

2022年12月期 通期 決算説明補足資料

ポーターズは
世界の雇用インフラを
進化させる

雇用創出イノベーション

HR × Tech × AI

雇用をつくり出す企業と
雇用をつくり出すビジネスパーソンに
雇用拡大のためのクラウドサービスをID月額利用料にて提供



人材派遣会社のためのマッチング統合管理システム

STAFFING

人材紹介会社のためのマッチング統合管理システム

AGENT

AI×ダイレクトスカウティング

Porters-Assist

日本

台湾

香港

シンガポール

タイ

ベトナム

インドネシア

マレーシア

フィリピン

ほか

東南アジアを中心に日本と世界10マーケットで提供

目次	4
2022年12月期 通期決算ハイライト	5
2023年12月期 通期業績予想	15
Appendix	19

2022年12月期 通期決算ハイライト

- 売上高は前年比で17.2%成長、ID数・ARPUの伸びが寄与
- 経常利益は前年比で42.0%の成長、売上高の成長・売上原価率低減が寄与

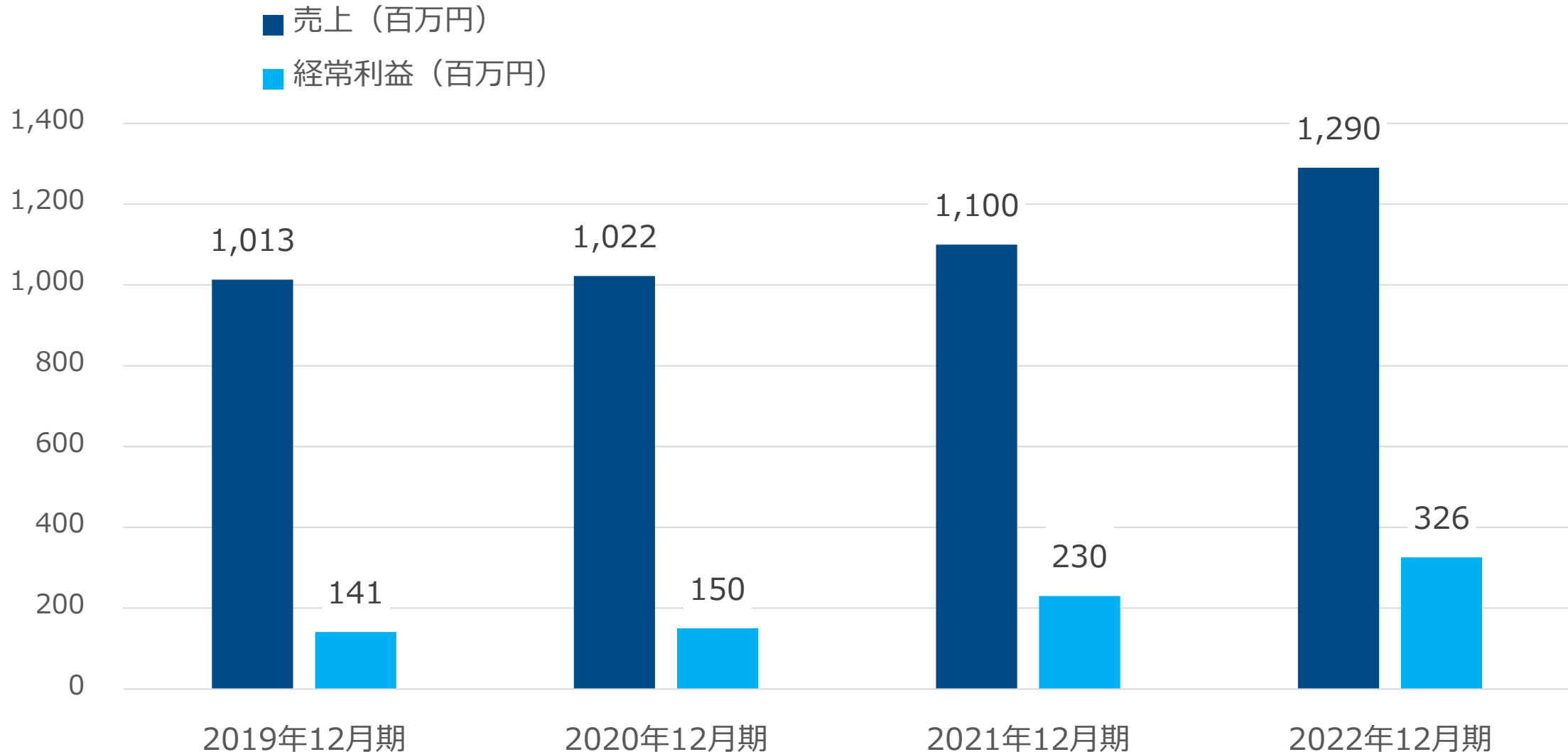
売上高

1,290百万円 前年比 **+17.2%**

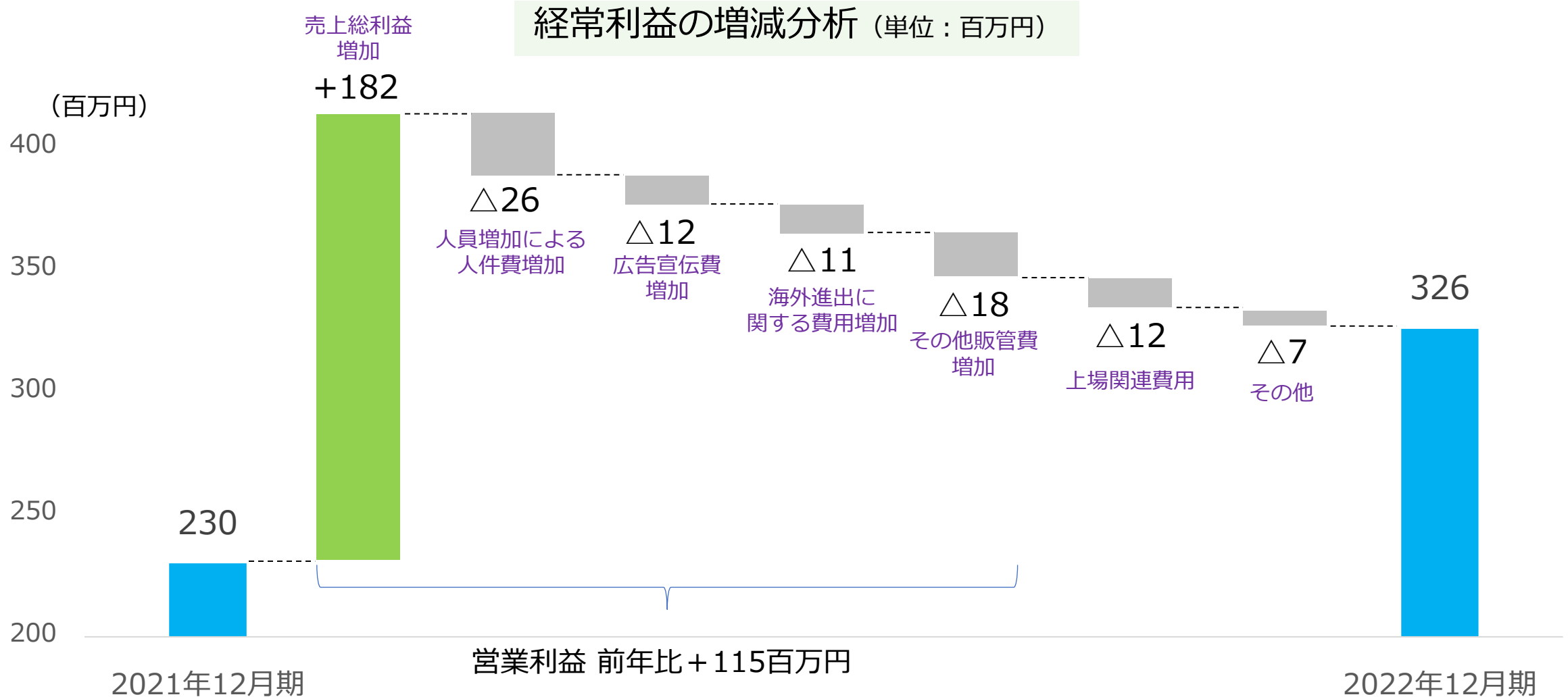
経常利益

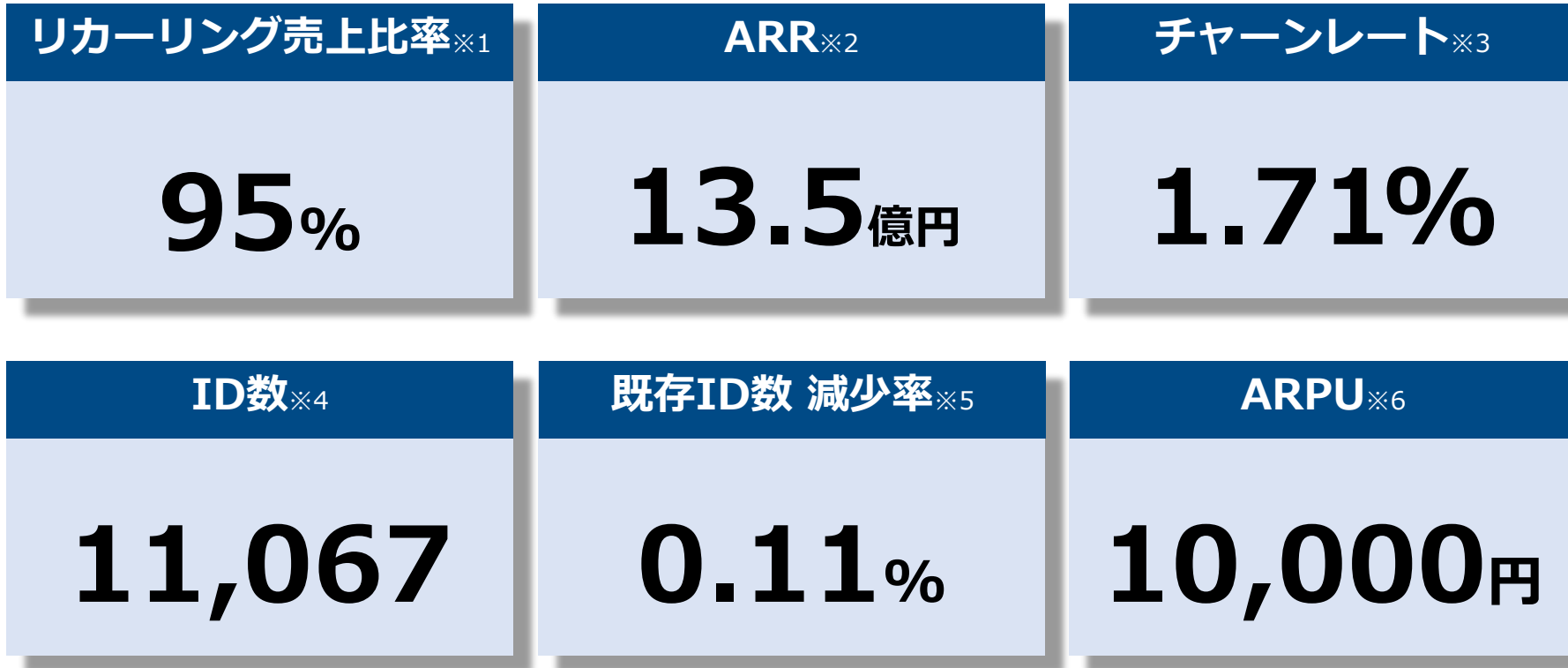
326百万円 前年比 **+42.0%**

- 売上高、経常利益ともに過去最高を更新
- 既存事業においては、リカーリング売上比率が高く、継続的に利益を生み出す仕組みを構築



- PORTERS STAFFING及びPORTERS AGENTのID数増加により、売上総利益が増加
- 今後の成長を見据え、人件費、広告宣伝費、海外進出に関して積極的に投資





※1：月次売上高に占めるPORTERS STAFFING及びPORTERS AGENTの月額利用料（基本利用料+オプション利用料）とPORTERS Assistの月額利用料の割合 2022年1月～12月期累計実績

