

第15回定時株主総会 質疑応答要旨

2021年6月24日開催の第15回定時株主総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：技術社員の定着率の2022年3月期計画について。

A：2022年3月期の定着率は75.8%(前期比+4.9pt)を計画している。2021年4月より、配属後の技術社員に対するアフターフォローを担当していたトラスト担当を廃止し、営業社員が派遣先と技術社員のマッチングからアフターフォローまでを一貫して担当する体制に変更した。派遣先と技術社員の状況を営業社員が把握することで、充実したフォローを徹底していく。また、営業手法についても、新規開拓による取引先の拡大から、既存顧客への深耕営業へ軸足を移す。取引の拡大による売上増はもちろんのこと、営業社員が派遣先とコミュニケーションを密に取り、技術社員との懸け橋となる効果を見込んでいる。これらの取り組みにより、定着率は徐々に改善できるものと考えている。

Q：プライム市場上場維持基準適合に向けた取り組みとして、現時点で決まっている政策を教えてください。

A：現状、プライム市場上場維持基準の内、流通株式時価総額100億円以上の要件に適合できていない。株主還元の観点のほか、企業価値の向上を目的に、様々な角度からコーポレート・アクションを検討している。具体的な計画・取り組みについては、本年9月から12月の間に東証へ提出・開示を予定している適合計画書を通じてお知らせさせていただく予定である。

Q：2020年4月の労働者派遣法の改正により、技術社員の給与ベースが上昇したということだったが、派遣先へのチャージアップ(契約単価アップ)交渉の進捗状況はどうか。

A：売上原価率の改善に向けてチャージアップ交渉を推進しており、2021年3月期の第4四半期から対前期比ベースで改善傾向に転じている。チャージアップ交渉は派遣契約更新のタイミングに行うため、2022年3月期における売上原価率の改善効果も段階的に出てくる見通しである。尚、同一労働同一賃金による派遣労働者の給与水準は毎年見直されるため、都度対応が必要になるが、2021年4月の売上原価上昇分に対しては、すでに上昇分を上回る契約単価の引き上げが出来ている。

Q：株式会社アトモスを子会社化したがる、同社の売上高は直近3年間横ばいで推移しており、直近年度の2020年2月期の営業利益は2百万円と殆ど利益が出ていない。原因と業績向上の対策を教えてください。

A：当社グループは、創業以来、建設・プラント業界への技術者派遣事業の単一事業で成長してきたが、これからは高付加価値のエンジニア派遣領域において事業の多角化を進め、更なる業績の拡大、並びに企業価値の向上を目指したいと考えている。

アトモスはこれまで営業や採用活動に対して十分に投資が割けない中、新型コロナウイルス禍においても売上高を大きく落とすことなく事業を続けてきており、同社の技術社員に対する顧客の高い評価が読み取れる。今後は当社グループの営業・採用のリソースを投入し、シナジーを生み出したい。これにより、売上及び利益の拡大を図る考えである。

以上