

# 2024年12月期第2四半期（中間期） 決算補足資料

ポーターズ株式会社（東証グロース：5126）

# 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

バングラ  
デシュ等

東南アジアを中心に日本と世界10マーケット以上で提供

目次	4
第2四半期決算ハイライト	5
グループ会社トピックス	15
Appendix	18

# 2024年12月期 第2四半期決算ハイライト

## 2024年12月期 第2四半期業績ハイライト①

- 売上高は前年同期比で23.8%成長、ID数の増加が寄与
- 営業利益は前年同期比で17.7%のマイナス、Global HR-Tech事業における先行投資が影響

### 売上高

**934**百万円      前年比    **+23.8%**

### 営業利益

**172**百万円      前年比    **▲17.7%**

※ : %の算出方法は、百万円単位で算出。

※ : 2023年12月期第2四半期はポーターズ株式会社個別（単体）業績、2024年12月期第2四半期は連結業績のため、前年比は参考値。

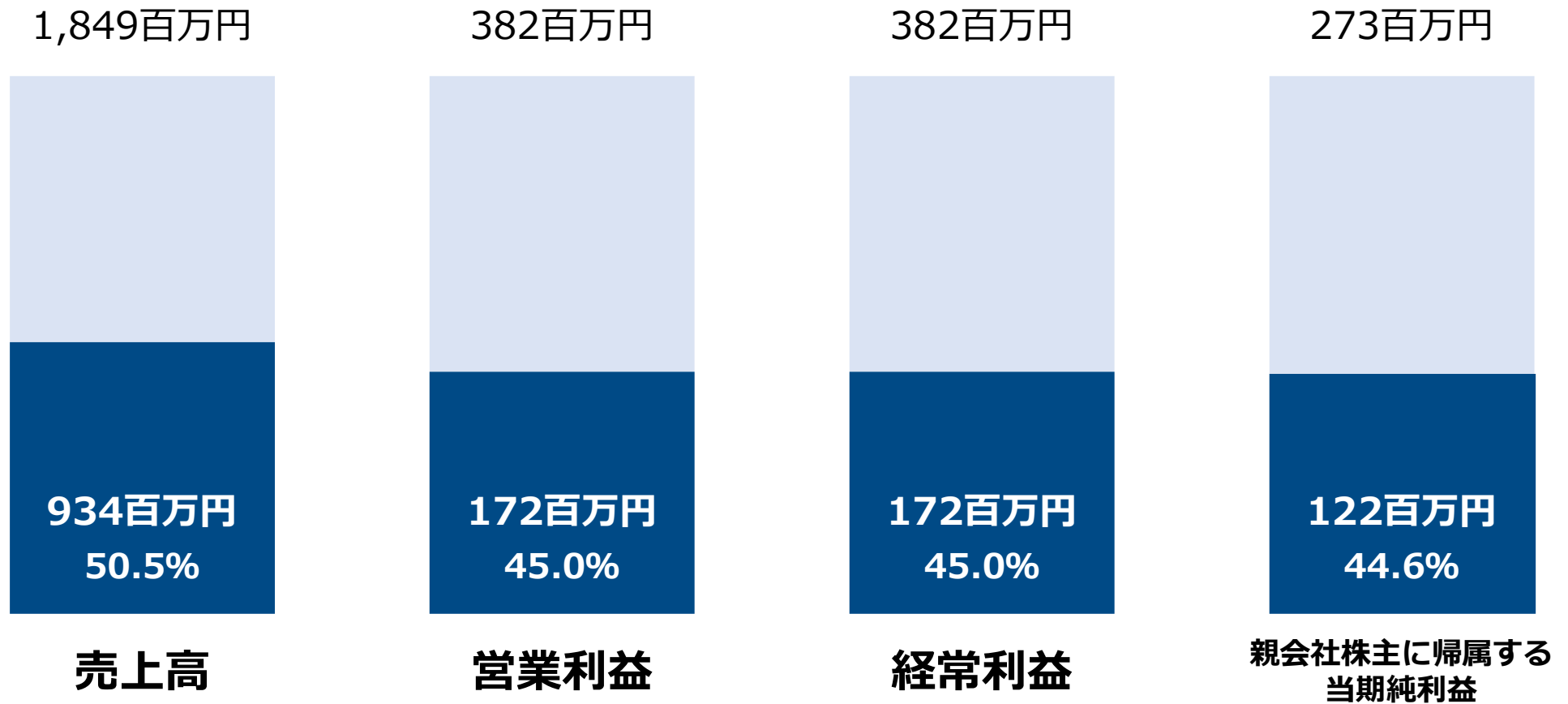
## 2024年12月期 第2四半期業績ハイライト②（セグメント別）

- HR-Tech事業（主にPORTERSシリーズ）においては、売上・セグメント利益ともに順調な成長
- Global HR-Tech事業（主に求人媒体・オフショア開発等）においては、主にバングラデシュにおける先行投資の影響でセグメント損失が43百万となるも、バングラデシュ国内における求人媒体で一定の地位の確立に成功（p.17参照）

	HR-Tech事業	Global HR-Tech事業	計	合計	調整額	中間連結損益 計算書計上額
売上高						
外部顧客への売上高	915	18	934	934	—	934
