



## 2018年3月期 第2四半期 決算説明会 Q&A 要旨

2017年11月13日(月)  
パーソルホールディングス株式会社

### Q. 2Qの派遣・BPOセグメントのマージンが落ちている要因は？

A. 派遣事業の売上総利益率は前年同期比で改善しております。これは、来期以降に発生する労働法制の変更に対応すべく請求単価の交渉等を行っていることが要因です。一方、派遣の基幹システムを当第2四半期にカットオーバーしており、その影響で一時的な費用増があった結果営業利益率は悪化しました。

### Q. 2Qのリクルーティングセグメントにおける、人材紹介と求人広告「an」の状況は？

A. 人材紹介は堅調に推移している一方、「an」は市場の伸びに対して苦戦をしている状況です。「an」については北海道版、東海3版、福岡都市圏&周辺版として残っていたフリーペーパーも2017年8月に全て休刊となり、Web媒体に一本化しました。また同時期にWeb「an」のリニューアルやシステムの刷新も行っており、その影響で前年同期比苦しい状況となりました。

### Q. 派遣事業のマージン改善の見込みは？中計の戦略2で掲げる生産性改善の見通しは？

A. 派遣事業については、2017年2Qに基幹システムがカットオーバーしました。フロントからバッグまで係るシステムとなっており、2018年3月期以降においてはフロントの生産性向上およびバッグオフィスの効率化が期待できると考えております。また派遣事業のPMIについては、計画は概ね完了しており、中計期間内に組織を効果的に統合する予定です。

### Q. Kelly社とのPMIの進捗状況、および来期の見込み

A. 総論としては、予定通り進捗しております。国別ではシンガポール以外は全て予想を上回る状況で推移しています。シンガポールについては当合併事業の中で一番大きな規模の国であり、統合作業に時間を要しております。

### Q. 派遣事業における広告宣伝費が増加していると思うが、この状況は今後も続くか？

A. 派遣事業における登録者の確保は最重要事項であり、当会計期間については通常の募集広告費以外にも、パーソルブランドの広告宣伝費も発生していました。ただ、この部分は一時的な費用として調整可能であるため、好景気である今だからこそその投資と考えております。



Q. 「an」リニューアル後の状況、今後の売上高の見通しは？また、「an」の状態が良くないのであれば、人材紹介（DODA）によりリソースを割くという経営判断は有り得るか？

A. 「an」リニューアル後の状況については、当初予想には少し届かない状態となっています。

今年の4月よりDODAの広告事業については人員増強等しておりますが、一方「an」をクローズするという事は考えておりません。アルバイト・パート領域は約2,000万人の方々の方が働いており、全労働人口の中でも大きな割合を占めております。またアルバイト・パート領域の広告事業を持つことにより多くの法人顧客という資産を持つことができ、それが今後グループ内の協業という形で生きてくることを考えると、この事業を持っている意義は大きいと考えております。

Q. 今後 RPA（ロボティック・プロセス・オートメーション）等の導入が進み、事務職需要が減ることによる業績影響は？

A. 影響の大きさはまだ分かりませんが、事務職が影響を受けるのは確実でしょう。当社については、事業の規模およびマーケットシェアを拡大することによって、事務職需要が減っても影響を受けにくい体制を目指しています。