

2024年3月26日 アナリスト・機関投資家向け説明会

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. 新卒の技術者数が170名の計画であるが、結果は見えているという理解でよいか。

A. 見えています。4月1日に約170名が入社してまいります。

Q. キャリア技術者採用が人手不足な中で、100人というのはアグレッシブな目標ではないか。

A. 2024年1月期実績が58名でした。そこに対してプラス42名の計画となっています。これにつきましては、昨年来からキャリア採用のスタッフの増強等々含めまして、かなり環境整備が整ったという中で100名の計画数値となっています。そのため順調に推移すれば100名の達成は十分可能だと判断しております。

Q. 各社で賃上げがされており、派遣先の単価を上げやすい状況かと思うが、今期の売上高がプラス5.4なのは保守的ではないか。

A. まず前提条件の期末技術者数については、概ね170名の春の新卒採用入社数、100名のキャリア採用入社数。このように計画をしているので人員に関しては概ね保守的ではない計画になっていると思います。

Q. 技術社員数は、1,300名程度にすることは難しいのか。

A. 離職率の前提は若干、保守的にみていますので、そちらの状況によっては期末人員数の上積みは可能だと考えています。

Q. 単価が上がると原価も上がると思うが、単価アップにより粗利率も上がる認識で相違ないか。

A. 単価につきましては単価UPの環境的にはフォローです。従いまして既存のエンジニアの単価UP、並びに新人の初配属の単価につきましては、前年実績では比較的保守的に見させていただいております。そこは上積みの余地は十分あると考えます。
また単価の上昇は粗利にも営業利益にも直接、高影響を及ぼす前提です。

Q. 採用活動が激化している中ではあるが、極端に悪化するリスクはないか。

A. 本年度の170名の新卒採用実績、100名のキャリア採用計画に対しましては十分来年以降も確保する環境にあると考えます。

大学との連携もありますし、この技術者派遣事業会社の中での当社の上流工程へのウエイトの高いという優位的特徴、これらを十分学生さんへ訴求して浸透できれば同業間の採用競争には十分勝ち組として推進できると思います。

Q. 学生にとって魅力的なのは、やはり上流・中流工程に関われることなのか。顧客ラインナップも影響しているのか。

A. 結果的には顧客ラインナップも入っていると思います。

Q. 熊本、北海道の半導体工場設立の計画があるが、進出されるか。

A. 現在、当社の営業サイドにおきましては熊本に進出の半導体のお客様、北海道に進出予定のお客様についてマーケットリサーチを現在している最中です。現在のところポイントとなりますのは、熊本並びに北海道の半導体工場、その場所において開発案件が発生するかどうか、ここをポイントに現在リサーチをさせていただいている最中です。開発案件が発生する前提であれば今後、当社も積極的熊本・北海道の進出については考慮していく考えであります。

Q. 技術者単価は、この先どの程度まで上昇していくか。

A. こちらにつきましては具体的にどこまでという回答は控えさせていただきますが、昨年の上昇比よりも本年の上昇比は前年対比で上回る予定です。前年が 3.2%の単価増でありましたので、3.2%以上の増加を目標に現在、顧客との単価交渉にあたっています。

以上