セグメント間の内部売上高又は振替高	—	2	2	2	△2	—
計	915	21	936	936	△2	934
<b>セグメント利益又は損失（▲）</b>	<b>215</b>	<b>△43</b>	<b>171</b>	<b>171</b>	<b>1</b>	<b>172</b>

# 業績予想に対する進捗状況

- 売上はリカーリング売上が主な中で、第2四半期時点で通期業績予想に対して50%超と好調に推移
- 各段階利益は、通期業績予想に対して45%前後と順調に進捗



※ :%の算出方法は、百万円単位で算出。



## 主要なKPI

- スポット売上の増加、オフショア開発の売上計上により、リカーリング売上比率は減少も、ARR (MRR) は増加のため順調
- 本四半期は、ID数が既存・新規共に順調に推移し、918ID増加と好調

リカーリング売上比率※1	ARR※2	チャーンレート※3
90.5%	17.2億円	1.49%
ID数※4	既存ID数 減少率※5	ARPU※6
13,989	▲0.31%	10,309円

※ : データの計測期間を最新にした以外、定義に変更はございません

※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 2024年1月~6月期累計実績

※2 : ARR (Annual Recurring Revenue) : 2024年6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、2024年6月末時点。

※4 : 2024年6月末時点のPORTERS STAFFING及びPORTERS AGENTの有料稼働ID数

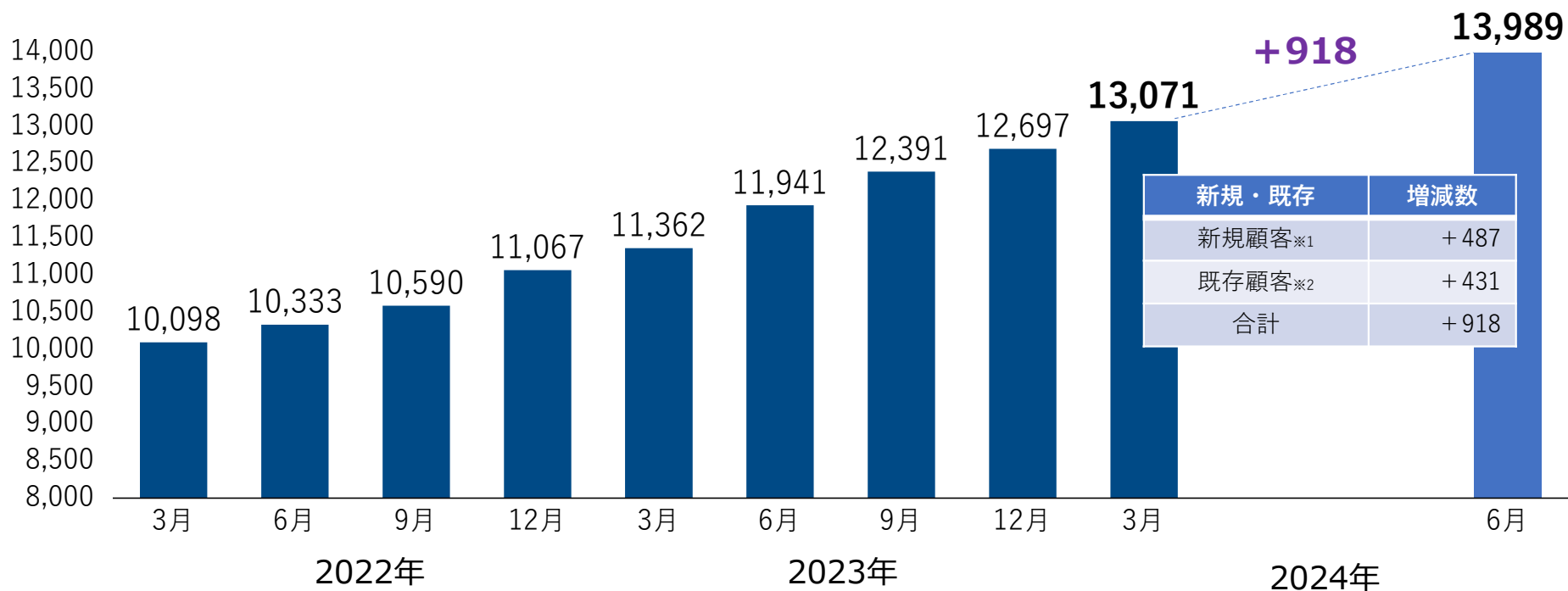
※5 : PORTERS STAFFING及びPORTERS AGENTの「前月稼働済顧客の当月稼働ID数/前月稼働ID数」、直近12ヶ月平均値。2024年6月末時点。