※2：ARR（Annual Recurring Revenue）：2022年12月時点MRR（Monthly Recurring Revenue）×12で算出

※3：算出方法は社数ベースにて記載、12ヶ月平均値、2022年12月末時点。

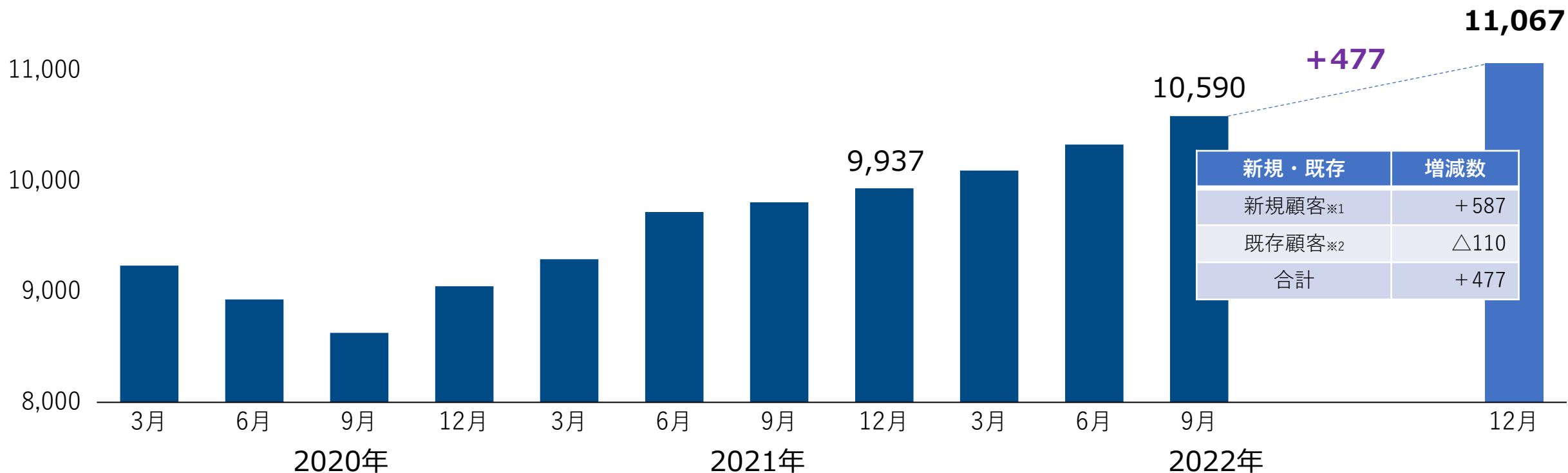
※4：2022年12月末時点のPORTERS STAFFING及びPORTERS AGENTの有料稼働ID数

※5：PORTERS STAFFING及びPORTERS AGENTの「前月稼働済顧客の当月稼働ID数/前月稼働ID数」、直近12ヶ月平均値。2022年12月末時点。

※6：PORTERS STAFFING及びPORTERS AGENTの月額利用料/ PORTERS STAFFING及びPORTERS AGENTの有料稼働ID数で算出、100円未満切り捨て、2022年12月実績。

ID数の推移（PORTERS STAFFING及びPORTERS AGENT）

- 計画値（2022年12月ID数）10,232IDに対して11,067ID（+835ID）
- 2023年12月期は新規顧客ID数が1,478ID増加と過去最高を記録
- 一部大手既存顧客のID数減少を見込んでいたが、2023年12月期への後ろ倒しが発生



※1：2022年に新規でご利用のPORTERS STAFFING及びPORTERS AGENT環境のID数増減
 ※2：2021年12月時点をご利用済みのPORTERS STAFFING及びPORTERS AGENT環境のID増減数

ID数の推移（PORTERS STAFFING及びPORTERS AGENT）

- 業種別では、ご利用ID数、社数ともに人材紹介企業が増加を牽引
- 規模別では、ご利用ID数は10～99IDのご利用のお客様、社数では9ID以下のご利用のお客様が増加を牽引

ご利用業種セグメント別ID数

業種セグメント	2021/12	2022/9	2022/12
人材紹介	5,630	6,274	6,561
人材派遣	3,777	3,595	3,768
海外	530	721	738
合計	9,937	10,590	11,067

ご利用規模別ID数

利用規模	2021/12	2022/9	2022/12
100ID以上	4,375	4,527	4,559
10～99ID	4,097	4,555	4,929
9ID以下	1,465	1,508	1,579
合計	9,937	10,590	11,067

ご利用業種セグメント別社数

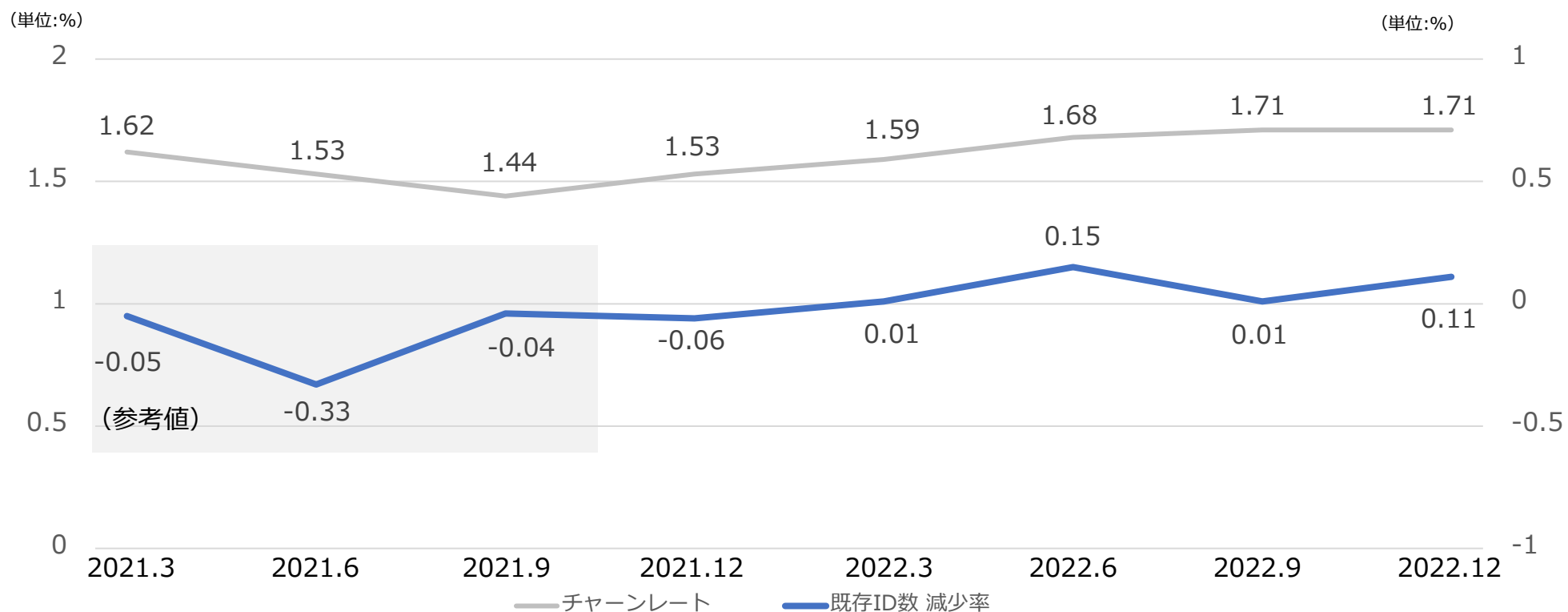
業種セグメント	2021/12	2022/9	2022/12
人材紹介	548	568	592
人材派遣	105	116	120
海外	30	31	32
合計	683	715	744

