



2017年3月期 第2四半期 決算説明会 Q&A 要旨

2016年11月16日(水)
テンプホールディングス株式会社

Q. 中期経営計画最終年(2020年)の営業利益450億円をどのように達成するのか?

A. 主力事業の人材派遣・人材紹介は好調で、両事業の収益性は徐々に改善傾向にあり、この2事業の量的拡大により、営業利益を300億円台後半まで引き上げたいと考えております。また、収益性の高いBPO・ITO・エンジニアリング事業を伸ばすこと、現段階ではまだ収益貢献のない海外事業の収益力強化により、450億円を達成したいと考えております。

Q. 派遣事業の収益性改善の状況は?

A. コスト面で徐々に改善が進んでいます。派遣領域には30社強のグループ会社が存在しており、一部機能が重複するなど非効率な状態です。直近ではインテリジェンス社の派遣事業やテンプスタッフ・ピープル社をテンプスタッフ社に統合するなど、段階的に統合を実施してコストを削減しています。他にもITシステム投資などにより、社内生産性の向上などを軸に収益性改善に努めてまいります。

Q. 派遣事業の派遣料金の状況は?

A. 派遣スタッフの方の待遇の向上に加え、各種社会保険料の会社負担分増加や派遣法改正に伴う教育訓練費用の増加などから、顧客企業様にも応分の負担を頂く事をお願いしている状況です。昨今の構造的な人不足や、様々な社会的要請を背景に、顧客企業様にも一定のご理解を頂いており、先述の種々の費用増を吸収しています。

Q. 派遣事業の来期以降の見通しは?

A. 市場環境は構造的な人不足が要因となり引き続き追い風が続くと見えています。収益面においては先述の要因で費用増などもありますが、社会的要請に応えるべく派遣元会社としての役割を果たしつつ、グループ会社の統合や生産性向上により、引き続き収益性改善に努めてまいります。

Q. 海外事業の展開イメージについて

A. 今後高成長が見込まれるASEAN地域を中心に事業を伸ばしていくことを考えております。短期的にはシンガポール・マレーシアの2か国を柱とし、事業を確立してまいります。また市場規模が大きい中国、インド、オーストラリアにおいても、シェア拡大のための施策を検討してまいります。



Q. リクルーティングセグメントの通期予想の引き下げの理由は？

A. 求人広告事業の不調、海外事業の外部環境悪化が主要因です。求人広告事業は昨年 11 月の紙媒体の首都圏撤退を皮切りに、Web 媒体を軸に据えた事業の構造改革を実施しています。Web 商品は好調である一方、紙媒体の首都圏撤退に伴う売上の一部毀損や競争環境の激化により、当初期待していた売上高に届かず、同事業で売上・利益の予想を引き下げました。下半期以降、営業体制を強化することで広告件数を増やしてまいります。

Q. インテリジェンス社を買収したシナジーの状況は？

A. 同社の人材紹介サービスの一部を当社グループの営業網で展開することで、より多くのお客様をご支援できることとなります。毎月多くの情報がグループの営業網経由で寄せられており、それに基づく転職支援が実現しはじめています。今後、更なるシナジー効果を出してまいりたいと考えております。

Q. 人材紹介事業の収益性改善状況は？

A. 社内で「サービスの多重化」という取り組みを実施し、収益性を改善しています。キャリアコンサルタントが転職をご希望の方にカウンセリングを行い、お仕事の紹介をする従来型のサービスに加え、「DODA プラス」という比較的工数の少ないサービスや、「DODA リクルーターズ」というダイレクトリクルーティングサービスを提供し、よりお客様のニーズに合うサービスの展開を強化しています。これらは従来型のサービスと比較して収益性が高いため、事業全体の収益性改善に寄与するものと考えております。また、従来型のサービスも対象者の年収層の上昇に伴い、我々が頂く手数料金額も増加傾向にあります。