

# Annual Report 2018 The First Quarter



2018年6月期  
第1四半期レポート

# SCG



2018  
The First Quarter  
TOPICS

人材派遣事業 吸引力を背景とした

## コミット型提案で シェア拡大

WEB/アドテク事業

## 新サービスの 販売拡大

BPO事業

## 新規BPOセンター開設で 受託能力強化

2018年度売上

# 1,000

億へ  
順調なスタート

## contents

---

- 01 財務ハイライト
- 02 各事業の実績(主要トピックス)
  - 人材派遣・紹介事業
  - BPO事業
  - WEB/アドテク事業

## 財務ハイライト

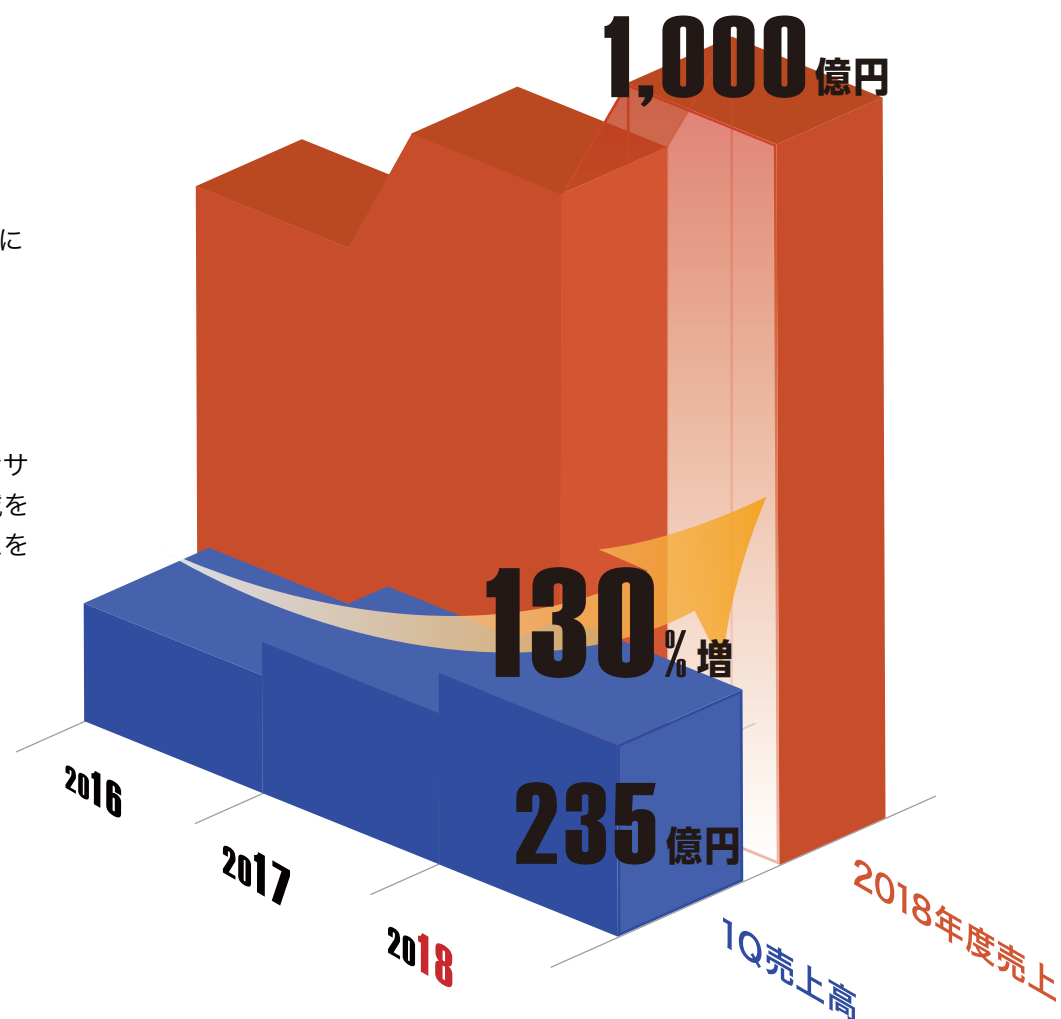
連結売上高1Q実績 **235** 億円 (過去最高値) | 前年比 **130%**