ご利用規模別社数

利用規模	2021/12	2022/9	2022/12
100ID以上	16	20	21
10～99ID	157	170	180
9ID以下	510	525	543
合計	683	715	744

既存ID数 減少率 及び チャーンレート（社数ベース）の推移（PORTERS STAFFING及びPORTERS AGENT）

- 既存ID数減少率、チャーンレート（社数ベース）ともに低位で安定

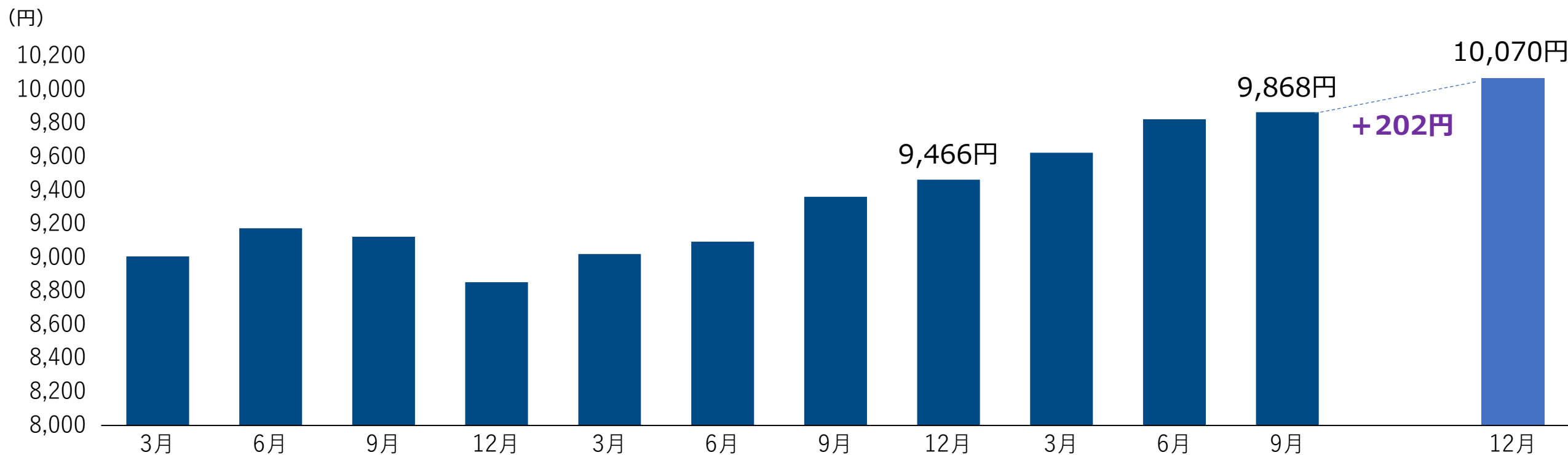


※1：チャーンレート（社数ベース）は、直近12か月の平均値

※2：既存ID数 減少率は、2021年3月数値は同年1-3月の平均、6月数値は同年1-6月の平均、9月数値は同年1-9月の平均と12ヶ月未満の数値の為、参考値。
2021年12月数値は同年1-12月の平均値。2022年3月以降は、直近12ヶ月の平均値。

ARPUの推移（PORTERS STAFFING及びPORTERS AGENT）

- 計画値（2022年12月ARPU）10,290円に対して、10,070円（計画比△220円）
- 一部大手既存顧客のID数減少※1によるARPU上昇を見込んでいたが、2023年12月期以降への後ろ倒しにより10,070円に留まる



※1：PORTERS STAFFING及びPORTERS AGENTの月額利用料 1～10IDまで1IDあたり15,000円/月、11ID以降は1IDあたり7,500円/月

- 構造的変化はなく、引き続き財務健全性は高い

貸借対照表 ^(※1) (百万円)		
	21/12期	22/12期
現金及び預金	682	937
流動資産	724	982
固定資産	82	123
資産合計	807	1,105
流動負債	290	334
固定負債	41	-
純資産	474	771
負債・純資産合計	807	1,105

