

# ホリスティック企業レポート ポーターズ 5126 東証グロース

新規上場会社紹介レポート  
2022年9月30日発行

一般社団法人 証券リサーチセンター



証券リサーチセンター  
審査委員会審査済 20220929

**人材紹介会社、労働者派遣会社向けのクラウド型業務システム PORTERS を運営  
新規サービスの投入、海外への本格展開を含む顧客基盤拡大で成長を目指す**

アナリスト: 鎌田 良彦 +81(0)3-6858-3216  
レポートについてのお問い合わせはこちら info@stock-r.org

**【 5126 ポーターズ 業種: 情報・通信業 】**

決算期	売上高 (百万円)	前期比 (%)	営業利益 (百万円)	前期比 (%)	経常利益 (百万円)	前期比 (%)	純利益 (百万円)	前期比 (%)	EPS (円)	BPS (円)	配当金 (円)
2020/12	1,022	0.9	150	-	150	6.4	100	6.4	67.0	214.9	0.0
2021/12	1,100	7.6	222	48.0	230	53.3	152	52.0	101.8	316.6	0.0
2022/12 予	1,260	14.5	324	45.9	304	32.2	211	38.8	139.6	-	0.0

(注) 1. 単体ベース、2022/12期は会社予想  
2. 2022年6月14日付で1:300の株式分割を実施、1株当たり指標は遡って修正  
3. 2022/12期予想EPSは、公募株式数(50,000株)を含めた予定期中平均株式数で算出

【 株式情報 】		【 会社基本情報 】		【 その他 】
株価	商い出来ず(2022年9月29日)	本店所在地	東京都港区	【主幹事証券会社】
発行済株式総数	1,550,000株	設立年月日	2001年8月29日	みずほ証券
時価総額	-	代表者	西森 康二	【監査人】
上場初値	商い出来ず(2022年9月29日)	従業員数	53人(2022年7月)	有限責任 あずさ監査法人
公募・売出価格	1,570円	事業年度	1月1日~12月31日	
1単元の株式数	100株	定時株主総会	事業年度終了後3か月以内	

**> 事業内容**

**◆ 人材紹介会社、労働者派遣会社向けのクラウド型業務システムを運営**

ポーターズ(以下、同社)グループは、同社及び非連結子会社 1社からなり、人材紹介会社、労働者派遣会社向けに、「人材マッチングの最適化」を図るためのクラウド型マッチング総合管理システム PORTERS の運営を行っている。

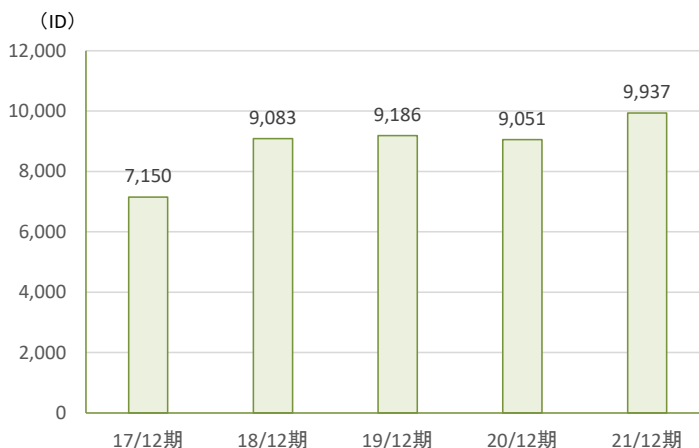
同社の事業は HR-Tech 事業の単一セグメントであるが、売上高は、PORTERS 利用の ID 課金とオプションの利用料からなる「PORTERS の月額利用料」と、PORTERS 導入時の要件定義やデータ移行等の導入コンサルティング費用、オプションの設定費用等からなる「スポット売上」に分類される。21/12 期では、PORTERS の月額利用料が売上高の 96.3%を占めた。

PORTERS には、人材紹介会社向けの PORTERS AGENT と労働者派遣会社向けの PORTERS STAFFING があり、売上高は、人材紹介会社向けが約 60%、労働者派遣会社向けが約 40%となっている。また、シンガポール、香港、マレーシア、フィリピン、タイ、台湾、ベトナム、インドネシアといったアジア諸国とメキシコでもサービスを提供しており、日系企業向けも含め海外売上高は 5%程度となっている。非連結子会社のシンガポールの現地法人 Porters Asia SG Pte. Ltd.は、東南アジア地域での PORTERS の販売支援業務を行っている。

