

2013年11月7日

2014年3月期第2四半期 決算IR説明会 質疑応答概要

株式会社メイテック

1. 日 時 2013年11月7日(木) 14:00~14:55
2. 場 所 当社東京本社 カンファレンスルーム

3. 質 疑 応 答

質問 以前「中途採用は苦戦」と聞いたが、現在ほぼ計画通りに推移している理由は？

回答 配属が順調であることに加え、生涯エンジニアという働き方を中途採用応募者に訴求してきた結果と認識しています。
技術者派遣業界で、派遣エンジニアが定年まで生涯働ける実績を数十名規模で残しているのはメイテックだけです。
これまで60名以上が定年を迎えましたが、その約4割はお客様から契約継続を要望され、雇用を延長しています。
こうした実績の積み上げが、メイテックでの働き方として、エンジニアが安心して成長できることの訴求につながっています。

質問 中途採用が計画通り実現できた場合、来期の売上への影響は？

現在の環境が継続した場合、2015年の採用予定数は今年度並みか、さらに増加するのか？

回答 来期の業績見込みは期末決算時に開示しますので、現時点でのコメントは差し控えます。

質問 メイテックEXの事業計画などの詳細は？

回答 事業をスタートしたばかりですので、具体的な事業計画は来年からの中期計画に盛り込む予定です。
ただし、当面の間は、連結業績に与える影響は軽微な範囲と想定しています。

質問 無期雇用派遣の社会的認知度が向上した場合、大きな事業ポテンシャルが考えられるが、それに関する今後の戦略と課題は？

回答 検討中の法案に改正され、日本の労働市場の変革が進んだ場合には、お客様が、より合理的に内部戦力と外部戦力を柔軟に活用する流れが生まれることが期待できます。
また、労働者の視点でも、例えば、若いエンジニアが当社に入社し、若い頃からエンジニアとしての能力を高め、自分自身でエンジニアとしてのキャリアを決めていくような流れを期待しています。
現在の法改正案は、本業の技術者派遣事業にとってポジティブだと考えています。
さらに、労働市場全体の流動化が進んだ場合には、社会的に、企業と働く人のマッチング機能強化が必要となる面においても、事業拡大のチャンスがあると考えています。

質問 営業利益率が10年前の半分ほどになっているが、高い稼働率を実現すれば10%以上を確保できるのか？

回答 過去と比較し営業利益率が低下している要因は、稼働率の影響もさることながら、レートの影響の方が大きいと認識しています。
リーマンショックの厳しい環境下でもレート水準は維持してきました。しかし、エンジニアのグレード上昇に伴う人件費増加のピッチとレートアップのピッチにギャップは生じました。そのギャップを埋めきれないことが主因と認識しています。
ただし、2年ほど前から、レートアップの水準は徐々に改善が進んでいます。よって、一

気に収益率を改善するのではなく、着実に行っていきたいと考えています。

質問 中途採用で入社する社員数はボーナス後の月が多いのか？

回答 中途入社者の前職における仕事の区切りとなる4月や10月が多いのが実態です。

質問 中国のビジネス環境は？今後の予定は？

回答 中国事業を継続している理由は2点です。

1点目は、お客様のグローバル戦略に対応し、中国現地で新しいサービスを提供できるかにチャレンジをすることです。

2点目は、中国以外に広く海外に展開されているお客様のグローバル戦略に対して、海外でどのようなサービスを提供できるかのトライアルです。中国以外への展開は、その是非も含めて来年からの中期計画で方向性を検討する予定です。

質問 設備投資減税に関連した受注動向や業種による特徴は？
また、それによりレートアップにつながる可能性は？

回答 設備投資は、技術開発投資と必ずしも直結していない場合もあるので、現時点で直接的な影響は感じていません。

ただし、本格的に設備投資が活発になった場合には、技術開発投資が増加し受注につながる可能性はあります。

レート交渉については、当社は需給環境に連動するような交渉は行っていません。あくまで、エンジニア一人ひとりのパフォーマンス向上に即したレートアップをお願いしています。

質問 メイテックフィルダーズ（以下、MF）が稼働率・稼働時間・採用で好調な理由は？

また、メイテック（以下、MT）の稼働率の下期予想を若干下方修正した要因、既存社員の配属が弱かった理由は？

回答 MFがMTより稼働率の上昇率が高いのは、分母のエンジニア総数に比し相対的に採用数が多かった（稼働率の下落幅が大きい）ことに対して、新卒配属を強化し順調に配属できた（稼働率の上昇幅が高くなる）ためです。なお、上期の稼働率の絶対値は、MTの方が高い実績となっています。

MTは、新卒配属の営業に傾注した結果、既存社員の配属が計画に届かなかったと認識しています。なお、新卒配属は完了しましたので、下期は既存社員の配属に注力して目標を必ず達成したいと考えています。

質問 MFの上期の稼働時間の実績が期初予想を上回った理由は？

回答 稼働時間は、当社でコントロールできません。お客様の業務指示による結果です。

質問 下期の稼働時間は上期比で若干減少の予想となっているが、上期実績を考慮すると下期も高くなると考えるが？

回答 稼働時間は、お客様の業務指示による結果であることから、当社でコントロールできないため、前年並みで予想しています。ただし、結果として上ブレする可能性が無いとは言えません。

質問 今後のレートアップのペースは？

回答 リーマンショック前は、実績ベースで年間1.8~2.0%のレートアップを実現していましたので、このペースに戻したいと考えています。

以上