- 総資産に対する現預金比率は84.7%
- 自己資本比率は69.8%

※1：単位未満の数値は全て切り捨てて表記

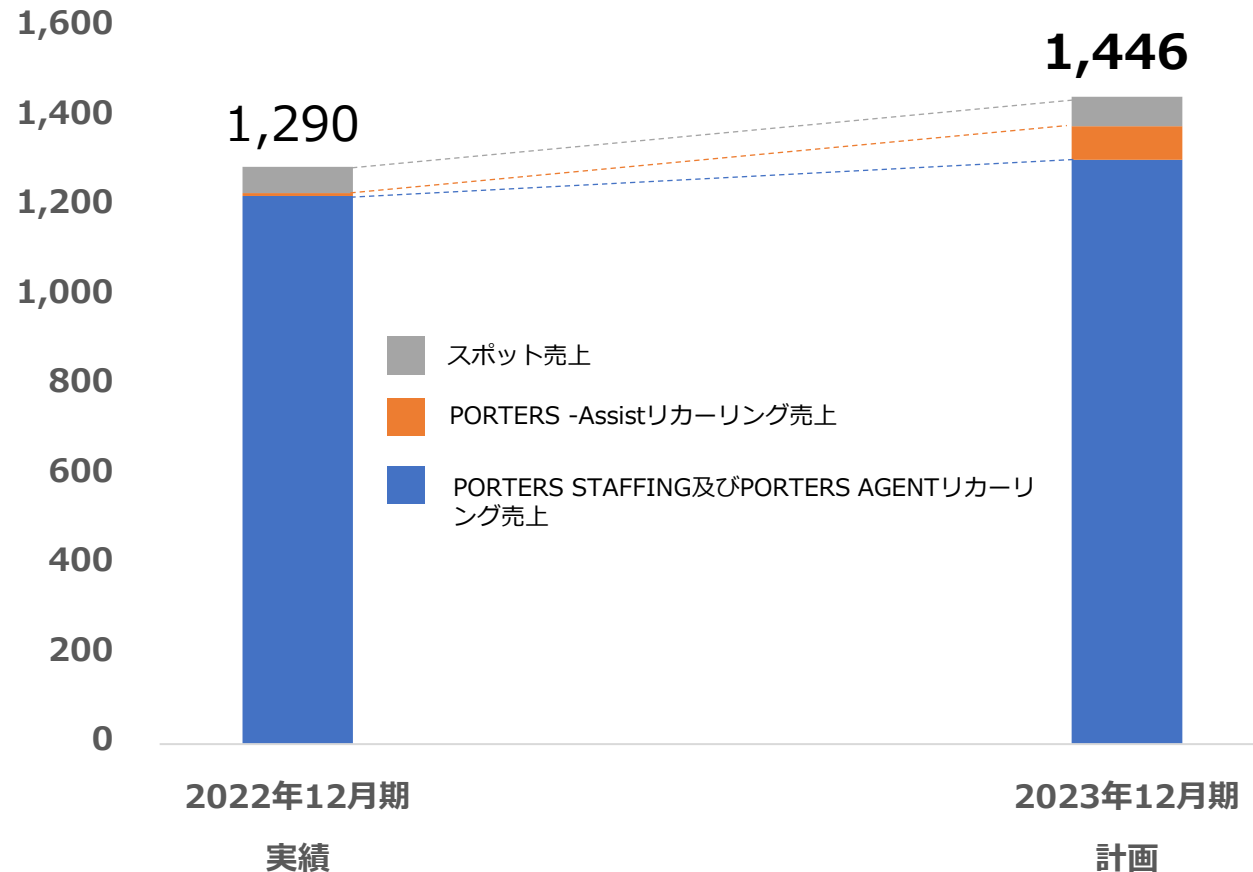
2023年12月期 通期業績予想

- PORTERS STAFFING及びPORTERS AGENTのID数増加、PORTERS-Assistの売上の寄与により、売上高12.1%の増加を計画
- 開発、営業体制強化に伴う人員増加、AIや顧客層拡大に向けた開発費等の先行投資により、経常利益は7.1%の増加を計画

単位：百万円	2021/12期 実績	2022/12期 実績	2023/12期 計画	前年比	
				増減額	増減率
売上高	1,100	1,290	1,446	+156	+12.1%
営業利益	222	338	350	+12	+3.6%
経常利益	230	326	350	+23	+7.1%
当期純利益	152	222	230	+7	+3.4%

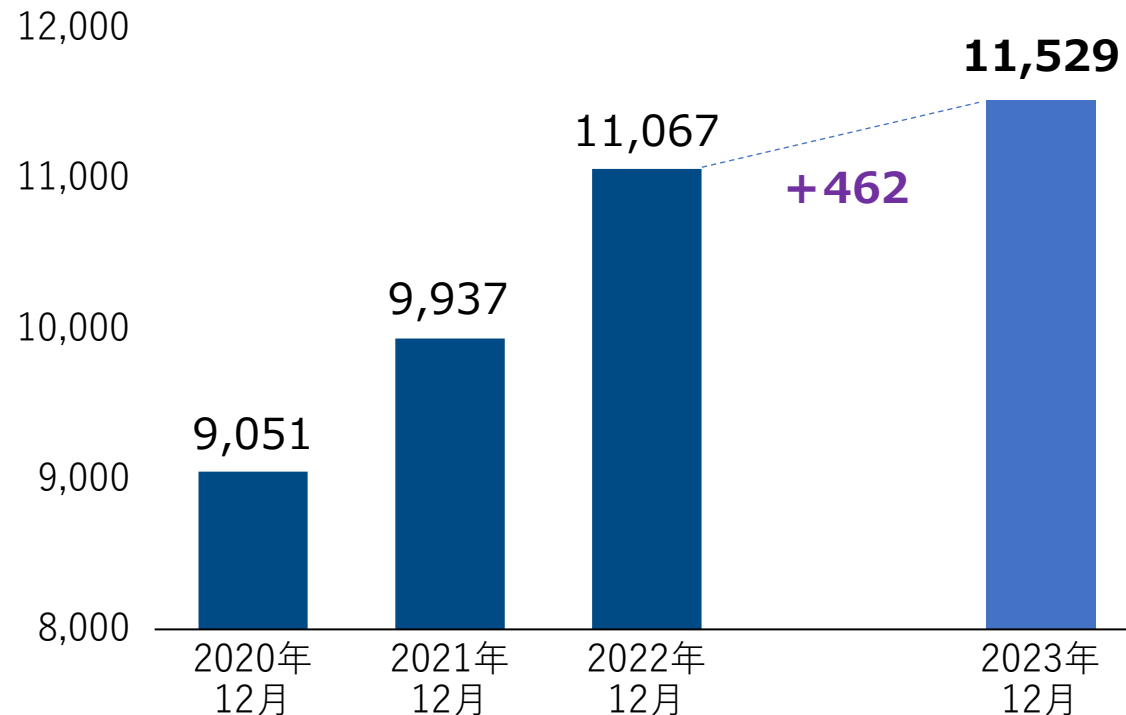
- リカーリング売上の成長を主に売上の増加を計画し、中長期での持続的な成長を目指す
- PORTERS-Assistでの売上を計画し、中長期で新たな収益の柱への成長を目指す

