

2023 年 2 月期第 3 四半期決算説明会 質疑応答集

この質疑応答集は、決算説明会にご出席の皆様からいただいた主なご質問をまとめたものです。
なお、理解促進のために一部内容の加筆・修正を行っております。

●人材サービス事業について

Q1. 訪日外国人が増えてきています。これにより、今後数ヶ月でバイトルの売上の回復に弾みがつくと思われるか。

A1. 訪日外国人の増加をはじめ、全国旅行支援により人流が急回復している影響で、飲食や観光関連などのサービス業の採用ニーズが急増していると認識しています。この動きを追い風とし、引き続き業績の伸長に努めてまいります。

Q2. 2023 年 10 月以降のアルバイト・パート・派遣求人メディア市場における景況感、営業状況について教えてください。

A2. アルバイト・パート・派遣求人メディア市場は、コロナ禍前（2020 年 2 月期）と同水準までは戻っていないものの、緩やかな回復基調にあると考えます。このような状況下で、当第 3 四半期は比較的堅調に契約社数を伸ばすことができました。また、当社の市場シェアの獲得も着実に進んでいると考えます。

Q3. アルバイト・パート・派遣求人の時給の上昇傾向は、バイトルの売上に対してどのような影響があるのかを教えてください。

A3. バイトルの売上においては、ポジティブな影響があると考えます。

当社は「ディップ・インセンティブ・プロジェクト」の実施により、アルバイト・パート・派遣求人の時給上昇をリードしております。このプロジェクトはユーザーである求職者の皆さまよりご支持を頂いております。その結果、バイトル等をご利用いただく機会が増えています。

また、このようなユーザー数の増加は新規顧客の獲得やリピートにつながり、結果として当社の売上にプラス影響が生じると考えます。

Q4. 人材サービス事業全体における 1 社（ユニーク※¹）あたりの契約単価は回復基調にある一方、バイトルの契約単価に限ると回復が弱いように思われます。この差異の要因について教えてください。

A4. 当期から適用された新収益認識基準により、例えばバイトルとほかの商品を併売し、バイトルを定価販売、ほかの商品を割引販売した場合、会計上は両商品の割引率を均等とすることとなりました。このため、新収益認識基準適用前よりもバイトルの契約単価が低く見えることが、差異の主な要因と考えます。

なお、営業面では、クロスセルにより 1 社あたりの契約単価を引き上げる施策を推進しております。結

果として、2022 年 12 月末日時点の人材サービス事業全体における契約単価は、コロナ禍前（2019 年 12 月末日）とほぼ同水準となっております。

Q5. 人材サービス事業の契約単価上昇は、クロスセルの成果等の内部要因が寄与しているのでしょうか。もしくは外部要因が関係しているのでしょうか。

A5. 前述のとおり、クロスセルをはじめとする営業努力はもとより、各サービスの品質向上やプロモーション等の施策が奏功しています。また、市場が緩やかな回復基調であることも、契約単価上昇に寄与していると考えます。

●DX 事業について

Q6. 月額課金対象社数の伸長を加速させるための施策はありますか。

A6. 新規顧客の獲得と既存顧客の維持、それぞれの観点からの施策があります。まず、新規顧客の獲得については、既存の人材サービス事業の顧客チャネルに加えて、代理店による販売を強化していきます。また、既存顧客の維持については、カスタマーサクセスの強化及び提供製品の機能向上をはかり、継続してご利用いただけるように努めております。

併せて、今後は採用・人事領域以外の DX 新製品（常連コボット等）の販売についても強化してまいります。

Q7. DX 事業の「月額課金対象社数」は、当初計画の下限に近い推移に見受けられます。これは既存顧客へのクロスセルを強化していることが要因でしょうか。また、社数の伸長に注力した場合、利益率にどのような影響するのでしょうか。

A7. “「月額課金対象社数」が当初計画の下限に近い推移であること”と“既存顧客へのクロスセル”の相関関係はありません。また、社数が伸長した場合も、利益率にはプラスの影響が生じると考えます。

●全体について

Q8. 当第 3 四半期の広告宣伝投資が当初の予定より少ないように思われます。その理由について教えてください。また、翌四半期の広告宣伝投資に関する考えも教えてください。

A8. 当第 3 四半期の広告宣伝費は前四半期と同様に、「ディップ・インセンティブ・プロジェクト」によるプロモーション効果やアプリ経由の応募数増加等により、投資の効率化が進みました。

なお、翌四半期は、インバウンドの回復や繁忙期の需要を捉えるため、過去最大規模^{※2}のプロモーションを行う予定です。

【脚注】

※1 バイトル、バイトル NEXT、バイトル PRO、はたらこねっとのうち、複数サービスをご契約いただいた場合 1 社としてカウント

※2 広告出稿量および広告宣伝費（新収益認識基準）で比較した場合

以 上