

2023年12月12日 個人投資家向けWebライブ説明会

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。)

(説明会当日の質疑応答)

Q. 今後の自動車関連や半導体関連での技術者派遣への展望について。

A. 資料P52をご参照ください。当社の現在の売上高上位10社は、自動車完成メーカー、並びに、自動車部品メーカー、半導体製造装置メーカーで占められています。現在、各社から来年度以降のエンジニアのニーズ、引き合いが活発的に当社へ舞い込んでいます。従いまして、今年同様、来年度についても、当関連メーカーからのエンジニアの要請は、引き続き旺盛である展望です。

Q. 株主還元を配当性向50%以上と定めているが、近年の増配で配当性向が、それを大きく越えているのが気になる。技術者派遣は設備投資等は、それほど必要がないのか。内部留保が不足していかないかも心配。

A. 内部留保について、ご心配いただきまして誠にありがとうございます。当社の配当性向の基本方針は50%以上をベースに、かつ、前年の配当額を翌年上回る配当方針を基本としています。しかしながら、当中期経営計画の置かれてる状況は、現在、東証プライム市場に条件付き上場という状況です。流通株式時価総額100億円以上を超過する期限付きの条件が付いています。

これらを踏まえ、当中期経営計画では、特に配当性向50%を超過する配当性向の配当額の実行を進めている状況です。今後も1株当たり当期純利益(EPS)を増額させていくという目標を必達し、前年を下回らない、右肩上がりの配当の実施を目標と定めております。更にはM&Aを中心に、内部留保の活用も当然、必要となつてまいりますので、そのバランスも考慮しながら、配当額の決定を行っていきたいと考えております。

Q. 株価が上がったため、買いにくくなっているが、株式分割の考えについて。

A. 株式分割につきましては、今後、積極的に検討していきたいと考えております。しかしながら、当社は現在、プライム市場の不足要件の対応期間に入っています。従いまして、非常に株価に関してデリケートな状況でございます。それらを考慮しながらしかるべきタイミングで、株式分割についても積極的に勘案しながら、決定していきたいと考えております。

Q. 同業他社に対する強みについて。

A. 資料P9をご参照ください。現在、上場している同業他社も多数ございます。また、非上場を含めると、数を掌握し切れないぐらい、多くの同業他社が存在しています。その中で、当社が認識してる同業他社との差別化、これを言い換えますと、強みと当社は考えております。

現在、当社に所属している約1,200名のエンジニアの内、開発領域の上流工程、並びに、中流工程には、約85%強のエンジニアが参画しています。この上・中流の配属のウェイトの高さこそが当社と同業他社の差別化、強みだと認識しております。結果、エンジニア1人当たりが稼げる単価、付加価値が同業他社に比べますと、非常に高いポジションで推移しています。また、利益率が高い数値で推移している結果をもたらしている強みだと思います。

Q. エンジニア不足により優秀な人財の獲得競争が厳しくなると思うが、どのように確保するのか。

A. 採用全般でのPR内容は、仕事、環境の提供、エンジニアがやりがいのあるプロジェクトを積極的に獲得し、満足度を高めていくのが1つ目のポイントです。

2つ目は、ジョブ型雇用についてです。上流・中流・下流工程のプロジェクトを用意し、入社して中流からキャリアをスタートし、プロジェクトを移行することで、上流へのキャリアアップを自社内で完結することができます。

3つ目は、転職支援制度による同業他社との差別化です。これについては、転職支援制度が魅力的だったと、入社者アンケートで約8割が回答しています。就職活動時に、同業他社との比較で有効に働く制度設計となっています。

結論的には、エンジニアのやりがい、生きがい、キャリアアップを十分満足できる環境を整え、提供していくことが人財確保・獲得につながる施策だと認識しております。

Q. 自己株式の購入、株主優待等の今後の株価対策について。

A. 自己株式の購入につきましては、総還元性向の考えの下、状況を勘案しながら、今後、積極的に進めていく考えであります。

株主優待につきましては、様々な賛否両論の意見がございます。この内容を当社でも十分検討し、現在、株主優待制度は、ございませんので、新たにこの状況下で導入すべきか、あるいは導入はしないで、他の株主還元策を積極的に実施していくのか。株価対策にどのように有効な手段で対応していくのかを総合的に勘案しながら、検討していきたいと考えております。

