

2016 年 3 月 18 日 個人投資家向け説明会

主な質疑応答

Q. セキュリティ関連の案件について

A. IoT 関連の案件として当社が携わっているものは半導体そのものの製造、また、半導体に組み込むソフトウェア等があります。これらは IoT によって情報を共有するため、セキュリティが必要になってまいります。組み込みソフトのエンジニアへの要請に加え、セキュリティ関連の情報処理の技術者の要請も増えてくることが見込まれます。これらの分野への準備も引き続き行ってまいります。

Q. 景気が悪化した場合の対策について

A. 景気の先行きについては、金融不安や新興国の経済減速等、足元の不安は一部抱えております。当社の中期経営計画につきましては、リーマンショックで受けた雇用不安の反省を生かし、技術者の開発領域を上流工程にシフトする対策を取り、採用基準の見直しも行いました。開発領域の上流工程は、景気の影響を受けにくいマーケットですので、この領域に人員のボリュームを置き、極力リスクを回避できるように、技術者のウエイトを調整し、対応しております。

Q. 人材紹介による利益について

A. EA 事業部門のエージェントサービスは社内の技術者向けの人事制度として展開しております。転職希望の技術者は入社とともに、EA 事業部門に登録することが可能です。主に、派遣に出た取引先が中心となりますが、取引先と技術者の双方の合意の下、転職が成立します。人材紹介事業として対応するため手数料として、業界平均でもある移籍先の年収の 30～40%を頂戴しております。

優秀な技術者であれば、手数料以上の資産を失うという捉え方もあるかと思いますが、当社はそうは考えてはおりません。このエージェントサービスを目当てに、これまで採用できなかった優秀な学生が当社を志望しております。また、取引先に転職をした元アルトナーの技術者が、後輩であるアルトナーの技術者の活用を推進してくれるケースも考えられます。

Q. 採用活動予算の具体的な内容について

A. CM 等は活用せず、採用スタッフの増員、採用求人広告費の増額、採用活動費の増額に充てる予定であります。

Q. これまでの採用費用の効果測定について

A. 当社の採用1人あたりのコストを算出し、理系学生を外部に委託して採用した場合の費用と比較しております。当社の採用コストの方が低ければその分、効果的に採用ができたと認識します。