

2021年9月22日 個人投資家向けオンライン説明会

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. 株主還元の考え方について。株主優待の考え方について。

A. 株主還元については、現在、配当性向 30%を目途としております。今後、配当性向 30%以上について検討してまいりたいと考えております。また、株主優待制度についても、今後、新規導入も含め、検討してまいりたいと考えております。

Q. 過去 10 年以上に渡って、増収率が前期比 10%以上となったときは、2 桁以上の営業増益を達成してきた。今期も 11%増収を見込むにもかかわらず、なぜ営業増益率は 5%に満たないのか。何がこれまでと構造的に変わったのか。来期以降も 2 桁増収になったとしても営業利益は、さほど増えないのか。今後は将来に渡って、利益率が低下していくのか。

A. 現在はコロナ禍の有事なので、過去のデータと、なかなか比較できない状況にあります。コロナ禍、有事の中での特殊事情は、新卒技術者の配属時期が、大きく後ろ倒しになっていることです。それにより、新卒技術者に関して、平時のように売上高への貢献がなく、逆に労務費の計上による販売管理費の上昇により、営業利益への悪影響が起こっている状況にあります。したがって、コロナ禍が収束し、お客様の新卒技術者のニーズが平時並みに戻れば、通常時の増収率、増益率が戻ってくると考えられます。

Q. 現在、緊急事態宣言が出ており、また、半導体不足によって自動車メーカーが、減産となっているが、御社のビジネスの市場環境は、下期は、どう推移していく見込みか。上期より、悪くなる恐れはあるか。

A. お客様のニーズについては、昨年と本年度を比較したとき、極めて順調に推移しております。また、半導体不足によって、減産を余儀なくされている自動車メーカーは多くあり、仮にお客様の収益事情が大きく悪化した場合、当社のビジネスに悪影響を及ぼす可能性があります。しかしながら、現在はそのような状況下にはないと考えております。また、下期については、上期以上に来年度に向けて、エンジニアのニーズが活発になると予測しております。したがって、市場環境に関して、下期が上期より悪くなるという材料は現時点では、見受けられません。

Q. 「事業環境の予測」にて、エンジニアの不足感は、来期 2023 年 1 月期も、継続する見込みとのことだが、現時点でも、その見込みは変更ないか。

A. 現在、コロナ禍ではございますが、本年度に入りまして、特に半導体関連、並びに自動車関連のエンジニアのニーズが活発化しております。したがって、中期経営計画の「事業環境の予測」は、現在においても、大きく乖離はないと考えております。

Q. 技術者単価は、これ以上、上がる余地はあるのか。

A. 当社のセグメント別グループは、ハイバリューグループ、ワイドバリューグループ、プロダクトバリューグループがあり、この人員構成目標値を 2:6:2 と定めております。ハイバリューグループが最も単価が高く、次にワイドバリューグループ、次にプロダクトバリューグループの順になっております。この構成比が順調に推移すれば、平均単価として、現在よりも更に上昇の余地はあると考えます。

Q. 2020 年 4 月入社の新卒技術者の未配属者、2021 年 4 月入社の新卒技術者は、今期中に配属完了できそうか。

A. 2020 年 4 月入社の新卒入社者につきましては、一部が 2021 年度に繰り越しとなっておりますが、第 3 四半期の 10 月末時点で、未配属者の配属が概ね完了する見込みとなっております。2021 年 4 月入社の新卒技術者につきましては、概ね 6 割程度は年度中に配属完了の予測でございます。約 4 割程度は来年度へ繰り越す可能性もございます。

Q. 2022 年 4 月は、昨年の 202 名と同じぐらいの新卒技術者を採用できそうか。

A. 2022 年 4 月の新卒の採用につきましては、現在 200 名の採用計画で活動を推進しており、計画数の確保を予定しております。

Q. せっかく増益修正を発表したにもかかわらず、株価が低迷している現状は何が問題だと考えているのか。株価の適正な評価にとって、何が不足していると考えているのか。

A. 株価に関しましては、EPS(一株当たりの当期純利益)を上昇させていく企業努力と、PER を指標として株価の期待値を高めていく企業努力の 2 つの側面が必要だと考えております。現在、当社の PER の平均は概ね 15 倍でございます。この 15 倍をより高めていくため、当社の期待値を上げていく努力も更に必要になってくると考えております。今後、益々、IR・PR 活動を展開し、アルトナーのことをより投資家の皆さんに知っていただき、そしてアルトナーの事業に期待を寄せていただきたいと考えております。

Q. 優秀なエンジニアの確保と評価はどのようにしているのか。

A. 優秀なエンジニアの確保につきましては、当社に在籍しているエンジニアの方々が、業務にやりがいを感じ、アルトナーに魅力を感じていただくことが、まずはベースだと考えます。その方々のアナウンス効果として、更に優秀な人材にアルトナーに入りたいと興味を持っていただくことが重要です。次にエンジニアの評価につきましては、技術者派遣事業においては、お客様との契約単価をエンジニアの評価指標として当社は大切にしております。制度設計を含めて引き続き多面的な評価を目指していきたいと考えております。

Q. 現在、自動車メーカーでも、電気、ソフトのエンジニアのニーズが高まっているかと思う。御社は機械のエンジニアが多いことが強みだったかと思うが、今後、御社の機械のエンジニアは、ニーズがあるのか。また、機械から電気やソフトのエンジニアに研修で、スキルを変更することは可能なのか。

A. 2022年1月期第2四半期の分野別の売上高の比率は、機械 34.9%、電気・電子 26.2%、制御ソフト 29.6%、情報処理 9.2%となっております。したがって、他の分野と比較して、極めて機械分野の比率が高いという現状ではございません。しかしながら、ご質問にある通り、自動車メーカーの開発ニーズは、今後、電気・電子、制御ソフト、情報処理に移っていくと予測されます。現在もその傾向で推移しております。したがって、現在は、入口、つまり、採用の段階で、機械、電気・電子、制御ソフト、情報処理の採用人数の比率コントロールを行っております。今後も、それぞれの分野のニーズを勘案しながら調整していきたいと考えております。また、機械系のエンジニアを電気やソフトのエンジニアに転換することは、極めて障壁が高いと考えております。したがって、例えば、機械のエンジニアにソフト要素を学習させるなど、複合的なエンジニアの育成に努めてまいりたいと考えております。

Q. コロナ禍で、新規取引先の拡大は行っているか。それとも取引先自体を増やさないのか。

A. コロナ禍の状況において可能な限り、当社の事業にマッチした新規取引先の開拓は継続して、実施しております。

Q. マージン率が高いと思うが、この数字はエンジニアが増加すると低くなる傾向があるか。過去からの推移を教えてください。

A. マージン率は言い換えますと売上総利益率となります。直近5か年は、17年1月期 35.0%、18年1月期 35.4%、19年1月期 36.3%、20年1月期 36.3%、21年1月期 38.1%となり、概ね 35%~36%で推移しております。売上総利益率は、エンジニア数の増減に関わらず、一人当たりの付加価値に関係してまいります。したがって、エンジニア数が増加しても、売上総利益率が大きく変動することはございません。契約単価、付加価値をいかに高めていくかがポイントだと考えております。

以上