Q. 5年後の姿を想像してください。

A. 現在、当社は2022年より、2024年を最終年度とする中期3か年計画を推進しております。次の中期経営計画は、2025年を開始期とし、今後3か年、または5か年の新中期経営計画を策定していくという考え方です。

まだ確定ではありませんが、新中計においては、今後、派遣事業と請負・受託事業の構成比率に関して、積極的に請負・受託事業を高めていきたいと考えております。来年、今中期経営計画の最終年度となりますので、来期中に新中期経営計画の基本方針を策定し、また、しかるべきタイミングで、皆様へご説明・開示をさせていただきたいと思います。

Q. 今後の拡大領域について。

A. 資料P50をご参照ください。現在、当社の職種領域につきましては、ソフトウェア、電気・電子、機械、この3つの職種領域でエンジニアは業務を行っています。一方、業種領域につきましては、基本的には当社はメーカー、並びに、IT関連を中心とする通信・情報サービス会社を対象に、技術サービスを展開していく考えです。その領域において、今後も顧客企業の拡大に努めてまいりたいと考えております。

Q. 熊本、北海道、宮城の半導体工場の計画は、御社の業績にポジティブな影響が期待できるか。

A. 資料P9をご参照ください。熊本、北海道、宮城に現在、各半導体製造メーカーの工場の計画がございます。これをターゲットとする場合、当社の業務領域は、生産関連領域、当社の組織では、プロダクトバリューグループの領域が該当すると考えております。各拠点で半導体工場を設立する場合、半導体製造装置がその工場には据え付けられます。その据え付けに関連するエンジニアの要請が今後、高まってくる可能性が極めて高いです。

従いまして、当社の領域では、プロダクトバリューグループ。顧客企業としましては、当社の主要顧客であります東京エレクトロンさんやニコンさん。そういった半導体製造装置メーカー関連のお客様からのプロダクトバリュー領域への引き合いが今後、高まってくることが予想されます。それに対して、当社も準備を進めながら、そのニーズの取りこぼしがないように努めてまいりたいと考えております。

Q. 今期、技術者単価が上昇しているが、来期も、今期のペースで上昇していくのか。

A. 本年、第3四半期の平均では、昨年4,193円の単価が4,315円となり、前年比で122円、2.9%、上昇いたしました。マーケットの現在のエンジニアのニーズ状況から勘案し、来年度も今年度に引き続き、単価上昇の期待は極めて高いと認識しております。

それらを踏まえ、市場環境を十分認識しながら、積極的な単価交渉を今後も進めていきたいと考えております。加えまして、来年度の新卒技術者、並びに、キャリア技術者の初配属単価の積極的な設定を行い、単価上昇に努めていく考えです。

Q. 今年度は、新卒技術者を前倒しで配属したとのことだが、来期も、新卒技術者の早期配属をお客様から求められそうか。

A. 当社の主要顧客売上高上位10社のお客様からは、既に来年の新卒技術者の要請を多数いただいております。それらのお客様に対しまして、十分な要求に応えられる新入社員研修を実施した後、配属時期の決定をしたいと考えております。従いまして、来年度も当年度同様、早期配属の実現は十分可能だと考えております。

Q. 円安、物価高騰の影響について。

A. 円安、物価高騰の影響度合いは、当社の取引先、お客様の景気状況に、円安、物価高騰がどのような影響を与えるかによります。本年度の円安レベル、物価高騰レベルにおいては、当社の主要顧客において、業績への大きな悪影響は現在、発生していない状況です。しかしながら、引き続き円安、物価高騰が与える顧客企業への業績の影響については、注意深くウォッチしていきたいと考えております。

(当日、時間の都合上、回答できなかった質問に対する回答)

Q. アフターコロナの市況について。

A. アフターコロナの需要拡大に伴い、自動車関連メーカー並びに半導体製造装置関連メーカーにおいて旺盛な開発意欲が継続しており、当社への技術者要請が継続しております。

Q. 第3四半期の業種別売上高が、電気機器7.6%増、精密機器11.3%減の要因について。

A. 半導体製造装置、半導体露光装置メーカーの売上高は、電気機器と精密機器に分かれて計上しており、戦略的に技術者の移動を実施しております。合計すると半導体関連の売上高は上昇しております。

Q. 社名の由来とそれに込められた創業者の想いについて。

A. 1962年創業時は株式会社大阪技術センターの社名で事業をスタートしています。1998年、現在の社名、株式会社アルトナーに社名を変更しております。アルトナーの社名の決定の意図につきましては、まず、大阪ローカルから全国拠点への展開を視野に社名を変更したいと考えました。社名の由来につきましては、技術をもう少し広義に捉えてアートとし、また、お客様のパートナーであり続けるパートナー。アート+パートナーの造語からアルトナーの社名に決定させていただきました。