※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、2024年6月実績。

# 主要なKPI：ID数①

## ID数の推移（PORTERS STAFFING及びPORTERS AGENT）

- 計画値（2024年12月末ID数）14,787IDに対して13,989IDと進捗



※ 1：2024年に新規でご利用のPORTERS STAFFING及びPORTERS AGENT環境のID増減数。  
 ※ 2：2023年12月時点でご利用済みのPORTERS STAFFING及びPORTERS AGENT環境のID増減数。

# 主要なKPI：ID数②

## ID数の推移（PORTERS STAFFING及びPORTERS AGENT）

- 業種別では、利用ID数、利用社数ともに人材紹介が牽引
- 規模別では、利用ID数は100ID以上で利用のお客様、利用社数は10～99IDで利用のお客様が牽引

ご利用業種セグメント別ID数

業種セグメント	2023年12月	2024年3月	2024年6月
人材紹介	7,599	7,866	8,361
人材派遣	4,315	4,442	4,849
海外	783	763	779
合計	12,697	13,071	13,989

ご利用規模別ID数

利用規模	2023年12月	2024年3月	2024年6月
100ID以上	5,321	5,436	6,051
10～99ID	5,550	5,779	6,098
9 ID以下	1,826	1,856	1,840
合計	12,697	13,071	13,989

ご利用業種セグメント別社数

業種セグメント	2023年12月	2024年3月	2024年6月
人材紹介	652	661	669
人材派遣	140	140	140
海外	33	33	35
合計	825	834	844

