

2023年3月期第1四半期 決算説明会 質疑応答

質問者①：

Q1 は好調な実績だったが、現時点で業績予想の修正がないというのは、Q2以降費用がかなり計上される見込みなのでしょうか？ 今回 Q1 の進捗と上期予想とのバランスについてご解説いただければと思います。

副社長 高橋：

実際 Q1 業績は想定よりも良かったです。一方で、一部の SBU においては採用計画の未達など当初の見込よりもコストが抑えられた結果になっています。私どもとしては少なくとも今期においては好調な市況が続くのではないかと見立てており、Q2、Q3 は期初計画した投資をしっかりと実行する、或いは来期以降の成長のために、更に投資を踏み込む可能性もあります。

何に投資をしていくのかということですが、主に戦力を高めるための人材投資や DX 関連投資になります。

質問者②：

少し出遅れ気味のコストを逆に積み増す可能性もあるということですが、Q2 では上期予算で想定していた金額程度まで一気にキャッチアップするということなのか、その遅れは下期に多少は残るといったイメージなのか、どういったイメージでしょうか？

CFO 徳永：

期初計画した投資については Q2 に消化しようと考えていますが、ご指摘の通り少し下期にずれ込む可能性はあるかと思えます。

質問者③：

APAC SBU において最終的に目指せる利益率についてお伺いしたい。一部地域ではシェアが国内より高いにもかかわらず利益率が低い現状どう分析されているか、そして同現状を御社の努力でどのように打ち返していけるのかについても教えてください。

APAC SBU 長 山崎：

APAC マーケットにおいては、人材紹介事業、派遣事業ともに、日本市場とは根本的な収益構造は異なっています。人材紹介事業の手数料は、国内の半分程度。また人材派遣事業の売上総利益率も日本の約 8 割程度。その中で事業ポートフォリオの見直し、バックオフィスの効率化、既存のビジネスをできる限り DX していくことで今お示ししている営業利益率 2.5%、EBITDA マージン 4%を実現します。更にどこまでいけるのかということですが、テクノロジーが収益性を更に上げると考えています。アジアにおいては生涯の転職回数も非常に多く、カジュアルなものであり、テクノロジーによる効果は国内よりもアジアの方が高い効果を出せると考えています。

質問者④：

今回、APAC の中計について詳細な説明やロジックを開示いただき、非常に分かりやすかったです。以下3点を戦略の柱としてお話されていました。①と③の難易度や達成するにあたってのボトルネック、そしてボトルネックの解消には何が必要かについて伺えればと思います。

- ① 事業ポートフォリオの見直し
- ② 構造改革およびコスト最適化
- ③ DX 投資による生産性向上

APAC SBU 長 山崎：

事業ポートフォリオの話をお聞かせいただくと、APAC 地域において、従来、我々は M&A を行った地域、事業全てから収益を出すという方向で、ビジネスの濃淡をつけずに行ってきたが、今回はパーソル本々と APAC SBU 間で議論を重ね、本中計で示したように人材紹介事業の拡大、豪州地域ではオフィス系派遣・人材紹介事業の伸長、その他事業については Facility Management にフォーカスするというように、メリハリを付けて事業展開をしていくことを強く決断しました。そういう意味でその実行は難易度が高いものの、プランはしっかり練れており、マネジメントの合意もとれているので、実行に関し自信を持っています。次に DX について説明させていただきます。

人材紹介事業の DX 投資については既に国内の Career SBU で AI マッチングを導入して生産性を上げた実績があり、APAC 向けのカスタマイズにも取り組んでいるところですので、KPI としてあげた生産性の向上は実現可能と考えています。人材派遣事業につきましても既に Programmed に導入している自動化ツール等を他国に展開していく予定ですので、実現可能と考えています。

質問者⑤：

一つ目の事業ポートフォリオの見直しの難易度が高い、というお話だが特にどの部分の難易度が高いのでしょうか？（参照：決算説明資料 P.37 事業ポートフォリオの見直し 重点施策 A,B）

APAC SBU 長 山崎：

最も難易度が高いのは重点施策 A に記載している KPI 「ANZ 地域におけるオフィス系派遣・人材紹介事業の売上総利益比率 5%→13%」になります。同ビジネスは PERSOLKELLY のコアビジネスのため、同社の責任者に ANZ 地域を見させています。ナレッジをどこまで効率的に展開できるかがポイントになります。

質問者⑥：

決算説明資料 40 ページの APAC 中計「営業利益改善のブレイクダウン」に関し、こちらに挙げている各施策について時間軸をどのように見ているのかを教えてください。22/3 期 営業利益 38 億円から 26/3 期 100 億円までの増益は、每期着実に増えていくのか、それとも後半にかけてグッと上がる計画なのかイメージをいただけましたら幸いです。

APAC SBU 長 山崎：

ほぼ全ての項目について3年間着実に収益貢献していく計画ですが、貢献タイミングが異なるものについては、バックオフィスの統合と人材紹介コンサルタントの生産性向上があります。

バックオフィスの統合は現状進めており、その成果も出始めていますので中期経営計画前半に効き始める見通しです。また、人材紹介コンサルタントの生産性向上については、Career SBU のナレッジを今年後半から来年にかけて展開していく予定ですので、フルに効果が出てくるのは中期経営計画最終年度になると考えています。

質問者⑦：

今回の自己株式取得を受けて、次期中計における株主還元のあり方についてご教示頂けますでしょうか？

CFO 徳永：

株主還元につきましては経営の重要事項と認識していますので引き続き検討を進めていきたいと思っています。来年5月に発表するグループ次期中計で株主還元の考え方をご説明する予定です。成長投資と株主還元をバランスよく進めながら、原則、配当で還元していくというのが基本的方針です。

以 上