21/12 期末の PORTERS の有料稼働 ID 数は 9,937ID(前期末比 9.8%増)であった(図表 1)。21/12 期の顧客数は 700 社強で、中堅・中小企業が多い。顧客数ベースでは、100 ID 以上の顧客が 2%程度、10 ID 以下の顧客

が70%強を占める一方で、売上高では100ID以上の顧客向けが25%程度を占めている。

【 図表 1 】 PORTERS の有料稼働 ID 数推移



(出所) 届出目論見書を基に証券リサーチセンター作成

PORTERS の月額利用料金は、10 ID までが 1 ID 当たり 15,000 円、10 ID を超える分は 1 ID 当たり 7,500 円となっている。PORTERS AGENT と PORTERS STAFFING は同じ料金体系となっている。

◆ PORTERS の主要機能

PORTERS は、求職者と求人者を n 対 n でマッチングさせる人材紹介会社と労働者派遣会社の業務に特化したシステムであり、求職者と求人者のデータを一元管理し、マッチングの効率化やプロセス管理、業務のデジタル化を推進するシステムである(図表 2)。

【 図表 2 】 PORTERS の主要機能



(出所) 届出目論見書

求職者管理では、求職者の基本情報に加え、履歴書管理、推薦メールの送信、面談スケジュール管理等ができる。求人管理では、求人企業の情報、契約、商談管理、売上管理等を行うことができる。

マッチング機能では様々な検索方法に基づくマッチングの提供や、求職者と求人同一画面で比較しやすいマッチング画面を備えている。また、マッチング後の選考プロセス管理も可能である。

リクナビ NEXT エージェントネットワーク等の外部の求人媒体からの求職者情報の取り込みや、顧客の自社 Web サイトへの求人情報掲載、求職者エントリーの自動取り込み等、外部連携機能も備えている。また、人材コンサルタント毎の面談数や推薦数等のデータの取得と管理も行うことができる。

## > 特色・強み

### ◆ 人材業界に特化した業務システムの提供

同社は、01年8月に人材紹介会社向け管理システムの提供を目的に設立され、15年5月からは労働者派遣会社向けのシステムを投入する等、人材業界に特化した業務システムの提供に20年以上の実績があり、人材業界の業務に精通した機能の開発と提供を行ってきた。

### ◆ 顧客の業務内容に応じたカスタマイズ性の高さ

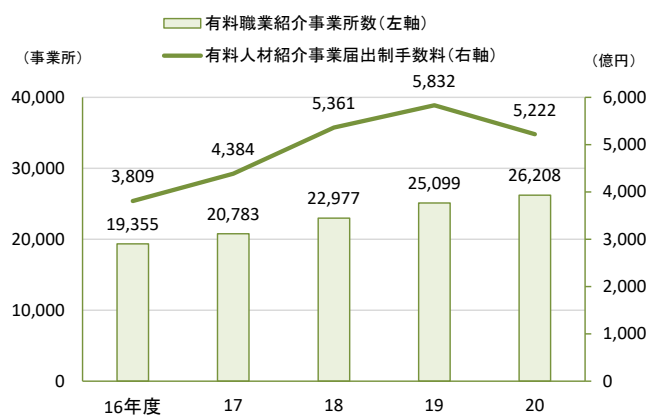
人材紹介会社向けの PORTERS AGENT と労働者派遣会社向けの PORTERS STAFFING には標準的なテンプレートが装備されているが、顧客企業が属するそれぞれの業界に特化した人材紹介や労働者派遣を行う必要がある。PORTERS では、カスタマイズ機能が標準装備されており、顧客は各社の業務内容や業務フローに合わせた画面設定等の多様なカスタマイズをボタン選択やドラッグ&ドロップにより行うことができる。

## > 事業環境

### ◆ 人材紹介事業手数料はコロナ禍で減少したが事業所数は増加

厚生労働省「職業紹介事業報告書の集計結果」によれば、人材紹介会社の紹介手数料である有料人材紹介事業届出制手数料は、20年度にはコロナ禍の影響を受け5,222億円(前年度比10.5%減)となり、19年度までの増加傾向から減少に転じた。一方、20年度の有料職業紹介事業所数は、26,208事業所(同4.4%増)と19年度までに比べて伸び率は鈍化した。増加が続いている(図表3)。

