

2024年9月18日 アナリスト・機関投資家向けオンライン説明会

主な質疑応答

(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。)

Q. 技術者数について、中期経営計画目標の1,600人は難しい状況の中で、業績目標を達成するためには、後どの程度増やすことができればクリアできるのか。

今のペースで下期も進めば、十分達成できるペースなのか。

A. 1,600人の目標に対する状況は、残すところ本年度期中に採用可能な人員カテゴリーとしては新卒の10月入社者、毎月入社する一般採用です。マイナス要因は離職率です。それをいかに抑えていくか、純増の人数をどう積み上げていくかにかかってまいります。非常にマイナス乖離人数が大きいことから、現実的な増員可能なカテゴリーから話しますと、売上高においては中期経営計画目標数値の達成はかなり厳しい状況にあります。しかし、技術者単価の上昇が予想を上回り推移しておりますので、利益面、利益高並びに営業利益率の面におきましては、中期経営計画の予想を上回る状況で現在、推移しております。

Q. 来年4月の新卒入社は、現在、どの程度、確保できているのか。

A. 2025年新卒採用目標数は、200人を計画させていただいております。現在、約80%の獲得率、充足率で推移しています。残り3月末まで数か月しかありませんが、引き続き学校関連、研究室等のフォローを行いながら、まだ未充足の2割、約40名程度につきまして採用活動を継続してまいります。

Q. 中期経営計画は来年新しくスタートすると思う。基本的には、計画や戦略が順調なので、続けていくことで十分成長していけると思うが、プラスアルファで、こういったことを次の中期経営計画の中で盛り込んでいくのか。

A. 発表時期については2025年の3月頃に外部発表を計画しています。今、詳細作成中でありますが、これまでの中期経営計画の課題であります「人員の確保」につきましては次年度以降、さらに困難な環境は加速すると予測しています。それらの状況を踏まえ、当社のウィークポイントである人員の確保、ストロングポイントである高付加価値の技術者集団と、それによる利益効率性が高い点を踏まえ、双方をカバーする、あるいはさらに進捗させるような戦略を構築していきたいと考えています。ポイントとなるのは、現在、事業構成比約10%で推移している請負・受託事業の比率拡大です。それを強化することにより、様々な人員チャネルを活用できる体制づくりを行い、ウィークポイントである人員数の確保をフォローしていきたいと考えています。また、収益率の更なる向上につきましては現在、営業戦略で推進しております当社の主要顧客である自動車完成メーカー並びに自動車部品メーカーへの更なる人員の供給を進めることにより、高い収益性を確保しているという考えです。それらを織り込んだ中期経営計画を作成していきたいと考えております。

- Q. 全体的に賃上げができていますので、技術者単価の上昇は、今のペースをしばらく維持できそうか。
- A. 技術者単価の上昇要因につきましては、世の中の賃上げ機運に後押しされた要因と、エンジニアを効率的により付加価値の高いプロジェクトに配属異動させることによって、上昇させる積極的な、能動的な営業展開による要因。この2つが要因として考えられます。特に、賃上げ機運は一過性に留まってほしくはありませんが、こちらの方はどちらかという受動的上昇と当社は捉えております。後者の積極的な営業展開による配属の促進、さらには積極的なエンジニアの異動によって技術者単価を上げていく能動的な戦略を継続することによって、次年度以降も引き続き高い単価アップは期待できると考えております。
- Q. 技術者単価に関して、年間4～5%上げることができるとして、要因は「賃上げ機運」と「能動的な活動」どちらの方が強いのか。
- A. 当社の積極的な営業展開によるところがウェイト的には大きいので、来年度以降も引き続き期待していただければと思います。
- Q. 技術者派遣は、技術動向に影響を受けと思うが、例えば、電気自動車(EV)関連等の顧客の状況はどうか。
- A. 当社の主要顧客は、自動車完成メーカー並びに自動車部品メーカー、さらには半導体製造装置メーカーとなっております。それで売上高上位10社が構成されています。そちらのお客様の動向からすると、次年度以降も引き続きニーズの減少リスクは極めて少ないと考えています。それよりもエンジニアのニーズの旺盛なところをいかに当社が人員提供できるかにかかっているため、やはり継続的課題の顧客満足に値する人員の質、並びに量の確保。こちらが極めて重要だと認識しております。
- Q. 新卒採用をし、教育もしっかりされていると思うが、入社後の稼働や要望、また技術力等、様々な面で、課題は十分クリアしている認識か。
- A. 当社の事業モデルの特徴は開発工程における先行開発領域と製品開発領域の、いわゆる上流工程への配属ウェイトが非常に高いことです。電気自動車(EV)や燃料電池自動車、燃料電池、自動運転、あるいは生成AIに対応するような先進的な半導体。それを製造する半導体製造装置のプロジェクト。こちらから要請されるエンジニアのレベルは極めて高いです。加えて新卒採用の内、約2～3割程度はそのプロジェクトに耐えうるスキルを有しています。したがって、さらにそれを上回る人員の要請は来年度以降も予想されますので、それらに対して新卒採用のみならず一般採用も踏まえて、お客様のニーズの量、質にどう応えていくかが当社の今のポジションを維持していく重要な要素になってくると考えています。

以上