

個人投資家向けオンライン IR 説明会 質疑応答要旨

2024 年 1 月 6 日開催の個人投資家向け IR 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：派遣の施工管理は現場でどこまでの業務を任せてもらえるのか。

A：エンジニアのレベルにより異なるが、写真撮影等の工程管理や安全管理などを主に担当し、経験を積むと下請け業者に対する発注業務も任せてもらえるようになる。一方、予算に絡むお金の管理はゼネコンのプロパーが見ているところ殆ど。

Q：採用コストが低下できた理由について。

A：最近の業界のトレンドとして、自社採用に加えて、外部の人材紹介会社を使うようになってきているが、当社は自社の独自採用にこだわり、採用単価においても厳しい社内目標を設けている。また、当社は選ぶ面接ではなく、採る採用を掲げている。面接を通じて感じた求職者の良いところを拾い上げ、派遣先へ訴求し、配属につなげることを大切にしている。

Q：M&A を含めた資本政策について。

A：当社は固定資産への投資は殆どなく、大型投資は M&A しかない。調達には借入を優先して行う。

Q：IT エンジニアのように建設業界でもフリーランスが活躍する時代が来ると思うか。

A：施工管理は作業を担う職人と比べて労災のリスクが低いとは言え、他の業界に比べれば高い。高い安全管理が問われるため、雇用されていないフリーランスが認められることは恐らくないだろう。

Q：建設領域の未経験者に対する教育期間は。

A：約 1 週間、入社時に未経験者研修を実施している。

Q：現状の流通株式比率は何%か。

A：2023 年 9 月末時点で約 38%である。

Q：建設業界の就業者数がピークから 30%減少する中、どこから人財を採用しているのか。

A：大学や専門学校等の新卒採用のほか、業界未経験者の採用を強化している。経験者の採用としては、派遣として働いているエンジニアはもちろんだが、ゼネコンのプロパー社員の方が自由な働き方を求めて応募されるケースも少なくない。また、昨年は高砂熱学工業の子会社から技術者派遣事業を承継し、高いスキルを持つエンジニア約 120 名を獲得した。

Q：国内建設投資の見方はどうか。

A：大手ゼネコンを始めとした受注は現水準を維持、または緩やかに増加するものと考えている。

Q：建設技術者派遣市場においてシェアがまだ低いとのことだが、どのようにシェアを高めていくのか。

A：シェアを高めるためには、顧客企業と求職者、双方からの支持が必要。対顧客としては、採用強化により人財の供給力を高めるのはもちろんのこと、スパイダープラス様やブルーイノベーション様といった競争力の高い独自の技術やサービスを持つ外部企業と提携することで、付加価値の高い技術者を育成し、お客様の課題を解決していく。対求職者としては、満足いただける条件の揃った複数の派遣先を提案するために、大手ゼネコン・サブコンを中心に深耕営業を図り、豊富な案件を受注していく。加えて、M&Aを推進し、面取り合戦で大きな一手を打ちたい。

以上