

2019年6月期 通期決算説明会

■ 通期決算の説明

(表紙)

只今ご紹介いただきました、代表取締役社長、西田穰でございます。

本日はご多忙の中、また急な雨で足元も悪い中皆様ご参集いただきましてありがとうございます。また、遅い時間にもかかわらずたくさんの方にご参集いただきました事を重ねて御礼申し上げます。

本日は、当社2019年6月期の通期の決算の発表、並びに、もう既に進行期でございますが、20年6月期の業績予想についてまずご説明をさせていただきます。

(2ページ) ハイライト

まず、通期の、前期の決算でございます。こちらの方に記載させていただいている通り、通期業績は増収増益を達成することができました。おかげさまで売上高は25%の増収、EBITDAに関しましては28%、当期純利益におきましては44%の増益を果たすことができました。これは、技術系領域が大幅に増収増益を牽引し、また海外領域でのM&A施策が増収増益へ寄与しました。

既にスタートしております今期、2020年6月期の予想は、前期比、売上に関しましては約7%、利益は10%の増益を予想しております。

引き続き、技術系領域の売上高、EBITDAに関しましては15%の成長を致しますが、海外領域、特にイギリス、当社が非常に大きな売上高を誇っておりますイギリスのポンド安の影響を受けまして、現地通貨ベースでの成長は果たしますが、為替の影響で約30億円の売上の減少を想定しております。その結果、業績に関しましては前期比7%の増収でとどまる見込みとなっております。

また、この後ご説明させていただきます中期経営計画を刷新させていただきまして、2022年度にはEBITDAで100億を達成するという事を新たに目標として掲げております。これには技術系領域の売上高を引き続き、EBITDAに関しまして、売上高、EBITDA、それぞれ2桁の成長を継続しながら果たしていくという風に考えています。

それでは詳しくご説明させていただきます。

(4ページ) 連結業績 (前期比)

まず、2019年6月期の業績についてでございます。既に発表させていただいている通りでございますので、こちらの方は簡単に数字のほうだけを追わせていただきます。前年比売上高でプラス25%の815億96百万円という形で最終的に着地いたしました。

EBITDA に関しましては前年比 28%増の 68 億 43 百万円という形でございます。
当期純利益、こちらに関しましては前年比 44%増の 37 億 6 百万円という形で最終的に着地をいたしました。これは、これまでこの数年ずっと続けておりました様々な施策が大きく花開いたものだという風に考えております。

(5 ページ) 連結業績 (予想比)

一方で、残念ながら期の後半、少し減速をいたしまして、売上高では 0.5%、EBITDA に関しましても 3%、通期予想に対しまして未達成となりました。一方で純利益、EPS については、内部の様々な活動におきましてプラスの結果で着地をできております。

こちらは後ほどご説明いたしますが、昨年末以降の世界的な色々な景気の減速に影響を受けて、当社の売上高、利益の源泉でございます派遣社員の稼働数の伸びが計画より少し鈍化したとことが大きく影響しております。

(6 ページ) 目次

それぞれのセグメントについて細かくご説明をさせていただきたいと思っております。

(7 ページ) セグメント別 売上高

まず、セグメント別の売上高でございますが、技術系に関しましては 20%の成長を達成することができました。海外におきましては一昨年を買収いたしましたギャップパーソネルの売上高が通期で寄与するとともに、昨年 8 月を買収いたしましたクアトロ社の売上高も加算されることになりまして、前年比で大幅増、42.5%プラスの 300 億円を超える規模の売上高になることになりました。結果、通年では 160 億円を超える売上高の増加とすることができました。

(8 ページ) セグメント別 EBITDA

セグメント別の EBITDA ですけれども、こちらに関しましては当社の主力事業でございます技術系領域、こちらの方が大きく成長を牽引いたしました。昨年比プラス 25.2%、55 億を超える水準で着地することができました。また海外の方も収益の改善が進んでおりまして、大幅な EBITDA のプラスになっております。結果、通期におきましては前年に対して 28%の増加ということで、全体にプラスの影響が大きく出たという形になっております。

