



パーソルホールディングス株式会社

アルバイト求人情報「an」サービス 終了のお知らせ

2019年8月1日

イベント概要

[企業名]	パーソルホールディングス株式会社		
[イベント種類]	アナリスト説明会		
[イベント名]	アルバイト求人情報「an」サービス終了のお知らせ		
[決算期]	2019年度 第1四半期		
[日程]	2019年8月1日		
[ページ数]	20		
[時間]	17:00 - 17:32 (合計: 32分、登壇: 11分、質疑応答: 21分)		
[開催場所]	107-0062 東京都港区南青山 1-15-5		
[会場面積]			
[出席人数]			
[登壇者]	1名 取締役執行役員(財務担当) 関 喜代司(以下、関)		
[アナリスト名]*	SMBC日興証券株式会社	織田 浩史	
	ジェフリーズ証券会社	竹内 進之介	
	三菱UFJモルガン・スタンレー証券株式会社	新井 勝己	
	野村証券株式会社	吉田 純平	

*質疑応答の中で発言をしたアナリストの中で、SCRIPTS Asia が特定出来たものに限る

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



登壇

司会：ご参加の皆様、大変長らくお待たせいたしました。これよりパーソルホールディングス株式会社の、アルバイト求人情報 an サービス終了に関する電話会議を開催させていただきます。

それではパーソルホールディングス様、よろしく申し上げます。

話者：皆様、本日は当社のテレカンにご参加いただき、ありがとうございます。本日の進め方ですが、まず CFO の関より、アルバイト求人情報 an サービスの終了についてご説明申し上げます。説明に使用する資料は当社の IR ページに既に掲載されておりますパワーポイントをご準備の上、ご参加願います。

説明終了後、質疑応答に移りたいと思います。なお電話会議の終了時刻は 17 時 30 分頃を予定しております。皆様、ご協力のほどよろしくお願いいたします。

なお当社は情報開示の公平性を確保するため、各四半期決算期日の翌日から当該決算発表予定日までの一定期間をサイレント期間とさせていただきます。本日はこのサイレント期間にあたるため、本件以外の既存事業の決算、業績見通しに関するご質問の対応については控えさせていただきますので、あらかじめご了承ください。

それでは、関よりご説明申し上げます。

関：本日はご多忙のところテレカンファレンスにご参加いただき、ありがとうございます。本日取締役会にて、リクルーティングセグメント内で事業を運営しておりました an 事業の終了を決定いたしましたので、ご説明させていただきます。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



「an」サービス終了の背景（以下、「an」事業）



リクルーティングセグメント内で事業運営していた「an」事業の終了を決定

「an」事業の人員を、より生産性の高い「doda*」へシフトし、「doda」の成長性を一層高めていく

2011年以降

WEB・スマホ時代を見据えた一貫性のある戦略が打ち出せず競争力が低下

前期まで
(2019/3期)

プロモーション及びプロダクト投資を通じて、an事業の再強化を図るも、アルバイト・パートの市場環境は厳しく、生産性向上には時間を要する状況

今期以降

「an」事業を終了し、より生産性の高い「doda」へ経営資源の集中を決定

人員を「doda」へ再配置し、「doda」の成長を加速

- 「doda」の成長の最大のボトルネックが戦力人員の増加であるため、今回の再配置により今後の継続的な成長を見込む

*中途採用支援・転職支援領域の転職サービス「doda」の人材紹介事業や転職メディア広告事業（以下、「doda」）

Copyright © since 2017 PERSOL HOLDINGS CO., LTD. All Rights Reserved.

2

それでは2ページをご覧ください。ご存知のとおり、anは1967年に日刊アルバイトニュースとして創刊し、今年で52年目を迎えました。日本で最も歴史のあるバイト求人情報サービスとして市場を開拓し、多くの人と組織の最適なマッチングを提供してまいりましたが、昨今アルバイト・パート領域の求人広告市場を取り巻く市場環境は大変厳しく、特に2011年以降はWEB・スマホ時代を見据えたサービス移行などに遅れ、anの競争力は徐々に低下していきました。

2018年3月期第4四半期には、an事業に関連したのれんを含む固定資産の全てにあたる、約86億円の減損を実施いたしました。

2019年3月期におきましては、プロモーションおよびプロダクト投資を通じてan事業の再強化を図ってまいりましたが、アルバイト・パートの市場環境は引き続き厳しく、さらなる生産性向上には時間を要する状況にあります。

