

2024年12月期上半期 決算説明会 質疑応答要旨

日時：2024年8月22日（木）

説明者：代表取締役会長 兼 社長 田崎 ひろみ

取締役 管理本部長 CFO 沖野 俊彦

Q1: 賃上げや企業側のリテンション強化は、今後の国内人材紹介事業にどのような影響を与えそうですか？

A1: 今年度の1Qは賃上げに伴い人材の動きが鈍化していましたが、一時的な動向であり、足元では回復傾向にあるため、今後賃上げが継続したとしても大きなリスクになるとは考えていません。

Q2: 貴社の国内人材紹介事業と、他社のダイレクトリクルーティングとの競合についてはどのように認識されていますか？

A2: ダイレクトリクルーティングは大量採用する求人の場合には効果的ですが、ミドル・ハイクラスの1ポジション1名の採用には効率面から不向きなケースが多く、当社のようなエージェントの方が強みを生かせます。また、採用コストに関しても、エージェントに支払う手数料とダイレクトリクルーティングの利用料では、あまり大きな差はないため、ミドル・ハイクラスの人材採用では、最適な人材をご紹介できるエージェントの方が有効かと思われます。また、当社としてはプラットフォーム型の事業者では取り扱わないエクスクルーシブな求人案件を多く扱えるように努めています。

Q3: 上半期はコンサルタントの離職率の低減ができましたが、今後も低い水準を継続できるという手ごたえは感じていますか？

A3: 離職率の低減は、リテンション施策の成果と思われます。今後も同水準（7.9%）を維持することは難度が高いですが、10%以下を維持できるように努めてまいります。コンサルタント一人ひとりのキャリア形成を積極的に支援しており、海外勤務やバックオフィスへの異動など複数のキャリアの選択肢、機会を作れるような人事制度を設計しています。

Q4: 第2四半期の業績状況について教えてください。上半期の業績は、期初計画に対してやや未達だったと思いますが、第1四半期の落ち込みの影響が大きかったと思います。第2四半期のみで見ると期初計画と対して、売上、GP（売上総利益）、営業利益は達成したのでしょうか？

A4: 第2四半期の業績は、概ね公表している年初計画値に近い水準となりました。

以上