

## 2021年9月期通期決算説明会 質疑応答

日時:2021年11月9日(火)15:00-16:00

登壇者:代表取締役 執行役員社長 舟橋孝之、取締役 執行役員 藤本茂夫

決算説明会の主な質疑応答の内容です。内容につきましては、ご理解いただきやすいよう、部分的に加筆・修正しております。  
回答は全て代表取締役の舟橋が行いました。

質問1:ESG 関連項目について、現在の状況と今後の計画を教えてください。

回答1:まず環境面について、CO2削減委員会を設置し、現在のCO2排出量調査から始めています。

あわせてCO2削減方法、社内への徹底方法の2つを検討しております。

当社では研修テキストにおいて紙を多く利用しております。

CO2削減において、紙の削減も大きな課題として最優先で取り組んで参ります。

(決算説明資料 P.45 参照)

ガバナンスについては、社外取締役の追加を次回総会で予定しています。

あわせて、任意の指名報酬委員会も設置予定としております。

なおこれらの事項は、年内発表目標統合報告書に掲載する予定です。

質問2:研修のオンライン構成比および、顧客のオンライン研修に対する意識変化について教えてください。

回答2:コロナ禍の収束後も、講師派遣型研修のうち約4割、公開講座は約6割程度がオンラインで開催されると考えています。これは、オンラインの利便性に加え、顧客にとって会場や交通・宿泊費のコスト削減効果が理由です。

研修の中でもスキルをつけるようなものはオンラインでも効果的ですが、新入社員研修や管理職研修など、階層別研修では対面研修のほうが効果が高く、テーマに応じて対面かオンラインかを選考される傾向にあります。

質問3:Web マーケティング分野は競合も多い領域ですが、成長戦略について教えてください

回答3:市場と価格が安定しているWeb マーケティング業界は参入に値すると考えます。

当社は自社でWebを開発、活用し、売上向上と人材採用を進めてきました。

Web ページの作成やメディアミックスアプローチなどの自社ノウハウを活かし、

中小企業を中心に顧客の課題解決を行って参ります。

(決算説明資料 P.20 参照)

質問4:中期経営計画では人件費を中心とした販管費増加率に比べ、増収率が物足りなく感じます。  
23年度以降の売上につながる費用増と考えてよいでしょうか。中期的な目線で教えてください。

回答4:21年9月期の営業利益率は32.1%でした。これはコロナの影響により人材採用を抑制していたためです。22年9月期以降は通常通り、人材採用を行うため、21年9月期に比べ販管費は上昇します。  
(決算説明資料 P.8 照)

また増収率については、22年9月期、23年9月期に商品開発、セグメント別戦略が成功すれば、それらの先行投資が売上に繋がると考えております。

質問5:DX人材育成が成功していますが、今後DX人材派遣ビジネスの可能性について教えてください。

回答5:新人・若手のDX人材の育成を中核に置いているのはコストメリットがあるからです。  
DX人材派遣については、今後参考にさせていただきます。

質問6:採用増加のために考えていることを教えてください。

回答6:性別、年齢、学歴にこだわらず、独自のアセスメントを利用し、論理力と高いエネルギー(新しいことに挑戦する力)の両方を持つ人材を採用しています。  
また大学卒業に限定せず、高校、高専、専門学校、大学院生など幅を広げ、能力と意欲のある人材採用を検討しております。DXの展開を考えると年齢が若いことは強みになります。

質問7:中小企業への営業強化方法について教えてください。

回答7:22年9月期よりグロウビジネス、セールスデベロップメント(インサイドセールス)という営業部隊を新設しました。経営層へのアプローチを強化し、研修提案から企業の課題解決を図って参ります。  
(決算説明資料 P.19 参照)

質問8:21年9月期の講師派遣型研修延期における回復見込み、売上へのインパクトを教えてください。

回答8:21年9月期同様、10月から予算消化の3月にかけて戻ってくると想定しています。  
現在、問い合わせは昨年比3割増となっており、既に需要回復の動きがあります、  
なお、売上のインパクトは業績予想に織り込んでおります。

以上