このような背景からパーソルグループ全体の将来を見据え、an事業を終了し、より生産性の高いdoda事業へ経営資源を集中していくことを決定いたしました。

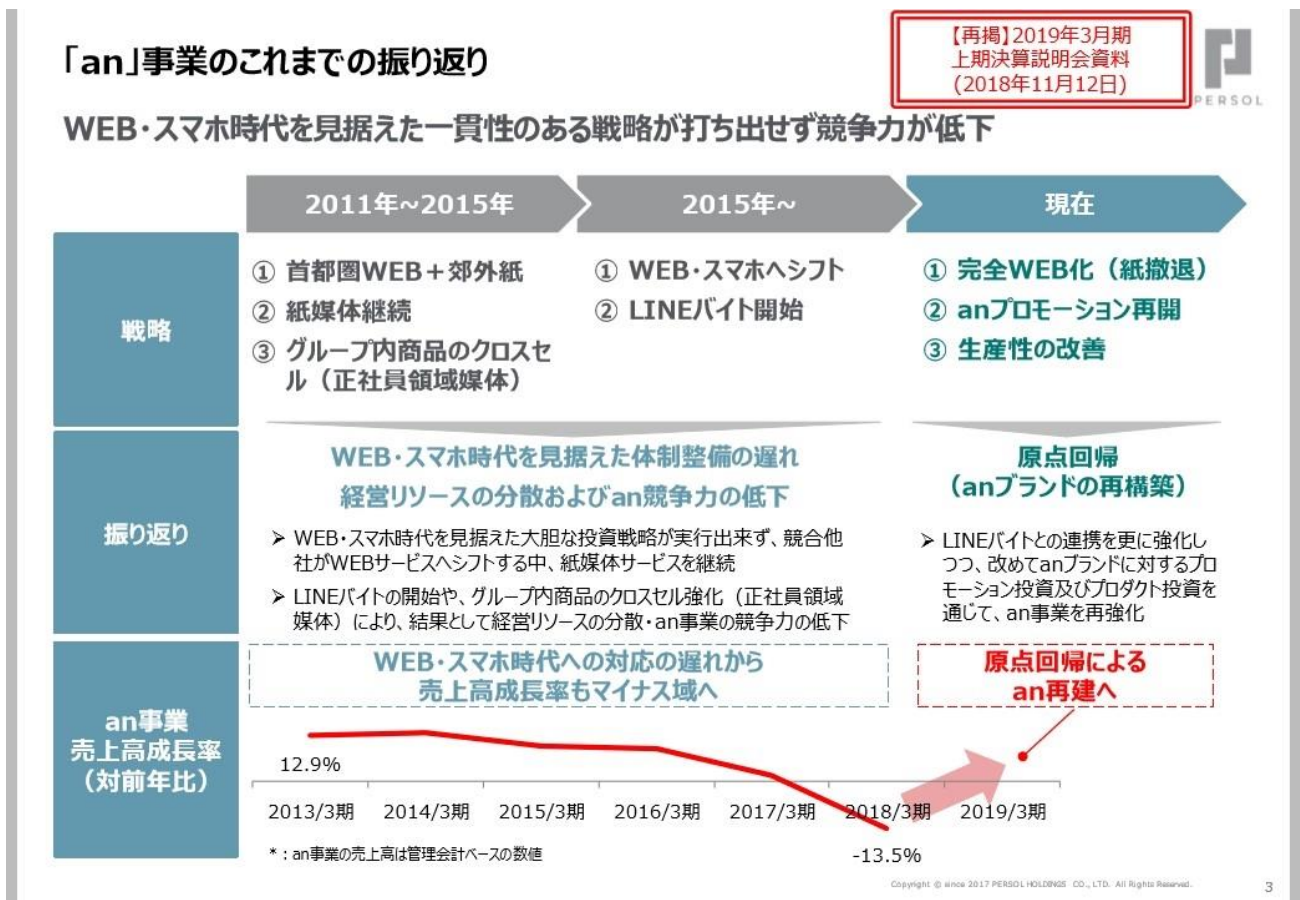
サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



