

2025年10月30日 個人投資家向け説明会(広島)

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. 今後、技術系の学生が減少していくと聞いている。将来的に、海外の学生の活用などをしていかなないと、今の状況では難しいか。
- A. 当社は技術系のため、理系の人財だけの採用をしております。今まさに少子化かつ、理系離れと言われている中で、採用に非常に苦戦しながら、新卒は今年も154名入社いただいております。採用は、少子化の流れでは厳しくなることはあっても、楽になることはないのはおっしゃる通りです。しかしその中で、中期経営計画の主要施策の2番目において、請負・受託の比率を伸ばそうとしております。派遣は、当社のメンバーを企業様に送っていますが、請負・受託は、当社で開発を行うので、他社から人を派遣していただいて、当社の中でメンバーをチームアップし、開発することができるため、色々な人財の活用の幅を広げることができます。請負・受託の比率を上げることで、例えばシニアの方、もともとエンジニアであった女性が育児が終わった後、社会復帰して働こうとされる方、そして外国人労働者、こういった方々を請負・受託部門で引き受けて、伸ばしていくということが、可能になっていきます。つまり、当社の直接の採用だけでなく、外部の方々を活用する余地が広がるため、厳しくなってくる少子化の流れの中で、こういった切り口で人の確保をすることが大切になっています。それからもう一つ。M&Aやアライアンスで、色々な企業とグループ化することで、より人財を最適な形で活用し、当社だけでは対応できない案件に対応できるようになっていきます。中期経営計画の2番目、3番目の施策が当社としての対応策となります。

Q. 広島県でのお取り引きはあるか。

- A. 広島県内にも現状、複数の派遣しているお客様はございます。広島の有名な自動車メーカーさんにも派遣をしている人財はおります。ただ、上位10社にもありました、自動車関連でいきますと、ホンダさんがどうしても圧倒的メインということで、自動車関連のメンバーはどうしても関東方面に配属されることが多くなっております。こういった状況ではありますけれども、今後、リスク分散の観点でも、色々な地域、色々なお客様へ派遣する先をしっかりと増やしていく点もテーマになっております。そのため、広島県等、中国エリアにもしっかりとお客様を開拓して拡大をしていきたいと考えております。

Q. スキルを磨いた後、同業他社へエンジニアが転職することがあるのか。

A. 転職の理由は色々ありますが、全員がどこに転職しますと明確に言ってくれるわけではございませんので、同業他社に行っている方もゼロではないと思います。しかし、当社の把握している中では、あまり同業に転職をされている方はおられず、どちらかという、当社で経験した技術を踏まえて、その業界のメーカーさんに転職をされています。当社には、転職支援制度で、派遣しているお客様にそのまま転職をすることを、制度上の支援策として認めておりますので、例えばホンダさんで業務を行っていて、ホンダさんから「社員になってほしい」、当社のエンジニアも「ぜひホンダさんのメーカーの一員になりたい」と、両方のニーズが合致すれば、そのままホンダさんなど配属先に転職をするケースも年間数十人おります。当社は「エンジニアサポートカンパニー」ですので、当社で定年退職まで勤めてもらいたいですが、技術者の色々な人生設計の中で変化があった場合には、転職も会社として支援するサポートを行っております。

Q. クライアントに非常に優良企業が多いと思うが、新規開拓など新しいクライアントに対して営業しているのか、企業からの依頼が多いのか。

A. 両方ありますが、やはり当社の人財がメーカーさんで活躍をすれば、「アルトナーのエンジニアが活躍してるらしい、うちにもエンジニア派遣してくれないか」というオーダーも実際あります。当社から新たな企業へのアプローチも行っておりますけども、足元は稼働率を見ていただいた通り、今のお客様のニーズに応えきれてない状況です。当社の人員以上のオーダーいただいている中で、よりエンジニアのスキル、ニーズに合った配属先に配属していくことに手一杯であるため、新規開拓よりも派遣しているお客様の新たな部署や、新たな開発プロジェクト等にスライドし、幅を広げているのが実情ではあります。ただ、非常に引き合いは強いいただいておりますので、将来的にはもっと新たな企業への拡大も注力していかないと考えております。

以上