

2023年3月期第3四半期決算に関する質疑応答集

当社の 2023年 3月期 第3四半期決算に関して、これまで株主および投資家の方々からいただいたお問い合わせについて、その内容と回答について、以下の通りお知らせいたします。

Q1

第3四半期累計期間において、売上高、営業利益の進捗率がいずれも通期業績予想の75%に達していませんが、事業、業績進捗はどのような状況でしょうか。

A1

通期業績予想に対して、売上高の進捗率は70.8%、営業利益の進捗率は60.7%となっておりますが、ほぼ当初計画通りの進捗となっております。

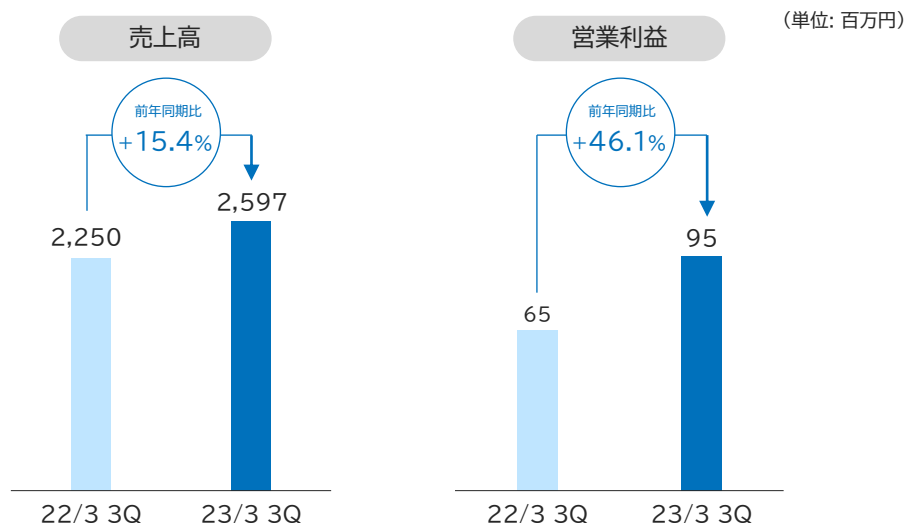
新型コロナウイルス感染症拡大の影響もあり企業のDX推進ニーズは堅調に推移していると考えられます。また、当社のITエンジニアリングサービスはストック型に近いビジネスモデルとなっており、新規に獲得した案件が既存の売上高および営業利益に上乗せして積み上がっていく性質を有しております。

Q2

売上高および営業利益について、前年同期比の状況を教えてください。

A2

第3四半期累計期間において売上高は前年同期比15.4%増、営業利益は同46.1%増と大幅な増収増益となっております。売上高の増加は、主に主力であるIT エンジニアリングサービスの売上が営業人員増およびアカウント数増によって増加したことによるものであります。営業利益の増加は、売上の増加に伴うもの、および、自社エンジニアの増加による売上総利益率の向上によるものであります。



Q3 御社の重要経営指標の一つである「アカウント」とは何を指しているのでしょうか？

A3 当社では案件や人材情報のやり取りを日常的に行う同業他社の連絡先を「アカウント」と称し、その数は2022年3月末時点で約5,200件となっております。「アカウント」はエンジニア直接ではなくそのエンジニアを売り込む営業担当者に紐づいているため、反応が早い、エンジニアの情報が常に更新されている等の利点があり、マッチングの効率化や最適化に寄与しています。アカウントが増加するほどマッチングは更に効率化・最適化し、売上増加は勿論のこと、顧客満足度の向上・契約の長期化等に繋がるため、当社ではアカウント数を重要経営指標としています。

Q4 企業のDX推進やIT人材サービスを謳う企業は多いと思いますが、競合と比較しての貴社の強みを教えてください。

A4 約5,200件の「アカウント数」として蓄積されたデータベースが当社の強みであり、案件や人材を確保する上での他社との差別化要因となっております。クライアント企業にとっては人材調達窓口が一本化でき、最適な人材を効率的に見つけることができるため、当社はより多くの案件成約が可能になります。また、当社は国内 11 拠点で事業を行っており、日本全国で採用活動を行っていることも強みとなっております。給与水準は東京と同じであり、高い技術レベルが要求されるエンジニアのスキルアップにつながる案件が充実していることから、地方在住の優秀な人材を確保することができます。

Q5 株主還元方針について教えてください。

A5 当社は、株主に対する利益還元を経営の重要課題のひとつとして認識しております。しかしながら、当社は現在、成長過程にあると考えているため、内部留保資金の充実を図り、財務体質強化・優秀な人材の採用及び育成・内部管理体制強化等の原資として有効活用し、企業価値をさらに高めることで株主の期待に応えていきたいという考えがあります。現時点において配当実施の可能性及びその実施時期については未定ではありますが、今後の業績動向、財政状態及び成長戦略等を総合的に勘案しながら、中間配当及び期末配当による株主への利益還元を努めて参ります。