



2024年6月5日

各 位

会 社 名 ポ ー ト 株 式 会 社
代 表 者 名 代表取締役社長 CEO 春 日 博 文
(コード番号：7047 東証グロース・福証Q-Board)
問 い 合 せ 先 常 務 執 行 役 員 兼 辻 本 拓
財 務 I R 部 長
TEL. 03-5937-6466

人材領域（人材紹介サービス）状況についてのお知らせ

当社は、人材領域において成長を牽引している人材紹介サービスが良好な外部環境の中で、就職活動の早期化影響および生産性向上プログラムによる好影響もあり、第1四半期から非常に好調なスタートとなっていることをお知らせいたします。

なお、市場環境変化等による当社業績影響を中心に投資家の皆様から多くご質問頂いている点でもあり、今後も動向変化のあった場合には適時適切に開示させていただきます。

記

1. 概要

当社は「社会的負債を、次世代の可能性に。」をパーパスに掲げ、WEB マーケティング×セールスの融合で、企業の経営課題を成果報酬型で解決する成約支援事業を展開しております。人材領域では、国内最大級の就活ノウハウ情報プロダクト「キャリアパーク!」、国内最大級の就活生向け企業口コミ情報プロダクト「就活会議」、口コミ掲載型の就活生同士のコミュニティサイト「みんな就」（2024年4月）を運営しており、新卒層の75%以上（※1）が会員となっています。

人材領域においては、企業の新卒採用意欲の本格的な回復、企業における人材採用競争の激化等、外部環境が良好な状況であり、また就職活動が早期化・通年化されていく中で当社人材紹介サービス、アライアンスサービスに対するクライアント企業からのニーズの高まりと提供機会の増加につながっております。そのような中で、特に人材紹介の成長率が高く、キャリアアドバイザーの増員が人材紹介成約件数の増加につながり、人材紹介成約単価も上昇しており、人材紹介成約件数の増加以上の人材紹介売上の成長となっております。2024年3月期においては、キャリアアドバイザーを53.7%増員したことで、人材紹介成約件数が56.8%増加し、人材紹介成約単価も10%程度の上昇もあり、人材紹介売上が前年同期比71.2%の大幅な増収となっております。

今期2025年3月期においても、良好な外部環境においてキャリアアドバイザーの増員を図り、生産性向上も図りながら人材紹介売上の拡大を継続していく方針となりますが、キャリアアドバイザーの人員数については、2024年4月に当社グループ入社の新卒社員94名のうち34名を6月1日付でキャリアアドバイザーに配属しており、第1四半期末では前年同期比50%程度の増員予定となっております。

また、人材採用競争が激化している中で、選考の早期化（就職活動早期化）が進んでおり、2025 年卒大学生の内定率が4月1日時点で6割近くとなり、前年同月比で10ポイント近く高くなっております（※2）。従来当社の人材紹介売上は、大学4年生の7～9月期に紹介成約となる件数が大きく、第2四半期の人材紹介売上が大きくなる季節性となっておりますが、大学4年生の4～6月期での紹介成約となる件数も増加している状況となります。当社の今期4月度の人材紹介サービスは、紹介成約件数が大幅に増加し、紹介成約単価も前年同期比上昇率が2桁（10%台）の傾向が継続しており、人材紹介売上の前年同月比115.4%増の大幅な増収となり、今期（2025年3月期）第1四半期から人材紹介売上が好調なスタート見込となっております。

※1：2024年3月期通期決算説明資料

※2：リクルート「就職プロセス調査（2025年卒）」

2. 今後の見通し

2024年5月13日に公表しました2025年3月期業績予想については、人材紹介売上の高い成長率が継続する前提で策定している為、予想の修正はございませんが、人材紹介売上の好調が持続し、修正が必要な状況となりましたら、速やかに修正いたします。

以 上