

## 2019年3月期 決算IR説明会 質疑応答概要

株式会社メイテック

1. 日 時 2019年5月9日（木）16:00~16:40

2. 場 所 東京本社 7F カンファレンスルーム

### 3. 質疑応答

質問 今期の業績の見通しで、最終利益が前期比でマイナスとなる理由が、税負担の影響等とのことですが、詳細を教えてください。

回答 前期は、メイテックフィルダーズで、所得拡大税制の適用による税負担の軽減、中国子会社を清算したことに伴う税負担の軽減がありました。が、今期はそれらが無いからです。

質問 稼働時間の見通しは、前期並みを想定されていますが、働き方改革等の影響等は、大体一巡した（落ち着いた）ということでしょうか。

回答 稼働時間は、お客さまの業務指示による結果のため、当社ではコントロールできません。見通しは、前期、上半期は自然災害があったこともあり大きく落ち込みましたが、下半期は元の状態に戻ってきていること、また、当社のお客さまはコンプライアンスを遵守され、社員を含めた労働時間管理をしっかり行っているため、今後、9Hを大幅に超えるような事態はないと考えています。当社としても、社員の超過勤務時間については、働き方改革の中で先行して取り組んでいるため、概ね8.6~8.8Hの間で推移すると見通しています。

質問 中計2期目進捗状況で、ミドル領域の「業務の対応領域を拡げ」「特定の製品分野・技術分野に注力し」について、また、エンジニア紹介事業の「注力エリアを選定し」について、具体的な内容を教えてください。

回答 メイテックフィルダーズが主体となるミドル領域における「業務の対応領域、既存マーケットの拡大」では、技術革新が進む中、例えば多様化する自動車関連業務における設計開発領域の新しい分野にお応えできる状態を拡げつつ、設計開発だけではなく、技術要素を要する、例えば医療機器分野等にて、付加価値の高いサービスの提供を行っています。エンジニア紹介事業の「注力エリア選定」では、新規マーケット開拓を想定し、これまで主体としていた関東圏、中京圏、関西圏以外となる地方エリアへもサービスを拡大しています。既存マーケットにおいては、新しい分野としてニーズの高い、IT系や制御系についても転職支援、採用支援を行っています。

質問 エンジニア紹介事業について、メーカーで勤務しているエンジニアの転職を支援するということですか？

回答 エンジニア紹介事業は、転職を希望する技術系エンジニアに対し、求人企業情報とのマッ

チングをフォローしています。エンジニアの皆さん一人ひとりが、自分のキャリアをどう活かせるのかということ、キャリアコンサルタントとして、しっかりフォローしながら、求人企業のニーズに見合った提案をさせていただいています。

**質問** エンジニア紹介事業においては、御社の採用ノウハウがコアスキルとなっているのでしょうか。

**回答** 事業が違うため、メイテックの採用ノウハウそのものがコアスキルとなっているわけではないですが、メイテックの強みであるエンジニアのキャリア形成に関わるコンサルテーションのノウハウをグループ内で共有し、対応しています。

**質問** エンジニア紹介事業の利益ポテンシャルについて、社長はどのようにお考えでしょうか？

**回答** エンジニアの転職市場そのものは、そんなに大きくありません。  
中長期的にエンジニアの皆さんのキャリアを支援していくと同時に、お客さま企業の採用意欲も旺盛ですので、直接採用したいというお客様のニーズにしっかりお応えしよう、と考えています。

**質問** メイテックネクストについて、キャリアコンサルタントを増やす等のために、将来的に M&A はお考えですか？

**回答** M&A については、エンジニア紹介事業に限らず、常に視野には入っています。但し、M&A によるメリットは、経済合理性の観点からしっかりと考えていきます。

**質問** 年々、平均対価の上昇が実現できている背景を教えてください。(決算説明資料 P19)

**回答** 当社グループの対価の考え方は、単なる役務提供の時間、あるいは労働に対する対価ではなく、あくまでもアウトプット、パフォーマンスに対する対価という考え方をしています。したがって、エンジニアの技術力、経験が年々高まるような役割をお客さまから頂戴し、アウトプットを高めることで、毎年、確実に対価を獲得していています。

**質問** メイテックに比べ、メイテックフィルダーズのほうが新卒採用に苦戦している理由は？また、それに対する対策は？

**回答** 母集団形成として、選考へのエントリーはありますが、メイテック、フィルダーズ共に、無期雇用社員として採用し、生涯エンジニアとしてキャリアを積んで技術力を高めていくことが、お客さまへのサービスの品質担保になりますので、採用基準に拘っています。  
メイテックフィルダーズがターゲットにしている採用層は、地元志向が強く、地方での就職・就社を優先される方が多く、また、地方の中小企業も採用意欲が旺盛で積極的に採用を行っているため、苦戦を強いられています。  
具体的な対策については、地方採用という観点で、九州事業を展開しています。九州地域での採用、配属といった地方限定制度を作り、実行していますが、採用基準を担保し、継続していくには、今後の状況を踏まえつつ、どのようにしていくかを考えていきます。

以上