

2023 年 2 月期第 2 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. アルバイト・パートの求人市場がコロナ前水準に回復するには、どのような条件が必要と考えていますか。訪日観光客数が戻れば回復できますか。それとも、それ以外の条件が必要なのか教えてください。

A1. 訪日観光客も一つの要素ですが、新型コロナウイルス感染症の感染症法における分類の引き下げなどの動きに比べ、各種イベントが以前のように行われるなど、人々が気兼ねなく行動・生活できるようになる必要があると考えています。ここに向けて徐々に前進している印象を持っています。

Q2. アルバイト・パート・派遣求人メディア市場におけるディップのシェアが 23.7%に拡大し、競合媒体との差が縮小しているとのことですが、シェア拡大の要因について教えてください。

A2. さまざまなプロモーションで多くの応募者を集められていることがシェア拡大に繋がっています。くわえて、DX ツール（面接コボット）を使って面接・採用につなげるなど、競合他社にはないサービスを展開できていることも一因です。

Q3. 今後飲食店が忙しくなる中で、飲食店の採用が難航する場合は、求人広告単価が上がるため、貴社にとってプラスと考えてよいのでしょうか。リスクはありますでしょうか。

A3. 当社にとってはプラスです。特に飲食店は、バイトルが得意としている業種であり、顧客企業に効果的なご提案ができると考えています。くわえて、DX 商品の提供を通して労働力不足の解消に貢献するなど、求人広告と DX 商品の両面から支援をしていきたいと思えます。

Q4. バイトル PRO の売上が好調のようですが、CPA はどのような状況でしょうか。

A4. 現在、バイトル PRO のプロモーションの目的は応募獲得というよりも認知度向上です。このため、重要な KPI としては、CPA ではなく認知度と考えております。

●DX 事業について

Q5. 求人広告代理店による販売の強化や常連コボット for LINE の拡販などにより、下期以降の成長をどのようにみていますか。本格的な成長加速は来期以降でしょうか。

A5. DX 事業の今後の成長ペースに関しては、いくつかのファクターがあると考えております。代理店による販売強化ならびに常連コボット for LINE の拡販等の進捗次第であり、現状では新予想レンジに収まるものと考えています。

Q6. DX 事業の月額課金対象社数について、前四半期比で見た純増数がやや鈍化したように見えます。これは、人材サービス事業の既存顧客へのクロスセル展開が一巡し、今後は機能や商品ラインナップ拡充による ARPU を向上させていくフェーズに入りつつあると考えた方がよいでしょうか。

A6. 月額課金対象社数、ARPU のどちらも伸ばせると考えております。人材サービス事業の市場シェア拡大による顧客の増加や求人広告代理店による拡販、また、常連コボット for LINE という販促の DX 商品の販売などで社数の増加を目指します。くわえて、クロスセル、商品ラインナップの拡充により ARPU の向上についても引き続き行ってまいります。

以上