単位：百万円



- PORTERS STAFFING及びPORTERS AGENTのリカーリング売上は対前年比6%成長を見込む
- PORTERS-Assistは2023年12月期の売上計画の5%程度の売上を見込む
- 2022年12月時点で、一定数の顧客・リカーリング売上を獲得
- スポット売上は対前年比12%成長を見込む

- ID数は462の増加、ARPUは200円の増加を計画
- 新規獲得においては、営業体制強化・ATS機能追加などにより顧客カバー範囲を広げ、新規獲得顧客によるID数は過去最大を見込む
- 既存顧客においては、2022年12月期に予定していた一部大手既存顧客のID数減少が2023年12月期に後ろ倒しになったことで、既存顧客のID数は大幅な減少を見込む

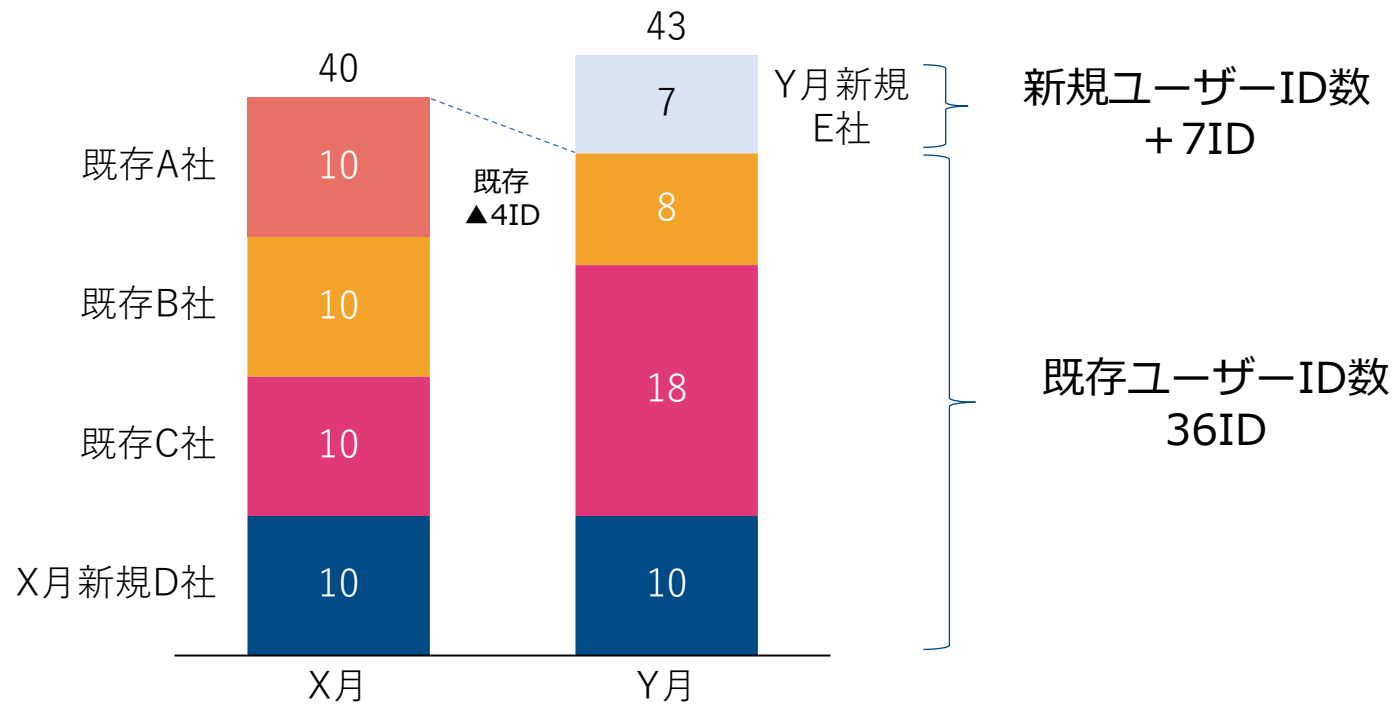


- 解約要因は判明しており、体制・サービス強化で新たな発生を防ぐとともに継続に向けた再提案を実施
- 新規商談案件数、受注などは好調に推移
- ARPUはオプションによる売上増加、顧客規模の変化、為替の影響等を踏まえて2023年12月時点で前年同月比200円の増加を見込む

APPENDIX

既存ID数 減少率

- 「PORTERS」はID数（ご利用人数）での課金のため、各社ID数が変動
- 既存顧客のID数減少は、「解約によるID数減少（下記A社）」、「契約継続・ID減少（下記B社）」の2通り
- 既存顧客のID数増加は、「契約継続・ID数増加（下記C社）」
- 既存ID数減少率は、新規契約を除いた既存顧客のID数で算出