【 図表 3 】 人材紹介事業手数料と人材紹介事業所数の推移



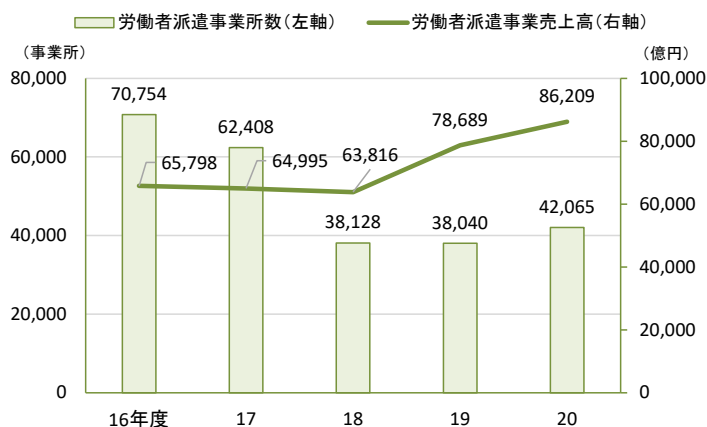
(出所) 厚生労働省「職業紹介事業報告書の集計結果」より証券リサーチセンター作成

◆ 労働者派遣事業売上高は増加が続く

厚生労働省「労働者派遣事業報告書の集計結果」によれば、労働者派遣事業売上高は、20年度に8兆6,209億円(前年度比9.6%増)となった。慢性的な人手不足が続くIT分野を中心に、労働者派遣の拡大が続いている。労働者派遣事業所数も42,065事業所(同10.6%増)と増加した(図表4)。

なお、事業所数が18年度にかけて大幅に減少したのは、15年の労働者派遣法の改正により、旧来の厚生労働省への届出により常用労働者の派遣を行っていた特定労働者派遣事業が廃止され、許可制の労働者派遣事業に一本化され、事業所の減少が進んだためである。

【 図表 4 】 労働者派遣事業売上高と労働者派遣事業所数の推移



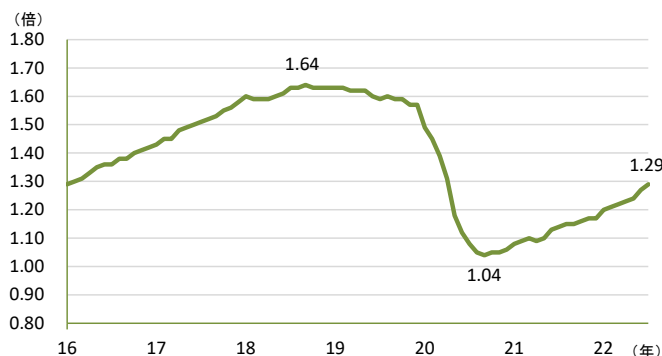
(注)17年度までの計数には旧特定労働者派遣事業分を含む

(出所) 厚生労働省「労働者派遣事業報告書の集計結果」より証券リサーチセンター作成

◆ 有効求人倍率は回復基調

厚生労働省「職業安定業務統計 一般職業紹介状況」によれば、有効求人倍率(季節調整値)は、直近ピークの18年9月の1.64倍から、コロナウイルス感染症拡大の影響を受けて20年9月には1.04倍に低下した。その後は回復し、22年7月には1.29倍まで回復している(図表5)。

【図表5】有効求人倍率(季節調整値)の推移



(出所)厚生労働省「職業安定業務統計 一般職業紹介状況」より証券リサーチセンター作成

◆ 競合

大手の人材紹介会社と労働者派遣会社は、業務システムを自社で開発している。外部のシステムでは、同社のPORTERSのほか、Salesforceや、じげん(3679 東証プライム)傘下のブレイン・ラボ(東京都港区)の人材紹介会社向け管理システム CAREER PLUS、労働者派遣会社向け管理システム MatchinGood 等がある。

> 業績

◆ 過去の業績推移

同社は過去 5 期分の業績を開示しているが、売上高はこの間拡大を続けてきた(図表 6)。一方、経常利益は 18/12 期に人員採用を強化し人件費が増加したため、前期比 53.2%減の 44 百万円と減益を記録した。

【図表 6】業績推移



(出所)届出目論見書を基に証券リサーチセンター作成

◆ 22年12月期第2四半期累計期間

22/12 期第 2 四半期累計期間の業績は、売上高 611 百万円(前年同期比 15.2%増)、営業利益 167 百万円(同 50.3%増)、経常利益 170 百万円(同 44.4%増)、純利益 111 百万円(同 43.0%増)であった。後述する 22/12 期会社計画に対する進捗率は、売上高で 48.5%、営業利益で 51.5%、経常利益で 55.9%、純利益で 52.6%となっている。

