

2020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 2020年5月12日(火) 16:00~16:50

2. 場 所 Microsoft TeamsによるWeb会議

3. 質疑応答

質問 新型コロナウイルスの足元の影響、新卒・既存エンジニアの状況（待機等を含む）について教えてほしい。

回答 緊急事態宣言以降、お客様自身がその対応に追われております。当社においては、今現在、取引先の全事業所数の約7割からこれら新型コロナウイルスに伴う対応に対する何らかの協力要請をお客様から受けています。なお、全エンジニア社員の約4割強が、いわゆるテレワーク等の対応をしております。在宅勤務あるいは時差出勤という内容であり、自宅待機・一時帰休といった対応は、ごく少ない状況です。したがって、新型コロナウイルス対応に伴う契約の終了見込みについては非常に可能性は低いという見通しになっています。

というのも、今お客様自身が、デジタル化の中で設計開発をリモートで行うということに取り組んでおり、当社もその要請にお応えし、早期から対応を行ってきたためです。製造現場に近いところは、どうしても人員削減や一時帰休というような要請を受けることがありますが、当社においては現在影響は出ていないということと、これからも、コロナ対策が終わったとしても、全ての企業が、リアルとバーチャルの開発はより加速されるだろうと考えており、当社もこれらお客様要請にお応えできるよう、引き続き体制を整えてまいります。

質問 上半期について、新卒エンジニアは通常6月から配属がはじまると思うが、新型コロナウイルスの影響により、どの程度ずれ込む前提なのか。また、既存エンジニアについてもどのような前提なのか教えてほしい。

回答 現在、新卒エンジニアは在宅研修（テレワーク）を行っております。メイテックおよびメイテックフィルダーズでは、採用したエンジニア社員の人間力の研修、各専門分野の技術研修をしっかりと行った上でお客様に価値提供していくということはマストだと考えています。短期ではなく、中長期での視点で見た場合、そこは大事にしたいに思っています。したがって、1Qから2Qにつきましては、テレワーク等の解除があったとしても、しっかりと研修・教育を行った上での配属を考えておりますので、新卒エンジニア社員については、上半期はごく少ない配属となり、下半期に配属がずれ込むことを前提としております。既存エンジニアについては、契約終了の見通しは非常に少ない、リーマンショックのようなことは起こらないということは手応えとしてありますので、それを前提としています。ただし、新型コロナの影響が各企業の業績に影響し、その業績に基づいた開発投資がどうなるのかについては非常に注視しなければならないと考えています。リーマンショックの

教訓を得て、どのお客様も技術開発投資については、多少の選択と集中はありますが、今のところは大きく変えていないという手応えは感じているので、当社は、ハイエンドの領域において、お客様の技術課題に対して価値提供していくというビジネスモデルを改革し、より付加価値が高い事業に昇華させていきたいと考えています。

質問 今回の新中期経営計画は、いつもと比べてアグレッシブな目標になっていると思う。説明資料 27P の重点施策について、最上級プライムのエンジニアリングソリューションで対価を上げていくという趣旨だと思うが、前中計にあったハイエンド領域を強化するという話と何が違うのか。また、採用について、特にメイテックフィルダーズを今まで以上に拡大するという趣旨だと思うが、どのように目標を達成していくのか、マネジメントの意思を教えてください。

回答 プライムについて、メイテックの全エンジニア社員が担っているハイエンドの部分を高めていくということは今までと変わりません。その上で、お客様のニーズに対して課題解決できるような、上位の別ブランドを作るようなイメージをしていただければと思います。設計開発業務領域において、単なるお客様の要請・要望にお応えするのではなくて、例えば、システムプランニングや、コンサルテーションを行い、実際の設計開発までつなげていくというような、今までの付加価値・実績を踏まえた、より上位の領域を対応させていただくというのがプライムになります。採用については、「地域への権限移譲」もその一つになります。お客様のニーズに即して育成することはもちろん、地域ごとの採用を加速させ、意思決定のスピードを高めていくということは、大きな戦略のひとつとなっています。一方で、母集団形成においては、このコロナの対応により、デジタル化によるコミュニケーションが加速していますが、リアルな接点だけではなく、バーチャルの接点を作る等、採用の決定に至るプロセスの革新も、大きな戦略です。

質問 説明資料 28P の新中計の定量目標について、オーガニックな成長で目標値を達成することなのか。M&Aの魅力的な案件があった場合には、営業利益目標を上積みするのか。

回答 新中計につきましては、オーガニックに成長するということを考えています。ただし、M&Aによる拡大成長は、前中計の段階から、その選択肢は排除していません。常に情報を把握しながら検討しており、臨機応変に経営判断するという姿勢でした。したがって、M&Aで拡大成長するということは、この新中計とは別に視野に入れていません。ただし、メイテックと同類の企業はないため、メイテックフィルダーズのミドル領域について、常にウォッチをしながら検討していきたいと考えています。

以上