

2024年3月期通期 決算IR説明会 質疑応答概要

1. 日 時 2024年5月9日(木) 16:00~16:33
2. 場 所 東京本社7F カンファレンスルームとオンライン会議の併用
3. 質 疑 応 答
- 質問 メイテックの2025年度の新卒採用目標数500名の達成確度を教えてください。
- 回答 現在活動中につき、この時点の回答は不適切と考えますので、回答を控えます。
- 質問 メイテックフィルダーズの退職率見込みについて、前年実績の14%を10%まで戻すことに対しての見通しはいかがでしょうか。
- 回答 退職抑制に早く効く唯一の方策は無いのが実情です。ただし、社内では、エンジニア社員とのエンゲージメントを高める方策を打っていきたい、と考えております。なお、具体的な方策の説明は控えます。
- 質問 退職率はメイテックの方が低いということは、メイテックと比較した場合、メイテックフィルダーズの方が、エンゲージメントという観点で改善余地がある、という認識でよいでしょうか？
- 回答 退職率が高かった原因はエンゲージメントが悪かったため、と素直に認め、反省し、行動を変えなければ、何も変わらない、というのが、私の考えです。
- 質問 中期経営計画に掲げる「業務要件の見直し」について、その結果は、どこに表れるのでしょうか？具体的なKPIは？単価でしょうか？
- 回答 その結果は単一のKPIで表れるのではなく、単価、退職率、稼働率、など複合的に表れると考えています。これまで説明してきたように、当社が存在できるのは、エンジニア社員が高いパフォーマンスを発揮し、お客様に認められているからです。よって、お客様とのエンゲージメント、エンジニア社員とのエンゲージメント、この2つが重要、と説明してきた通りです。したがって、エンゲージメントの強化に繋がるオペレーション改革に重点を置いています。ただし、競争優位性にも関わるため、具体的な方策の説明は控えます。
- 質問 主要顧客の動向について、前年と比較して1社入れ替わっている主要因は、お客さまの意思決定であるところが大きいのでしょうか。
- 回答 個別のお客さまに関する回答は控えます。お客さまグループが、考え方、行動、資源配分を、どのように変えたのか、は鏡に映るように我々の売上に反映されます。今後も、受注内容は絶対に回答しません。我々は受注をいただくことで、お客さまの動向や意向を把握できます。それに追随して応え続けます。ただし、他により良い受注があれば、そちらに進む、そういう俊敏さは今後も大切にします。
- 質問 2024年3月期4Qの営業利益が前期比で減益になっている要因を教えてください。
- 回答 労働組合との討議を経た賃上げの結果を原価に計上したためです。
- 質問 利益配分に関する基本方針について、総還元性向100%以上、例えば、150%、120%とする考えはないのでしょうか。
- 回答 その考えは無いです。キャッシュフローが強固な米国企業が、債務超過でも大きな利益配分を続けていることは知っています。ただし、我々のキャッシュフロー創出力は強力だ、と考えていません。これまでと同じ説明になりますが、エンジニア社員やお客さまを軽視し、株主のみを重視するような行動は採択しません。必要があれば、総還元性向を、80%とか70%の下方に見直す可能性はあります。その際は適時適切に公表します。