

2023年3月期決算説明会（2023年5月25日開催）質疑応答要旨

Q. 自社株買い、株式分割、増配など個人投資家が注目するような施策を講じるという考えはありますでしょうか。

A. 自社株買い、株式分割、増配などは、重要な課題ですので当社を取り巻く環境、業績等を踏まえて、慎重に検討して機動的に対応していきたいと考えております。

Q. 中期利益計画の2025年3月期以降の営業利益率が、かなり保守的と思われるかもしれませんがいかがでしょうか。

A. スポット案件を含めずに数値を積み上げて計画値を算出しています。具体的には、窓口業務や給付金業務、マイナンバー関連案件等をベースに組み立てており、また、経費面では、新規案件のチャレンジに必要なシステム投資等も勘案して、このような計画としております。

Q. 業績が下期偏重の計画になっていますが、どのような背景か教えてください。

A. 当社は従来から下期偏重であり、今期においては、第2四半期後半からの開始となる見込み案件が複数あるため、現状、それに向けて準備している状況であり、これらに伴い、売上高、利益の計上がともに下期に偏重いたします。

また、前期まで、システム・設備投資、中核人材採用等の投資を進めておりましたが、これらは成果が出るまで、一定のアイドリング期間が必要であり、下期にその成果が表れてまいります。具体的には、中核要員のOJTや今期、来期以降の案件獲得を見据えたシステム構築、体制構築です。

Q. 地方自治体のBPOニーズは、コロナ前から加速してきているのでしょうか？また、競争環境について、それとも関係しますが貴社の強み特徴も合わせて教えてください

A. 参考資料にも記載していますが、非ITのBPOは堅調に推移する傾向であり、当社の認識でも、年々、業務が多様化していると認識しています。

また、当社の強みについてですが、地方自治体での業務については、実績が評価されると、同一自治体で別案件受注に繋がられます。このような事情から、多くの政令指定都市において複数案件受注の実績は、当社の強みにあたるのではないかと考えております。当社の中期計画では、事業の継続性があるマイナンバー関連業務、給付金業務、窓口関連業務等を主体として、様々な案件に拡大していきたいと考えております。

また、従来からの当社のビジネスモデルは、オンサイト向けの派遣および受託ですが、オフサイト需要にも対応するため、BPOセンターを複数立ち上げてインフラの充実を図っております。オンサイトに対する従来の強みと併せて、オフサイト需要にも、顧客のニーズに合わせて複合的に対応できるようになっているということは、当社がレベルアップできている点かと考えます。また、アライアンス先企業等のビジネスパートナーも増えており、当社に興味を持っていただき、一緒になってバリエーションのあるテーマについて追及できるようになっている点も、当社の強みであると考えております。

Q. 25年3月期、26年3月期にBPOのスポット比率を0という前提ですが今期24年3月期はどうでしょうか。

A. 2024年3月期計画についても、スポット案件は含んでおりません。しかしながら、スポット案件を受注しないということではなく、是々非々で受注活動を行います。スポット案件というのは、お客様からすると緊急度且つ重要度が高い案件が多く、このような案件は、当社の社会的使命として取り組むべきであると考えています。今期もスポット案件は、一定割合を占めると考えられます。

Q. 人口30万人未満の都市の案件は、費用対効果の面で利益率が落ちますでしょうか。

A. 人口だけではなく、様々な事情が関係してまいります。一般的に新たにお取引させていただく地方自治体で、新たなテーマで、人口30万人未満の中小規模の1地方自治体のBPO案件は、すでにお取引のある大規模地方自治体の当社実績がある案件と比較するとコスト・パフォーマンスが低いので、スタッフの習熟と効率化を図ることで収益率を向上して参ります。

また、一定期間が経過することで、運用メンバー間でナレッジが共有されるなど運用メンバーの成熟が図られ、業務プロセスの改善と効率化が進みますが、更に、周辺の他自治体とのシェアード化が実現できれば、当該地方自治体及び周辺地方自治体においてもスケールメリットによるコスト・パフォーマンスの向上が図れますし、弊社においても同様です。

Q. 「マイナンバー業務がもう終わりなので御社の業績も天井を打った」とマーケットから思われているのではないかと、IRの強化について強化するべきではないか。

A. 「マイナンバー業務」の今後の展望なども含めて、IR活動の強化に努めてまいります。

Q. スポットがないなかで、2024年3月期の粗利率はどの程度を計画してますか。

A. 粗利率については、従来から開示しておりませんのでご説明についてはご容赦いただきたいと存じます。

Q. 前期にレポート率が若干低下したが、問題は全くないと考えてよろしいでしょうか。

A. 問題はないと認識しています。前期は、取引地方自治体数の増加、1地方自治体における複数案件受注に重点を置いて営業開発を行っていました。レポート率については今期、挽回したいと考えております。

Q. 中期経営計画で利益率はそれ程上昇しない計画ですが、会社側としては上昇させたい意志があると考えてよろしいでしょうか。

A. 当然利益率を上げていきたい考えではありますが、売上高800億円規模の人材サービス会社を想定し、それ以降も持続的な成長を実現するためには、2023年3月期の実績ありきではなく、恒久的な利益の確保をするためにビジネスモデルも含めた再検討が必要であると考えており、そのために必要な投資なども実施したいと考えています。このような様々な施策について社内で議論を重ねております。その上で、このような利益計画を立案しております。