

2021年2月期 決算説明会（2021年4月23日開催）質疑応答要旨

Q.2022年3月期の上期計画について、前年上期と比較して利益額が減少する要因を説明して欲しい。

A. 前期は官公庁等から収益率の高い新規大型 BPO 案件が受注することができた結果、高利益率となりましたが、今期は下半期以降の計上が多いと見込んでいるために、前期上半期と比べて営業利益は減少する見通しであります。

Q.2022年3月期通期の営業利益率が前期比減少する理由について説明して欲しい。

A. 前期では収益率の高い新規大型 BPO 案件が受注することができた結果、高利益率となりましたが、当社計画の考え方のベースとして、不確定要素は可能な限り予算から除外しているためです。

Q.中期計画について、特需が落ち着いた後に二桁成長を目指すにあたり、こういったテーマが期待できるのか説明して欲しい。

A. アフターコロナのテーマについてですが、事務系人材サービス事業においては、官公庁ビジネスというテーマでは、マーケット全体での当社シェアはまだ高くありません。拡大の余地は大きいと思っており、スポットでの案件を運用していくなかで、当社の運用能力がお客様からの評価に繋がり、恒久的なビジネスに展開されていくと考えております。

製造系人材サービス事業では、子会社のキャリアリンクファクトリーが西日本を中心に展開しており、「コンプライアンス重視で外国人労働者に対して遵法経営」という点は、アドバンテージとして、お客様からの高評価に繋がっております。そのナレッジの積み重ねと習熟によって、今期以降でエリア戦略を掲げた業容拡大を図ってまいります。

営業系人材サービス事業はすでに3年を経過して、ナレッジマネジメントの蓄積、広域に向けた商材獲得の成果が出始めており、お客様からの引き合いも確実に増えているため、新規商材×広域での展開により業容拡大を推進してまいります。

Q. 営業系人材サービス事業における新規業務とは具体的にどのような業務でしょうか。

A. 営業系人材サービス事業立ち上げ当初から取り組んでいる商材はキャッシュレスの推進、店舗開発であり、全国24拠点でプロジェクトを行って遠隔管理マネジメントを培いました。この展開を考えていた矢先に、前々期末からコロナ禍となってしまった状態でした。今回の新規商材とは、デリバリーにかかわる店舗開発業務が新規商材です。

Q. BPO や官公庁案件が競争激化している中で、競合他社から価格面などでスイッチされるリスクは小さいか。

A. 価格優位性を方針としている同業他社も一般競争入札ではありますが、当社が取り組んでいる企画提案型の業務で申し上げると、品質水準の重要性はマスタークライアントも理解されております。お客様は実績や信頼性を重視されるため、価格のみでのリスクは少ないと考えています。

Q. 中期計画の中で、プラットフォームからBPOベンダーとなりえる感触はお持ちでしょうか。

A. 当社単独では受託のできないような大規模な案件や専門インフラが必要な案件等がございます。当社は人材リソースを提供してビジネスパートナーを支援しておりますので、ビジネスパートナーの拡充については今後も戦略的に行っていきます。BPOベンダーそのものになるというものは無く、あくまでもプラットフォームとしての位置づけを広めて深めていくことを重要と捉えております。

以上