

最高財務責任者CFOインタビュー

安定した財務基盤を構築し、持続的な企業価値向上を果たしてまいります。

最高財務責任者CFO
張替 朋則



過去最高益を更新した2024年1月期

当社の2024年1月期の業績は、アフターコロナにおける需要拡大に伴い、売上高10,110百万円(前期比9.4%増)と過去最高を達成し、同期間の当期純利益も1,051百万円(前期比17.5%増)と最高益を更新しました。これに伴い、営業キャッシュ・フローが1,126百万円、フリー・キャッシュ・フローが1,121百万円と順調に増加しております。またEPS(1株当たり当期純利益)が98.99円となり、3か年(起点:2021年1月期)の年平均成長率(CAGR)は18.7%となりました。

中期経営計画における財務・資本戦略

当社は中期経営計画において、経営数値目標として売上高116億円、営業利益率14.0%、技術者数1,600人以上、ROE20%以上を掲げております。

当社のメイン事業である技術者派遣事業においては、稼働人員(技術者数×稼働率)×技術者単価×労働工数で算出される金額を売上高として、顧客企業に配属中の技術者の労務費等を売上原価として、社内にて教育研修(待機)中の技術者の労務費及びスタッフ職の労務費等を販売管理費として計上していることから、当社は「技術者数」「稼働率」「技術者単価」を経営指標として重視しております。

今後の売上総利益率の向上には、1人当たりの技術者単価の上昇が欠かせません。研修体制の強化や充実したキャリアサポートの実施などを通じて技術者の付加価値向上を図り、技術者単価上昇を目指してまいります。また、管理効率の向上により技術者の増員に伴う間接部門の増員を抑え、販管費率の上昇を抑えることで、営業利益率の向上につなげてまいります。

引き続き、中期経営計画で掲げた目標である技術者数1,600人の達成、及び稼働率・技術者単価・労働工数の高水準維持に取り組んでまいります。これにより売上高を116億円まで伸ばし、売上高における採用コスト比率の適切な管理により、営業利益率14.0%の達成を目指してまいります。

資本効率の向上に向けて

当社は借入金がなく自己資本比率が高いことから、株主資本コストを重視し、株主資本コスト約8%を意識した経営を推進しております。中期経営計画で掲げたROE目標20%

以上に対し、2024年1月期はROE25.3%を達成し、株主資本コストを上回る資本効率を実現いたしました。今後もROEの分子である当期純利益を上昇させるとともに、分母である自己資本においては内部留保とのバランスを考慮しながら、配当として利益還元していく方針です。

キャッシュアロケーションと株主還元

持続的な成長に向けて、当社は安定したキャッシュ・フローの確保と効率的な資本配分に努めております。月間売上高の約3か月分を手元現金として保有し、余剰資金は将来の成長機会に備えることを目指しております。

当社の事業形態は、当年の新卒技術者が稼働するまでの人事費など多少の初期投資は必要とするものの、積極的な設備投資をそれほど必要としません。余剰資金をM&Aの一部資金として活用することが、様々な業界の再編への迅速な対応と競争力の強化につながると考えております。

利益配分については、今後の事業展開、業績及び経営環境、経営基盤の強化を総合的に考慮し、株主の皆様に対する安定的な配当を実施することを経営の最重要課題と位置づけ、配当性向50%をベースに検討することとしております。また、当期純利益の増益を継続して、前年割れのない右肩上がりの配当額を還元していく考え方を基本としております。また、TSR(株主総利回り)(※)は下記の通り推移しております。

透明性と信頼性の高い財務管理の追求

当社は東証プライム市場の上場企業として、経営指標を適切に管理・開示し、透明性と信頼性の高い財務管理に努めることで、ステークホルダーの皆様からの信頼を維持・構築してまいります。そのためにも、管理システムのバージョンアップと業務プロセスの改善に注力するとともに、適切な財務数値管理を実行し、取締役会の意思決定につなげることが重要だと考えております。

今後もキャッシュの創出、キャッシュアロケーションと株主還元を常に意識し、利益率、資本効率の向上に努めてまいります。そして財務面における競合他社との差別化を図り、持続可能な成長と企業価値の向上を目指してまいります。

	2020年1月期	2021年1月期	2022年1月期	2023年1月期	2024年1月期
※ TSR(株主総利回り)(%)	91.8	98.3	102.7	123.1	262.9
(比較指標:配当込みTOPIX)(%)	(110.2)	(121.2)	(129.7)	(138.8)	(183.9)