既存ID数 減少率

$$1 - (43 - 7) / 40 = 0.1 (10\%)$$

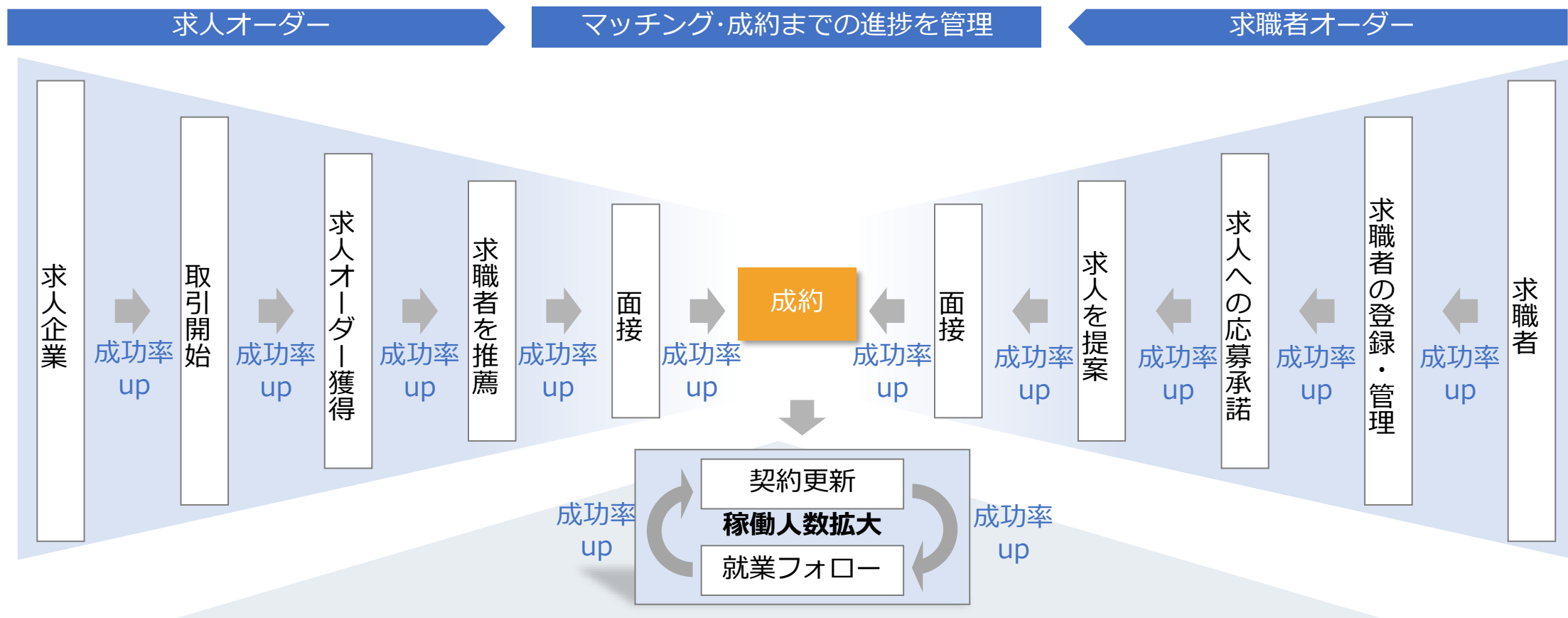
⇒左記の例だと10%

既存のID数の増減が、「減少・解約<増加」の月も存在し、その際はマイナスの減少率となる

業界のベストプラクティスをテンプレート化して提供

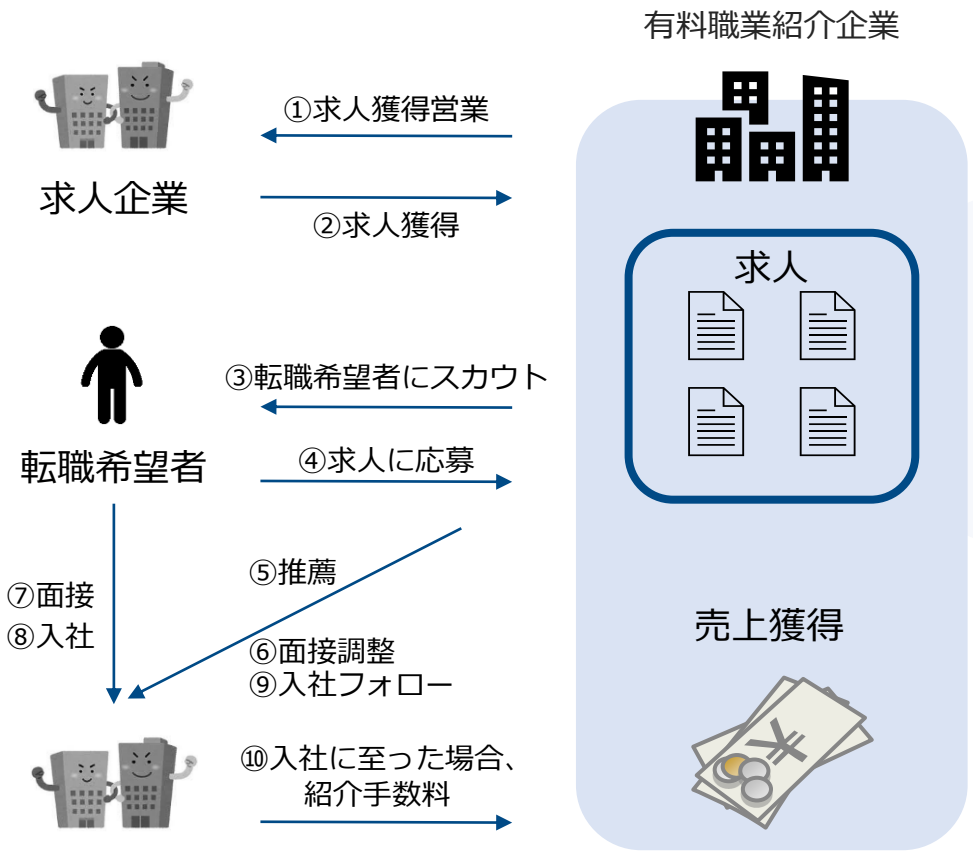
顧客ごとの柔軟なカスタマイズが可能、プログラミング不要

継続的な製品の進化、機能追加、アップデート

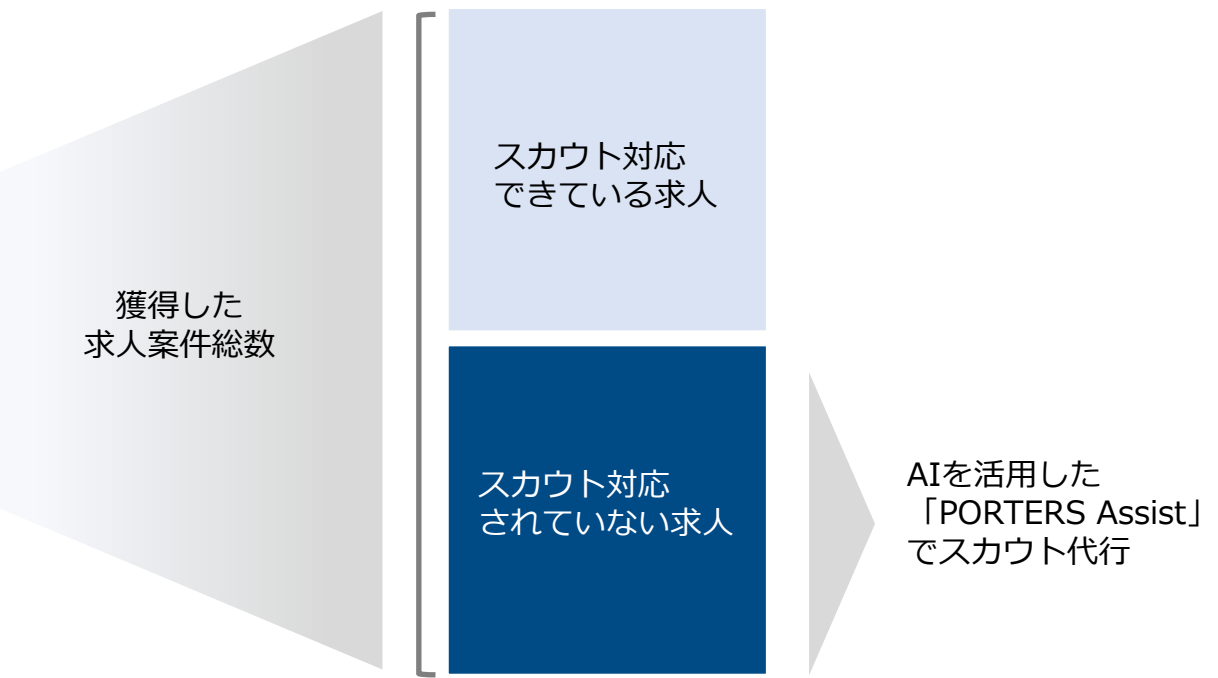


- スカウト対応されていない求人を活かすためのサービスとして2022年4月リリース
- 既存顧客へのクロスセル営業、「PORTERS STAFFING及びPORTERS AGENT」の導入が難しい企業への新規営業を同時に展開

有料職業紹介の売上獲得までのイメージ



AIを導入したスカウト代行により未活用求人を有効利用



会社名 **ポーターズ株式会社**

英文社名 **PORTERS CORPORATION**

設立	2001年8月	取締役/監査役	西森 康二	代表取締役社長
所在地	東京都港区赤坂8-5-34		渡邊 智美	取締役副社長
	TODA BUILDING 青山3階		天野 竜人	取締役
従業員数	65名 (2022年12月)		中村 恒一	社外取締役
資本金	46,989,000円 (2022年12月)		佃 勇吾	社外取締役 (公認会計士)
		清水 有滋	常勤社外監査役	
		南方 美千雄	社外監査役 (公認会計士)	
事業内容	有料職業紹介、労働者派遣会社向けのクラウドサービスの提供	子会社	PORTERS ASIA SG, PTE. LTD.	
			(シンガポール共和国法人・非連結・当社株式保有比率100%)	

Mission

Matching, Change your business

Vision

世界の雇用にもっとも貢献する企業になる

HR業界の経験豊富な経営陣

- HR業界において豊富な経験を有する経営陣が事業運営を牽引
- 上場企業の元経営者及び弁護士、会計士といった専門家を社外役員に招聘しガバナンス体制を構築

西森 康二
代表取締役社長



- リクルートにて、ガテン事業に従事
- その後、複数社を経て、有料職業紹介業に従事後、当社創業
- HR業界において30年超の経験と幅広い人脈を有する

渡邊 智美 (御子柴 智美)
取締役副社長



- ベンチャー企業にて、起業家支援・有料職業紹介事業に従事
- 西森とともに当社創業
- 事業運営の責任者として当社成長を牽引

天野 竜人
取締役



- サミーにて、営業・経営企画に従事、グループ会社で人材ビジネスやM&A業務に従事
