

2022年3月期第3四半期 決算説明会 質疑応答

質問者①：

Career SBU における人材紹介事業の内定決定者数は、前年同期比約 1.4 倍と、前四半期の約 1.3 倍よりも伸ばしている要因および今後の見通しをご教示下さい。

副社長 高橋：

主な要因の1つはコンサルタント戦力数の増加で、採用投資は今後も継続していきます。別の要因としては、企業側の求人需要増加を受けた生産性の改善です。

今後は COVID-19 禍からの需要の戻りが強い企業側に比べて、若干低調な登録求職者の動向もしっかりと捉えて来期につなげていきたいです。

質問者②：

人材紹介事業の正社員転職領域について、今期上半期まではハイクラス層が好調だったと思いますが、年収層別の足元状況を教えてください。また、業種別で特色はありますか？

副社長 高橋：

おっしゃる通り、今期上半期は高年収層が好調に推移していましたが、10月以降はスタッフクラスの求人が急速に回復しており、現状は全般的に企業側からの求人需要は高いです。

CFO 関：

業種別では、IT・エンジニア関連が引き続き旺盛であることに加え、製造業の業績回復に伴う案件や外食産業をはじめとする販売・営業職の求人も増えてきており、現状は幅広い業種で好調に推移しています。

社長 和田：

特に営業職を含め受託関連の採用需要が大きいです。

質問者③：

PERSOLKELLY 社の再編に関し、これまでの JV として経営上の課題、および DX や事業ポートフォリオの変換を通じ現状の強みをどのように活かして、今後の事業運営につなげていくのか教えてください。

Asia Pacific SBU 長 山崎：

これまでの課題については、ケリー社側の知見、オペレーションに過度に依存していたことに加えて、パーソルとしてのやり方を理解してもらうことを優先した結果、収益性を高める取り組みが十分にできませんでした。しかし、COVID-19 禍を機にビジネスプロセスを見直したこと等により生産性は一定程度改善でき、そしてこのタイミングで株式を追加取得することでそれを更に加速させることができると考えています。

強みを活かすという点では、Asia Pacific 地域におけるトップクラスの事業規模、それに国内事業で先行

して進めている AI マッチングの技術を取り入れることで生産性向上を実現できると考えています。

質問者④：

次期中期経営計画の方向性、特に海外と国内の事業バランスや M&A の方針について教えていただけますか？

社長 和田：

海外事業については、次期中期経営計画においても収益改善を重要テーマとし、ポートフォリオの組み換えを行いながら成長投資を進めて現計画を上回る水準で事業を展開し、その先の大きな投資ができるような土台をしっかりと作り上げたいと考えています。

国内事業においては、重要なマーケットだと認識している人材紹介および人材派遣に引き続き注力するとともに、Professional Outsourcing SBU におけるエンジニア採用にも積極的に取り組んでいきたいと考えています。

M&A に関しては、海外事業では大型 M&A を積極的に進めていくことは考えておらず、収益性を改善していくことが重要だと考えている一方で、良いテクノロジーを持った事業会社との協働によって生産性を高めることができるような投資はしっかりと進め、結果的に事業の成長と収益の改善が明確に目に見える形で推進できる体制づくりを図っていきます。

以 上