今日の an 事業終了は、今後の中長期的な成長に自信を持っている doda への経営資源を集中し、ステークホルダーの皆様の期待に応える成長を実現するための、将来を見据えた前向きな決定と捉えていただければと思います。

doda 事業の成長の最大のボトルネックが戦力人員の増加であるため、今回の再配置により今後の継続的な成長を見込んでおります。



3 ページにつきましては昨年の 2019 年 3 月期、上期決算説明資料の再掲となりますので、本日の説明は割愛させていただきます。

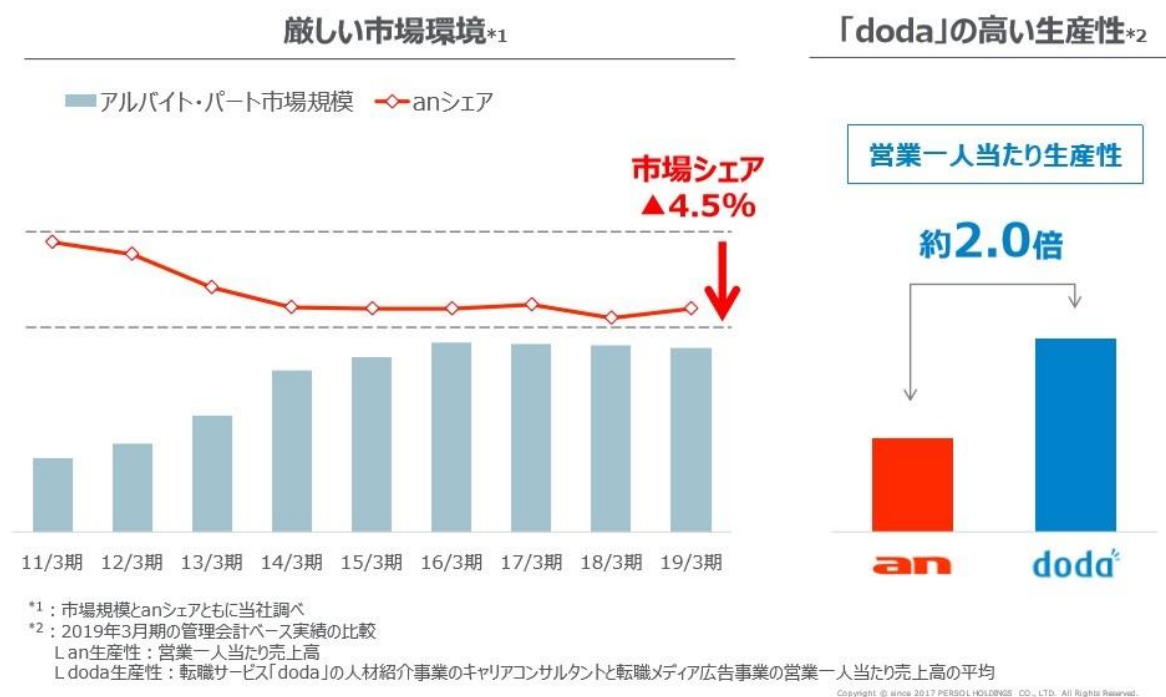
サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasias.com



「an」事業終了の理由

アルバイト・パートの市場規模は2016/3期より成長性が鈍化
より高い成長が見込まれる「doda」に経営資源を集中することを決定



4ページをご覧ください。ただ今ご説明させていただきましたとおり、直近ではan事業の再強化を図り、売上高成長率がYoYプラス4%へプラス転換するなど、一定の成果を上げてまいりましたが、アルバイト・パート求人広告市場の市場環境は引き続き厳しさを増しており、anの市場シェアは伸び悩んでまいりました。

一方、正社員の転職市場におきましては5月の決算説明会でご説明申し上げましたとおり、前期2019年3月期のdoda人材紹介の売上高成長率はYoYでプラス29%、doda求人広告事業の売上高成長率はYoYでプラス31%と高成長を継続しております。

正社員領域は収益性も高く、営業1人当たりの生産性を比較しますとdodaはanの約2倍となっております。

将来の成長性と総合的に勘案しました結果、急成長を続けているdodaの強化のため、人材を含めた経営資源を集中し、より力強い成長を目指すことを取締役会一同で決定いたしました。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

「an」事業終了に伴う業績インパクト(2020年3月期)



「an」事業終了および人材再配置に伴う一時的な売上高の減少と、特別損失における移行運営支援金の支払およびその他損失により、営業利益▲50億、特別損失▲35億円を見込む

	影響額 (対外計画対比)				合計	内容
	an	doda	ITO	調整額		
売上高	▲80億	▲20億	▲5億	+5億	▲100億	an : 事業終了に伴い売上高の減少 - 2019年9月27日の営業終了に伴う売上高の減少 - 2019年11月25日をもって「an」事業終了 doda : 人材再配置に伴う売上高の減少 - 「doda」の既存人員も含め、中長期成長を考慮して人材の再配置を実施 - 顧客の再配置による生産性の減少、及び戦力人員を教育担当へアサインすることによる減収 ITO : an関連の社内受注減少 - 「an」事業からの社内受注減少
営業利益	▲10億	▲38億	▲2億	-	▲50億	an : 事業終了に伴う減収影響 - 人員は「doda」へ社内異動 doda : 人件費およびトレーニング費用等の増加 - 「an」事業からの受入に伴う人件費の増加や、戦力化に向けたトレーニング費用等の増加など ITO : 人件費の増加 - 「an」事業からの受入に伴う人件費の増加
特別損失	▲35億	-	-	-	▲35億	代理店様に対する「doda」への移行運営支援金 - 「an」事業終了後、「doda」へ販売体制を移行するための移行運営支援金 その他損失 - 今期取得したソフトウェア資産にかかる減損損失 - 上記以外の事業終了に伴い発生する損失

