

2025年5月13日 LIVE配信ウェビナー「個人投資家向け会社説明会」

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. アメリカの追加関税措置と関係が深い、ホンダに関連する売上比率はどの程度で、影響はどの程度と想定しているか。
- A. 参考データ有価証券報告書より見ると、2025年1月期の本田技研工業の売上構成比は15.5%です。また、本田技術研究所の売上構成比は12.3%です。従いましてホンダグループの売上構成比は27.8%となっています。関税における業績への影響に関して、本年度4月のお客様との料金改定の結果をご報告させていただきます。自動車関連メーカーに関わらず、全取引先において、前年を上回る料金改定となりました。また、お客様との派遣契約は概ね3か月の自動更新となっておりますが、4～6月の契約解除による復帰者は、ほぼおりませんでした。また、7月以降を注視していく必要がありますが、当社の営業担当者からのマーケット情報によると現時点では、関税に関わる当社事業への影響は顕在化していない状況であります。やはり、お客様の業績への影響は少なからずあると思いますが、引き続き注視しながら、早期の対応を展開してまいりたいと考えております。
- Q. 東証は、株式の最低投資金額を10万円程度に引き下げるよう上場会社に求める方針を発表したが、御社は株式分割の実施予定はあるか。
- A. 配当に加えまして、自社株買い、株式分割は前向きに検討していきたいという考えです。東証のガイドラインにより見ると、10万円程度に引き下げるというアナウンスでございます。現在、当社の株価は1,800円台で推移しております。従いまして、18万円台が当社の投資単位となっております。それらも考慮しながら今後、株式分割も視野に入れながら、機を見て実施していきたいと考えております。
- Q. 株主還元策についてもう少し詳しく知りたい。
- A. 昨年度まで東京証券取引所の市場再編における、プライム市場選択において、流通株式時価総額が、100億円に満たないということで条件付き東証プライム上場を認められておりました。前中期経営計画におきまして東証再編への対応ということで積極的な株価対策を実行し、それが功を奏し、前中計の期間中に流通株式時価総額100億円を超過する結果となり、現在は条件付きではなくなりました。東証再編の中で、前中計までは流通株式時価総額の制約がございましたが、今の株価推移では、100億円を超える流通株式時価総額で今後も推移していく可能性が高い状況です。新中計では、今後、自社株買いの余裕ができたという環境であります。今後は株式分割に加え、自社株買いも積極的に検討し、機を見ながら実行していきたいと考えております。

Q. 今後の業績の見通しについてもう少し詳しく知りたい。

A. 本年度の既存技術者の料金改定については昨年度を上回る実績で着地しております。従いまして、利益面における見通しに非常に明るい結果をもたらす要因となっています。今期は、2月～4月が終了しておりますが、現時点において、稼働率は前年並みの高い水準で推移しており、好影響となっています。本年度の中途採用の実現、当年4月入社の新卒技術者の配属時期をどこまで前倒しで実行できるかが本年度の業績に大きく影響を及ぼすと考えております。現在においては、6月初から新卒技術者の配属がすでに決定しておりますので、前年並みの配属時期で概ね推移するのではないのかと、見通しを立てております。まとめとしましては、現時点における本年度は業績は、好影響で推移していると言えると思います。

Q. EV(電気自動車)の不振が報じられる中で、ハイブリッド車の売上が伸びているが、御社のハイブリッド車に関するプロジェクトは現在どのような状況か。

A. 当社の主要顧客である自動車メーカーにおきまして、電気自動車、ハイブリッド車、燃料自動車(FCV)の領域等、様々なテーマのプロジェクトに参画しているのが現在の状況であります。

Q. 5年ほど2桁程度の離職率がつづいているが、改善に向けた取り組みについて。

A. 離職率は概ね10.0%～11.0%で過去推移しております。退職防止、退職抑制につきましては、引き続き細やかなメンタルヘルスケア等々を実施することにより、未然に退職予備群を察知していくことを丁寧に実施していきたいと考えております。また、近年、働く人の価値観が非常に多様化しており、それに対する制度設計を併せながら退職予防に努めてまいりたいと思います。こちらに、離職率の改善として大きく2つ述べさせていただきます。コロナ禍においてプロジェクトが終了し、研修するエンジニアが例年より増加したため離職率は上がったという分析でございます。コロナからの回復に伴い、稼働率が高水準で推移することで、結果的に離職率の自然減につながるかと考えております。また、それだけではなく、営業担当者が定期的にエンジニアのもとを訪問し、きめ細かいサポートを併せて実行し、離職率の改善に努めていきたいと考えております。

Q. '25年1月期の営業利益率が16.3%の実績だが、'26年1月期において営業利益率が16.0%になる理由について。

A. 主たる理由といたしましては、計画段階では売上、単価、配属時期、費用の計画を保守的に組ませていただいております。計画よりも実績として、単価が計画を上回る、新卒の配属時期が計画より前倒しに推移する、そういった実績の積み重ねにより、前年並みの16.3%以上のポテンシャルがあると考えております。実績ベースでは、16.3%と同等、あるいはそれ以上の実績が今後計上されると見込んでおります。計画段階で保守的に組んだことにより、営業利益率が16.0%計画になっております。

Q. 中期経営計画の基本施策3つ目にあるM&A、アライアンスはどの分野か。具体的な取り組みはあるか。

A. M&A、新たな収益機会の模索を目的にして、M&A、アライアンスを積極的な手段として今後推進していく考えに変わりはありません。具体的なM&Aの対象としましては、まず、一番目には同業他社の買収、アライアンスについては、同業他社とのアライアンス、これを一番目に想定させていただいております。また、当社が得意とする、技術者派遣の事業領域におきましては、年々業務内容が細分化されている傾向があります。従いまして、これまでの機械領域、電気・電子領域、ソフトウェア領域という大きな区分では区分できない細分化が今なされております。従いまして、その細分化の中で当社が得意としない、あるいは手薄な領域、それを得意とする会社さんにもフォーカスし、買収先の候補として積極的なM&Aを展開していきたいと考えております。また、これまでにない当社とは違う領域、例えば、他社さんですでに展開されている土木・建築領域、ケイカルバイオの化学領域などを視野に入れて、専門領域の拡大を目的にした、M&Aの展開を図っていきたいと考えております。

Q. 中期経営計画の基本施策の中で、技術者派遣のハイエンド領域を36%から50%に向上されると書かれているが、その取り組みについて。

A. 初めに当年入社してくる新卒技術者、キャリア技術者を積極的にハイエンド領域に配属できる質の高い人材の確保に努める取り組みです。2つ目の取り組みとしましては、ハイエンド領域への配属に少し届かないエンジニアの方で、将来的なポテンシャルを有するエンジニアの方々について、当社の請負・受託部門に配属し、業務を通じて技術レベルを高め、ハイエンド領域の派遣領域に配属する請負・受託部門を絡めたローテーション配属を実行する考えです。この両面の施策を実行し、ハイエンド領域の配属率を36.0%から50.0%に引き上げてまいります。

以上