

Q. 中期利益計画における売上高の伸びに対して営業利益の伸びを抑えている要因について教えてください。

A. 自治体との取引拡大のために中核人材の採用強化や新規のエリアへの進出のための投資・経費増を見込んでいるため、2022年3月期と比較して営業利益率が低くなっています。当社は、今後のマーケットシェア拡大に向けて今中期での積極的な営業展開が極めて重要であると考えており、積極的に人材確保、IT及びDX関連につきまして投資をして参ります。

Q. 中期利益計画の背景を戦略と絡めて教えてください。

A. 当社は、過去からプラット・フォーマーとして、各自治体様及びBPOベンダー様等と取引をさせていただいており、おかげさまでお取引先の皆様方から高い評価と信頼を戴いております。お手元にお配りしました資料P9に記載しましたとおり、NRR（前年度に取引のあったお取引先からの当年度売上高合計/前年度の同お取引先からの売上高合計）が過去5年平均110%強であるのは、その証と言えるかと思えます。これら築き上げてきた営業基盤・実績をもとに各自治体様等との取引拡大を図ってまいりましたが、BPO事業部門の受注拡大に伴い、新規案件の業務処理企画及びその体制構築を担う「中核人材」が不足しておりましたことから、この2年を掛けて採用、育成を実施してまいりましたので、まだ取引をしていない自治体様等に対して積極的な開発営業を展開し、中央官庁、政令指定都市様で培った業務処理企画力及びその体制構築力、業務処理のノウハウを活用して更なる業容拡大を図る次第です。以上から、年率10%程度の成長率は、十分に達成できると考えております。

Q. 投資水準は今後も維持するのか教えてください。

A. 先程も申し上げましたとおり、引き続き、中核人材の採用及び育成に注力してまいりますが、今期以降の受注拡大戦略に沿った新規BPO案件の受注拡大及びその効率的な運用処理に資するIT及びDX関連の投資に比重を移してまいります。

Q. 中期計画において、取引先自治体数が伸びる背景を教えてください。

A. 自治体DX、経済対策等の国家予算投入による施策が数多く公表されており、官公庁を中心にBPO業務に対するニーズは年々増してきております。このような背景の中、当社としては、当社単独での受注獲得に限らず、プラットフォーマーとしての当社としての強みを活かしたコンソーシアム（共同事業体）での豊富な受注実績もあることから、今後とも他社との協業も積極的に進めてまいりますので、今中期利益計画でKPIとする161自治体との取引は、達成できると考えております。なお、161自治体と取引するということは、全国で、人口100千人以上の自治体及び都道府県、特別区の約半分とお取引を行うということになります。

Q. 例年利益計画は比較的受注を見込んでいるものを根拠に作成していたが、今期利益計画も前提は同様が教えてください。

A. 前期末までに既に受注済で今期も引き続き稼働中に案件並びに今期に受注が確定している案件及び今期中に受注見込の高い案件をベースに、これからの受注活動による各自治体様等からの新規受注見込を積み上げて作成しております。基本的には、前年度までと同様の策定方法です。

Q. 取引自治体数拡大のカギとなる中核人材の採用状況について教えてください。

A. 中核人材の採用は、ほぼ計画通りに進んでおります。

Q. スポット比率が例年並みであるということは、コロナ案件による反動減はそれほど気にしなくてよいのか教えてください。

A. コロナ案件による反動減ですが、当然一定の剥落はあると思いますが、現状での稼働案件及び受注済み案件並びに今期中に受注見込の高い案件に追加してスポット案件受注が過去の当社実績から踏まえて見込まれること、また、これからの受注活動による各自治体様等からの新規受注見込にもスポット案件受注が見込まれますので、十分、達成可能と考えております。

Q. 中核人材とはどのような人材でしょうか。

A. BPO 案件の業務設計を行える人材や、顧客やベンダーと一緒に業務処理方法及びその体制構築を行う人材などのいわゆる上流工程者及び営業開発要員、システム開発要員及び管理職を指しています。

Q. 自治体 BPO の競合状況はどのようなものか教えてください。

A. 一般の価格競争入札の派遣であれば、価格を中心とする競り合いになりますので、かなり激しい価格競争となります。当社は派遣業務の一般入札にも参加はしておりますが、それらは当社としては過去に受注したことのない新規の業務分野に習熟することも目的とする入札が主であり、当社が注力しているのは、当社が企画して、業務処理方法及びその体制を構築して、当社が運用する請負業務です。こちらは主に企画入札、プロポーザルでの入札となりますが、プロポーザルは、企画力、業務処理及びその体制構築力、運用力、過去の同一業務や同一規模等での『実績』が業者選定で重視されますので、競合は、各業務（マイナンバー、市民課業務、税務処理等）の習得度合いの高い業者に限られます。

当社は 20 ある政令指定都市のうち、12 都市のマイナンバー関連業務（マイナンバーカード発行業務等）を受託しており、中核市や特別区でも豊富な実績を持っていて、いわゆる自治体 DX の一丁目一番地であるマイナンバー関連業務の受託においては、業務処理企画及びその体制構築力、運用力で当社がリーディングカンパニーであると自負しております。当社は、政令指定都市、中核市、特別区の 45%の自治体との取引実績があります。

当社が今年度以降、新規取引先として考えています自治体様の多くは、現状において、多くの業務を業務委託(請負業務)ではなく人材派遣をご利用され、職員の方が企画、体制構築、業務運営されている自治体様であり、それらの自治体様においては、今後、政令指定都市様などで BPO 即ち外部委託化が相当進んでいる状況を鑑み、派遣活用から外部委託へシフトするニーズが相当高まってくると考えております。従って、当社からそれらの自治体様に対して、外部委託化について提案することで、当社はかなりの比較優位を得られると考えています。

以上