



2017年3月期 決算説明会 Q&A 要旨

2017年5月18日(木)
テンプホールディングス株式会社

Q. 2018年3月期、リクルーティングセグメント内の各サービスの利益の方向性や、投資の予定について

A. 2017年3月期のリクルーティングセグメントにおいては、人材紹介(DODA)が紹介決定人数の伸長により売上・利益に貢献しました。一方、an・LINE バイトを展開するメディア事業についてはWEB・スマホを中心とした事業体への構造改革の実施してまいりました。2018年3月期についても、旺盛な需要に対応すべく人員増強やプロモーション投資等を予定しているため、特に上期の営業利益は2017年3月期比で減益を見込んでおります。

Q. 今後どんなシナジーを発揮していくのか？

A. DODA とテンプスタッフによるシナジーについては、国内最大級の人材データベースを活用した人材紹介サービスの DODA と、テンプスタッフの有する全国の営業拠点を組み合わせることで、これまで対応が難しかった地方の正社員ニーズや転職支援について、対応が可能になった事例がございます。本シナジーによる売上規模は、2018年3月期に更に伸びることを期待しています。

Q. 海外事業の見通しについて

A. 海外事業については、2016年7月 Kelly Services との合併事業の拡大を行い売上は大きく伸長しました。一方、サービス展開の国・地域が多く、また各国で派遣事業も人材紹介事業も行っているため、まず事業の整理整頓や基幹システムの統一等を順次進めております。2018年3月期についても、引き続き経営体制の強化、基幹システムの導入等の投資に注力するため、売上については631億円の予想ですが、本格的な利益貢献は2019年3月期以降を見込んでおります。

Q. 派遣・BPO 事業の 2018年3月期の成長ドライバーについて

A. 派遣・BPO 事業の成長の原動力は集客力であると考えております。お客様にフィットする職場の情報をどれだけ保有し、それをいかに分かりやすく伝えられるか。デジタル面の改善も重視していますが、当社の創業以来の理念でもある、一人ひとりのお客様に真摯に向き合う姿勢を引き続き大事にしながら成長を続けて参りたいと考えております。



Q. ビックデータへの活用について

A. 当社グループは事業に関わる多くの情報を保有しておりますが、これまでは各社での管理となっていたため、グループ全体での情報の活用が上手く行われておりませんでした。2020年までに、まずは1つのグループとしてこれらの情報を連携し、法人・個人に関わらず、人材に関する課題は全て、パーソルグループに相談すれば解決できる状態にしたいと考えております。

また、当社グループ内ではすでに人材情報の管理と有効活用を図るサービス「HITO-Talent」等を提供し、人事に関わる様々な課題に対して、情報の有効活用による解決を目指しております。また、テンパイノベーションファンドを通じて出資先の企業とオープンイノベーションによる新しい技術の創造も同時に進めており、実際のビジネスにて検証を行っておりますので、今後にご期待をいただければと思います。