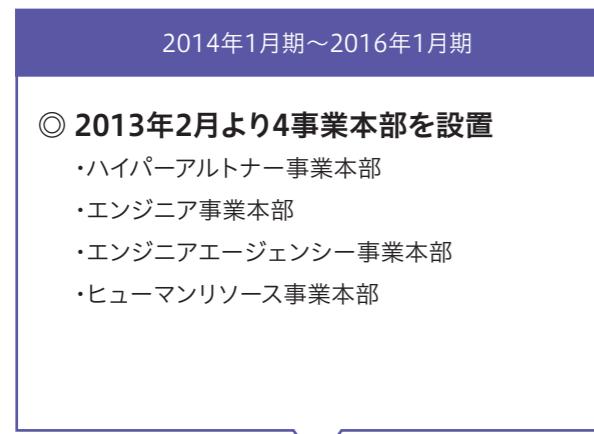
これまでの中期経営計画の振り返り

中計策定の背景

厳しい競争環境下で優秀な人財を確保していくためには、技術者や学生に共感を得られるような事業モデルの構築が不可欠。より良い採用こそがすべての入り口。

〈基本方針〉

事業モデルを刷新し、リーマンショックからの本格回復を期し、更なるステージアップに挑む



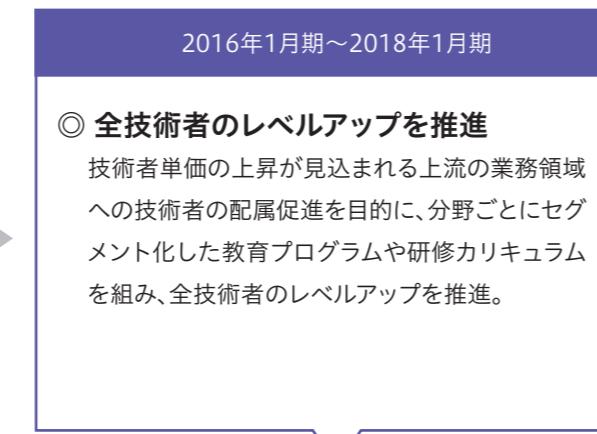
成果

- ◎技術者の質の向上を目指すために採用基準を引き上げ。
- ◎顧客企業において技術者が参画するプロジェクトのステージが上位にシフト。
- ◎新卒技術者の初配属単価が向上。全社でも技術者単価の順調な改定。
- ◎1人当たりの売上総利益はリーマンショック下落前の水準に回復し、過去最高値を更新。

(最終年度目標)	(最終年度実績)
売上高	60億円
営業利益率	10%
技術者数	800人

次の中計に引き継ぎ

顧客企業における技術者の業務領域を下流から中・上流へと高め、技術者単価を上昇させていくことができれば、景気変動の影響を受けにくくなる。更なる業績向上のため、現状の技術者の質を維持しつつ、絶対数を増やしていく。



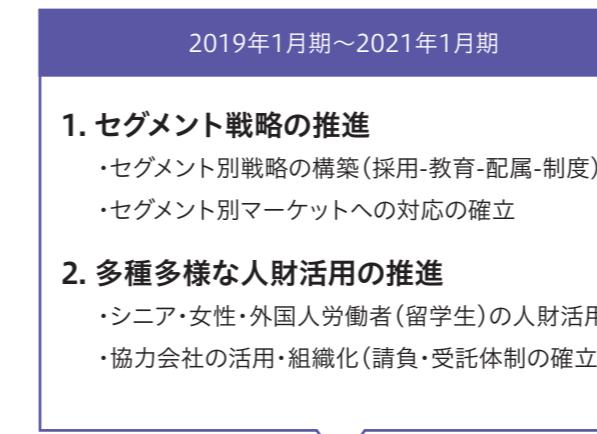
成果

- ◎上流の業務領域へ技術者の配属が進捗し、技術者単価が上昇したことにより、営業利益率が目標を上回った。
- ◎事業モデルの刷新(4事業本部の設置)により、技術者が当社に魅力を感じ、離職率が低下。

(最終年度目標)	(最終年度実績)
売上高	60億円
営業利益率	10%
技術者数	800人

次の中計に引き継ぎ

売上高の目標未達は、技術者数の目標未達が主因のため、技術者の確保に対する戦略的な対応を次の中期経営計画の《基本施策》に織り込む。



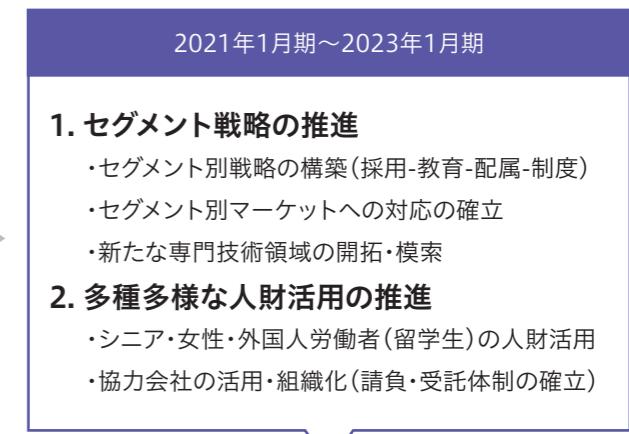
成果

- ◎業績が增收・増益で推移。
- ◎技術者数が目標未達のため、基本方針「持続的成長および次世代成長のための基盤を構築する」に関しては、進捗が不十分。

(最終年度目標)	(最終年度実績)
売上高	75億円
営業利益率	12.5%
技術者数	1,000人

次の中計に引き継ぎ

◎基本方針・基本施策を継続
◎実行手段「新たな専門技術領域の開拓・模索」を追加



成果

- ◎業績が增收・増益で推移。
- ◎営業利益率が更に向上了。

(最終年度目標)	(最終年度実績)
売上高	100億円
営業利益率	12.5%
技術者数	1,300人

データセクション
ガバナンス
サステナビリティ
成長戦略
価値創造ストーリー
マネジメントメッセージ
イントロダクション

中期経営計画('23年1月期～'25年1月期)