Copyright © since 2017 PERSOL HOLDINGS CO., LTD. All Rights Reserved.

5

次に an 事業終了に伴う業績インパクトについて、ご説明申し上げます。5 ページをご覧ください。

本年5月の本決算時に開示しました業績予想に対しまして、an 事業の終了の影響により、売上高に関しましてはマイナスの100億円、営業利益に関しましてはマイナスの50億円、さらに特別損失35億円のインパクトを見込んでおります。

売上高のマイナス100億円につきましては、an 事業終了に伴う売上高の減少分マイナス80億と、約500人の人材を doda へ再配置することに伴う一時的な生産性の低下による売上高の減少分、マイナス20億を見込んでおります。

なお ITO セグメントにおきましても調整額と相殺されるかたちではございますが、an 関連の社内受注の減少に伴い売上高が5億円減少する見込みでございます。

営業利益のマイナス50億円につきましては、an 事業終了に伴う減収影響分としてマイナス10億、an 事業からの人員受け入れに伴う人件費の増加や戦力化に向けたトレーニング費用等の増加により、doda の営業利益の減少分としてマイナス38億。ITO セグメントにおける an 事業からの人員受け入れに伴う人件費の増加等による減少分として、マイナス2億円を見込んでおります。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasias.com



また特別損失の 35 億円につきましては、主に代理店様に対する doda への移行運営支援支払と、ソフトウェア資産にかかる減損損失等によるものでございます。

以上、an 事業終了に伴うコスト面につきまして説明させていただきましたが、次ページ以降で今期以降の業績に対するプラスの側面についてご説明させていただきます。

今後の業績改善効果

「an」から人事異動した人員の戦力化に伴う売上増および利益貢献を見込む

売上面の効果

**人員の戦力化に伴い
各事業の売上高の拡大を見込む**

リクルーティングセグメントは直近の急成長(規模拡大)に伴い
 今後の売上高成長率は、徐々に緩やかになる見通しながら
 引き続き金額ベースでは高成長の継続を見込む

人材紹介

増収効果 (累計)

約+150億

3期間累計(2021/3期
~2023/3期)

求人広告 (正社員向け)

増収効果 (累計)

約+90億

3期間累計(2021/3期
~2023/3期)

利益面の効果

**3年後に営業利益ベースでan事業終了に
かかる費用(特別損失含む)を回収予定**

今期 (2020/3期)	1年目 (2021/3期)	2年目 (2022/3期)	3年目 (2023/3期)
-85	12	44	85

(単位:億円)

Copyright © since 2017 PERSOL HOLDINGS CO., LTD. All Rights Reserved.

今期の業績におきましては、先ほどご説明いたしましたとおり売上、利益面で一時的なマイナスインパクトを見込んでいますが、来期以降に関しましては an から移動した人員の戦力化に伴い、売上増および利益貢献を見込んでおります。

売上面につきましては 2021 年 3 月期から 2023 年の 3 月期、3 期間の累計で既存のオーガニック成長にアドオンするカタチで人材紹介事業でプラスの 150 億、正社員向けの求人広告事業でプラスの 90 億の増収効果を見込んでおります。

利益の側面に関しましては本影響に伴う営業利益マイナス 50 億、特別損失 35 億の合計を 3 年後の 2023 年 3 月期までに回収していく見込みでございます。

今回の an 事業終了に伴う人材の再配置によって、当社のコア事業である doda の成長をさらに加速させてまいります。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasias.com



連結業績予想の修正（通期）



「an」事業終了に伴う影響のみを反映しており、既存事業の業績見直しは行っていない

(億円)	前回発表予想 ^{*1} (A)	増減額 (B)	今回修正予想 (A-B)	増減率 (%)
売上	10,000	▲100	9,900	▲1.0%
EBITDA	660	▲50	610	▲7.6%
営業利益	480	▲50	430	▲10.4%
経常利益	480	▲50	430	▲10.4%
親会社株主帰属当期純利益	275	▲58	217	▲21.1%
1株当たり当期純利益 (円)	117.80	▲24.85	92.95	▲21.1%
【参考】のれん償却前当期純利益 ^{*2}	361	▲58	303	▲16.1%
【参考】調整後EPS (円) ^{*3}	158.51	▲14.80	143.71	▲9.3%