売上内訳は、PORTERS の月額利用料が 585 百万円(前年同期比 14.9%増)、スポット売上が 25 百万円(同 22.0%増)であった。売上原価は、エンジニアを研究開発やソフトウェア開発に振り向けたことにより労務費が減少したことを主因に 117 百万円(同 18.9%減)となり、売上総利益は 493 百万円となった。

販売費及び一般管理費(以下、販管費)は、人員増加に伴う人件費の増加及び、エンジニアを研究開発に振り向けたことから研究開発費が増えた影響により 325 百万円(前年同期比 19.2%増)となり、営業利益は 167 百万円(同 50.3%増)となった。経常利益は 170 百万円(同 44.4%増)であった。特別損益の計上はなく、四半期純利益は 111 百万円(同 43.0%増)となった。

◆ 22年12月期の会社計画

同社の 22/12 期計画は、売上高 1,260 百万円(前期比 14.5%増)、営業利益 324 百万円(同 45.9%増)、経常利益 304 百万円(同 32.2%増)、当期純利益 211 百万円(同 38.8%増)である(図表 7)。22 年 1 月の取締役会で承認された計画である。

【 図表 7 】 22 年 12 月期会社計画

	21/12期		22/12期会社計画		
	(百万円)	構成比 (%)	(百万円)	構成比 (%)	前期比 (%)
売上高	1,100	100.0	1,260	100.0	14.5
PORTERSの月額利用料	1,060	96.4	1,211	96.1	14.2
スポット売上	40	3.6	49	3.9	22.5
売上原価	260	23.6	267	21.2	2.7
売上総利益	840	76.4	993	78.8	18.2
販売費及び一般管理費	618	56.2	668	53.0	8.1
営業利益	222	20.2	324	25.7	45.9
営業外収支	8	-	-20	-	-
経常利益	230	20.9	304	24.1	32.2
当期純利益	152	13.8	211	16.7	38.8

(注) 端数処理の関係で合計と一致しない

(出所)「東京証券取引所グロース市場への上場に伴う当社決算情報等のお知らせ」を基に証券リサーチセンター作成

PORTERS の月額利用料の売上高は、1,211 百万円(前期比 14.2%増)を見込んでいる。予想の前提として期末の ID 数は 10,232ID(前期末比 3.0%増)、期末の ID 単価は 10,290 円(同 8.7%増)としている。ID 単価の上昇は、22 年初に既存顧客に対する月額利用料を、10 ID までは 12,500 円から 15,000 円に、10 ID を超える分について 5,000 円から 7,500 円に引き上げた影響が大きい。スポット売上は、49 百万円(前期比 22.5%増)を見込んでいる。

売上原価の主要項目は、労務費、サーバー費用、運用保守等の外注費である。労務費は PORTERS の運用保守やサービス改善、顧客への導入支援等にかかる人件費で、94 百万円(前期比 1.3%減)を見込んでいる。Amazon Web Services の利用料であるサーバー費用は、ID 数の増加やオプション提供に伴うサーバー容量増加を見込み 67 百万円(同 3.1%増)としている。運用保守等の外注費は、PORTERS のセキュリティ強化に伴う費用増加等を見込み 96 百万円(同 5.3%増)の計画である。この結果、売上原価は 267 百万円(同 2.7%増)、売上総利益は 993 百万円(同 18.2%増)の計画である。

販管費の主要項目は、人件費であり、営業体制、開発体制強化に伴う人員増(11 人増)及び、給与水準の上昇を見込み 357 百万円(前期比 15.6%増)の計画である。この結果、販管費は 668 百万円(同 8.1%増)、営業利益は 324 百万円(同 45.9%増)の計画である。

営業外費用では、上場関連費用 19 百万円を見込み、経常利益は 304 百万円(前期比 32.2%増)の計画である。特別損益は見込んでおらず、当期純利益は 211 百万円(同 38.8%増)の計画である。



#### ◆ 成長戦略

同社は今後の成長戦略として、①サービス価値、プロダクトの拡充、②マーケティング及びセールス体制の強化、③顧客接点の強化、④海外展開の本格化を挙げている。プロダクトの拡充については、22年4月にAIによるスカウト代行サービス「PORTERS Assist」の提供を開始した。これはAIにより、求職者、求人者のデータを基に適合性を判断するシステムである。従来の人手による適合性判断に比べ、より大量の件数の適合性判断ができるため、業務の効率化が図れる。同社では今後も半年に1件程度の頻度でオプションサービスを投入する計画である。

