

2016年11月8日

2017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 2016年11月8日(火) 16:00~16:50

2. 場 所 コンファレンススクエア Mプラス 10F

3. 質 疑 応 答

質問 一部の製造業で調子が悪いようだが、どのような影響があるか？

回答 現時点で当社への影響は具体的には分からないものの、製造業各社の人事戦略や技術戦略の把握に努め戦略的ローテーション等を行うことで、常に成長セクターへシフトできるような準備はできているので、問題はないと認識しています。

質問 上半期のメイテックの業績で、販管費が期初予想より大きく下回っている理由は？
新卒採用が計画に対し未達だったことから、採用経費が使えてないと見ていいのか？

回答 採用目標数未達による採用関連費用が下回ったこと、また、予定していたシステム関連費用の費消が下期にずれ込んだためです。

質問 上半期のメイテックフィルダーズの売上高が期初予想より4億円上回っているのに対し、営業利益が8千万程度な理由は？

回答 業績連動の社員処遇(賞与)の増加を主因に原価が期初予想より上回っているためです。

質問 メイテックの下半期計画で単価の上昇に関する説明があったが、戦略的ローテーションにより、思った以上に単価の上昇が見込めるといことなのか？
また、戦略的ローテーションは毎年やっていると思うが、成果、影響はいつごろ出るのか？

回答 ハイエンド領域のお客さまへ価値を提供し適正な対価獲得に取り組んでいますが、戦略的ローテーションをより一歩踏み込んで加速させたため、対価に影響しています。
また、環境変化や技術革新に対応できるよう市場ニーズにマッチしたスキルを身につけるため、従前と比べて今一度、市場価値の高い領域や業務フェーズに意図を持って配属させているので、今後、成果として表れていくと認識しています。

質問 足元の新規受注は減少しているように見えるが、質の良い仕事を選んでいるためであって、特に心配する必要はないという認識でよいか？

回答 全体的に、月間350件を上回っていれば堅調と判断しています。この2年間、仕事の内容にこだわった営業活動を行っており、質×量(受注件数)の総和となるので、前年比較で下がっているというわけではありません。

質問 九州特化型派遣事業は戦略として、ハイエンド、ミドルレンジどちらを主体とするのか？
また、スタートするに当たって、お客さまの反応はどうか？

回答 メイテックフィルダーズ（ミドルレンジ）で行っています。
地域限定で正社員として採用しますが、エンジニアとしての資質・ポテンシャルは既存社員と変わりはありません。
なお、お客さまの反応ですが、九州は自動車・半導体・産業用機器といったニーズが多岐にわたっていることから、九州地区に特化した事業を行うことに対しては一定のご理解と共感を頂いており、可能性を感じています。

質問 メイテックフィルダーズの退職率を下方修正した理由は？
また、退職率の低減を見込んでいる背景は？

回答 上半期の実績動向を反映した結果です。
エンジニアとして会社を活用することへの満足感、安心感をどのように醸成していくかを考え、メイテックの仕組みをベンチマークしながら、キャリア形成と働きがい、評価と処遇の仕組み等を運用しています。これらすべてが連関し、エンジニア自身のキャリアアップできる環境が退職率の低減につながっていると考えています。

質問 エンジニア社員数の増加につれて採用率は低下しているようだが、今後、売上を拡大していくことがより困難になっていくのではないかと？
この点、次期中計を見据えてどのように考えているか？

回答 採用活動において新卒・中途ともに応募者はたくさんいるので、短期的に見れば採用はできるかもしれませんが。しかし、中長期的にパフォーマンスを出し続けられるか、お客さまのニーズに応え続けることができるか、ということを考え、「成長し続ける状態」にこだわっていくことが重要であると認識しています。よって、品質の視点から採用基準は変えるつもりはなく、堅持していきます。
ただし、採用リスクの高まりは認識しており、稼働率×社員数×対価の3つのファクターのうち、一つだけではなく、全体を高めていきたいと考えています。

以上