

2025 年 3 月期 第 2 四半期 決算説明会 質疑応答

質問者①

Staffing SBU のマージンについて伺いたい。今回、Staffing SBU における人材紹介事業（派遣紹介）が増益に貢献しているとのことだが、本事業が第 1 四半期に引き続き好調であることの背景と、その継続性についてどのように考えているか。

あわせて Staffing SBU のマージンを構造的に引き上げる要因となりうるか、中期的な期待感をどのように持っているのか教えて欲しい。

CEO 和田

派遣スタッフの方々の立場に立ったはたらく選択肢の提供を我々の目途とし、派遣スタッフ・企業双方に積極的な働きかけを行っている。そのため、派遣紹介は今期継続して好調に推移すると見ている。また、派遣紹介のマージンは Staffing SBU の中では非常に高い水準のため、収益性の向上に寄与すると考えている。これはファンを作るという取り組みの大きな 1 つの柱にもなっており、継続的に実施していく。

質問者①

APAC SBU の売上の動向について、ファシリティマネジメント事業が中国を中心とした人材紹介系の不調を補っているというように見えるが、ファシリティマネジメント事業好調の背景は何か。単にビジネスを展開している地域での人材不足感というところなのか、あるいは御社の取り組みの成果が表れ始めている状況なのか、もう少し詳細に教えて欲しい。

CEO 和田

ファシリティマネジメントは主にオーストラリアで展開している事業だが、我々の実績が非常に高く評価されている。契約の性質上、非常に長期かつ品質を問われるビジネスであり、それに対する期待にしっかり応えられていることが成果に繋がっている一番の要因である。政府や公的機関からの評価が高く、それが民間にも広がっている。このような取り組みを継続していることが成長の要因と認識している。

質問者②

今回の業績予想の修正について、上期は、当初予想比営業利益および調整後 EBITDA で 70 億円の半ば程度の上振れの方で、下期についてはかなり小幅な修正となっている。また、第 1 四半期の説明会時に、計画対比で 60 億円ほど上振れているとの話だったが、第 2 四半期だけで見ると上振れ幅は小さくなっているように見える。この背景について、第 1 四半期の計画が保守的に組まれていただけなのか、第 2 四半期に掛けて少し見通しが悪くなってきているのか、または先々に向けてオポチュニティが見えてきているので下期に投資を踏んでいく想定なのか、今回の業績予想の考え方について教えて欲しい。

CFO 徳永

まず上期については、期初の計画対比で売上総利益はほぼ計画通りだった。一方で販管費は、下期の不透明さを踏まえて 70 億円強を削減したため、この上期の上振れはほとんど販管費の削減によるものである。下期については、Career およびその他に含まれるシェアフルの売上見通しを期初の計画対比約 100 億円強下げている。一方で費用は、トップラインの落ち込みに合わせて下期削減予定だが、上期から下期に費用が 20 数億円後ろに倒れたこと、人材紹介の競争環境を踏まえた認知広告の強化等を考えており、下期は調整後 EBITDA332 億円と計画している。

CEO 和田

マーケット感としては、人材紹介における企業の厳選採用がどこまで続くのかを注視している。厳選採用が継続するか否かが生産性にも影響するため、大きなポイントと考えている。下期、そして次年度にも繋がるようにマーケット投資をしっかりとすることで、採用に至る人材の確保も重要なポイントだと考えている。

質問者③

派遣紹介が第 1 四半期、第 2 四半期とも非常に好調で、下期もこの状況が続くのではないかと説明があったが、逆に捉えると特に事務系正社員の採用ニーズが高いということでもある。これは、将来的な事務派遣市場のシュリンクに繋がる可能性もあるのか、考えを聞かせて欲しい。

CEO 和田

そういった懸念はないと思っている。もともと事務派遣の派遣紹介マーケットは非常に小さい規模であり、そこに対して我々がしっかりアプローチできたということは非常に新しい取り組みだと認識している。現在、稼働いただいている 13 万人強の派遣スタッフの内、僅か 0.数%（月あたり）の方々が直接雇用になっていくことで、収益に大きく寄与するビジネス構造になっている。派遣紹介マーケットの拡大によって事務派遣のマーケットがシュリンクするというご心配はないと認識いただいて良い。

質問者③

戦略的に、御社の方から、派遣紹介を積極的に増やしている方針という認識で良いか。

CEO 和田

ご認識の通り、方針として進めている。派遣スタッフの方々のはたらく選択肢を大きく広げ、望まれるお仕事に就いていただけるような機会提供をしようというのが取り組みのベースであり、方針と戦略に結果が伴ってきている状況。

質問者③

Career に関して、下期に競争が激化するため認知広告含めて強化していきたいという話があった。その背景として、転職希望者の転職意欲の問題と、企業の厳選採用という2つの要素があるとして、どちらがより強いのか。また、それぞれが今後、下期だけでなく来期以降含めてどのように変わっていくのか。定性的でも良いので見通しがあれば教えて欲しい。

