

個人投資家向けオンライン IR 説明会 質疑応答要旨

2024年3月22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：22/3期から23/3期にかけて、技術者数および売上高が大幅に伸びているのはなぜか。

A：22/3期から営業改革を社内で掲げ、営業プロセスを可視化して営業活動の標準化を図った。また、23/3期からは採用活動にも同様の取組みを導入し、営業と採用、事業拡大の足腰となる両輪の強化に注力した。その結果、22/3期には取得案件数が大幅に増加したほか、23/3期からは採用数を伸ばせたことが奏功した。

Q：建設技術者派遣業界において、現在コプロの事業規模は4番手に位置するが、3番手以内に入るためにはどのような施策が必要か。

A：現在、提供するサービス自体に大きな差異化は図れていないものの、直近の技術者数の増加率においては、当社は他社をアウトパフォームしている。引き続き、当社の強みである採用を強化し、高い成長率を維持していきたい。

Q：採用する技術者の年齢層は。

A：特に制限は設けていない。未経験者は20代から30代を中心に、経験者については幅広い年齢の方を採用している。

Q：社会全体が人手確保に苦労をしている中、社員の採用が思うように進まず、採用担当者の人員不足が成長鈍化を招くことは考えられないか。

A：採用担当の量と質は事業を拡大するにあたって極めて重要であるため、随時、現場を熟知した営業社員を採用部門へ配置転換し、体制を強化している。今後も採用を拡大していくにあたり、採用担当を積極的に増員、育成していく方針である。

Q：今後、まとまった数の技術者が定年退職を迎え、定着率が悪化する懸念はないか。

A：当社に在籍する技術者数の大半は20代～30代であるため、懸念はない。

Q：清川社長が保有する株式の売り出しは考えているか。

A：お話しできる具体的な予定はないが、時価総額を上げていくためには、流動性を向上させる必要があると考えている。もし売り出す場合には株価や市場環境等を見ながら、丁寧に説明を行い実施していく。

Q：24年問題はコプロにとって追い風になるのか。

A：時間外労働の上限規制が建設業にも適用されることにより、人財の需要は着実に増えていくため、当社にとって追い風になると考えている。

Q：25/3期は24/3期以上に採用数を伸長させていくか。

A：トップラインを伸ばしていくために、25/3期も採用数を伸ばしていく計画である。

Q：引き続き採用数を拡大していくとのことだが、それに追いつくほどの需要は今後もあるのか。

A：需要については安定して高い水準にある。建設業界は人手不足が慢性化しており、採用が追い付かないような状況である。

以上