(9 ページ) 目次

それでは、既にスタートしております 2022 年 6 月期の業績および配当の予想について

ご説明させていただきます。

(10ページ) 業績予想 (連結・通年)

まず、業績の予想でございます。先程少し申し上げましたように、前期の後半より世界的な、特に米中貿易摩擦などの影響を受けて、当社の事業の中でもある程度シェアを占めております半導体業界での稼働の停滞が少し、昨年の暮れぐらいから始まっております。こちらは元々景気の変動が多い領域ではございます。当社の占める割合としてはそれほど大きくはないのですけれども、やはりその成長の少し減速の要因になっているのは事実だと思います。また、積極的な採用を続けている部分もありまして、上半期におきましてはいわゆる待機、稼働率の若干の低下をもともと見込んでおりましたけれども、そちらの方も通期での影響を与えるのではないかと考えております。一旦、まず通期業績の連結の部分でございますけれども、引き続きの増収増益は果たせるものだと考えております。

先程トピックスの方で申し上げましたように、海外、特にイギリスの為替レート、この影響が非常に大きく、だいたい10%前後の為替の影響を考えております。昨年の実績がベースでだいたい140円台中頃の為替レートだったんですけれども、直近でございますと130円を切る想定でございます。当社としては132円程度を通期で見込んでいますが、こちらにありますように現地ではプラスで4%以上の売上の増加を見込んでいます。残念ながら連結の組み込みをした時に為替の影響でマイナス10%、(現地ベース)4%上がって6%着地ということです。(為替レートで)10%ほど影響を受けてしまう、これが(マイナス影響の)大きな部分だと思います。これが売上に大きく占めます。一方で利益の方に関しましては若干でございますけれども影響を受けませんが、そちらの方は吸収をすることが一部できると思っております、営業利益においてはプラスの13.9%、EBITDAに関しましても10%、昨年よりプラスで達成できるのではないかと考えております。

(11ページ) 業績予想 (連結・上期/下期)

少し今の説明の中でも申し上げましたけれども、上半期と下半期、もう既にスタートしております7月から12月までの上半期、そして来年の1月から期末までの下半期。少しここについて詳しくご説明させていただきます。

当社の事業は派遣業でございますので、その派遣社員が1日何時間働いたかというのが非常に大きなバロメーターになります。そういった意味でいわゆる稼働日数と当社では呼んでおりますけれども、いわゆるカレンダーの影響を非常に大きく受けます。今

年の7月から12月期は色んな祝日であるとかそういったものの兼ね合いで、たとえば陛下の即位の日なんかでお休みがあったりいたしますけれども、そういったことがございまして約2日間、同じ時期に比べまして減少になります。これがいわゆる売上、利益とも大きく押し下げる要因となります。売上は単純に2日分だけ減るんですけども利益に関しましては給料が変わらないので、利益がもっと減るという構造になりまして、この辺が大きな要素となって上期、少し売上の増加、利益の減少を見込んでいます。また、積極的な採用を継続的に続けておりますけれども、教育研修期間、そういったものの部分も含めて、昨年と比べて若干ですが人数比で申し上げますと、いわゆる待機と当社は呼んでおりますけれども、稼働前の待機社員の人数が増えております。短期的な部分ではございまして原価の増を見込んでおりまして、上期に関しましては昨年に対しまして減益を予想しております。ただ先程申し上げましたように、稼働日数に関しましては年間のカレンダーでございますので、下期は逆に前年に比べて1.4日ほど増える見込みでございます。また既に待機しておりました社員も、10月以降(就業)開始といたしますか、就業先の確保に進めておりますので、そういった形で着々と待機率が下がって行きますので、通期では増収増益の見込みかという風に考えております。このあたりは従前ご説明をあまりしてなかったのですが、今回上半期と下半期で大きく要素が変わるような見込みになっておりますので、詳しくご説明させていただきます。

(12ページ) 業績予想 (セグメント売上高)

業績予想、こちらの方もセグメントごとにご説明させていただきます。

当社の主力事業でございます技術系、こちらの方は後ほどの3カ年計画、中期計画などでも詳しくご説明させていただきますけれども、主にソフトウェアの領域を中心として非常に需要が堅調で、こちらの方でも拡大が続いております。稼働人数に関しましても大幅に増加しております。技術系でプラス15%増の、通期で467億円超の業績の予想をしております。