「カーボンニュートラル」の取り組みの方向性

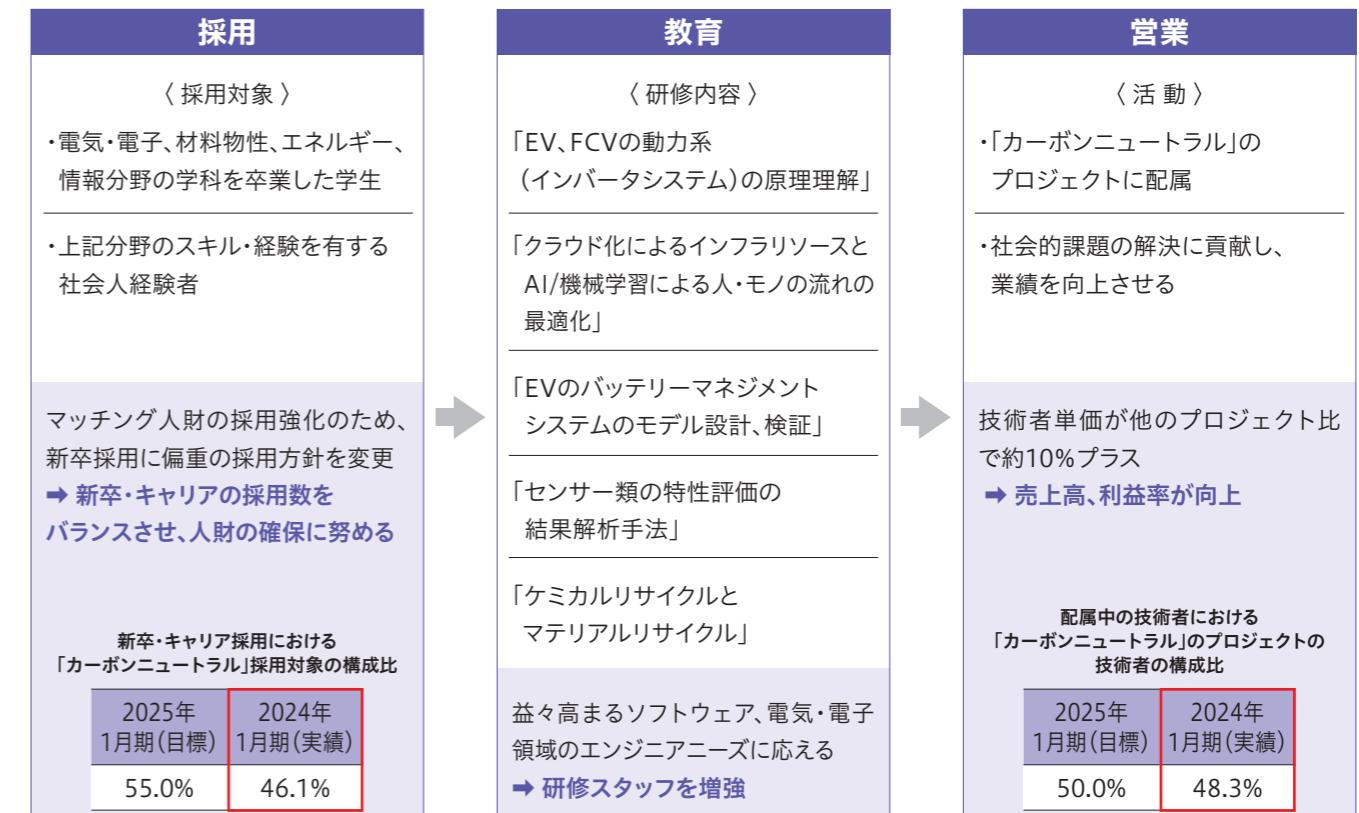
当社の主要顧客である自動車業界等に対して

- 走行時にCO2を排出しない電気自動車(EV)、燃料電池自動車(FCV)
 - インフラ(充電インフラ、水素ステーション)
 - 自動運転、半導体等に関連する
- 開発プロジェクトへの当社のエンジニアの参画



開発の進展、市場での普及を目指す

「カーボンニュートラル」に対する採用・教育・営業の取り組み



中期経営計画 業績目標と重要指標の相関図

