2018 年 3 月 26 日 アナリスト向け説明会
主な質疑応答

Q. 利益率の向上のための施策について

A. 利益率の向上のため、2 つのポイントがあります。
1 点目は売上総利益率の向上です。技術者の給与の圧縮はできませんので、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ポイントとなります。
2 点目は営業利益率の向上です。販管費率について、技術者を間接部門が何名で管理していくかで改善の余地があると考えております。技術者の増加に伴う間接部門の増員を管理効率の向上により抑え、販管費率の上昇を抑えることができると考えております。
その結果として、営業利益率の何ポイントかの向上が現実的に可能であると考えております。

なお、今回の中期経営計画では、新規事業や、M&A での利益率の向上は加味しておりません。ただし、請負・受託事業の比率を 10%まで高める政策を打ち出しておりますので、その実績が上がることにより、派遣事業とは異なる利益率の改善余地が、現状よりも見えてくる可能性があります。

Q. 2019 年 1 月期の計画に関する出足について

A. 稼働率は、概ね昨年並みで推移しております。
また、2018 年 4 月入社の新卒技術者の配属時期が、昨年並みの上期に終了するのかどうかが、業績に影響を与えるポイントになります。
10 月入社の新卒技術者が例年 5 名程度、入社する余地があります。

Q.中期経営計画の最終年度 2021 年 1 月期の技術者数と売上高の増加率の乖離について
技術者…1,000 人(2018 年 1 月期末比で約 4 割増)
売上高…75 億円(2018 年 1 月期比で約 3 割増)
女性、シニア、新卒の増加により、技術者単価は横ばいのイメージか。

A.増加する技術者は 23 歳の新卒で、当社のエンジニアの平均年齢は約 30 歳と 7 歳のギャップがあります。新卒技術者の比率が高まれば、平均年齢は下がり、また、技術者単価の平均も、現在の 4,000 円前後より下がる傾向にあります。
一方、平均年齢、技術者単価が下がっても、利益単価(技術者 1 人当たり 1 時間当たりの単価に占める利益)は、現状維持以上で、中期経営計画において設定しております。

Q.中期経営計画の最終年度 2021 年 1 月期の営業利益率の上昇余地について
営業利益率に関して、今期 2019 年 1 月期は 12.5%の前年増の計画だが、2021 年 1 月期も 12.5%であり、来期、再来期は上昇しない想定だが、上昇余地はあるのか。

A.中期経営計画の利益率につきましては、新卒技術者の配属時期は、実績でいくと上期でほぼ完結しておりますが、単年度の予算と同様に、中期経営計画も予算上は、全て下期の 9 月に設定しております。そのため、実績と比較すると、売上高、利益率の伸びは、鈍化予算となっております。また、今後、さらなる採用難への対応として、技術者の給料を上げる等の待遇改善を見込んで営業利益率を 12.5%と据え置いております。

以上