

2025年3月期 「株主様ミーティング」結果のご報告

実施日時:2025年3月7日(金) 14:00-15:00 (60分)

実施方法:Zoomウェビナー形式

参加者総数:14名

参加希望者総数:316名 - 2024年12月～2025年1月にかけて実施した株主様オンラインアンケートの回答者
1,560名の中で参加ご希望をいただいた方の数

株主の皆様に当社の事業の取り組みや姿勢についてご理解を深めていただくことを目的に、年に1回、株主様ミーティングを実施しております。

今回は、当社の事業の取り組みや姿勢についてよりご理解を深めていただけるよう、ウェビナー形式にて開催しました。

ご参加いただいた株主様におかれましては、平日のお忙しい中、誠にありがとうございました。
心からお礼申し上げます。

アジェンダ

- プレゼンテーション(20分)
 - 登壇者: 沈 みづほ
IR and PR Group Manager
- 質疑応答



いただいたご質問・ご意見

- HRテクノロジー事業
 - アメリカの人材市場の見通しについて、5月の決算発表の際に、社長がアメリカの求人件数は18-24か月程度減少を続けた後で底を打つ可能性が高いという話をしていたが、どのタイミングで回復するを考えれば良いか
 - マネタイゼーションに関して、Urgent Hiring Label、Matched Candidates、Candidate Targeting等に関して決算で言及がされていたが、これらのうちどれが増収に最も貢献しているのか
 - 今後もマネタイゼーションの進化による収益性の改善スピードは今期と同程度のものを期待できるか
 - 30%中盤の調整後EBITDAマージンが継続しているが、今後市場が回復した後も同程度の調整後EBITDAマージンを期待できるのか
 - 過去2年で2回の人員削減を行ったが、景気回復期に対応できるか。また、採用を再開する予定はあるか
- マッチング & ソリューション事業
 - 中期で調整後EBITDAマージンを35-40%に改善させるという目標を発表していたが、どういった取組みを行うのか
 - 今年度は昨年度より販促領域の調整後EBITDAマージンが2%改善する見通しのことだが、その背景は何なのか
 - 販促領域の各サービスのうち増収を牽引している領域はどこか
 - Airウォレットの営業戦略について、銀行と組んだすばらしい企画と思うが「使えるお店が少ないと」が最大の弱点と思う

いただいたご質問・ご意見(続き)

- 人材派遣事業
 - 日本が好調な背景は何か。また海外はどういった背景で減収しているのか
- コーポレートアクション
 - 買収と合併に関して、どういったマーケット、企業を探しているのか
 - ネットキャッシュを6,000億円水準まで減らしていく目標の一環として、増配が期待できるのか
- その他
 - プロスポーツチーム(NPB・Jリーグ・Bリーグ等)のオーナーになる考えはあるか

ミーティング参加後のご感想

- 会社の方向性がよく理解できたので、次回も参加したい
- 株主総会で聞けないことを質問したいので、次もぜひ参加したい
- 事業内容の説明が少々難しく、あまりよく理解できなかった
- 次もぜひ参加したいが、会社の雰囲気がよくわかるようにリアルでも開催してほしい。勤務時間为了避免、平日の夕方に開催してほしい