

## 2022年3月期第2四半期アナリスト向け決算説明会 質疑応答要旨

2021年11月15日開催の2022年3月期第2四半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：2021年4月に機械設計開発技術者派遣事業の株式会社アトモスを買収し、9月にはシステムエンジニアリング(SES)事業のバリューアークコンサルティング株式会社を買収したが、改めてM&A戦略の方向性を教えて欲しい。
- A：当社は長期業績目標として2030年3月期に売上高1,000億円を目指している。建設・プラント技術者派遣は伸びしろの大きい事業ではあるが、単一事業では達成が難しい。そのため、M&Aは企業成長の大きな選択肢であると考えており、M&Aにより他分野の成長性を取り込んでいく方針である。M&Aの対象としては、建設・プラント技術者派遣をはじめ、機械設計開発技術者派遣、SESの同業他社がメインターゲットになるが、その他の分野を検討する場合においても、付加価値の高いエンジニアに特化した人財サービスという軸を外すつもりはない。
- Q：どのようなグループシナジーを見込んでいるのか。
- A：付加価値の高いエンジニアに特化した事業ポートフォリオを構築し、「エンジニア応援プラットフォーム」を構築したいと考えている。建設・プラント技術者派遣事業では、未経験者の採用を強化しているが、経験者に比べて離職率が高い課題を持っている。ご縁があって当社で働きたいと思って入社いただいたにも関わらず、仕事の内容や条件が合わずに、毎年多くのエンジニアの方が志半ばで退職をされている。次の可能性を求めて前向きな思いでグループ外に羽ばたいていかれるのは良いことだが、このような形での退職はなくさなくてはならない。そのためには、エンジニアに対して代わりの選択肢の提案ができ、グループ内でキャリアアップやジョブチェンジをサポートする体制が必要となるため、プラットフォームを形成する一角として、機械設計開発技術者派遣のアトモスとSESのバリューアークコンサルティングの2社を買収し、当社グループに迎え入れた。また、2021年4月にグローバル事業としてベトナムに現地法人を設立し、人手不足が深刻化する日本企業に海外高度人材を派遣するスキームの構築に現在取り組んでいる。当初はゼネコンを対象に検討していたが、機械設計開発やITエンジニアへの拡大も期待できると考えている。