製造系の方に関しましてこれは、従前申し上げているように、構造をしっかりと、利益を確保する、そういったことに注力してまいりましたので、微増ではございますけれどもプラスの予想をしております。

また海外、これも先程申し上げたところでございますが、中身的には下にすこしオレンジ色のところで書かせていただいておりますけれども、ポンドベースではプラスの4.3%の増加・拡大をする見込みなんですけれども、残念ながら為替の影響で、マイナスの4.2%という形で合わせると影響されます。そういった意味では中身的には、それぞれのセグメントごとはすべて成長、増収の見込みではあるのですが、残念ながら為替の影響で連結にした場合に海外が若干マイナスになることによりまして、通期では870

億円ということで、昨年に関しましてはプラスの6.6%の予想をしております。

(13ページ) 業績予想 (セグメント EBITDA)

セグメント別の EBITDA につきまして少しご説明させていただきます。

技術系は先程の売上増もありますし、また技術系と単価の改善も非常に進んでおります。そういったことも含めまして引き続き高い成長を見込んでおりまして、プラスの16.5%増の64億円を超える EBITDA を見込んでいます。製造系の方は少し内部の構造であるとか、単価の見直し、さまざまな施策を受けまして、若干ではございますけれども利益水準を少し落とした形で着地するのではないかと見通しております。

海外は先程申し上げた通り、大きく為替の影響がございまして、利益は単価の改善であるとか構造改革が非常に進んでおりましてプラスの8.9%まで現地通貨ベースでは改善するのですが、残念ながらこちらも為替の影響でマイナスの1.7%、約14百万円ではございますけれどもマイナスで終わってしまう見通しでございます。結果、通期ではプラスの10.1%、75億円を超える水準で、EBITDAの方は着地できるのではないかと予想しております。

(14ページ) 業績予想 (社員数)

国内の部分だけではございますけれども、こちらは当社でも重要な指標としておりますいわゆる社員数です。結果的には社員の数が売上利益に直結してまいりますので、社員採用は引き続き強化をしております。また様々な技術の進展といいますか変更といいますか、そういった事も含めて、従来の技術から新しい技術への再教育なども含めた育成、再配置等を含めて、技術社員の増加を見込んでおります。前期末時点で技術系で6,200名超の稼働数から、来期末には7,300名を超える水準を達成できるのではないかと見込んでおります。こちらは積極的な新卒採用も継続的にやって参りますし、また中途採用の方も月々100名程度の中途採用を継続してやっているところでございます。製造系は若干微増という風に先程申し上げましたけれども、少し足元の構造改革が進んでまいりましたので、大きくシフトをしながら一顧客を入れ替えながら、就業先を入れ替えながら一着実に2,500名水準を目指して増員させていただきたいという風に考えております。

(15ページ) 配当予想

最後になりますけれども、配当の方でございます。当社は従前より、利益の配分に関しましては配当を重視した施策を取ってまいりました。おかげさまで今期を含めると8期連続の増配予定でございます。年間計画ではプラス5円、40円の配当の計画を立てております。本年の6月末に分割をいたしましたので、昨年比で申しますとプラスの

10円ということになります。

また、従前の株主還元の方を指針でありました配当を中心としたものから、世の中の推移等々見ながらですね、自己株の取得等につきましても積極的に検討していきたいと考えております。こちらにつきましても後ほどの中期経営計画の中でもまた改めてご説明させていただきますけれども、従前にはない方針でございます。

以上がこの前期、2019年6月期の結果、ならびに2020年の業績の予想、及び配当の予想でございます。

■ 中期経営計画の説明

(表紙)

それでは引き続き中継経営計画についてご説明させていただきます。

既にこちらでも今月の頭に発表させていただいている通りでございますけれども、2020年、今期から2022年6月期までの3カ年について、改めて経営企画を練り直し、こちらの方を発表させていただいた次第でございます。

