

フォースタートアップス株式会社（7089）

2023年3月期第1四半期決算説明会（2022年8月24日実施） 質疑応答サマリー

質問1：

第1四半期は受注、売上、利益とも好調に推移しましたが会社想定を上回ったのでしょうか？また、通期会社計画を変更されなかった要因についてお聞かせください。

回答：

人員の確保が計画通りに推移している中で、第1四半期は想定よりも良い着地をしていると捉えております。ただし、当期は積極的な採用活動を継続しており、採用・育成のコストの増加を想定しております。さらに言えば、マーケットの不確実性もまだまだ存在していると考えております。

当社は、第1四半期は過去最高の受注高、ならびに良い売上高で進捗してまいりましたが、上記を踏まえた上で、現時点では計画変更を想定しておりません。今後、第2四半期、第3四半期の進捗によりまして、改めてみなさまと対話させていただければと考えております。

質問2：

資料10ページ目のKPIを拝見すると、単価は上がっていますが、紹介件数は伸び率が低くなっています。これは高単価案件を重視したことによるもので内部的な要因なのか、それとも何か要因があるのか教えてください。

また、足元のマクロ環境を受けた事業状況は影響軽微とのことでしたが、それは足元の受注状況において軽微である、という理解で良いのでしょうか？

回答：

まず1点目、単価の向上についてですが、当社のタレントエージェンシーとしましては、SaaSバブルの崩壊などとうたわれる中、各社の採用計画は前年対比で若干の減少傾向があります。そういった中で私たちは営業戦略上、エンジニアの支援、ならびにCXO・経営幹部などの支援などに大きくフォーカスした結果、単価が向上しましたが、決定件数は過去最多タイの水準に落ち着いております。

次に2点目、足元のマクロ環境の影響についてですが、当社は、最も力強く成長する企業を理解できる、把握できる立ち位置におります。ですので、市場環境の影響を受けることも一部ありますが、営業戦略をフォーカスすることにより足元では力強く成長しており、売上高だけでなく、受注も好調に推移していると捉えていただけると幸いです。

以上