ご利用規模別社数

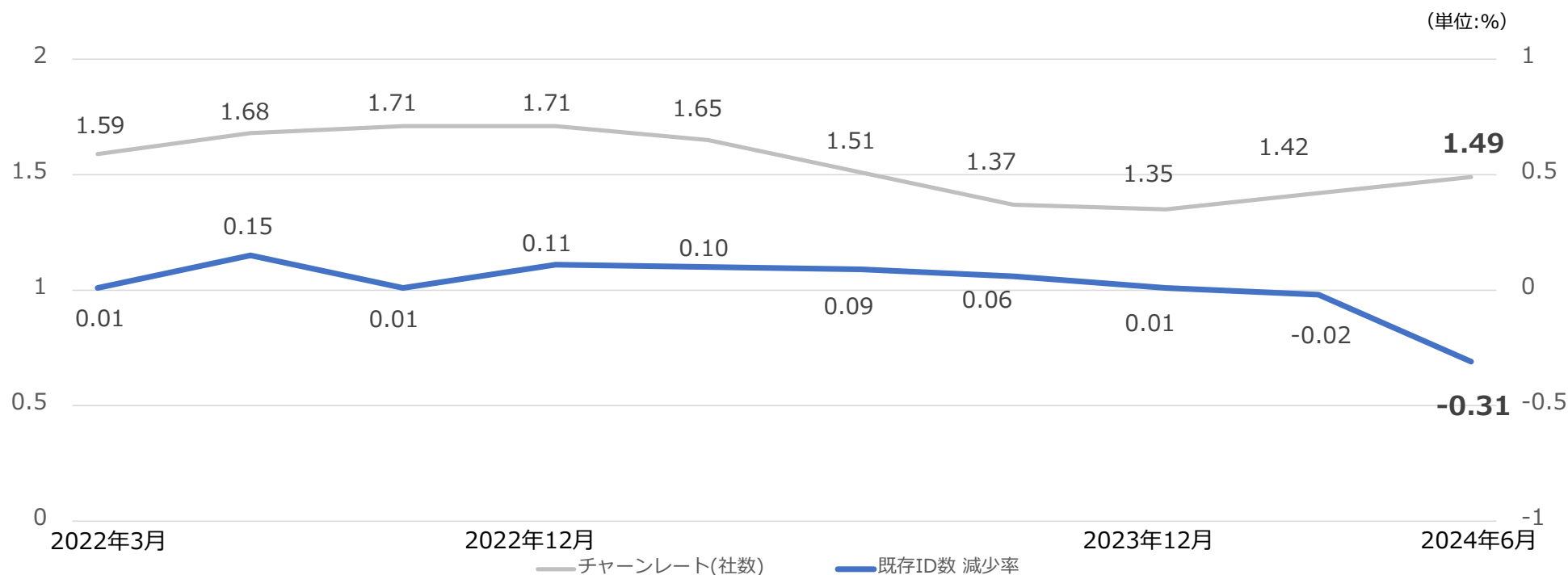
利用規模	2023年12月	2024年3月	2024年6月
100ID以上	27	27	30
10～99ID	209	210	219
9 ID以下	589	597	595
合計	825	834	844

# 主要なKPI：既存ID数 減少率 及び チャーンレート



## 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数減少率は4月の既存ID増加により、更なる改善傾向
- 既存ID数減少率は、「マイナス＝既存ID数増加」のため、既存顧客のID推移は好調



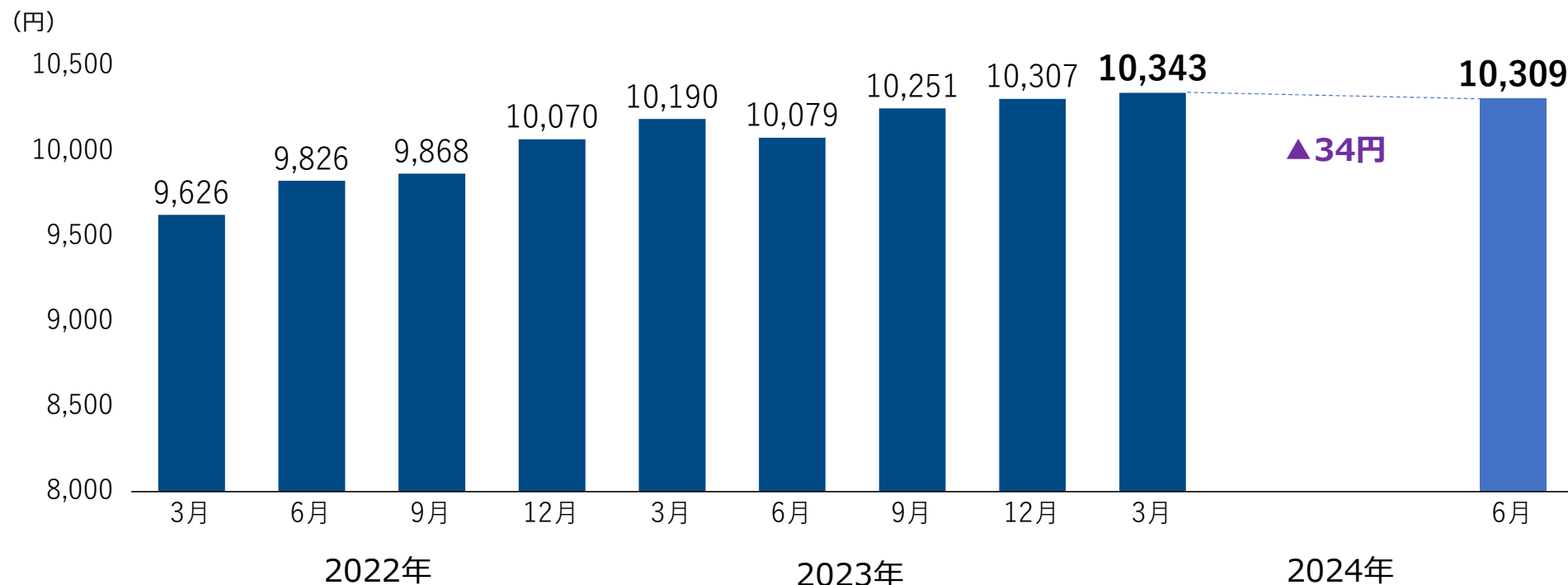
※ 1：月次の平均チャーンレート。算出方法は社数ベースにて記載、12ヶ月平均値。切り捨て表記。

