

2024年3月期 第1四半期 決算説明会 質疑応答

質問者①：

第1四半期は計画通りとのことですが、BPO SBUでコロナ案件の剥落の影響があり、またTechnology SBUも減益になっています。そもそも第1四半期は減益スタートで良かったのかという確認をさせていただきます。こういった投資等は上期に多めに出る計画だったのでしょうか。プロジェクト単位のものも多いと思うので、期ずれの状況ですとか、そのあたりの状況をコメントいただけると幸いです。

CFO 徳永：

ご質問の主旨は、BPO SBUとTechnology SBUの1Q実績は、通期業績見通しに対して順調かどうかというご質問かと思いますが、社内の計画対してはそれぞれ上がっている状況です。

具体的に申し上げますと、Technology SBUでは、新入社員481名の採用をしましたので、今後2Qからどんどん研修が終わって、お客様のところで売上計上をしているような状況ですので、その点についても特段心配しておりません。また、サブセグメントの一つであるエンジニアリングでは、もともと請負の業務が3Q、4Qに重くなる、集中するという傾向がありますので、今の1Qの実績はもともと年初の見通しの通りです。それから、BPOにつきましても、コロナが昨今のように収束していますので、1Qのコロナ案件の減収減益部分についても全く想定通りで、2Q以降はほぼなくなるという前提で期初から織り込んでいます。一方で、コロナ業務に関係している社内のリソースを2Q、3Qにかけて別の事業へシフトすることも当然当初から考えておりましたので、計画通り進んでいると考えています。

CEO 和田

Technology SBUのこの1Qの利益水準は、ある意味事業にとっては非常にいい形の減益です。我々の営業も含めたリソースをしっかり確保できているという証です。逆に1Qがこの水準に行かないと、後半の伸びが期待できないということですので、ご安心いただければと思います。

質問者①：

ありがとうございます。BPO SBUのコロナ案件以外のところも減益スタートになっていると思いますが、この点についてもご解説をお願いしてよろしいでしょうか。

CEO 和田

今徳永が申しあげました通りですが、コロナ案件以外の民間の事業は堅調に推移をしています。また、BPO SBUも新入社員も採っており、その人員の投入がTechnology SBUと同様に、一定の期間を置いたのちに課金できる状態での対応になるという、そんな構造ですので、こちらに関しましてもご心配いただく必要はないと思っています。

質問者②：

Career SBU について、4-6 月に関しては人材紹介で売上 35%増ということで、非常に強かったと感じています。この点について、人材紹介業界や外部環境、御社の採用状況や生産性を含めた状況について、もう少し細かく教えてください。併せて、2Q 以降の見通しについてもご説明をお願いします。

CFO 徳永

決算説明資料の 50 ページに、doda の転職求人倍率の資料を掲載しています。足元では転職求人倍率は 2.26 倍と非常にタイトな状況で、法人のお客様のニーズが強い状況はまったく変わっておりません。こういった需要を受け止めるためには、まず個人の方に弊社の doda のデータベースによりたくさん登録していただくこと、そして個人の方のニーズを受け止めるためにコンサルタントの数を増やすという、この 2 つが我々の売上増の大きな肝になると思っています。データベースへの登録増も足元堅調ですし、やはり何よりもコンサルタントが 1,600 名強から今 2,100 名強に増えており、かつ、生産性も 5%上がっているということで、この大きな需要を取り込むデータベースとコンサルタント数の増強の両方がうまくいっていることが、この足元の 30%増の売上に貢献できたものではないかと社内では分析をしています。

CEO 和田

求人状況も doda の媒体への求人も非常に増えており、堅調に推移しています。加えて、以前懸念されていた今秋以降の景気減速感といった気配は一切ないという認識であり、引き続き各企業は求人に意欲を持っておられるという、そんな状態ですので、下期も堅調にこのビジネスは推移できると考えております。

質問者②：

生産性が下がらなかったという点に関して、コンサルタントやキャリアアドバイザーを増やしているのに対して生産性が下がっていないということは、それだけ需要が強いということなのか、それとも御社の育成を含めた内部の取り組みがしっかりとうまくできているのか、背景を教えてください。

CEO 和田

ちょっと手前味噌ではありますが、我々は育成体制を非常にうまく作り上げているということと、分業体制も含めたシステム化、それから人的な活用、この 3 つの組み合わせ・調和がいい塩梅で進んでいる証拠だと認識しております。

質問者③：

Staffing SBU について教えてください。

足元の稼働人数は順調に増えている一方で、市場データとして出している受注が前の四半期と比べてやや弱含んでいるように見えたので、この点についてご解説いただけますでしょうか。

主旨としては、アメリカやヨーロッパ等の派遣会社のトップラインが徐々に弱くなってきているという印象を受けましたので、確認させていただきたいと考えた次第です。

CFO 徳永

決算説明資料の 21 ページ、下の真ん中あたりに記載のとおり、受注については前年同期対比で 5.1% の減となった一方で、終了数も減っております。また、右の方に少し小さい数字で記載しておりますが、就業者数そのものが 12 万人ということで、12 万人のレベルを維持しており、足元でこの就業者数が減るといような見通しは特段ないと理解をさせていただきます。

CEO 和田

マーケットが減速している気配はないという認識です。今後の人材獲得の面で、戦略的に、より終了数を減らすことに舵を切っており、そのために工数を充てることによって、今回受注数が前年に比べて少し落ちているというのが背景です。併せて、受注そのものや、受注を受けたあとの確定水準そのものが上げてきておりますので、あるものは生産性を高くする形で取り組んでいるというような状態です。ですので、マーケットの変化ではない、とご理解いただければと思います。

以上