(2ページ) 中期経営計画 刷新の背景

当社、従前はいわゆるローリングモデルといいますか、そういったモデルで毎年毎年書き換える形でこの5年間ほどやって参りました。従前この前計画を立てました2015年のタイミングでは、まず成長を加速させるんだということで、早期に市場でのポジションを取りたいと。そういったことを推進する期間だという風に考えております。おかげさまで、後ほども詳しくご説明させていただきますけれども、当初の計画を大幅に上回るスピードで計画を達成することができ、事業ポートフォリオも拡大形成することができました。ただ一方で、先程来何度か申し上げているように昨今の世界経済の情勢であるとかそういったものを鑑みるにあたって、従来型の成長一辺倒だけではなかなか対処できないのではないかという風に考えております。そういった意味でこれまで築き上げてきました事業ポートフォリオの中で、より持続可能な成長戦略を施行していきたいという風に考えております。

まずは国内の技術系領域の充実・拡充、こちらを軸に成長のシナリオを再設定し、3年という期間を新たに設定して、継続的に利益を創出して、EBITDAを目標として掲げて参りたいというふうに考えております。

(3 ページ) 従来の中期経営計画の振り返り①

少し遡りますけれども、私が就任いたしました 2014 年の 9 月、2015 年期中でございますけれども、策定いたしました前中期経営計画に関しましては、50 億の営業利益を出すことをまずターゲットという風に掲げました。予定では 2021 年を 1 つのターゲットにしておりましたけれども、こちらに関しましては既に 2 年前倒しで計画を達成することができました。これは非常に、環境の良さや従業員の頑張り、それからお客様からの様々なご支持ということで達成できたわけでございますけれども、非常にここに関しましてはですね、これまでの実績（推移）は力強いものだという風に考えております。

(4 ページ) 従来の中期経営計画の振り返り②

こちらはその時にご説明した、ポートフォリオをどう置くんだということについてなんですけれども、4 年前には当社は現在のトラスト・テック社、いわゆる機電系—自動車ですとか半導体—だとかそういった向けの技術派遣と、TTM 社、製造派遣しかなかったんですけれども、その時の経営計画の中でもより領域を広げていく、ソフトウェアの領域に広げていく、そして海外にも進出するんだということをお話させていただきました。おかげさまでこの図にありますように、IT 創造領域、海外の領域が非常に大きく伸びて、事業ポートフォリオも拡大しております。もちろん従前の事業も大きく拡大して、それぞれが何か一本足打法といいますか、偏った事業構造ではなく、色々な形で足場が築き上げつつあるんじゃないかという風に考えております。

(5 ページ) 新中期経営計画の想い

そして中期経営計画にお話する前に、少し既に発表させていただいております、いわゆる持株会社化、社名変更について少しご説明させていただきたいと思っております。

既にご案内の通り、当社は 2020 年 1 月をもってですね、いわゆる持株会社化への移行を計画しております。

こちらは当社の事業領域が先程申し上げているように大きく広がってきていること、また世の中を取り巻く我々に対する期待やニーズも変わってきているということを含めて、よりスピーディな経営判断、また事業執行をすすめていくために、持株会社化に移行し、それぞれの事業領域において最適なスピード、最適な戦略をもって推進していくということを前提に考えております。

そしてこの機会を機に、社名をビーネックスという社名に変えさせていただくことにいたしました。

これはこのネクストと be という言葉にあるように、次に挑むというような意味合いでございます。我々はこれまで従前の事業の中で、お客様にしっかりと信頼を得て確実に事業をすすめて行くということをやりながら、新たな領域への拡大をしてまいりました。またこれからも、更に次の領域、次のステップを踏んでいかなければいけないという風に考えております。次に挑む機会を作り続けるという我々のスローガンを掲げ、技術系領域の伸長や、当社の働く人達に向けたサービスや、さまざまな施策の充実をしていきながら、社名にこめた価値を創っていきたいという風に考えております。

(6 ページ) 新中期経営計画 (2020 年 6 月期スタート)