*1: 2019年5月15日発表

*2: のれん償却前当期純利益: 親会社株主に帰属する当期純利益 + のれん償却額

*3: 調整後EPS: 調整後当期純利益 / (期中平均発行株式数 - 期中平均自己株式数)

調整後当期純利益: 親会社株主に帰属する当期純利益 ± 調整項目 (非支配株主帰属分を除く) ± 調整項目の一部に係る税金相当額

調整項目: 企業結合に伴い生じたのれん以外の無形固定資産及びのれんの償却額 ± 特別損益

Copyright © since 2017 PERSOL HOLDINGS CO., LTD. All Rights Reserved.

7

以上を踏まえまして、今期のグループ連結通算業績の予想を修正いたしました。7ページをご覧ください。

今回の修正後業績予想につきましては売上高9,900億円、EBITDA610億円、営業利益430億円となります。なお今回の業績予想修正にはan事業終了に伴う影響のみを反映しており、既存事業の業績見直しは行っておりません。引き続き、業績予想の達成に向けて取り組んでまいります。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



今後のスケジュール

2019年11月25日に「an」事業は終了予定



	時期	内容等
1 「an」事業終了の対外開示	本日(8月1日)	-
2 取引先様ご案内	本日(8月1日)~9月27日	本日よりご案内開始
3 代理店様ご案内		
4 サイトユーザー様ご案内	本日(8月1日)~11月25日	anサイト上でお知らせ
5 「an」事業の営業終了	9月27日	-
6 「an」事業終了	11月25日	anサイトも同日クローズ

Copyright © since 2017 PERSOL HOLDINGS CO., LTD. All Rights Reserved.

8

続きまして8ページをご覧ください。今後のスケジュールにつきましては本日の開示後、取引先様、代理店様には順次ご案内をまいります。an事業の営業終了は9月27日を予定しており、サイトのクローズおよびan事業の終了は11月25日を想定しております。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasias.com



自己株式の取得について

総額50億円の自己株式の取得を実施

1. 自己株式の取得を行う理由

資本効率の向上を図るとともに将来の経営環境の変化に対応する機動的な資本政策の遂行を可能とするため、自己株式の取得を行うもの

2. 取得に係る事項の内容

(1)	取得対象株式の種類	当社普通株式
(2)	取得し得る株式の総数	3,500,000株（上限） （発行済株式総数（自己株式を除く）に対する割合1.5%）
(3)	株式の取得価額の総額	50億円（上限）
(4)	取得期間	2019年8月2日～2019年12月30日

（ご参考）2019年3月31日時点の自己株式の保有

発行済株式総数（自己株式を除く）	233,448,545株
自己株式数	3,256,316株

Copyright © since 2017 PERSOL HOLDINGS CO., LTD. All rights reserved.

9

最後に本日、an 事業終了とともに適時開示させていただきました、自己株式の取得についてご説明申し上げます。9 ページをご覧ください。

今回、総額 50 億円を上限に、取得期間は明日 8 月 2 日から 12 月 30 日で、自己株式の取得額の設定を発表させていただきました。今回の自己株式の取得の発表を通じて、an 事業の終了に伴い業績修正はいたしますが、業績影響が一過性のものであり、私どもは doda の中長期的な成長に対して自信を持っていることをお伝えしたいと思っております。

最後になりますが、今回の an 事業の終了は今後の中長期的な成長に自信を持っている doda へ経営資源を集中するための前向きな決定でございます。an 事業は終了いたしますが、短期労働市場におきましてはシェアフルをはじめ、当社グループのサービスの提供を続け、求職者様の期待に添えてまいります。

以上簡単ではございますが、私からの説明とさせていただきます。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

質疑応答

司会：ご質問いただく方はオペレーターより指名させていただきます。

それでは最初のご質問者をご紹介します。最初のご質問は SMBC 日興証券、織田様です。それでは織田様、お願いします。

織田：SMBC 日興証券の織田です。いつもお世話になります。

関：よろしく願いいたします。

織田：私から二つ、お願いします。

一つ目が、先ほど関さんから少しご説明もあったんですけども、なぜこのタイミングだったのかについて、もう少しいただければと思います。an についてはマーケットでもやっぱり市場環境、それから御社のポジショニングってかなり厳しいですと。早くやめるべきじゃないですかという声も多分、2年あるいは3年前ぐらいからずっとあったのかなと思ってはいるんですけども。そこで今回のタイミングで決定した背景を、もう少し詳しく教えていただければというのが1点目です。