※ 2：既存ID数 減少率の算出方法は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。切り捨て表記。

# 主要なKPI：ARPU

## ARPUの推移（PORTERS STAFFING及びPORTERS AGENT）

- 計画値（2024年12月末時点ARPU）10,307円と横ばい計画に対して、10,309円と順調に推移
- 2024年3月時よりARPUは減少しているが、10ID以上の顧客群の増加による影響のため、計画通り



※：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。

※：小数点以下切り捨て表記。

# BSサマリー

- 特段の構造的変化はなく、引き続き財務健全性は高い

## 連結貸借対照表 (※1) (百万円)

	23/12期	24/12期 第2Q
現金及び預金	1,112	873
<b>流動資産</b>	<b>1,220</b>	<b>1,221</b>
<b>固定資産</b>	<b>249</b>	<b>259</b>
<b>資産合計</b>	<b>1,470</b>	<b>1,481</b>
<b>流動負債</b>	<b>381</b>	<b>257</b>
<b>固定負債</b>	<b>-</b>	<b>-</b>
<b>純資産</b>	<b>1,088</b>	<b>1,223</b>
<b>負債・純資産合計</b>	<b>1,470</b>	<b>1,481</b>

- 総資産に対する現預金比率は58.5%
- 自己資本比率は80.2%

※1：単位未満の数値は全て切り捨てて表記。

# グループ会社トピックス

## 株式会社KIKAN flexの設立目的

- PORTERS STAFFINGで提供していない範囲のシステムを開発・提供し、顧客範囲の拡大を目指す
  - ・人材派遣業界におけるバックオフィス管理のシステム市場は、フロントのシステム市場より大きいと予測
  - ・現在のサービスのオプションではなく、単独でも販売できるシステムを開発し、収益化を目指す

### KIKAN flexの提供範囲

派遣のバックオフィス業務  
(勤怠管理・請求管理)

#### マーケットニーズ

- ・下記に関する自動化、効率化
  - ✓ 契約書作成から締結、回収
  - ✓ 派遣スタッフの勤怠や給与計算、支給
  - ✓ 派遣先への請求業務
- ・法令遵守

人材派遣企業のほぼ全社にニーズ

### PORTERS STAFFING の提供範囲

派遣のフロント業務  
(マッチング業務)

#### マーケットニーズ

- ・派遣求人と派遣スタッフのマッチング
- ・派遣求人/派遣スタッフの増加
- ・派遣スタッフ稼働継続率の拡大
- ・粗利益率の拡大
- ・情報管理、セキュリティ強化

人材派遣企業の中で成長意欲や  
ITリテラシーの高い企業にニーズ



## Bangladeshにおける求人媒体「atB JOBS」の進捗

- Bangladesh国内において、無償掲載ではあるものの最大規模の求人数掲載サイト（ターゲティングしているbd.jobsは約5,000件の掲載）となり、累計登録者も40,000人以上と一定の地位の獲得に成功
- モバイルアプリ化にリリースなど、新規開発は順調に進む
- 引き続き無料掲載で国内最大規模の掲載数を維持しつつ、年内10万人以上の累計求職者獲得を目指すとともに、トップ求人等の一部コンテンツの有料化を2024年中にスタートさせる予定も、2024年7月、8月に発生した大規模なデモの影響で先行きは不透明
- デモにより業務の一部停止等の影響はあるものの、従業員全員の無事を確認

