

Gojob の株式取得に関する FAQ

2025 年 10 月 1 日

**Q1 本件の戦略的意図と、今後の欧州・米国市場への拡大可能性について教えて欲しい。
なぜフランスの会社を選定したのか。**

A1 AI・DX の急速な進展や 2030 年以降の持続的成長を見据え、現中期経営計画では「テクノロジードリブン」を経営の方向性として掲げ、テクノロジーを活用した新規事業の可能性を模索していた。その中で、AI ドリブンの人材派遣に成長の勝機があると判断し、成長性と収益性を兼ね備えた事業モデルの探索を進めた結果、Gojob との協業機会を得た。
Gojob はフランス国内で急成長を遂げている注目企業であるとともに、国境を越えて展開可能な AI モデルを既に米国で展開しており、将来的に、米国でのさらなる事業拡大も期待できる。

Q2 Gojob はどのような会社か。従来型の人材派遣会社と違って何が優れているのか。

A2 Gojob は 2015 年の創業以来急成長している、フランス発の AI ドリブン人材派遣プラットフォーム企業。直近 4 年間の売上 CAGR は約 40%に達し、2024 年度にはフランス人材サービス企業で売上成長率 1 位を記録している。
膨大な個人データをもとに AI が多面的な適性を瞬時に見極め、自動で最適な人材をマッチングする仕組みを構築。従来型派遣と比較し、1～2 日かかっていたマッチングを平均 24 分で実現し、スピードと精度の両面で顧客体験を最大化している。ブルーカラー領域を中心に、大量の人材を即時供給できる点が強み。キャンセル率の低さや充足率の高さなど、主要 KPI でも業界平均を大きく上回る成果を出している。
AI をベースとしたオペレーションモデルが確立されており、事業拡大に伴うコスト増を抑制し、高い収益性の実現が可能。さらに、AI 技術とノウハウを融合した SaaS プロダクト外販事業も展開し、プラットフォームの拡張性と収益性をより一層高めている。

Q3 買収後、Gojob のマネジメント体制やパーソルからのガバナンス体制はどうなるのか。

A3 Gojob の現経営陣はビジネス・テクノロジー両面で豊富な経験を有しており、買収後も継続して経営を担う。ホールディングスに専属部署を設置して直接管掌すると同時に、複数のホールディングス執行役員がボードメンバーとして参加し、重要事項の意思決定への議決権の過半をコントロール。グループ全体の経営方針と現地の自律性を両立する。

Q4 国内外の既存事業とのシナジーについて、具体的に教えて欲しい。

A4 AI マッチング・適性推定・需要予測モデルや、高頻度データのモデル学習および高速化など、Gojob の核となるテクノロジーを展開することで、既存事業のオペレーションを補強し、収益性向上の可能性を探る。日本を含む各国の派遣法制度の違いや現行オペレーションを踏まえ、Gojob モデルの適用可能範囲は今後具体化していく見通し。

Q5 取得価額の妥当性についてはどのように検証したのか。

A5 Gojob の事業計画をもとに、リスクを織り込んだ上で、DCF などのバリュエーション手法を用いて慎重に検証を行った。

Q6 今後の欧米でのさらなる事業拡大方針をどう描いているのか。投資判断に関する基準は設けられているのか。

A6 欧州は Gojob の既存の強みをフランスに集中させる。一方、米国では複数の戦略を慎重に検証しながら PoC を通じて成功モデルを積み上げ、展開する方針。財務規律を維持しつつ、収益性・安全性・健全性、キャッシュフローといった従来の財務戦略の枠内で投資判断を行う。

Q7 事業ポートフォリオについて、今後、海外事業の比率を高めていく方針なのか。

A7 中期経営計画ではデジタルプラットフォーム領域の拡大を志向しており、「AI ドリブンの人材派遣モデル」はその領域の一つである。国内事業が当社のコアビジネスである点に変わりはなく、その基盤の上で、テクノロジーを活用した新たな価値創出に挑む。事業ポートフォリオの方針については、次期中期経営計画にて説明を予定している。

Q8 今回の買収により、中期経営計画期間中に掲げていたキャッシュフロー方針や財務戦略に変更は生じるのか。また、FY25 の ROE や ROIC 予想に影響はあるか。

A8 2025 年 5 月の決算発表で示した、中期経営計画で掲げているキャッシュフロー及び財務戦略の見通しに変更はない。ROE や ROIC への影響も軽微であり、特筆すべき事項はない。

以上