

## 2022年3月期 決算説明会 質疑応答

### 質問者①：

Career SBU の今期の売上、営業利益予想はともに伸びる計画で非常に力強さを感じますが、利益成長と投資のバランスについてお伺いしたい。

### 副社長 高橋：

キャリアコンサルタントの方の採用や、個人の方の獲得競争のためのマーケティング投資をしっかりと実施していく計画で、市況の変動がなければ達成できる利益計画になっています。

### 質問者②：

Career SBU について、2019年3月期 営業利益率 18%程度の水準まで生産性が回復する道筋が見えているのか、そこに至るまでの時間、課題は何かということを教えて下さい。

### 副社長 高橋：

生産性は既に営業利益率 18~20%の水準を出しにいかうと思えば出せる水準まで戻っています。

一人当たりの生産性は堅調に回復しておりますので、採用活動やマーケティング投資次第で利益率は変わりますが、メディア、テレビ等多くの媒体を使つての認知広告は、他社に獲得競争負けしないような状態を常に作っておくことが非常に重要であることから、できる限り積極的に投資していきたいと考えています。

### 質問者③：

Professional Outsourcing SBU の今期利益予想が前期比でほぼ横ばいとなっている主因は採用強化のための費用と認識しています。今後数年間の本事業の方向性について教えて下さい。

### 副社長 高橋：

採用強化によりエンジニアの方々を2~3割増員し、プラスアルファで単価の交渉をしっかりと行っていきながら稼働率を引き上げていき、事業を拡大させていくことを目指しています。ただ、少し時間がかかることから、今年度は、新卒・中途採用で増員を行い、将来は経常的に15%、20%の成長率を目指してまいります。

### 質問者④：

エンジニアの採用は各社計画をしており、需要は非常にタイトになっていますが、どう対応しますか？

### 社長 和田：

エンジニアの離職を抑えるというのも非常に重要だと考えています。

そのためには、エンジニアの価値成長のための教育に投資をするほか、エンジニアがやりがいを持てる新しい

プロジェクトや面白いプロジェクトを担当してもらうようにしていきたいと考えています。

**質問者⑤：**

次の四半期に Asia Pacific SBU について次期中期経営計画を発表されるということだが、発表される内容についてご教示下さい。

**社長 和田：**

収益の改善が大きなテーマであり、成長戦略だけでなく、構造改革の道筋もしっかりつけて、収益改善をしっかりと実現していくことを皆様にお伝えする予定です。

以 上