

2023年3月期第2四半期決算説明会（2022年11月22日開催）質疑応答要旨

Q. BPO 関連事業部門の単価と収益性が上振れた背景について教えてください。

A. 業務の効率化を鋭意推進していることが要因としてあげられると考えています。BPO 請負案件では、設備投資や人員を投入して体制を構築いたしますが、弊社ではこれまでの実績をもとにノウハウを蓄積しており、この体制構築や案件の運用において効率化を進めてきたことが、1 案件あたりの単価、収益率の向上に寄与していると考えています。

Q. BPO 案件が順調に増えているが、マイナンバー案件など持続性について教えてください。

A. 大きく影響するのはリピート率ですが、現状は、前期末の実績として開示しているリピート率 81%と大差なく推移しております。また、弊社はマイナンバー案件の受注が多いですが、それだけに限らず様々な案件を受注してきており、前期末から今期上期にかけてバリエーションが広がってきており、これらの案件についても同じように持続することが考えられます。

Q. 通期業績予想については、堅い数字なのか教えてください。

A. すでに受注している案件や、受注がほぼ確実に見込める案件で構成しております。

Q. 株主還元において、株主優待を選ばれている理由について、機関投資家よりも個人投資家の保有を増やしたいといった意図などはありますか。

A. どちらか一方ということではなく、機関投資家の方も、個人投資家の方も、双方からご注目をいただきたく IR を行っており、その一つとして、株主優待を導入しています。

Q. 営業利益率が第 2 四半期実績及び今通期計画ともに、期初計画から大きく上回りますが、利益率の改善に貢献した BPO 請負案件は、長期案件やリピート案件であるため、比較的長い期間でも利益率の改善に寄与するのでしょうか。

A. 様々な BPO 請負案件があり、中長期で継続している案件だけではなく、3 ヶ月から 6 ヶ月の契約となるスポット案件もあります。スポット案件は、短期間での立ち上げを要することなどから、収益率は高くなる傾向がありますが、継続している案件においても、業務改善に努めております。

Q. 登録者募集費や採用費等経費の効率的運用及び節減をしながらも、中核人材の在籍数が順調に増えた理由を教えてください。また、今後の採用状況の手ごたえを教えてください。

A. 上期において、採用費等の経費については、適宜適切な運用を行ってまいりました。お陰様で、当社の業績や業務内容などで当社にご興味をもっていただきご入社される方が増えているのではないかと存じます。今後につきましても、順調に人材の採用が実現できると考えています。

Q. 取引先地方自治体数が順調に増えています。あらためてどういう理由で、順調に拡大しているかを教えてください。

A. 弊社の実績等についてご評価いただいたことが拡大している要因の一つではないかと考えています。