

## 個人投資家向けオンライン会社説明会 質疑応答要旨

2022年9月9日開催の個人投資家向けオンライン会社説明会における質疑応答要旨を開示いたします。なお、質疑応答要旨については、ご理解いただきやすいよう表現の変更や加筆・修正を行っています。

Q：中期経営計画業績目標達成への自信はあるか。

A：自信はある。

Q：中期経営計画期間内の年間配当の下限は40円であるが、今後の業績に応じて増配は行うか。

A：中期経営計画で開示した通り安定的な配当を維持しながら、利益成長に応じて増配を検討する。

Q：現在の株価についてどう考えているか。

A：株価はあくまで株式市場からの評価であるが、私個人としては足元の株価は当社の成長性を評価いただけておらず割安だと感じている。直接的な株価向上策は存在しないため、毎期の業績目標を達成し、成長性が評価されるように努めていきたい。

Q：技術社員数の月次開示を検討してほしい。

A：開示情報の拡充は引き続き検討する。

Q：来年度に入社する新卒採用の内定状況は順調か。

A：比較的順調に推移しているが、採用計画数にはまだ達していない。採用においては数的目標だけにとらわれることなく、優秀な人財を確保することも重視している。

Q：物価上昇や賃金引き上げの圧力が高まる中、派遣契約単価への影響はあるか。

A：外部環境にかかわらず、当社では顧客企業に対して継続的にチャージ（契約単価）アップ交渉を行っている。引き続き、技術社員の価値をご理解いただき、契約単価及び技術社員の給与向上に努めていく。

Q：9月7日より日本国内の入国制限が緩和された。グローバル事業に進展はあるか。

A：コロナ禍で難航した面もあるが、ベトナム現地における内部準備は着実に進んでいる。ハノイ工業大学と2022年5月に提携を行い、人財の募集、日本語教育等を7月から開始しているが、現段階では日本企業への人財供給の目途は立っていない。アフターコロナに向けて海外事業の基礎を固めていきたい。

Q： 毎期、第4四半期期間の収益が最も高いのはなぜか。

A： 建設業界の特徴のとして、年度末に竣工する工事が多いことより、期末に向けて人財の需要が高まるためである。また、人材派遣はストック型のビジネスであるため、四半期を追うごとに配属人数が積み上がり、比例して売上高が増加する。

Q： 退職者を減らすための具体的な施策はあるか。

A： 定着率の向上に向けて様々な手を打っているが、その一つとして大手企業に対する深耕営業を推し進めている。大手ゼネコン・サブコンは、派遣社員の受入れや接し方に理解度が高いほか、建設現場に休憩所や男女の更衣室などの環境が整備されているため、技術社員の定着率が高い傾向にある。

以上