Q. 新卒採用と中途採用の比率について。

A. 2023年1月期の採用実績は、新卒採用169名、キャリア採用50名でしたので、
新卒採用:キャリア採用=77.2%:22.8%となります。

今中期経営計画において、新卒採用とキャリア採用(既卒・第二新卒の未経験者、経験者)の比率1:1を目指しております。今中期経営計画の営業戦略の中心に、「カーボンニュートラル」プロジェクトへの対応を設定させていただきました。「カーボンニュートラル」プロジェクトの参画に必要なスキル要件を満たした人財の確保に関して、新卒採用のみでは、なかなか厳しいことがわかりました。そこで新卒採用とキャリア採用の採用数をバランスさせ、キャリア採用で、必要人員の不足分を確保するという戦略に切り替えました。

Q. 男女比率、年齢比率について。

A. (2023年1月31日現在)(技術系) 男:女=95.9%:4.1%

20代…65.8%、30代…25.7%、40代…6.6%、50代…1.2%、60代…0.7%

Q. 女性社員の平均勤続年数について

A. 女性の平均継続勤務年数(技術系) 【2021年度】3.41年 【2022年度】3.37年

女性の平均継続勤務年数(管理系) 【2021年度】7.56年 【2022年度】8.34年

Q. エンジニアの主な供給の源について。

A. 国公立、私立の理系(工学部、理工学部、理学部、情報工学部)の大学生、大学院生、高専生、専門学生を正社員雇用しております。

Q. 国内企業の人財確保の動向について。

A. エンジニアの不足感は、引き続き継続しており、顧客企業からの技術者要請も旺盛です。

Q. 外国人比率について。

A. 国内留学生を中心に、外国人採用を実施しております。まだまだ少数の外国人比率となっております。(外国人財の比率)【2021年度】1.4%【2022年度】1.0%

Q. 下流の工程について。

A. 当社内での位置づけは、品質保証、組立調整等、商品や製品に付随する業務となります。メーカーなどの製品のプロセス技術、総合調整、信頼性試験、試作・評価、図面修正、品質検査、保守、運用などの業務となります。

Q. 海外展開の可能性について。

A. まず、取り組むべき事項につきましては、現地の教育機関、海外の教育機関から直接外国人エンジニアを採用する。その事業展開において海外拠点の展開が必要になってくる。これがまず優先順位だと考えております。次に、営業展開につきましては、現在のお取引をいただいている主要顧客の海外研究開発拠点が存在します。そちらのエンジニアニーズを調査し、今後、海外展開の可能性について検討していきたいと考えております。

Q. 持続可能な社会への取り組みについて。

A. 当社は、気候変動問題を重要課題として位置付け、持続可能な社会を目指して、環境活動方針に基づき行動および施策に取り組んでまいります。地球規模で社会環境が変化していく中で、企業にとって、気候関連財務情報開示タスクフォース(TCFD)の提言に基づく取り組みなど社会的課題への対応が重要な経営課題と捉えております。

Q. 入社後の育成について。

A. 入社後は、ビジネスマナーと会社関連のさまざまな知識を学ぶ「一般研修」に始まり、顧客企業(メーカー)での「社外実務研修」にてものづくりを勉強します。「基礎研修」では、設計に必要な知識や設計実務の基礎の習得を図り、「カスタマイズ研修(応用研修)」では現場に密着したテーマに沿って、設計プロセスを実体験しながら「実践力」を身につけ、実際の設計業務のすべてのプロセスを経験する中で、即戦力と呼べるレベルにまでエンジニアを育成しております。配属後も「キャリアサポート講座」により、顧客企業への細やかな対応力を養います。

Q. 顧客企業とエンジニアのマッチングについて。

A. 顧客企業とエンジニアのニーズが、マッチングするように、エンジニアに対しては、入社後に、希望業務のヒアリングを実施し、配属後も営業担当者が定期的に訪問、または、オンライン面談を実施し、コミュニケーションを密にとっております。顧客企業に対しては、エンジニアに求めるスキル等のヒアリングを実施し、ニーズに応じたエンジニアの人選、チーム派遣、請負・受託の編成等の提案により、適切な技術者の配置の実施に努めてまいります。

Q. 社員のモチベーションを上げる仕組みについて。

A. エンジニアに良い仕事、良い教育環境を用意し、安心して働ける給与を含めた福利厚生を充実させていきます。

例えば、成果報酬型の給与体系において、同業他社よりも成果報酬で高い給与水準を確保できます。また、このような派遣という事業体ですが、東部、中部、西部のエリアを限定して、そのエリアのみで働くことができる制度、あるいは、本人の希望があれば、取引先を中心に転職、エージェントというサポート制度があります。また、当社の場合、それぞれ HVG、WVG、PVG でグループごとに入社しますが、その後、本人のキャリアアップに基づいて、グループ間の異動が可能な社内公募制度を設計しています。

