

質疑応答：人材サービスの在籍人数について

司会者：「前年比で在籍人数が伸びていないようですが、今期の製造生産系人材サービス、エンジニア系人材サービスそれぞれの在籍人数の見通しはいかがでしょうか？」というご質問です。

清水：基本的にはお客さまの状況の影響を受けることになるものの、製造生産系人材サービス、エンジニア系人材サービスを含めて、1年間で1,000名程度増やしていく計画となっています。その内訳については、お客さまの動向によって前後すると考えています。

在籍人数が増えていない一番大きな理由は、やはりお客さまの生産状態が非常に不安定であるということもあり、人材募集に積極的に投資してこなかったことによるものだと思います。

質疑応答：ツナググループとの資本業務提携について

司会者：「ツナググループとの資本業務提携と現在の進捗を教えてください」というご質問です。

清水：今回、ツナググループと資本業務提携するにあたり、プロジェクトを設立しました。どのような領域にシナジーがあるかについて、双方のメンバーで議論しています。

もともとLeafNXT社という合併会社を設立し、そこでさまざまなことに挑戦していましたが、ツナググループと資本業務提携したことにより、より踏み込んでいこうと考えています。

すでにいくつかの我々の主力のお客さまに対して、ツナググループと共同で工場人事や本社人事の機能の一部を代替するご提案をしています。まずはここから取り組み、ステップを上げながらお客さまへのサービスメニューを増やしていこうと思っています。

もう1つは、先ほども少しお話しした mismatch0 を目指したプラットフォーム作りや、採用コンソーシアムに参加していただくメンバー作りなどについて、ツナググループと一緒に取り組んでいる状況です。

質疑応答：中期経営計画最終年度の見通しについて

司会者：「中期経営計画の最終年度である2028年3月期の在籍人数は、どの程度を想定していますか？ また、エンジニア系人材サービスの売上規模はどの程度まで拡大する見通しですか？」というご質問です。

清水：仮に売上が4割上がったら、在籍人数も4割増えるというわけではありません。なぜならば、それぞれの方々の専門性を高めながら、1人当たりの月の売上を増やしていこうと考えているからです。

エンジニアというものも1つの切り口にはなると思います。そのような中で、どこまでをエンジニアと定義するかという問題もあります。世の中でいう、いわゆる研究開発をエンジニアと定義すると、率直に申し上げて、私どものエンジニアにはそこに当たらない方もいます。

設備保全の専門職の方々も含めて、今在籍している2,000名弱の方々のうち、今後向こう3年間で3割程度の比率までエンジニアの方々を増やしていくことにより、1人当たりの売上を伸ばし、収益性を高めていく計画を想定しています。