

## 2022年3月期第2四半期 決算説明会 質疑応答

### 質問者①：

Staffing SBU の上期業績、通期予想の値の背景として、BPO 領域における公共案件の伸長とオーガニックの伸長が含まれていると思われます。一過性の案件と継続案件のブレイクダウンを教えてください。

### CFO 関：

先ず Staffing SBU 下期予想数値の背景ですが、派遣領域は稼働者数が右肩上がり、単価、稼働時間は大きな変動はなく、稼働日は Q4 でマイナス 1 日のためオーガニックな伸長を考えています。また、BPO 領域全体で通期売上高 約 940 億円、一過性の公共案件が通期 300 億円程度と見込んでいます。

### 質問者②：

Career SBU における人材紹介事業の今後の人員計画と COVID-19 前の水準にいつ頃戻る見込みなのかをキャリアコンサルタント戦力数、生産性の面からご教示下さい。

### CFO 関：

2021 年 9 月時点でキャリアコンサルタント戦力数は 590 名前後。今期 Career SBU の新卒入社は 170 名程度です。来期の力強い成長を担保するためにも人的リソースへの投資は必須と考えており、今期は下期にかけて更に採用を加速する計画としています。

正確に COVID-19 前の水準に戻る時期は回答しかねますが、生産性の向上は進捗しており、キャリアコンサルタントの戦力化期間の短縮やテクノロジー活用による施策を推し進め、収益改善を図っています。

### 質問者③：

Staffing SBU において事務派遣領域の構成比が高いと思いますが、世の中全体での DX 推進に伴い、同領域の市場拡大余地や想定される変化を教えてくださいませんか？

### 副社長 高橋：

ご認識の通り、当社は国内事務派遣領域において非常に大きなシェアを保有しています。

DX が急速に進む際に事務派遣領域が大幅に縮減するのではないかと、というリスクについて我々もいくつかシミュレーションをしており、3～4 年単位では大幅な縮減はないと考えています。いずれにしてもマーケットでの競争環境は厳しくなりますが、DX へのシフトで発生するクライアントからの新しい需要に応じていくことで、むしろこの 3～4 年で業績は伸ばしていけると想定しています。

### 質問者④：

次期中期経営計画のポイントを教えてください。

**副社長 高橋：**

Staffing SBU、Career SBU は次期中期経営計画でも堅調に推移すると考えています。また、三本目の柱と考えている Professional Outsourcing SBU もしっかりと伸ばしていこうと思います。海外については現段階で収益性の改善はされていますが、次期中計ではもう一段の収益性の改善がポイントになります。Solution SBU は今上期の売上高は、前年同期比で約 2 倍の成長をしています。このペースをどれだけ続けられるか、どれだけアクセルを踏むのかがポイントになります。

足許の業績が好調ということもあるので、今後の収益と投資のバランスをどのように調整していくかを社内で議論している段階です。

**質問者⑤：**

中期経営計画の数値目標を 1 年前倒しで達成見込みの中、2023 年 3 月期の計画を変えられておりません。これは来期減益となるということでしょうか？

また、来年 5 月に次期中期経営計画の前倒し発表を予定されていますでしょうか？

**CFO 関：**

来期も、増益を前提としております。中期経営計画は、数値上、今期達成見込みですが、戦略遂行、アクションプランはまだ途半ばのものもありますので変えていません。戦略遂行と施策は実現に向けて進めていきます。

次期中期経営計画の発表時期は 2023 年 3 月期の決算発表時のタイミングを予定しております。

以 上