### 外的成長要因

- 有効求人倍率が1.62倍と高水準で推移し、人材サービスに関する市場は拡大

### 内的成長要因

- 人手不足を背景に、人材派遣事業に加え、BPO・人材コンサルティング・WEB/アドテク・障がい者支援など、人材領域を取り扱うグループとして、需要に対し様々な形でサービスを提供

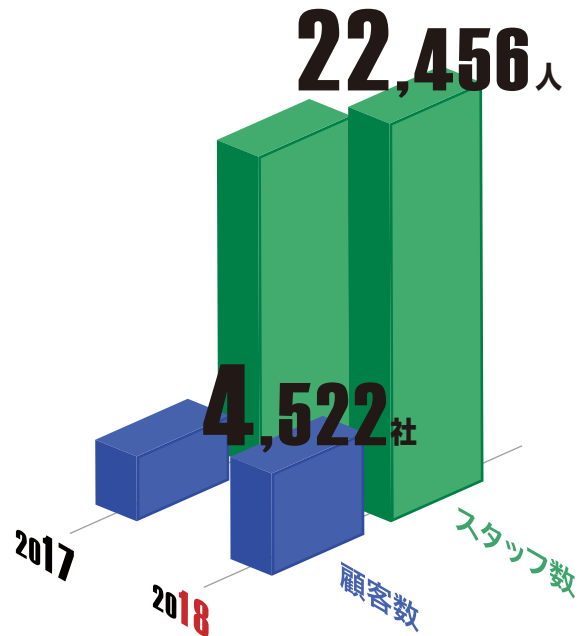


## 各事業の実績(主要トピックス)

### 人材派遣・紹介事業

売上前年  
同期比 **127%**

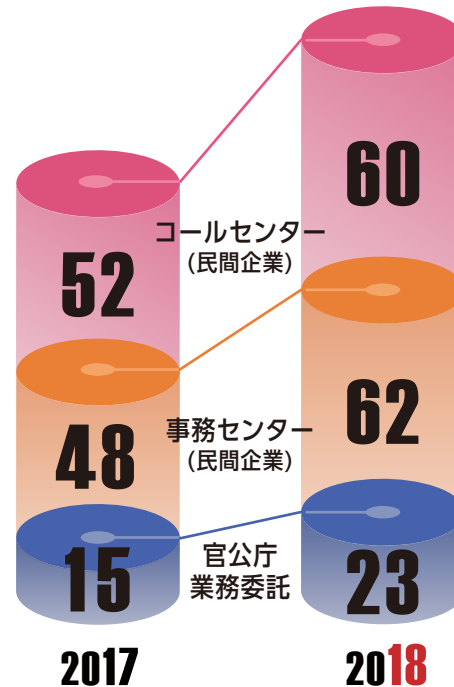
- 祝い金・寮・送迎等スタッフ向けサービスの強化による吸引力UP
- クラウドサービスによるスタッフフォローを強化し定着UP
- 吸引力を背景としたコミット型提案による受注拡大



### BPO事業

売上前年  
同期比 **187%**

- 新宿BPOセンター開設による受託能力拡大
- 人員増強による営業組織の強化
- 官公庁委託案件の継続履行



### WEB/アドテク事業

売上前年  
同期比 **173%**

- インタツアー®(学生の職場見学&インタビュー、見学レポート作成・発信)等の新サービス受注拡大
- 採用サイトに応募管理システム、解析ツール運用等を追加し、サービス内容を向上
- indeed広告運用の販売拡大