続けて二つ目の質問にはなるんですけども、資料の6ページ目にかかるところではあるんですけども、an の600人の従業員の方の再配置についてなんですけれども。まず doda でも人材紹介あるいはメディアって大きく二つあると思うんですけども、それぞれどの程度配分していくのか。それから特にその人たちの生産性、どれぐらいの移行した後で立ち上がっていくのかというタイミングで見ておけばいいのかということ。

それから6ページ目の利益面の効果というところもあると思うんですけども、これを見る限りおそらく今期に再配置して、そこから来年度の期中ぐらいからある程度立ち上がって、再来年度にはもうほぼ一人前ぐらいになるようなイメージ感を持っていたりもするんですけども。その辺のところを含めた再配置、どういう配分をするのかと、あるいはその後の成長の見込みがどうなるか、この辺りについて質問長くなったんですけども、教えていただければと思います。

この2点についてお願いします。

関：ご質問ありがとうございます。2点合わせまして回答させていただきたいと思います。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



まず第1点目、なぜこのタイミングなのかに関してですが、まずは当an事業を今後どうするかに関しましては当然、継続的に我々の中では検討してまいりました。特に市場環境が大きく変化してきた2018年初期から検討は開始しており、その際には当然、今回のような決定もございましたし、その他のオプションも含めて総合的に検討してきたということでございます。

特に今回のサービスを終了するという検討について具体的に開始をしましては、昨年の夏から秋ぐらいでございます。

さらになぜこのタイミングになったのかになりますが、こちらは私どものanの事業の推進におきましては、私どものみで行っているanサービスと、それからLINE様とパートナーシップを組みながら進めておりますLINEバイトのサービス展開、両方がございます。

後者におきましては私どもだけの影響ではなく、LINE様に対する経営上の影響も当然ございますことから、こういったan事業をストップすることに関してのLINE様との交渉とか、協議も重ねて続けてまいりました。結果、結論としてこのタイミングまで検討をしてきたというのが、今の発表に至った時期的な説明になろうかと思えます。

それから二つ目にご質問いただきました、anサービスに従事している従業員の再配置についてでございますが。大きくは全体、どう配置をするのか、それから特に営業にどれだけと合わせてご説明します。

まずはanサービスに従事していました私どもの従業員、約600名でございます。こちらをリクルーティングセグメント内の人材紹介事業、それから正社員向けの求人広告事業、さらには一部につきましてはグループ会社への異動を予定しております。

具体的な人数としましては、まずは人材紹介事業に約200名。それからdodaの転職サイト、求人広告事業に約300名。その他グループ会社へ約100名という人事異動の内訳を計画してございます。

ただし、このうち営業等の売上に寄与する部署、直接的に寄与する部署への異動につきましては、dodaの人材紹介事業に約100名。それから正社員向けの求人広告事業に約130名。こういった内訳での再配置を計画してございます。

また、そちらの再配置を行いました社員の戦力化につきましてもご質問いただいたと思いますが、ご指摘いただきましたとおり、今期につきましては、やはり戦力化に対して一定の期間を要する。すなわち研修でありますとか、いろいろなツール理解その他も含めて行うことを重点的にやっております。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



したがいまして今期中の戦力化には相当限定的であると考えますし、基本的に業績面に寄与してまいりますのは来期の半ばからと私どもも考えてございます。

以上2点、ご回答申し上げます。

織田：分かりました。ありがとうございます。

関：ありがとうございます。

司会：次のご質問はジェフリーズ証券、竹内様です。それでは竹内様、お願いします。

竹内：ジェフリーズ、竹内です。

私からも二つありまして、重なっているんですけども。600人の擁する規模感のイメージつてたくて。今ってこの doda にかかる人員って何人ぐらいいらっやって、その内訳はどんなイメージになっているのでしょうか。

おそらく確かりクルーティングセグメント全体だと、確か今3,500人ぐらいとか人がいたと認識しています。その中身で doda ってどんな人員構成になっているのか教えてください。

関：ご質問ありがとうございます。まずはリクルーティングセグメント全体の人員構成は今、ご質問の中でお話しいただきましたとおり、約3,500名と考えております。そのうち人材紹介に従事する人員が約2,500名弱ですね。それから an と doda の求人広告事業に関して従事しているのが約1,000名という内訳です。