こういった考えを受けて、改めてスタートします中期経営計画でございます。こちらに書いてある通りでございますが、2022 年 6 月期に EBITDA で 100 億を到達することを目指しております。当面の中期経営計画においては技術系領域の進捗をさらに高めて行くことが非常に重要なポイントだと思っております。こちらに対する経営資源の投入や、さまざまな施策を推進して参りたいと思っております。国内の製造、また海外の領域に関しましては、しっかりと足元を見ながら着実に収益を上げる構造を作りつつ、事業成長を続けていきたいと考えております。

また最後になりますけれども株主還元につきましては、先程申し上げたように配当だけではなく、自己株式の取得も視野に入れて色々と検討してまいりたいと思っております。いわゆる EPS の成長、持続的な株主価値の向上、こういったことを試行してまいりたいと考えております。

(7 ページ) 新中期経営計画 概要

今申し上げたように、概要でございますけれども、現在の EBITDA を 100 億に到達するためには CAGR で 15% に相当いたします。今期の売上水準、利益水準を考えても、決して容易な数字ではないと考えております。しっかりとここは戦略を実行していきながら、100 億円の EBITDA の達成を確実にしていきたいという風に考えております。

(8 ページ) 事業セグメント別 戦略・方針

そのための細かい戦略の部分でございます。こちらの方は非常に細かい数字になっておりますのでお読みいただければと思っておりますけれども、特に重点的に力を入れようと思っております技術系領域でございますけれども、既に色々な形でご提示させていただいているような部分はあるんですけれども、やはり我々のこの事業領域の最重要のポイントは「人」でございます。エンジニアの確保、育成、そして適正な配置、こういったものをいかにスピーディかつ効率的に確実にやっていくかということが重

要になっていきます。

採用の方もおかげさまで採用力は上がって参りましたがけれども、残念ながらやはりミスマッチもまだ依然消えていない状況でございます。やはり一定の退職者も出ます。また、配属の待機と先ほど申し上げましたけれども、その人に適している仕事を、次から次へとまだ見つけてこれる状態になっていない部分もでございます。こういったことをですね、しっかりと中身の拡充、充実をしていくことが大事だと思っております。また引き続き M&A などを通じて、機会は探っていきたいという風に考えております。特に IT・ソフトウェア領域に関しましては従前の事業とのリンクも非常に大きくなってきております。3年前に買収いたしました現在のビーネックスソリューションズの中核事業でございます組み込み制御という仕事は、従来は車の単体のエンジンの制御であるとか、カーナビゲーションの制御だけだったんですけれども、既に当社の領域の中でも自動運転であるとか、通信であるとかそういったものへの仕事の幅も広がっていております。そういった意味で新しい領域というよりは、広がっていく領域をしっかりと見ながら、そこに対する投資や人の配置を積極的にできるような体制を、引き続き模索していきたいという風に考えております。

それ以外の製造、海外につきましては、こちらに書かせていただいている通りでございますけれども、先程申し上げたように、着実な利益創出をするための内部構造の充実であるとか単価の修正であるとか取引の見直しであるとか、非常に細かいところでございますけれども、その細かいところをしっかりとおろそかにせずやっつけていながら、次の成長へのステップに続けていきたいという風に考えております。

(9 ページ) 事業セグメント別の EBITDA ターゲット

次のページで、事業別のセグメントの EBITDA のターゲットを書かせてもらっております。今申し上げましたように、この 3 年間にしましては大きく伸ばすのは技術系であるという風に考えております。こちらが全体の 8 割から 9 割、現在でも 80% 近くございますけれども、引き続きこの水準を維持していきたいと思っております。先程申し上げたような技術の領域の広範囲化といいますか、複合化といいますか、そういったことにしっかりと対応した M&A であるとか出資であるとか、そういったことを続けて行きながらですね、様々な機会を探っていきたいという風に考えております。

(10 ページ) 技術系領域 環境変化と当社の強み

少し技術系領域の変化のところについて詳しくご説明させていただきますと、先程も申し上げましたけれども今まで皆さんも生活の中で色々ともう実感されていらっしゃるのだと思っておりますけれども、今この 1 年半くらい前から、新車としてリリースさ

