

## 2024年4月27日 ファイナンシャルアカデミー会員向け説明会

### 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. 技術者派遣業界の共通の課題は、人財確保だと認識している。新卒採用やキャリア採用において、同業他社と差別化を図っていることはなにか。

A. 人財確保について当社の採用戦略について回答させていただきます。現在、当社は新卒採用並びにキャリア採用に加えまして、「多種多様な人財の確保」というテーマで、外国人留学生の採用、同業他社の組織化による協力会社の編成を実施し、人財確保に努めている状況です。当社は基本的には文系採用を行っておらず、工学部・理工学部・理学部出身を採用条件にさせていただいております。そうなりますと採用において、まずは製造メーカーとの競合となり、次に同業他社との競合になります。その中で当社が特に応募者の方々に訴求しているのは、高い技術レベルのプロジェクトに参画できることに加え、当社の様々な制度設計です。そこに魅力を感じていただける方が応募、トライしやすい仕掛けづくり、仕組み作りを行う中で安定的な人財数を確保しています。

Q. 販売先で本田技術研究所様がメインのようだが、構成比は何割か。

A. 当社の売上高上位10社は、1位が本田技研工業様、2位が本田技術研究所様となっています。企業ごとの売上高比率は現在、手元データにはございませんが、参考データとしては売上高上位10社で売上高構成比45.6%となっているので、本田技研工業様、本田技術研究所様で売上高構成比約20%と推測できます。

Q. 派遣技術者の定着率が低く、人財の流動性が高いという課題をどのように解決しているのか。また、御社の離職率は何%程度か。

A. 当社の離職率は、現在概ね10%前後で推移しています。ここでご紹介させていただきたいのが、当社の特徴である転職支援制度です。これは本人が希望し、お客様が望まれば、派遣就業先の顧客企業へ転籍できるというエージェント制度(転職支援制度)です。この制度を活用して離職する方が離職率の中で2%~3%いらっしゃいます。全体の離職率は10%前後ではありますが、制度利用をされた方々を除きますと7%~8%の離職率で推移しているという状況です。業界平均で離職率は概ね12%前後といわれていますので、当社の定着率は業界の中でも比較的高い方ではないかと考えています。

Q. 今後、力を入れる専門分野に土木建築とあるが、具体的にどんな職種に力を入れるつもりか。

A. まず、中期経営計画の中で、具体的にはまだ成就していませんが、M&Aによって企業買収、あるいはアライアンス等を積極的に進める考えがベースにあります。その中で、まずM&Aの対象として現在の当社の技術領域の企業を第1優先にさせていただいております。2つ目に領

域拡大を目的に、ご質問のありました土木建築並びにケミカル・バイオの新領域を対象としたM&Aのオーダーを現在、関係会社に出している状況です。なぜケミカル・バイオと土木建築を新領域としているかといいますと、具体的に人財サービス会社が存在し、その領域で事業モデルが構築されており、ビジネスとして成立していることが確認できているからです。土木建築並びにケミカル・バイオを新領域とし、メインは当社の事業領域の中での更なる成長目的とした企業をターゲットとさせていただいております。

Q. 技術者の派遣にあたり、技術者の技術力の維持が重要かと思うが、どのような取り組み実施しているか。

A. ご質問の技術力維持につきましては、当社の教育訓練の中で様々なメニューを用意し、また、キャリアアップ・スキルアップを目指すエンジニアの目標に沿った形でのメニュー作りをしています。キャリアサポート講座等を活用しながら、専門的なスキルアップを図っていく他、横断的な能力開発セミナー等で人間力アップのための講座を開設し、そこで自分に必要なメニューを選択し受講いただきます。エンジニアがそれぞれのキャリア目標・スキルアップ目標に沿えるよう常に受講できるメニューの取り揃えを行い、本人が選択しそのメニューの講座を受けていくという体制を整えています。また、実務を通じてのキャリアアップ・スキルアップが極めて重要だと思いますので、常にエンジニア本人の目標と現在就業しているプロジェクトのレベルを確認しながら、プロジェクトの移動やローテーション等も含めエンジニアのキャリアアップのサポートを全般的且つ全社的に行っているというのが当社の現状です。OFF-JTとOJTです。