求人最大掲載数※1

**18,000**件

月間登録求職者数※2

**20,000**人

月間PV数※3

**500,000**PV

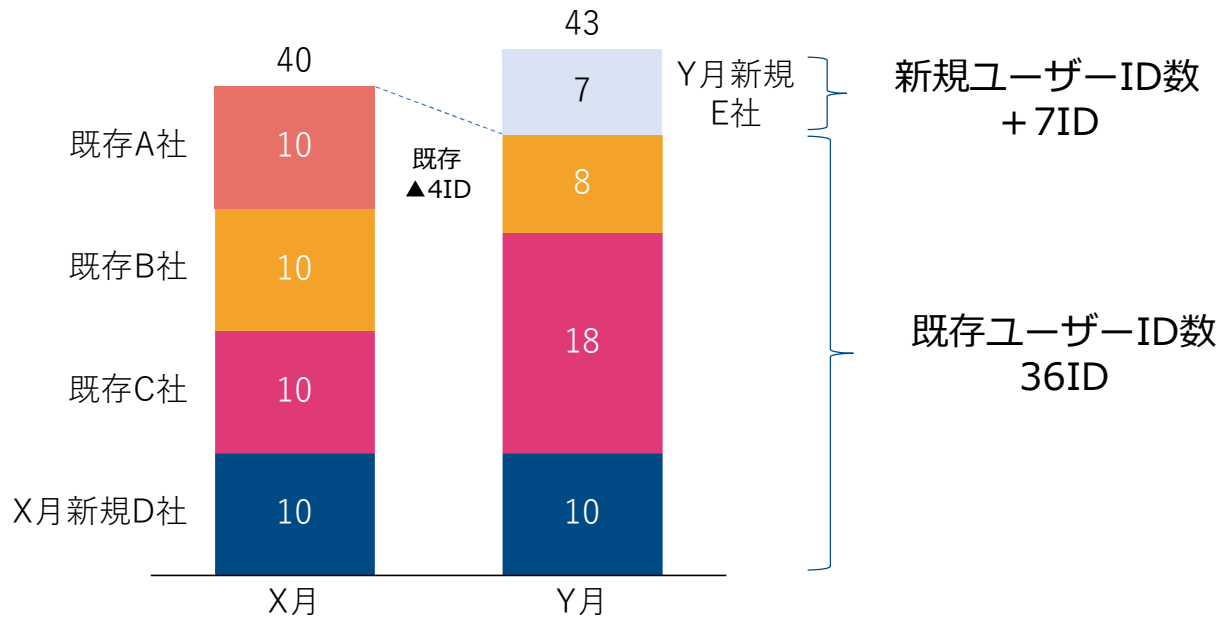
※1：2024年4月～6月における最大掲載数、1,000件未満は切り捨て表記  
※2：2024年6月における月間登録求職者数、1,000人未満は切り捨て表記  
※3：2024年6月における月間PV数、10,000PV未満は切り捨て表記

# APPENDIX

# 既存ID数 減少率

## 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

# 会社概要



会社名 **ポーターズ株式会社**

英文社名 **PORTERS CORPORATION**

<b>設立</b>	2001年8月	<b>取締役/ 監査等委員</b>	西森 康二 代表取締役社長
<b>所在地</b>	東京都港区赤坂8-5-34 TODA BUILDING 青山3階		渡邊 智美 取締役副社長
<b>従業員数</b>	68名 (2024年6月末/単体)		三ツ井 健 常務取締役
<b>資本金</b>	55,623,600円 (2024年6月末)		天野 竜人 取締役
<b>事業内容</b>	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		中村 恒一 社外取締役
			清水 有滋 社外取締役 監査等委員(常勤)
			長尾 二郎 社外取締役 監査等委員(弁護士)
			佃 勇吾 社外取締役 監査等委員(公認会計士)
		<b>グループ会社</b>	株式会社KIKAN flex Porters Asia SG, Pte. Ltd. PORTERS ASIA VIETNAM COMPANY LIMITED TalentEx (Thailand) Co., Ltd. 株式会社atB ATB Lab Ltd.

## 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

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

### 三ツ井 健

常務取締役/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、シンガポール法人代表に就任
- 2023年当社常務取締役就任

## 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
- 上場企業の前経営者及び弁護士、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

**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

**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

**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

## 本資料の取り扱いについて

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。