

2021年3月期 決算発表 質疑応答

質問者①：

今後の転職マーケットの回復に備えての考え方についてお伺いします。20/3期はan事業の終了に伴う異動により増員を行っていたかと思いますが、足許の人材紹介事業・転職メディア事業の現有戦力はコロナ前と比較してどれくらいになっていますか？また、これからの回復に向けて、従来からの doda+、doda Recruiters などのテクノロジー活用に加え、中期経営計画1年目が経過し、人材紹介事業・転職メディア事業で何か活かせるようなテクノロジーの事例等があれば、教えていただけますか？

CFO 関：

第一に体制面についてご説明させていただきます。第4四半期時点でキャリアアドバイザーの戦力数は約620名となっております。推移につきましては、コロナ前には、an事業の終了に伴いその内の数百人を人材紹介事業に異動させ、教育を行い生産性高く運用させていくべく取り組んでおりました。コロナ禍においては、さらに戦略的に異動配置を変えるということをやってまいりましたが、現在、次の成長のための戦力の再配置を行っております。従いまして、コロナ前と同等の水準までの生産性に戻す環境は整いつつあると考えております。第二にテクノロジーについての事例ですが、ご質問にあったような doda Recruiters 等ダイレクトリクルーティングの受注は非常に好調で、受注数につきましても四半期ごとに大きく伸長しております。従いまして、doda+や doda Recruiters 等の活用を高めていくこと、さらに機能の転嫁を進めていくことによりパフォーマンスを上げていくことで、2022年3月期は期末に向けて、成長できるのではないかと考えております。

社長 和田：

テクノロジー領域におきましては、様々なチャレンジをしております。転職メディア事業においては、広告掲載の自動化、営業活動そのものの自動化等にもチャレンジしておりますし、ダイレクトリクルーティングにおいてもより積極的に、システム化によるパフォーマンスの飛躍的向上を狙った取り組みをしております。トライ&エラーを繰り返しながら、このテクノロジーを活用したビジネスをきちんと積み重ねていけると手ごたえを感じております。

質問者②：

中期経営計画は、当初の想定よりも上振れて進捗していると考えてよろしいのでしょうか？

CFO 関：

2022年3月期の売上予想が1兆円に届く目標となっており、中計最終年度の目標を達成したように見えますが、350億円ほど、為替変動の影響が入っております。2022年3月期の計画数値については、概ね計画通りで進んでいることも合わせてご回答させていただきます。

質問者③：

Professional Outsourcing SBU は、グループの第三の柱として肝煎りの事業であると思いますし、従来分散していた御社の技術者分野を統合した事業でもあると思いますが、競合他社の利益水準に近づくには何が必要となるのでしょうか？ また、時間軸としてはどのくらいを考えていけばいいのでしょうか？

社長 和田：

Professional Outsourcing SBU は、非常に期待をしている領域ですし、収益力の改善は大きなテーマだと認識しております。そのための施策として、ポートフォリオの見直しの議論もテーマになると考えております。少し時間はいただく必要はありますが、間違いなく、この SBU は高収益事業部隊となる手ごたえは持っております。合わせて、今後成長が見込まれる、IoT や MaaS（Mobility as a Service）等の領域での取り組みに関しても非常に強みを持っておりまして、そういった領域をより拡大していくことで、収益力の向上・改善に繋がるだろうと思っております。

また、前期上期に苦戦しました新入社員技術者の配属を営業力や顧客の開拓力を高めることで、短期間での配属が可能になれば、収益性の改善に大きく寄与できると考えております。

以 上