

2026年5月12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. ホルムズ海峡封鎖の影響について。

A. ホルムズ海峡封鎖の影響に伴い、原油枯渇、それに伴う様々な材料の製造が困難になってくることが予想されます。また、そのことにより原材料費の高騰も予想されると思います。当社の主要取引先につきましては、現在公表されている、来年度の業績予想等を見ますと、各社、中東問題について、リスクとして予算に組み込まれております。しかしながら、当社のお客様の研究開発費につきましては、おおむね各社、昨年度より増額されております。従いまして、中東問題、ホルムズ海峡封鎖の影響につきましては、潜在的リスクとして存在するものの、来年度のお客様の予算における研究開発費は、前年対比で増額されています。つきましては、状況を注視しながら、もしそのリスクが顕在化したときのための様々な準備をしまいたいと考えております。

Q. 今後5年間の成長イメージについて。

A. 先ほどプレゼンテーションの中でもご案内申し上げました通り、現在、当社は中期経営計画を推進しております。その中の3つの基本施策、それを受けた5年間の売上高等々の計画をご参照いただきたいと思います。

Q. 米国のテック企業は、AIがエンジニアの仕事を肩代わりできるとして、リストラを進めている。日本でも同様の現象が起きると考えられるか。また、稼働率を維持するために何らかの対応策を検討しているか。

A. 米国で発生しているAI活用に伴うリストラにつきましては、リストラという現象に実際になるかは別として、近い将来、日本でもAIに置き換わる業務領域が発生してくることが予想されます。また、稼働率を維持するために、当社は現在、中期経営計画の中の基本施策の1つである、ハイエンド領域の配属比率を現在の36%から50%まで引き上げていく目標を立てています。AIに置き換わりにくい領域への配属比率を高めていくことが対策になると考えております。結果、稼働率の維持の施策につながると思っております。

Q. 今後5年の業績、配当、株価の目標について、現在の株価を経営陣の方々はどう捉えているか。また、株価上昇に向けた会社の施策について、配当性向や増配など以外で、次の一手はあるか。また、次期TOPIXに継続採用されるため、株価3,600円、EPS195円を目指しているが、実現させるための具体的な実行計画と、その進捗状況について。

A. 今後5年の業績につきましては、中期経営計画で売上高200億円を目指してまいります。また、配当につきましては、配当性向50%をベースに、前年割れのない累進的配当を実現することを

目標にしていきたいと考えております。

株価の目標につきましては、2025年1月末時点のTOPIXルールに基づき、目標株価を3,600円としております。そのために必要なEPSは195円。必要PERは18.5倍。これを1つの目標値として、目指してまいりたいと考えております。

現在の株価を経営陣はどう捉えているかについて、まずEPS×PERが株価の前提とした場合、当社のEPSにつきましては、118.47円。118.47円×17.5倍にしますと、2,073円となります。現在、技術者派遣事業会社の平均PERは約18倍から20倍となっておりますので、そこから見ますと、まだまだ当社の努力余地があると考えております。株価上昇に向けた会社の施策について、配当性向や増配等以外で次の一手につきましては、様々な施策を地道に実行していくことに加えまして、業績を向上させ、1株当たりの純利益(EPS)を拡大させていくことがスタンダードな施策だと捉えています。更なる積極的なIR活動や株主還元の拡大、また業績向上に伴うEPSの拡大、また、事業拡大のための積極的なM&A。これらの様々な考えられる施策を、同時並行的に実行していくことが株価上昇に向けた会社の施策でございます。

Q. 今後、どのような分野への技術者派遣を考えているか。

A. 現在、当社の技術領域につきましては、ソフトウェア、電気・電子、機械の3つが主要分野となっております。まず足元では、それぞれの分野のさらなる質的向上・拡大を目指していきたいと考えております。また、同業他社の中では、この領域以外に、土木建築技術者派遣やケミカルバイオ研究職の派遣等が、主要として展開されております。そこも視野に入れながら、まずは足元のソフトウェア、電気・電子、機械、それぞれの領域の質的向上と拡大を目指していきたいと考えております。

Q. 最大顧客のホンダが業績回復を図るため、事業戦略の見直しを行ったが、御社に求める技術分野、技術者数を変更する可能性はあるか。また、何らかの対応策を検討しているか。

A. 当社の主要顧客でありますホンダグループ様が、現在、事業戦略の見直しを実行されております。様々な事業領域の優先順位の再定義を行っている状況でございます。従いまして、当社に求められる技術分野につきましては、大きな変更の可能性はないと考えております。また、技術者数の変更につきましては、現時点において、契約解除等のご依頼はございません。逆に、現在も追加増員を実行している状況でありますので、常にお客様の情報を入手しながら、対策を打ってまいりたいと考えます。具体的な対策としましては、ホンダグループ様から技術者が復帰した場合の、非稼働リスクへの対応、再配属準備を行ってまいります。

Q. どのように従業員の高い技術力を今後、維持していくと考えているか。

A. 当社は採用・教育・配属、この3つのビジネスサイクルの中で事業を展開しております。このサイクルから申し上げますと、まずポテンシャルの高いエンジニアの採用、採用したメンバーへの教育訓練、また、高いスキルが要求されるプロジェクトへの配属、それに加え、継続的なエンジニアのサポート・研修。これを並行的に実施、継続的に実施することによって、エンジニアの高い技術力を維持していきたいと思っております。それらを行い、中期経営計画の大きな目標の1つであります、業界No.1高付加価値の技術者集団を目指してまいりたいと考えております。

以上