

2013 年 3 月 19 日 個人投資家向け説明会

主な質疑応答

Q. 2013 年スタートの中期経営計画のポイントについて

A. 2008 年のリーマンショックで、利益単価の下落・大幅な技術者数の減少がありましたが、これらの回復について、2011～2012 年の 2 ヶ年で市場テストを行いました。その間、顧客企業では質と量でエンジニアを区別し使い分けるといった傾向が顕著になりました。

一方、若手の技術者について、少子高齢化などで、ますます採用が激化しており、これらの背景を踏まえ、質の向上を図った採用への転換を行いました。

これらを前提とし、中期経営計画を構築し、事業モデルの刷新を実行しております。

業績目標に関して、売上高につきましては、過去最高の数値を更新する 60 億円、営業利益率につきましては、過去最高の数値を更新する 10%の達成に邁進したいと考えております。

Q. エンジニアエージェンシー事業本部が 2 月 1 日よりスタートし、1 ヶ月半経過したが、現時点での人材紹介の状況について

A. エンジニアエージェンシー事業本部には、現在、すでに複数名の当社の社員の登録があり、スタートから 1 ヶ月半で、2 名の人材紹介の実績が上がっております。大学を卒業し、当社でスキル・知識を身につけた、技術者が、当社の顧客企業からのオファーに応える形で、人材紹介が成立しております。