

2012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 2011年11月8日(火) 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 國分 秀世
 取締役 米田 洋
 取締役 中島 清雅
 取締役 上村 正人
 取締役 永坂 英宣

4. 質 疑 応 答

質問 契約期間の短期化に関して、顧客動向を詳しく教えて欲しい。

回答 リーマンショック前は1年間の契約が多かったが、リーマンショックを契機に、顧客において四半期毎にコストを見直す傾向が高まっており、特に新規契約において、3ヶ月の契約が増加している。

従前は顧客の業務が少ない時期でも業務経験を積む為に契約の継続がなされていたが、必要な時のみ契約する傾向が強まっている。3ヶ月毎に契約の継続をシビアに検討される結果、契約終了数の増加として現れている。

質問 顧客の即戦力ニーズに対し、どのような採用戦略を考えているのか？

回答 即戦力となる中途採用は、引き続き注力していく。

新卒採用も、引き続き継続していく。即戦力ニーズの高まりにより、新卒社員をそのまま通常の業務領域に配属することは難しくなっている。当然、まずは通常の業務領域での配属を目指す。しかしながら、通常の業務領域での配属が難しい場合は、特別スキームを活用し実務経験を得ることで、通常の業務領域へローテーションすることが可能と考えている。

質問 採用コストの内容や考え方について教えて欲しい。

回答 特段変わったコストを使用しておらず、広告費用や紹介フィー等である。人材ビジネスにおいては、増員＝成長戦略であると認識しており、採用コストは戦略投資コストと考えている。

質問 前期の決算訂正について教えて欲しい。

回答 前期に計上すべき費用が計上できていなかったため、前期決算を訂正して計上した。

質問 震災はどの程度収益に影響があったのか？

回答 上半期の収益に対しては、震災の影響はほとんどなかったと考えている。

強いて言及すれば、稼働時間のマイナスの部分が震災の影響と見てもよいと考えている。

質問 稼働時間の来期以降の見通しは？

回答 下半期の動向を見なければコメントできない。

質問 来期以降の売上高の伸びをどのように考えているのか？

回答 人材ビジネスを行う当社では、エンジニアの数を増やせるか否かが増収の一番のファクターとなる。当期の採用目標を達成し、来期の中途採用者を上積みして、増収につなげていくことが課題となる。

質問 増収の一番のファクターは採用という理解で良いか？

回答 現時点においては、顧客からの新規受注が堅調に推移すると想定している為、採用が一番のファクターと考えている。

以上