

## 2021年3月期アナリスト向け決算説明会 質疑応答要旨

2021年5月20日開催の2021年3月期アナリスト向け決算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に表現の変更や加筆・修正を行っています。

- Q：顧客のニーズが未経験者・弱経験者から経験者に動いた背景を再度説明して欲しい。
- A：これまでは建設業界が全般的に慢性的な人材不足であったため、技術者の経験の有無を問わず顧客のニーズは高かった。しかし、新型コロナウイルスの影響を受け、民間を中心としたプロジェクトの延期により一時的に派遣案件が減少したため、顧客の需要が未経験者・弱経験者から即戦力となる経験者へ需要が移った。しかしながら、建設業界が依然として人手不足にあり、派遣技術者抜きでは建設現場が回らない状況であることに変わりはない。2022年3月期は経験者の採用強化を軸にしながら、いかに未経験者をマッチングできるかが重要となる。
- Q：2021年3月期の第3四半期から第4四半期にかけて売上高の伸長率が鈍化した理由について、営業スタイルの変更が現場の負担になったことも一因であったと説明されたが、具体的にどのような変更を行ったのか。
- A：2020年3月期は第1四半期から第4四半期にかけて技術社員数が右肩上がり増加したのに対して、2021年3月期は1年を通して+36人の微増で推移したため、第3四半期から第4四半期にかけて売上高の前期比伸長率が鈍化した。技術社員数が微増に留まった理由については、新型コロナウイルス禍における弱経験者の退職の増加、未経験者の新規派遣案件の減少といった苦しい環境下で、新基幹システムの2021年4月からの稼働に向けた受注案件情報の蓄積業務が営業担当者の負担になったことも一因であると考えている。
- Q：営業改革について、営業社員がワンストップで営業と技術社員のアフターフォローを行う体制への変更以外に取り組みはあるか。
- A：既存顧客に対する深耕営業の強化を進めている。従来は新規顧客の開拓に注力し、取引先の拡大による成長を志向していたが、今期からは生産性向上と顧客との強固な信頼関係構築の観点からも、既存顧客に対する増員を中心に技術社員数を増やし、売上高の拡大を目指す。
- Q：2022年3月期の採用計画について。
- A：年間の採用数は、1,200人と前期比+335人の大幅増を見込んでいる。1人当たりの採用費をコントロールしながら採用費の増額を行い、経験者をメインターゲットに採用を強化するほか、深耕営業の推進により効率的な案件受注及びマッチングに取り組み、技術社員数の増加を図る。

Q：2022年3月期の公表計画について、期末の技術社員数が前期末比120.8%の2,440人を見込んでいる一方、売上高は前期比110.2%の16,343百万円と伸長率が低いのは契約単価の減少を見込んでいることが要因か。

A：チャージアップ交渉は経営の最優先課題と位置付けており、派遣契約の更新時を交渉の機会と捉え、着実に契約単価の上昇を成し遂げていく。一方、2021年3月期は新型コロナウイルス禍の影響を受け、技術社員数が微増に留まったことから、2022年3月期の第1四半期から第2四半期の売上高は前期比で見るとスローな出だしとなる。下期にかけて技術社員数が積み上がることにより、売上高が伸長する予想の組み立てとなっている。

Q：株式会社アトモスの子会社化による影響は公表計画に織り込んでいるか。

A：織り込んでいない。業績予想に与える影響については現在精査中のため、確定次第早急に開示する。

以上