Q. 海外への人財派遣または、海外の方の日本企業への派遣は考えているか。

A. 海外の方の日本企業への人財派遣につきましては4、5年前から外国人採用をスタートさせていただきました。現在は国内大学に留学している外国人留学生に限って採用をさせていただき、毎年、10名強の外国人の方が当社に新卒技術者として入社しています。今年も10名強外国人の方を採用させていただいております。ですから、すでに数年前から外国人の国内企業向けの派遣は実績として挙がっています。2つ目の海外への人財派遣につきましては、現在実行していませんが、すでに当社の主要顧客であります自動車完成メーカー等で海外に開発拠点があるお客様からは、是非、対応して欲しいというオーダーをいただいております。現在、進めています中期経営計画が本年2024年度で完了しますので、新中期経営計画の2025年度以降、その周辺のマーケットリサーチも含めまして海外へのビジネス展開等についても研究・分析をしながら考えていきたいと思っています。

Q. 技術者の教育は、各取引先によって異なる部分が多いと思うが、どのように教育しているのか。

A. まず、新卒採用の方を例に挙げて教育訓練についてご紹介させていただきます。入社後、約1週間のビジネスマナー等の一般研修を終了後、基礎研修に入ります。当社はソフトウェア系、電気・電子系、機械系の3職種でエンジニアの方を採用しています。この基礎研修においては

職種に関係なく必要とされる数学・物理・英語の基礎教育を約2～3か月実施していただきます。この期間の中で、概ね新入社員の方の配属プロジェクト先が内定します。内定後、各派遣先・プロジェクト先に合わせたカスタマイズ研修が始まります。このカスタマイズ研修におきましては、長年のお客様との取引実績の中で当社が積み上げた顧客別の必要要件をすでに準備していますので、配属先で業務を行う際に必要とされる様々なツールや基礎をカスタマイズ研修の中で1～2か月間研修した後、配属日を迎えるという内容になっております。

Q. 自社株買いをこれから積極的に検討するとの事だが、現在の株価水準は割安と考えるか。

A. PERで現在の2,100円台の株価で約19倍になっていると思います。技術者派遣の上場している同業他社の平均が20%前後なので、そこから考えると若干、割安だと思います。

Q. 目標とする時価総額はあるか。

A. 時価総額は株価から算出する必要がありますが、2024年3月7日に年初来高値株価2,631円を付けていますので、まず本年度は安定的に2,500円台のアベレージを確保したいと考えております。

Q. 人手不足で売り手市場の中、御社のエンジニアは、どのような点に魅力を感じて、入社したのか。

A. 技術者派遣業界を就職先として考えていらっしゃる方については、同業他社の中で、取引先の構成と、待遇を魅力に感じられているのではないかと思います。特に当社が全面的に採用時にPRとして打ち出しているのは、先行開発領域のいわゆる開発の上流工程のプロジェクトの構成比が極めて高い会社であること。その中で、本田技術研究所様や本田技研工業様、ボッシュ様、レーザーテック様等、売上高上位10社への配属は確率的に可能であるということ。また、そこで就業するための教育訓練体制も整っており、安心して未経験として入社し、当社のプラットフォームを大いに活用しエンジニアとしてのスキルアップ・キャリアアップを図れる会社であるという3点を訴求しています。そこを魅力に感じ当社に入社していただいている方が多いと思います。他にも、転職支援制度に魅力を感じて入社してきている方が年々、増えています。

Q. 海外派遣はしていないとのことだが、海外からの需要もあるようである。現在、就業中の派遣先から、海外出張などを行っている派遣の方もいないのか。

A. おります。例えば、就業中の派遣先アメリカ、台湾、韓国に出張に行ったエンジニアがおります。  
<https://www.artner.co.jp/ct-engineer/artner-engineer-231218/>

Q. 人財派遣業は、人件費の上昇がリスクだと思うが、給与を上げていく考えはあるか。

A. 当社は2022年からスタートしました中期3か年計画を進めています。2022年、2023年の2か年が終了し2月1日から最終年度である2024年度に入っています。今期までは中期経営計画の推進の中での具体的なベースアップは実施しておらず、定期昇給のみとなっていますが、来年度の春に向けてベースアップを実施する計画です。現在、労働組合と来年の春闘に向けたベースアップの継続的あり方、還元額等について協議を進めている最中です。安定的な派遣料金のアップを原資として、そのアップ価格の中で何パーセント、何十パーセントかを従業員に還元していく、そういう方針を現在、労働組合と進めさせていただいております。

Q. 円安の影響はあるか。

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。

以上