れている車などのかなりの割合は常時接続というような状態になっておりまして、車の状態が常に色々な形でクラウドに集まってきている。例えばひとつの交差点で非常に事故が多いと。なぜこの事故が多いんだということを常に解析されて、例えばそれを自動車メーカー様が警察の方に提供されて、信号の変わるタイミングを変えるとか、停止線を引き直すとかということがもう既に行われております。このあたりは皆さんご存知だと思います。こういったことの技術が、今まで過去の技術にはなかった技術なんですけれども、こういったものが当たり前ようになってきて、垣根がどんどんどんどんなくなっていくと。組み込みだとかアプリケーションだとかいうことではなく、様々なものがつながっていく、いわゆる「CASE」と言われることでございますけれども、そういったところに我々の技術者が色々な形で活躍しております。もちろんハードはですね、本当に車のエンジンだとかタイヤだとかサスペンションだとか細かいところから、最後はその通信のところまで、非常に幅広い技術の領域が広がっておりますけれども、ここの部分につきまして前中期の経営計画でも、しっかり見据えて投資をして参りました。おかげさまでこの領域がゼロから、4年間で約100億の事業規模になって参りました。そして現在でも一番成長をしております。ここには記載しておりませんが、過去5年間で、取引先の上位の中に以前はなかったような、SIerがですね、上の方に入ってきております。今まではだいたい自動車メーカー様であるとか半導体メーカー様であるというところが多かったのが、SIer様のようところが当社の売上の上位を占めるようになってきているということも、この領域が広がっているところだと思います。

こういったことを引き続き強化をしながら、単にソフトという話ではなく、世の中が変わって行く中で必要とされている技術をしっかりと追いかけていくということも見据え、様々な戦略を打ってまいりたいと考えております。

(11ページ) 技術系領域 事業モデルの特徴

また先程も申し上げた当社の非常に重要な財産といたしますが、我々の戦力はエンジニアだと、「人」だという風に考えております。

このエンジニアの成長育成サイクルを、既に3年前から社内の中ではエンジニアバリューという名のプロジェクトを作りまして、様々な仕組みであるとか、ルールや仕掛けを投入してまいっております。これは社員の人事制度であるとか給与制度、評価制度、そういったものをWeb上で簡単に双方向でやりとりができるとかですね、研修、eラーニングであるとか、色んな研修をこういったもので提供できるであるとか、本人の思考に合ったカウンセリングみたいなものができるとか、そういったものを装着してまいっております。そういった形でひとり一人の希望やひとり一人のキャリアをしっかりと見続けて行こうと。そのことでエンジニアの価値を可視化してそれを向上させてい

くと。結果的にそれがクライアント様での評価に繋がっていき、さらなる活躍の場が広がっていくということを、このサイクルの中で成立をさせていております。まだまだ不十分なところではございますけれども、ここが我々の事業の強みといたしますか、核だという風に考えておりました、ここの強化を継続的に進めていきたいという風に考えております。

(12ページ) 技術系領域 拡充への取り組み

繰り返しになりますけれども、ブランディングの方もですね触れさせていただきました。また先程触れた M&A につきましても様々な機会を探っております。まだ現在すぐに形になるものはございませんけれども、継続的に、特にソフトウェア領域について、ソフトウェアだけでなく新しい新技術について M&A の機会を考えていたりしております。既に発表しております出資なども通じて、この後 7 月にはバーチャルリアリティのスタートアップの会社などに投資をして、そういったところでの技術の広がりであるとか、例えば研修であるとか、そういったものへの活用を考えております。引き続き中期経営計画だけではなく、当社の事業の拡張や拡大に資するような出資や投資、または M&A などを検討していきながら進めていきたいという風に考えております。

(13ページ) 新中期経営計画における新たな方針

そしてこの経営計画の中における大きな方針を 2 つご説明させていただきます。いわゆる IFRS、国際会計基準への移行を検討しております。

当社の売上高の 40%超が海外での売上でございます。おかげさまで皆様の色んなご支援もあって株主の外国人比率も非常に上がってまいりました。そういった中で当社の継続的な成長をしっかりとお示ししていくために、国際会計基準への移行を現在検討して進めております。

そして繰り返しになりますが、株主還元に関しましては引き続き安定的な配当をし続けること、そして、今後の状況に応じて自己株主の取得を通じて株主の皆様への還元を積極的に進めていきたいと考えております。