竹内：分かりました。もう1個伺いたいのが、23年3月期時点でどのぐらいの売上を見込んでいるのかなんですけれども、おそらく累積利益の計画を逆算すると、多分23年3月期で今回異動する600の方がもたらす利益はおそらく41億円ほど見込んでいらっしゃるのかなと勝手に逆算しました。

売上高ってどのぐらいで見込んでいらっしゃいますかという部分と、その際に異動したその600人の方々の支える営業の方の生産性って、今、既存の人員と同じレベルで組んでいらっしゃるのか。それよりもそこはある程度保守的に、今いる既存の人員の生産性よりも低いんじゃないかという前提で売上を組んでいらっしゃるのか。

その3年目の売上および生産性の前提を教えてください。よろしく申し上げます。

関：まずご質問を頂戴しました売上での貢献につきましては、おおむねご試算いただいたとおりかと思えます。それから利益面の貢献につきましてはページ6で示しておりますとおり、累計は1年

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



目で12億、2年目で44億、3年目で85億ということでございます。一応、これ以上の開示につきましては差し控えさせていただきたいと思っております。

それから営業人員の生産性につきましても質問を頂戴いたしましたが、一定既存の人員と同程度の生産性を来年度のおおむね半ば以降には達成できるものと手元では試算しております。そのための教育プランと、そういったインストールの期間を相当必要であるという認識の下、事業計画を再構成しております。以上でございます。

竹内：売上はそのとき、どのくらいで見込んでいらっしゃるのですか。

関：6ページ目に一応3カ年の増収効果、人材紹介とそれから求人広告について、おおむね累計としては開示させていただいているんですけども。その割合でおおむね逆算していただければ、おおむねの数値につきましてはご類推いただけるかなと考えております。

竹内：分かりました、ありがとうございます。

司会：次のご質問は三菱UFJモルガン・スタンレー証券、新井様です。それでは新井様、お願いします。

新井：よろしく申し上げます。

5ページ目の業績インパクトのところ、まだ今一つよく分かっていないんですけども。

anのところに関しては売上が80億減るということで、利益がマイナス10億ということになっていますが、もともとanは営業利益ベースだと赤字だったかと思うので、これがなくなることによる利益の営業がマイナスになるというのが、よく分からないというところと。

あとdodaのところは売上が機会損失として20億減るというところで、それに対しての利益計画のマイナス38は、売上が減る部分の20と、残り18億が戦力化に向けたトレーニング費用の増加という、そういう理解でいいのか。その辺りを教えてください。

関：二つご質問いただいたと思うのですが、まずは利益のインパクトのところでございます。

まずはanの単体での収益性に関しましては、本社費、いろんな間接費を配賦前の状態ではプラスでございます。そちらを見込んでのここでの利益インパクトの計算とご理解いただければと思います。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



それから doda のほうで 20 億のところについてのご質問についてですが、トップが 20 億を超えてボトムが 20 億を超える、プラス 18 億については主には人件費の増加。おっしゃるとおり人件費が増、プラス研修費用等がかかると考えております。

新井：分かりました、ありがとうございます。

関：ありがとうございました。

司会：次のご質問は野村証券、吉田様です。それでは吉田様、お願いします。

吉田：ご説明ありがとうございます、野村証券の吉田です。

よろしく申し上げます。質問 1 点でして、今まで an を、そうはいつても続けていらっしゃったのは、将来人材、人の市場がどうなるかを見据えて、いろんなオプションを用意されておいて、しかもいろんな働き方が多様化していく中で、一つブランドとして生かしていくことが将来くるんじゃないかという、そういうことを想定されて残されていたと理解しておりました。

今回終了されるということで、そういった中長期の戦略上、この部分をどう今は考えていらっしゃるのかを少し、多様な働き方に対してどういうサービスを提供していくかというところで、一つブランドが減ってしまうことに関して、どういう議論が取締役会であったのかご解説いただけますでしょうか。

関：ご質問ありがとうございます。ただ今ご指摘いただきましたとおり、an のほうで提供しておりますパート・アルバイトの市場につきまして向き合うということは、私どもグループ全体としては非常に重要な戦略要素というのは変わりません。したがって役員、その他の議論の中でもそちらに対する向き合い方について具体的に進めていくことについても、併せて検討してまいりました。

ただし今回、an 事業、いわゆるアルバイト向けの求人広告事業としては撤退するわけではございますが、こちらの市場領域につきましてはまずは人材派遣、短期の派遣としてのテンプスタッフとしてのサービス提供、および新たに短期間の紹介モデルでありますシェアフル、こちらを二つの大きな柱として向き合っていくのが、まずは短期的な見方でございます。

