

## 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12月10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：建設技術者の採用単価が上昇しているが、採用効率の上昇と採用PHの抑制について第3四半期の手ごたえはどうか。

A：採用活動のモニタリングとコントロールを強化した結果、第3四半期は採用効率、採用PH共に改善傾向にある。採用競争が激化している状況を鑑み、採用費の積極投資を行うと同時に採用プロセスの管理を細かく分けて行った成果である。

Q：退職数が抑制され、定着率が向上している要因は何か。

A：取引先企業の精査を行い、深耕営業を強化したことが改善の要因。これまでは取引先の幅を広げる営業活動を行っていた。今期はターゲット先企業を定め、スーパーゼネコンをはじめとした大手企業との取引を強化したことで、安定した就業先を技術社員に提供することができている。また既に取引のある企業についても、ターゲット外であれば大手企業にシフトさせる動きをとっている。

Q：日本全体で人件費が上昇傾向だが、技術者の売上原価率に影響は出ているか。

A：売上原価率への影響は無い。当社では年単位で技術者の昇給を行っているが、併せて配属先企業へのチャージアップ(契約単価の向上)交渉も積極的に行っており、給与上昇による原価率への影響は抑制できている。また、スパイダープラス株式会社との業務提携によって技術者の価値向上を見込んでおり、さらなるチャージアップの促進が期待できる。

Q：今期は採用費への先行投資が主因で減益予想となっているが、来期さらに採用数を拡大させる場合は、減益が続くまたは利益が伸び悩むことはあるか。

A：今期は技術者数を積み上げることができているため、24/3期は高い発射台から一年をスタートできる見通しである。そのため、引き続き積極的に採用費を投入する予定だが、24/3期は採用費の増加をトップラインの増加で吸収できると考えている。来期は過去最高売上高・過去最高利益を目標としたい。同時に採用PHのモニタリングをより一層強化し、生産性向上も追求していく。

以上