

個人投資家向けオンライン会社説明会 質疑応答要旨

2023年3月9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：取得案件数、採用数ともに大幅に増加しており、事業は順調に推移しているように見えるが、清川社長はどのような経営課題をお持ちか。

A：営業改革ならびに採用改革が奏功し、取得案件数や採用数などの足元の課題は改善しつつある。より一層成長していくために、今後はアライアンスやベトナム事業の取り組みにも注力し、業績向上に努める。

Q：来期業績について、どのようなイメージか。

A：売上高については、中期経営計画通り年平均成長率20%以上を維持していく。各段階利益については収益性を十分に見直し、株主の皆様のご期待に沿えるような業績を作りたい。

Q：今期は新卒を含めて年間1,501人の採用を予定されており、前期の834人から大幅に増加する計画だが、来期も更に伸ばしていけるものか。

A：中期経営計画に基づき、来期も採用数を伸ばしていく。引き続き採用プロセスの効率化に努め、採用力のさらなる向上を目指す。

Q：2024年4月に建設業界で時間外労働の上限規制が適用されるとのことだが、派遣エンジニアの人数がより多く必要となる需要増の効果と、時間外が減ることによる単価減少の影響について、どのように捉えているか。

A：時間外労働の上限規制適用は追い風になると認識している。実際にスーパーゼネコンを始め顧客企業を訪問した際に、規制適用に伴う潜在ニーズの強さを肌で感じている。また、当社では2018年より『長時間労働削減計画』を掲げ、段階的に時間外労働の削減に取り組んでいる。そのため、単価減少の影響はある程度抑えられると考えている。

Q：東京証券取引所から上場維持基準を満たしていない企業に対する経過措置期間について具体的な変更案が発表された。御社はプライム市場上場維持基準への適合を目指しているが、今後の方針に変更はあるか。

A：引き続きプライム市場上場維持基準の適合を目指す。流通株式時価総額の拡大については、足元の業績計画を着実に達成していくことが第一だと考えている。

Q：スパイダープラス社やブルーイノベーション社との業務提携は差別化が期待できる面白い取り組みだと思うが、研修の受講者を通して、今後、どの指標に効果が表れてくると考えているか。

A：研修を受講することで技術者の付加価値は確実に向上する。チャージアップを始めとした各指標をモニタリングし、効果検証を進め、ターゲットにする具体的な KPI を策定していく。

Q：今期営業利益が減少した要因は何か。また、来期はどのように挽回していくのか。

A：採用費への先行投資によって今期は減益予想としている。しかし、採用費を投入すると同時に採用プロセスを効率化したことで、採用単価を抑えながら採用数を増加させることができつつある。また、今期は技術社員数を十分に積み上げることができており、来期は高い発射台から一年をスタートできる見通しだ。そのため、来期も引き続き積極的に採用費を投入する予定だが、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。

Q：売上の伸び率に対し時価総額が低いように感じるが、どのような要因が考えられるか。

A：業績は計画通り進捗している一方で、市場からはもう一段階上の成長が求められていると理解している。また、内部留保が積みあがっていることで、成長意欲が低い印象を与えてしまっている可能性もある。オーガニックグロースはもちろんのこと、効果的な M&A 等を検討しながら、事業拡大に向けて意欲的に取り組むほか、株主還元を適宜検討していく。

以上