ただし、こちらだけで全てのご要望にお応えできるわけではございませんので、その他の新サービスの開発でありますとか、当然多層的なサービス提供については引き続き検討し、さらに事業投資についても続けていくことを考えています。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasias.com



プラスアルファで、ここまで築き上げてきました an というブランドの価値自体は非常に大きいものと考えており、私どもとしましてもこのブランドはきちんと固持した上で、これからのサービス開発とともに、そのブランドの生かし方についても積極的に考えてまいりたいと考えてございます。

以上でございます。

吉田：ありがとうございます。an がなくなってしまうと、特に学生さんとか若年層へのリーチが少し欠けてしまうところを心配しておったのですが、ブランドを残されているいろんな展開を検討されているということですので、そちらを期待してお待ちしております。ありがとうございます。

関：ありがとうございます。

司会：次のご質問は、SMBC 日興証券、織田様です。それでは織田様、お願いします。

織田：すみません、2 回目の質問で大変恐縮なんですけれども。特別損失のところ、簡単に結構なんですけれども、代理店への移行運営資金。これがどういったものなのかと、あとそれ以外にソフトウェアの減損とかもあたりもするので、この 35 億の内訳。

それからあまりないのかもしれないんですけども、例えばソフトウェアの減損とかで固定費が来年度以降、減るようなものがあるのかなのか。この辺りについて教えていただければと思います。

関：ありがとうございます。まず特別損失のほうの内訳に関してでございますが、まずは移行運営支援金として考えておりますのが約 20 億強、それからその他の損失、いわゆる減損その他が 10 億強と考えてございます。

移行運営の支援金といいますのが、代理店様の中でも an を専業としてご提供いただいていたパートナー様もいらっしゃいますし、そちらを併売されている方もいらっしゃったわけですが、当然ターゲットがリテールから例えば法人になることも含め、そういった方々の代理店経営をきちんとサポートする。移行をサポートすることも含め、補償も含め、それらを合わせて約 20 億強という内訳でございます。

織田：残りの減損 10 億強の中で、来年度以降固定費が減るようなものってあたりするのか。あればどの程度の金額なのか。この辺りも補足ですけども教えていただければと思います。

関：今ご質問いただきました来年以降のインパクトにつきましては、固定費変動はございません。

織田：了解しました。ありがとうございます。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



司会：ご質問希望者はいらっしゃいません。関様、よろしく申し上げます。

関：それでは以上で質疑応答を終了させていただきます。皆様、本日はご参加いただき、どうもありがとうございました。

[了]

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



免責事項

本資料で提供されるコンテンツの信憑性、正確性、完全性、最新性、網羅性、適時性等について、当社は一切の瑕疵担保責任及び保証責任を負いません。さらに、利用者が当社から直接又は間接に本サービスに関する情報を得た場合であっても、当社は利用者に対し本規約において規定されている内容を超えて如何なる保証も行うものではありません。

本資料または当社及びデータソース先の商標、商号は、当社との個別の書面契約なしでは、いかなる投資商品（価格、リターン、パフォーマンスが、本サービスに基づいている、または連動している投資商品、例えば金融派生商品、仕組商品、投資信託、投資資産等）の情報配信・取引・販売促進・広告宣伝に関連して使用してはなりません。

本資料を通じて利用者に提供された情報は、投資に関するアドバイスまたは証券売買の勧誘を目的としておりません。本資料を利用した利用者による一切の行為は、すべて会員自身の責任で行っていただきます。かかる利用及び行為の結果についても、利用者自身が責任を負うものとします。

本資料に関連して利用者が被った損害、損失、費用、並びに、本資料の提供の中断、停止、利用不能、変更及び当社による本規約に基づく利用者の情報の削除、利用者の登録の取消し等に関連して会員が被った損害、損失、費用につき、当社及びデータソース先は賠償又は補償する責任を一切負わないものとします。なお、本項における「損害、損失、費用」には、直接的損害及び通常損害のみならず、逸失利益、事業機会の喪失、データの喪失、事業の中断、その他間接的、特別的、派生的若しくは付随的損害の全てを意味します。

本資料に含まれる全ての著作権等の知的財産権は、特に明示された場合を除いて、当社に帰属します。また、本資料において特に明示された場合を除いて、事前の同意なく、これら著作物等の全部又は一部について、複製、送信、表示、実施、配布（有料・無料を問いません）、ライセンスの付与、変更、事後の使用を目的としての保存、その他の使用をすることはできません。

本資料のコンテンツは、当社によって編集されている可能性があります。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasias.com

