

2015年5月12日

2015年3月期 通期 決算IR説明会 質疑応答概要

株式会社メイテック

1. 日 時 2015年5月12日（火）16:00~16:40
2. 場 所 大手町サンスカイルーム 24F

3. 質 疑 応 答

質問 販売管理費が、前期（15年3月期）に減った理由と、今期（16年3月期）予想で増える理由は？

回答 前期は、採用目標数の未達による採用経費の減少が主な要因です。
今期の増加要因は、採用経費と計画しています。

質問 減価償却費が、前期（15年3月期）に減った理由と、今期（16年3月期）の見通しは？

回答 前期は、基幹システムの償却負担減少が主な要因です。
今後の見通しは、減価償却費の負担が過大にならないような投資を継続する予定なので、現時点から費用が大きく増加する予定はありません。

質問 約10億円の不動産売却益を今期（16年3月期）の上半期予想に織り込んでいるようだが、具体的にはどの物件か？また残りの物件の売却予定は？

回答 相対取引なので、詳細は回答できませんが、物件は研修施設の一つです。
売却価格は入札方式を採用し最も高い価格で取引を行う予定です。
なお、残りの物件も、継続して売却を進める予定です。

質問 今期（16年3月期）の稼働率予想で、メイテックは前期より上がる一方、メイテックフィルダーズが下がる予想となっているが、稼働率予想の考え方は？

回答 エンジニアのキャリアと成長につながる業務配属に努めています。契約終了者の配属という観点だけではなく、エンジニアが持続的に成長できる状態の業務へ配属する戦略的ローテーションを行っています。特に、メイテックフィルダーズは、会社として意志を持ったエンジニアのポテンシャルを高めるための戦略的ローテーションを推進しています。
この業務（お客様）を交代する時、未稼働の期間が発生します。メイテックフィルダーズの母集団は約1,700名とメイテックほど大きくないので、その未稼働の期間の割合が、稼働率に若干の影響を与えている要因があります。また、母集団に対して中途採用を含めた採用人数が多いため、前期より若干下がる予想としていますが、この95%を一つの指標として、確実な配属を進め、稼働率を高めていく予定です。

質問 今期（16年3月期）の単価見通しの考え方は？

回答 単価・対価は、お客様や景況に左右されない対価交渉をしています。あくまで、エンジニアがお客様に提供する価値に対して、市場価値という観点でお客様に価値を訴求して理解いただき、対価を上げていく、を継続しています。

過去には対価引き下げの要請もありましたが、需給関係ではなく、エンジニアのアウトプットに対する価値であるとの交渉を厳しい環境でも実践してきましたので、今後も着実にこの考え方を実践していく予定です。

質問 過去に「単価は需給環境によらず、年間 1%~2%上げていきたい」との説明があったが、今期（16年3月期）計画の考え方は？

回答 以前からの考え方に変わりはありません。

質問 今期（16年3月期）の採用目標数の達成に向けた強化策は？

回答 キャリア採用は応募者要望に即応するような条件提示が出やすい環境があり、新卒採用は地元志向が強い傾向があります。ただし、メイテックでは、そうした即応ではなく、「生涯プロエンジニア®」として、働き続けられている事実、働き続けられることの価値、を伝えて納得いただくことに注力するなど、理解の促進を強化していきたい。そのための接点づくりも強化していきます。

地道ですが、プロのエンジニアとして生涯働き続けられることの事例やエンジニアの先輩が頑張っている姿・事実を大学の先生や学生の皆さんに訴求することで、メイテックグループの採用ブランドを作っていきます。

以上