マーケティング及びセールス体制の強化では、営業人員を拡充し、大口顧客の開拓を進める。顧客接点の強化では、カスタマーサクセス部門により既存顧客に対するシステムアップデート情報の提供等のサービスを行い、解約率を抑えると共に、顧客の他部門での利用獲得を目指す。海外展開は、コロナ禍の影響で当初計画に比べて展開が遅れたが、今後は東南アジアを中心に本格化する考えである。

### > 経営課題/リスク

#### ◆ システム障害によるリスク

同社は、PORTERS のサービスを Amazon Web Services のクラウドサービスを利用して提供している。同社ではシステムの冗長性確保やセキュリティ体制の強化を進めているが、システム障害によるサービスの停止や情報漏洩等が起こった場合には、同社の業績に影響を与える可能性がある。

#### ◆ PORTERS への依存度の高さ

同社の事業は、PORTERS 導入時のスポット売上を含め、ほぼ 100%が PORTERS 関連の売上高となっている。システム障害によるサービスの停止や、競合サービスに対する競争力の低下等が起こった場合には、同社の業績に影響を与える可能性がある。

#### ◆ 配当政策

同社は、株主に対する利益還元を経営上の重要課題としているが、現在は事業が成長段階にあるとの認識から、内部留保の拡充による財務基盤の強化や新規事業への積極的な投資が企業価値向上につながると判断しており、配当実施の可能性及び実施時期等については未定としている。

#### ◆ 株式の流動性について

新規上場時における同社の流通株式比率は、26.5%と推計される。東証グロース市場の上場維持基準を満たすには、流通株式比率が 25%以上である必要がある。年度末の状況に基づいて上場維持基準の審査が行われるが、何らかの理由で流通株式比率が 25%を下回った場合、その後1年以内にこの上場維持基準に適合しない場合には、上場廃止基準に該当する点には留意が必要である。

【 図表 8 】 財務諸表

損益計算書	2020/12		2021/12		2022/12 2Q累計	
	(百万円)	(%)	(百万円)	(%)	(百万円)	(%)
売上高	1,022	100.0	1,100	100.0	611	100.0
売上原価	328	32.1	260	23.6	117	19.1
売上総利益	693	67.8	840	76.4	493	80.7
販売費及び一般管理費	543	53.1	618	56.2	325	53.2
営業利益	150	14.7	222	20.2	167	27.3
営業外収益	7	-	8	-	5	-
営業外費用	8	-	0	-	2	-
経常利益	150	14.7	230	20.9	170	27.8
税引前当期(四半期)純利益	150	14.7	230	20.9	170	27.8
当期(四半期)純利益	100	9.8	152	13.8	111	18.2

貸借対照表	2020/12		2021/12		2022/12 2Q	
	(百万円)	(%)	(百万円)	(%)	(百万円)	(%)
流動資産	588	89.9	724	89.7	801	88.2
現金及び預金	545	83.3	682	84.5	739	81.4
売上債権	25	3.8	19	2.4	24	2.6
棚卸資産	0	0.0	0	0.0	2	0.2
固定資産	66	10.1	82	10.2	107	11.8
有形固定資産	10	1.5	9	1.1	13	1.4
無形固定資産	7	1.1	7	0.9	20	2.2
投資その他の資産	47	7.2	65	8.1	73	8.0
総資産	654	100.0	807	100.0	908	100.0
流動負債	240	36.7	290	35.9	304	33.5
買入債務	27	4.1	24	3.0	14	1.5
1年内返済予定の長期借入金	49	7.5	49	6.1	49	5.4
固定負債	91	13.9	41	5.1	16	1.8
長期借入金	91	13.9	41	5.1	16	1.8
純資産	322	49.2	474	58.7	586	64.5
自己資本	322	49.2	474	58.7	586	64.5