以上が中期経営計画の概要でございます。少し足早でございましたが、昨年前期、2019 年 6 月の業績の発表と、既に進んでおります 20 年 6 月期の業績の予想、また配当の予想、そして今後 3 カ年の中期経営計画について、非常に簡単で足早ではございましたがご説明をさせていただきました。ご静聴ありがとうございました。

■ 質疑応答

【Q1】

技術系の終わった実績のところと、あと足元のところについてももう少し詳しく教えてください。過去の業種別のデータを拝見しても、特に輸送用機械が比較的堅調の伸びだったところが、やはり電気機器のところ伸び率で見ると徐々に落ちてきておられる。ご説明の通りであるとすれば半導体絡みだと思うのですが、そういった理解で良いのでしょうか。あとは今後の先行きの見通しのところについて、今どのようにお考えなのかということについて教えてください。こちらが1つ目です。

【A1】

(村井取締役)私の方から説明させていただきます。こちらの資料のですね、通期決算、業績予想の方の資料の17ページのところが今お話いただいたところで、技術系領域の売上高の構成を示した右側の棒グラフのところでございますけれども、こちらをちょっと見ながら、ご質問にありました半導体関係のところ電気機器のところに当社ここに入っております。お取引先何社かあるのですけれども、端的に1年間の中で急に上期伸びてきて下期落ちてきたという、このところは一番大きなお取引先ではだいたい20%ぐらい落ちたりしています。もう1つ10%ぐらい落ちているお取引先があります。一方で、10%伸びているお客様とか、横ばいのままのお客様もおります。お客様ごととか、我々の対応している業務ごとによるというところがございますけれども、前期ですね、の中で言ったらそういうような動きがあります。もちろん20%、30%落ちているところがありますので、そのところがちょっと、我々としての想定よりも、下方圧力というような形になったところがございます。足元というところで言いますと、特に半導体をいま中心に申し上げましたけれども、そのような状況がございます。

(西田社長)見通しについては私の方から少し補足でご説明いたします。村井が申し上げたように、今半導体は特に、製造装置を中心としたお客様の稼働が減ったというのが大きな要素でございました。一方で半導体そのものを作っている会社さんの方はですね、前期よりは今期、この4月以降の方が減速しております。そういった意味では半導体業界全体の影響は大きく出るのではないかと見ておりますけれども、いわゆる輸送用機器ですね、自動車関連の方につきましては、引き続き、旺盛な需要といたしますか、こちらはやはり技術仕様等の影響でですね、従前の仕事をしていたところから、領域が広がっていると。そうすると従来の仕事から例えばガソリン車の内燃機能の開発をすとか実験をするところの人をシフトして電動車に移るみたいなこと、これは何度も過去もご説明しているんですけれども、この流れはあまり変わっておりませんで、こういった意味ではまだ堅調なニーズがあるというように思っております。全体で申し上げますと、いわゆる当社が受注と呼んでいますオーダーですね、ご依頼の方は前年に比べて特に減ってはおりませんで、ただお客様別にはかなりまだらな模様でございます。

そういったところがですね、見通しとして申し上げると少し不透明感はあるものの、それほどそのこの技術系のセグメントに関しましてはですね、悲観的な今のところ材料は少ないというように考えております。

【Q2】

今後の採用などのところの方向感について教えてください。通期決算資料の14ページのところで、社員数は今期、前年と同じぐらいのペースで増やしていくたてつけになっていたと思います。一方で足元の稼働率が前年を割っているような状態だと思うのですが、今後ってどういった領域をより強化していくことで稼働を作っていく方針なのかを教えてください。

あと、景気悪化の場合、短期的に利益を重視して採用のペースを落とすのか、または中長期的に技術系の領域が伸びるという前提で採用ペースは特段落とさないという方針なのか、そちらの考え方について教えてください。