Q. 技術者派遣という業務形態の場合、社員の皆さんは、どのような方法で、「アルトナーの一員」という団結力を持つことができるのか。

A. 社員の一体感、帰属意識を高めるため、顧客企業へ配属後は、営業担当者が主体となり、各顧客企業のチームごとに、月に1回はミーティングを実施し、会社方針、必要事項の共有をしております。また、パーパス、社是、経営理念等を記載した社員手帳、アルトナーカレンダーを配布し、年2回、社長メッセージやエンジニアインタビューを掲載したIRレポートを制作することで、配属先で、社長方針、同僚の活躍が把握できるような環境づくりを行っております。

Q. 今後の事業展開、将来の有望分野への営業戦略について。

A. 当社は事業活動の柱に「カーボンニュートラル」を据えて、採用・教育・営業の社内体制を構築しております。主要顧客であります自動車完成メーカー、並びに、自動車部品メーカー、半導体製造装置メーカーをターゲットとし、「カーボンニュートラル」への対応の積極的なプロジェクトへの参画を進めることにより、高付加価値な単価獲得に努め、業績の向上を目指してまいります。

Q. 今後の成長戦略について。

A. 技術者派遣の市場規模につきましては、益々の少子化、慢性的なエンジニア不足、主たるお客様のプロパーから外部人財へという方針が大きく変更されない限り、引き続き右肩上がりで拡大していくと考えております。

また、10年後の当社の夢、ビジョンにつきましては、まず手前の3か年の中期経営計画、プライム市場の未充足要因の流通株式時価総額100億円の必達を期してまいりたいと考えております。その過程において、まずは当社の主軸であるソフトウェア、電気・電子、機械のエンジニアを増員し、加えて、M&Aによる化学、土木建築分野の事業会社の吸収を含め、トータルの技術者派遣事業会社として条件を整えていく。これが現時点での10年後の当社の夢です。総合技術者派遣事業会社を現在の夢として考えております。

Q. 現在、直面する課題と対策について。

A. 営業環境と採用環境はトレードオフの関係にあり、現在、営業環境は技術者ニーズが非常に旺盛ですが、それと相反して、採用環境が非常に激化しております。ただ、これまで積み上げてきた当社の特徴は「付加価値の高いエンジニア集団」にあり、お客様からもアルトナーのブランドイメージとして認知されております。このブランドイメージを毀損しないように、採用の質を意識して、採用活動に取り組んでまいります。

激化する技術者の採用市況において、スキルを重視したジョブ型雇用の当社であれば、様々なプロジェクトを経験しながらキャリアアップできる点をアピールして、学生、求職者の共感を得て、目標達成につなげたいと考えております。

Q. リモートワークについて。

A. Zoom等のオンラインミーティングツールの普及により、対面、非対面での選択ができることになり、時間効率、費用効率が結果的に良くなりました。この流れは、今後、派遣、請負・受託事業において、効率的に機能する可能性を秘めています。これを十分考慮しながら、営業の戦略に役立てていきたいと考えております。

今後は在宅勤務、テレワークがなくなるのか、新たな就業スタイルとして定着するのか、顧客企業の動向を含めて注視しています。これが定着すると、採用において、学生・就業希望者の働く場所・地域に関する希望を実現しやすくなります。

Q. ROE向上に向けた戦略について。

A. ROEの分子である当期純利益を上昇させ、分母である自己資本に関して、内部留保とのバランスを考慮しながら、配当として還元していく方針です。

Q. M&Aに対する考え方について。

A. 中長期的にはM&Aを中心に新たな専門分野(化学、土木建築等)を確立し、全ての技術サービスの領域に対応できる総合技術サービス会社を目指します。

Q. 株価向上の対応について。

A. 株価向上のため、配当性向50%をベースとし、毎年、当期純利益を増額していくことにより、前年割れのない配当金額の決定をしていきたいと考えております。当社の2023年1月期末のPBRは2.96倍となり、引き続き、向上を目指して、IR活動の充実に努めてまいります。

Q. 株式の流動性を高めるために、貸借銘柄にすべく動いているか。

A. 貸借銘柄に関しては、東京証券取引所の貸借銘柄選定基準を満たした銘柄が、選定されております。