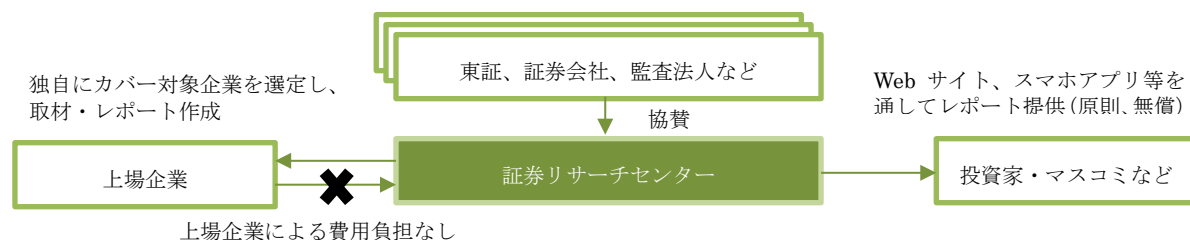
キャッシュ・フロー計算書	2020/12		2021/12		2022/12 2Q累計	
	(百万円)	(%)	(百万円)	(%)	(百万円)	(%)
営業キャッシュ・フロー	84		193		95	
減価償却費	3		4		2	
投資キャッシュ・フロー	-13		-14		-18	
財務キャッシュ・フロー	-49		-49		-24	
配当金の支払額	-		-		-	
現金及び現金同等物の増減額	14		137		56	
現金及び現金同等物の期末残高	545		682		739	

(出所)届出目論見書を基に証券リサーチセンター作成

## 証券リサーチセンターについて

証券リサーチセンターは、株式市場の活性化に向けて、中立的な立場から、アナリスト・カバーが不十分な企業を中心にアナリスト・レポートを作成し、広く一般にレポートを公開する活動を展開しております。

※当センターのレポートは経済産業省の「価値協創のための統合的開示・対話ガイダンス」を参照しています。



### ■協賛会員

株式会社東京証券取引所  
みずほ証券株式会社  
太陽有限責任監査法人  
PwC 京都監査法人  
監査法人 A&A パートナーズ  
株式会社プロネクサス

S M B C 日興証券株式会社  
EY 新日本有限責任監査法人  
有限責任監査法人トーマツ  
エイチ・エス証券株式会社  
仰星監査法人  
日本証券業協会

大和証券株式会社  
有限責任あずさ監査法人  
株式会社 S B I 証券  
いちよし証券株式会社  
監査法人アヴァンティア  
日本証券アナリスト協会

野村證券株式会社  
株式会社 I C M G  
三優監査法人  
宝印刷株式会社

### アナリストによる証明

本レポートに記載されたアナリストは、本レポートに記載された内容が、ここで議論された全ての証券や発行企業に対するアナリスト個人の見解を正確に反映していることを表明します。また本レポートの執筆にあたり、アナリストの報酬が、直接的あるいは間接的にこのレポートで示した見解によって、現在、過去、未来にわたって一切の影響を受けないことを保証いたします。

### 免責事項

- ・本レポートは、一般社団法人 証券リサーチセンターに所属する証券アナリストが、広く投資家に株式投資の参考情報として閲覧されることを目的として作成したものであり、特定の証券又は金融商品の売買の推奨、勧誘を目的としたものではありません。
- ・本レポートの内容・記述は、一般に入手可能な公開情報に基づき、アナリストの取材により必要な補充を加え作成されたものです。本レポートの作成者は、インサイダー情報の使用はもとより、当該情報を入手することも禁じられています。本レポートに含まれる情報は、正確かつ信頼できると考えられていますが、その正確性が客観的に検証されているものではありません。また、本レポートは投資家が必要とする全ての情報を含むことを意図したものではありません。
- ・本レポートに含まれる情報は、金融市場や経済環境の変化等のために、最新のものではなくなる可能性があります。本レポート内で直接又は間接的に取り上げられている株式は、株価の変動や発行体の経営・財務状況の変化、金利・為替の変動等の要因により、投資元本を割り込むリスクがあります。過去のパフォーマンスは将来のパフォーマンスを示唆し、または保証するものではありません。
- ・本レポート内で示す見解は予告なしに変更されることがあり、一般社団法人 証券リサーチセンターは、本レポート内に含まれる情報及び見解を更新する義務を負うものではありません。
- ・一般社団法人 証券リサーチセンターは、投資家が本レポートを利用したこと又は本レポートに依拠したことによる直接・間接の損失や逸失利益及び損害を含むいかなる結果についても一切責任を負いません。最終投資判断は投資家個人においてなされなければならない。投資に対する一切の責任は閲覧した投資家にあります。
- ・本レポートの著作権は一般社団法人 証券リサーチセンターに帰属し、許可なく複製、転写、引用等を行うことを禁じます。