【A2】

(西田社長) まず採用のところでございます。稼働率の方は先程ご指摘いただいた通りでございます。今年技術系新卒者は700名を超える採用をしております。配属ペースは前年と比べると少し遅れていますが、今年の9月いっぱいぐらいで最終的に稼働に結びついていくと考えておりますけれども、これはしっかりと進めていきたいと考えております。ご質問の今年1年の採用の強化のところでございますが、これは従前からやっておりますけれども、特に採用数だけを上げるだけではなく、先程(西田社長)が説明いたしましたけれども、やはり再稼働、実際契約が終わって次の仕事に入る率をどう上げていくか。1ポイント上げるだけでそれこそ40人、50人稼働数が増えますので、そういったことを合わせて単純に採用人数を前期並に取るということではなくて、少しその稼働率、退職率の向上が寄与するのではないかと考えております。そういう意味で新卒採用に関しましては、少し慎重に採用をすすめているところではありますけれども、前期並の採用はしっかりとしていきたいという風に考えております。ただこれは景況感が大きく影響するところでございます。残念ながらやはりこの採用のタイミングというのは1年に1回しかございませんので、あまり見すぎると遅きに失してしまうこともございますので、このあたりはあまり悲観的にならずにしっかりと採用は進めていきたいと思っております。

そして最後の方にご質問がありました、じゃあトップラインを伸ばすのか利益を確保するのか、これは非常に難しいご質問でございます。両方だという風に考えております。ただ若年化であるとか、経験の浅いエンジニアが増えてきているのが事実でございます。そういった意味ではミドルレベルの育成や単価を改善するための策としてのい

ろんな投資をしていかないといけない部分がございますので、一定の利益水準を確保しつつ、というのがお答えになるかというように思います。ただ長期的に見た場合には、日本の人口問題や労働問題を考えれば確実に人手不足はずっと続くわけです。短期的な景気の変動以上に人をどう獲得していくかということが重要だと思っています。何度か繰り返しお話差し上げていますが、当社の方でもいわゆる外国籍の技術者が非常に増えてきております。現在 10%ぐらいおります。そういった、海外からの技術者、経験者、もちろん日本にいる留学生などを含めた採用を継続していくことによって、いわゆる「人」のポートフォリオをしっかりと築きながら続けたい。人数の確保、業績拡大もしていくという風に考えております。

(村井取締役) 稼働率に関してでございますけれども、確かに直近のところでは 94.9%ですが、過去を振り返りますと、4年前も同じ 94.9%という時期がありました。当時新卒を取り組み始めた時期になるのですが、だいたい半年ぐらいで 96%の後半に戻しております。その前にもちょっと、これは別ですけど 94%台というのは、平成 25 年、6 年以上前にあるのですけれども、この時も半年で 97%ぐらいまで戻しておりますので、もちろん景気とか色んな要素はありますが、われわれのオペレーションの中でこなしていける状況だと思っております。

【Q3】 IFRS の適用のところの考え方について教えてください。今回その中期経営計画期間中というコメントだったと思うのですが、具体的に、もうある程度準備が進んでおられて、ホールディングス化移行後比較的早期に可能なものなのか、いやもう少し長いスパンで見た方がいいのかというタイムラインを教えてください。

あと西田社長から M&A・アライアンス等についても言及がございましたけれども、今回 EBITDA の中期経営計画の中では大きくは見込んでいただけないと思います。今後の M&A 考え方というのも当然 IFRS (イファース) と絡んでくると思います。こちらについてもお教えください、以上です。

【A3】

(村井取締役) IFRS はある程度、当社の中でシミュレーションや準備を含めてはやってきて、この中計のタイミングでお話をさせていただいておりますので、可能な限り早い段階で適用ということを視野に入れております。

(西田社長) M&A はご質問の通りでございます。我々の事業を大きくジャンプさせるというところで言いますと、M&A は非常に有効な策だという風に思っています。過去

5年間でもかなりの数のM&Aをやってまいりました。すべてが完璧な成功だと言う風には言い切れませんが、先程来申し上げた、ITソフトウェア領域に関しましてはゼロからスタートして、非常に大きなポジションにまで上がってきております。IFRSを入れたから云々ではありませんがしっかりとこの制度の中で、拡大の寄与に繋がっていくという風に考えております。そういった意味でM&Aは引き続き重要な経営戦略という風に考えております。

(終)