- 2017年当社入社、2018年当社管理部管掌取締役就任

HR業界の経験豊富な経営陣

- HR業界において豊富な経験を有する経営陣が事業運営を牽引
- 上場企業の元経営者及び弁護士、会計士といった専門家を社外役員に招聘しガバナンス体制を構築

楠原 史子
執行役員



- 日本マイクロソフトにてエバンジェリストとしてマーケティング業務に従事
- 2014年当社入社、2018年当社マーケティング部門執行役員就任

三ツ井 健
シンガポール法人代表



- スタッフサービスを経て、リクルートスタッフィング執行役員に就任し、
全社戦略の策定遂行に従事
- 2022年当社入社し、海外事業責任者としてシンガポール法人代表に就任

中村 恒一
社外取締役



- リクルート取締役副社長、人材サービス産業協議会理事長、全国求人情報協会常任委員長などを歴任
- サイバーエージェント社外取締役
- HR業界に留まらず、深い知見、経験と幅広い人脈を有する

■ 経営・事業運営、ガバナンス等、バランスの取れた人選によりガバナンス体制を構築

	常勤/ 非常勤	氏名	役職	企業経営	人材業界	営業・ マーケティング	事業開発	海外 ビジネス	金融・会計 ・税務	法務・リスク マネジメント	人事・労務
執行	常勤	西森 康二	代表取締役社長	✓	✓	✓	✓				
	常勤	渡邊 智美	取締役副社長	✓	✓	✓		✓			
	常勤	天野 竜人	取締役		✓				✓	✓	✓
	-	楠原 史子	執行役員		✓	✓					
	-	三ツ井 健	シンガポール 法人代表		✓	✓	✓	✓			
監督	非常勤	中村 恒一	取締役 独立	✓	✓	✓	✓				✓
	非常勤	佃 勇吾 (公認会計士)	取締役 独立	✓					✓		
	常勤	清水 有滋	監査役 独立					✓	✓	✓	
	非常勤	南方 美千雄 (公認会計士)	監査役 独立	✓				✓	✓		
	非常勤	長尾 二郎 (弁護士)	監査役 独立							✓	✓

本資料は、情報提供のみを目的として作成しています。本資料は、日本、米国、その他の地域における有価証券の販売の勧誘や購入の勧誘を目的としたものではありません。本資料には、将来の見通しに関する記述が含まれています。これらの記述は、当該記述を作成した時点における情報に基づいて作成されたものにすぎません。さらに、こうした記述は、将来の結果を保証するものではなく、リスクや不確実性を内包するものです。実際の結果は環境の変化などにより、将来の見通しと大きく異なる可能性があることにご留意ください。上記の実際の結果に影響を与える要因としては、国内外の経済情勢や当社の関連する業界動向等が含まれますが、これらに限られるものではありません。また、本資料に含まれる当社以外に関する情報は、公開情報等から引用したものであり、かかる情報の正確性、適切性等について当社は何らの検証も行っておらず、またこれを保証するものではありません。