CEO 和田

相関関係は常に需要と供給のバランスであり、起点として企業の採用意欲が高まれば、転職希望者の動きもより活性化することは過去の経験から認識している。現状、企業の需要は一定高い水準にあるため、個人サイドを活性化させることによって、その需要に対してしっかりと応えられる人材をご紹介していくことが、下期の取り組みである。この下期の取り組みを来期上期以降、どの程度いつまで続けるのかは注視すべきところである。企業の需要がより一層活性化するまではこの取り組みをしっかりと進めていくことで、事業の拡大、成長を続けていきたいと考えている。

質問者③

企業の厳選採用の動向がより重要であるというところで、現状、それが今後どのようになるか明確に見通すのは難しいという状況か。

CEO 和田

見通すのは非常に難しいと認識している。為替や株価、企業業績、加えて政治の状況、経済政策や海外の問題等、様々な問題が複雑に絡み合っており、そこをしっかりと見極めている最中である。

質問者④

通期業績予想における連結売上収益上方修正の主な要因は Asia Pacific SBU かと思うが、下期の前提をもう少し詳細に教えて欲しい。既に見えている契約等を織り込むだけでも今回の売上水準が見えているのか、あるいは更なるアップサイドがありうるのか。

CEO 和田

下期の Asia Pacific SBU は、ファシリティマネジメント事業が堅調に推移すると見ているが、ファシリティマネジメント事業は契約をしてから実際の成約に至るまで時間が掛かるため、大きくはぶれないと認識をしている。人材サービス事業（人材派遣・人材紹介）においては、引き続き積極的な営業活動が続けていく。人材紹介事業に注力しているため、厳しい中でも開拓を強化をしていきたいと考えており、そのような中での適切な見立てとの認識をしている。

質問者④

シェアフルのアップデートをいただきたい。競合も含めてサービスがある程度出揃いつつある中で、御社の立ち位置はローンチから今までの中でどのように変わってきているか。特に直近、他のサービスと比較して利用者や実際の案件成約等、何か状況に変化は生じているか。

CEO 和田

シェアフルは我々が現在非常に注力をしているところである。説明会資料に記載の通り、アプリの累計ダウンロード数が 800 万ダウンロード突破できたということは、供給力が担保できたということと同義である。供給が担保できると、顧客開拓が進んでいけば、それに応じて業績もついてくる。現在、顧客開拓については、企業の需要を捕捉するとともに、当社も含めた複数社のサービスを活用することの可否等を検討されている段階。我々は業界のリーディングカンパニーにしっかりとついていくとともに、他社様にはないサービス、例えば今回ご紹介したシフト管理サービス等も組み合わせることによって差別化をし、価値提供を実現していきたい。

質問者④

特に大手企業では、既に他社を利用している企業も多いと思うが、その中で、あえてシェアフルを使うメリットは何か。どのような営業戦略で競合他社の既存顧客にアプローチしているのか。

CEO 和田

競合他社にはない付加価値サービスを組み合わせることによって、単に人材をアサインするだけではなく、それ以上の付加価値を企業様に提供する。まさに今、「Sync Up」を「シェアフル Shift」にしたのはそのためである。これらを組み合わせることで提供することによって、例えば企業の生産性向上や、販売店や飲食店の場合は送客に結びつくなど、我々のサービスを使っていただくことの価値を見出していただくような取り組みをしている。

質問者⑤

説明会資料 29 ページに人材紹介市場環境として、「転職希望者の様子見が継続」、「求人企業の厳選採用の動きも継続」、「人材獲得競争は激化」と3点記載されているが、この傾向が継続することで、ハイクラス領域をターゲットとした doda X が恩恵を受けるのではないかと個人的には考えている。その他、御社にとってポジティブな影響はあるか。

CEO 和田

厳選採用が高まると、コンサルタントの力量が非常に重要になってくる。doda X はもちろん、doda もコンサルタントのレベルが上がればこの厳選採用の動きにしっかり適応できると認識をしており、そこがこれからの勝負どころだと考えている。

質問者⑤

上期の doda X の状況はどうか。

CEO 和田

doda X は、引き続き計画通りに推移している。競合であるビジュアル（ビズリーチ）との比較でよく質問をいただくが、まだまだ我々が力をつけなければならない段階だということだけお伝えしたい。

質問者⑤

営業キャッシュ・フローのその他で大きくマイナスが出ている。説明会資料 50 ページの注釈において、「休日の影響で営業キャッシュ・フローのその他（営業債権・債務）が変動」と記載があるが、詳細を教えてください。

CFO 徳永

24 年の 3 月 31 日が休日であり、支払いが期をまたいで 4 月になったため、当期のキャッシュアウトが増えた。

以上