

質疑応答:売上増加の一方で利益が減少した背景と要因について

質問者1：最後のご説明のところで、今回売上は増加した一方で、利益は減少となったというお話がありました。これを整理すると、結局、もともと見ていた計画より、一人当たりの稼働時間が厳しい状況の中、あえて人を入れることによって、利益が見ていたとおりにとはならなかったということでしょうか？ 減益の要因として、これが自動車関連で出たと理解してよろしいでしょうか？

逆に言いますと、トップラインが増額になったことについて、どのように理解すればよいのでしょうか？ 期初計画に比べて売上が増額された部分も教えていただきたいです。

清水：まず基本的に、トップラインは当初の計画より、実は第1四半期から相当前倒しで伸ばすことができているため、その積上げになっています。一番大きく影響を受けているのは9月です。先ほどのアカウント企業における3,250名くらいの方々の売上が、1人あたり12万円以上と、昨年の正常な状態と比べて低くなっており、結果として売上も低くなっています。

しかし、これを承知の上で我々は増員を実施しており、また、今在籍している方々を定着させるために給与の補填などを行っています。お客さまも給与の一部補填の費用をくださっていますが、残念ながら、むしろその費用は我々の利益に残すわけではなく、そこに我々の費用を付け加えて出すことによって、離職を抑えるということを行っていた背景があります。

これにより8月は若干影響が出ていますが、やはり大きく影響が出たのは9月の単月でした。結果としては、先ほどお伝えしたとおりに、収益が下がっているものの、在籍人数は当初の計画よりも早く、第1四半期からスピーディに伸びています。一人当たりの売上は低いのですが、在籍人数がそれを補うかたちで増収になっているとご理解いただければと考えています。

質問者1：分野で言いますと、自動車分野と電子部品、半導体のどちらになりますでしょうか？

清水：ほぼ自動車分野です。ほかの業種についても全部調べてみましたが、昨年と比べて遅れているものはありません。ただ、目に見えない領域では、自動車ほどははっきりはしていませんが、半導体の調達不足で、時間外によりもっと伸びている業種があるかもしれません。現状としては、我々もそこまで捕捉できていません。

質問者1：そうすると、自動車以外はほぼ、もともと見ていたとおりにであるという理解でよいのでしょうか？

清水：おっしゃるとおりです。

質疑応答:最終決算の見通しや新規事業の目標について

質問者2：先ほどの清水社長のお話では、特に最大手の自動車メーカーで12月・1月の生産レベルが一気に戻ってくる状況が続くのであれば、今回の下方修正よりもかなり上にいくと聞こえました。

仮にそのようになった時に、中計の最終目標に向けて、最後にジャンプアップするために、いろいろな費用を先行的に投じていくお話をされています。仮に24億円の営業利益よりも上にいきそうになった時は、今期は先を見て一転、費用を先行的にいろいろなところにかけていく考えですか？

今回1回修正しているため、元の30億円に向けて上にいきそうであれば、自然体で利益が出るような決算を目指されるのか、決算に対する考え方を教えてください。

もう1点の質問は、新規事業の今期5億円の目標についてです。先ほど、AIソリューションサービスでプロトタイプができ、下期から売上が立ってくると説明されました。その結果、5億円がクリアできるという考えでよいか確認させてください。

清水：1つ目の質問について、今期は営業利益で6億円修正していますが、実は本来来期につながるための投資は落としていません。先ほど、再来期の40億円を超える部分という伝え方をしましたが、例えば2月・3月が、もし12月・1月のような水準になれば、おそらく過去に類のないような収益構造になってくると考えます。その部分は、今のベースのところの期末の利益に乗っていくという決算になると思います。

我々もそこをどのように読むのかというものがありますが、お客さまから情報を取れない状態で、希望的観測で積むのはまずいということです。2月・3月については通常のレベルという置き方で書いたため、これを割り込むことがないというのが私の読みです。

新規事業については、AIあるいはアノテーション以外にも、アメリカで盛んなHR Techというものがあります。既存の事業領域において、HR Techを使ったトライアルも、今すでに始めていることがいくつかあります。これらをしっかりと実証し、その後には外販していきます。率直に申し上げますと、新規事業については、売上計上の時間軸がずれるかもしれません。

ただし、以前この計画をお話した時にもありましたが、3年目となるこれらの新規事業から18億円の利益を出せる事業を作っていくことに大きな目玉を置いています。いくつかトライして計画よりうまくいくことも十分に考えられますが、売上のスケールはビジネスモデルの取りようでどうにでもできるため、少なくとも3年目には、むしろ18億円の利益が稼げる事業を確実に作っていきます。足元の今期5億円になるかならないかは、実はそれほど大きく問題視していないとご理解いただければと思います。

質疑応答:第2四半期の採用人数と今後の採用ペースの計画水準について

司会者：「第2四半期で実施した採用人数と、今後の採用ペースの計画水準をお教えてください」とのご質問です。

清水：採用の状況について、今年の事業計画は、上期と下期では大きく考え方を変えています。下期は、10月1日から自社サイトのプロモーションを打っています。半期で3億円のプロモーション費用をかけ、自社サイトからの流入量が今の6割を超える状態にし、1,000名の採用を実現するのが今期のひとつの考え方です。

一方、上期の状況は750名程度のため、本来採用したい人数の75パーセントの出来栄という状態です。残念ながら、8月だけはコロナ禍の拡大とお盆休みなどの影響があり、650名程度まで落ち込んでいますが、それ以外の月は750名程度を実現しています。

ちょうど11月の足元の状況を見ると、ようやくプロモーションの効果が出て、おそらく900名近く、あるいはそれを越える採用ができる状況になっています。