

2009年11月12日

2010年3月期 第2四半期決算説明会 質疑応答概要

株式会社メイテック

- 1.日 時 2009年11月12日(木)14:00~15:00
- 2.場 所 当社東京本社 カンファレンスルーム
- 3.当社側説明者 代表取締役社長 西本 甲介
取締役 福田 完次
取締役 國分 秀世
取締役 米田 洋
取締役 中島 清雅
取締役 上村 正人

4.質疑応答

質問 製造業各社が設計開発拠点を海外に移転した場合、中長期的にメイテックは影響を受けるか？

回答 今後もこのような海外移転の傾向は発生すると思いますが、技術開発部門を全て海外に移転すると考えている企業は少ないと思います。ハイエンドの製品開発は日本で対応しつつ、それを基本として、世界中の各拠点にて、ローカライズした製品開発を行っていく傾向が鮮明になっています。なお、当社の中長期的な課題は、国内に残る技術開発部門との更なるパートナーシップの強化、及び顧客の海外展開に対するサービスの展開だと考えています。

質問 景気の急減速等の影響により、製造業各社が、ハイレベルな設計開発業務も自社の正社員で対応する等、構造的な変化が起きていないか？

回答 定量的に把握し難いですが、顧客が事業の選択と集中(縮小や撤退等)をされる時期においては、雇用を守る為、残す技術開発部門や攻める技術開発部門に対して、社内人材をローテーションされる場合が多く、エンジニアの増員ニーズがある場合においても、顧客内における社内人材のローテーションにて対応される為、当社への受注に繋がり難い傾向があります。但し、過去の事例では、社内ローテーションにて対応しているエンジニアの技術スキルのマッチング精度が低い場合には、一定期間が経過した後、当社にあらためて発注していただく場合が多数ありました。

質問 メイテックの主要顧客における技術開発投資予算の使用状況は？

回答 具体的な使用状況は不明です。なお、使用状況の感触としましては、予算策定額に比して執行の進捗が遅れていると思います。

質問 設計開発ニーズが回復すると想定しているセグメントは？

回答 2009年1月以降において、ほぼ全ての取引先企業において、パニック的なコストカットが実施されましたので、特定のセグメントだけが回復するのではなく、取引先企業全般から「ゆり戻し受注(設計開発ニーズ)」が発生することによる回復を想定していました。当第2四半期累計期間における「ゆり戻し受注」は、平時との比較で90%程度に回復していますが、2009年4月以降、事業の撤退、縮小を実行された顧客が相当数いた為、エンジニアの稼働率が低下しました。今後は、8月を「底」として、緩やかな回復を想定しています。

質問 メイテックがエンジニアの派遣単価を下げなくても、同業他社がエンジニアの稼働率の確保を優先するため派遣単価を下げる可能性があるが、今後も単価は維持できると考えているのか？

回答 技術者派遣業界の平均単価は、各統計データ等から類推すると、約3,300円/時間です。一方、メイテック単体における平均時間単価は約4,950円/時間です。この違いは、当社のエンジニアが対応している業務レベルが高く、顧客のコア領域に近い設計開発等の業務を対応させていただく場合が多いためです。業界の平均単価のマーケットでは価格競争が起きていますが、ハイエンドの領域では、顧客からのハイレベルな技術ニーズに対応できる人材が供給できれば、単価は維持できると考えます。

質問 メイテックのエンジニアは常用雇用なので問題無いと考えるが、一般登録型の派遣事業者は派遣法改正等の影響を受けると思う。このような事業者が技術者派遣事業に進出して来る可能性があり、その場合、メイテックの事業に対して影響があるか？

回答 2010年1月の通常国会に派遣法改正案が出てくる可能性があると考えます。特定労働者派遣(常用雇用型)に対しては、規制強化の影響はないと想定されますが、一般労働者派遣(登録型)に対しては、規制強化される可能性が高いのが実状です。また、技術者派遣事業における業界平均レベル(平均時間単価:3,300円程度)の領域では、参入障壁がそれほど高くなく、一般登録型の派遣事業者の中から技術者派遣事業への新規参入も増加すると考えます。すでに製造派遣・製造請負事業者の参入が散見されています。但し、5,000円近い平均時間単価を6,000人の集団で形成している事業者は当社だけであり、新規参入後、すぐに当社の事業領域に入ってくることは困難だと考えます。

質問 政府の景気刺激策の一環として、雇用調整助成金の支給要件を部分的に緩和されるようですが、来年度における支給要件は、どのようになると考えているのか？

回答 現時点では不明です。

質問 グローバル事業の現状は？

回答 中国国内にてエンジニアを育成し、中国国内における職業紹介事業、及び日本国内におけるエンジニア派遣事業を展開してきましたが、現在は、中国国内におけるエンジニアの育成、及び職業紹介事業に集中しています。また、中国における職業紹介ニーズは、増加しており、中国でのマーケット開拓に注力しています。

質問 現在、グローバル事業の戦略を転換していますが、日系企業以外の開拓、若しくは現地企業を買収する等、将来的な戦略はあるか？

回答 現在は、日系企業が中国国内のマーケットを開拓する為、R&D拠点の拡大や移転等を実施しています。また、ブリッジエンジニアは優秀であり、多数のブリッジエンジニアを中国に進出している日系企業に職業紹介することにより、当社が育てる人材に対して高い評価を獲得することに注力しています。

以上