

質疑応答:来期の見通しと強化領域について

質問者1：来期の予想についてのお話がありました。先ほどの社長のご説明を前提にすると、来期は今期から増収増益という方向感がうかがえました。その水準として、これはお話の内容から視野に入っているのではないかとかがえたのですが、たとえば「前々期の営業利益30億円を超えてくる」というような、ある程度の数字的な目標として、現段階で見えるところは何か教えてください。

清水：基本的には、今期も進捗は決して悪くないとお伝えしていますので、中期経営計画でお示ししている売上利益はそのまま来年度の予算というかたちで向かっていこうと考えています。特にその中でも、先ほどの投資をさらに積極的に強化したいというお話は、3年目のハードルが非常に高いものです。そのため、そこに向けて、先ほどのリスク分散のところや、あるいは育てていこうとしている事業などには積極的に投資し、かつ営業利益40億円を視野に入れながら推移していこうという考え方を持っています。

質問者1：その点に関連してですが、今後開拓していくということで、リチウムイオン電池、半導体製造装置などを強化していくにあたり、いくつか具体的に何か「このような取り組みをしている」というお話があれば教えてください。

清水：我々の最大の武器になるのはリチウムイオン電池の新工場もそうですし、半導体の装置もそうですが、やはり半導体の保全ができるような資質の方々がキーマンになります。その方々をいかにたくさん養成するかというところで、現行は今の新型コロナウイルスの感染リスクを考えると、おそらく月に25名から30名を育成するのがいっぱい입니다。来期は四半期に800名から1000名くらいの採用ができるような仕掛けを作っていこうという考え方をしています。

質問者1：今後強化されていくエンジニア領域について、先ほど「いわゆる設備技術のところ」というお話があったと思うのですが、具体的にはどのような業界をイメージしておけばよいですか？

清水：設備エンジニアは設備保全の、我々が今まで技能で扱っていた方々の中でもスキルの高い方々という考え方でよろしいかと思えます。この方々を強化する一番大きな理由は、先ほどの新領域とも密接につながっていますし、足元では必ずしもそうでもないのですが、これから先、我々が最も得意としている自動車のボディメーカーも自動化が進むだろうという見方をしています。これは電子部品の分野とは少し違ったスキルが求められるだろうということで、今お客さまのいろいろなニーズを確認しながら、そのような育成のカリキュラムを作っています。

もう1つは、そうは言ってもAIなど、IT系のエンジニアが不足することがはっきりわかっていますので、ここはJV（ジョイントベンチャー）を組むことや、あるいは買収も含めてスピードを上げていくことが1つの課題として明確になっています。

質問者1：現状としては半導体や電子部品のあたりが中心でしょうか？

清水：おっしゃるとおりだと思います。

質疑応答:単価引き上げの見通しについて

司会者：「新年度にかけて単価を引き上げていきたいということですが、半導体などの価格も上がっていると思います。そのような中で、自動車メーカーに貴社からの要請を受け入れる余力はありますでしょうか？」というご質問です。

清水：基本的には、自動車メーカーにおいては労務費の構成比率はそれほど高くはないですし、特に部品が非常に欠品している状況の中で、なんとしても挽回施策に向かいたいということが、メーカーのスタンスの明確な表れだと考えています。

そのために必要な集客、つまり新規の採用を上げていくことと、定着率を上げていくことが非常に重要なポイントになります。そのために必要な状況や方法について「説明してくれたことに関しては、しっかり向き合っていく」というようなお話をすでに頂戴しながら交渉していますので、十二分に対応できます。社名はお伝えできませんが、すでに単価アップの件が決まっているところがありますので、我々としてはまったく心配していません。

質疑応答:営業利益率への影響について

司会者：「単価の引き上げによって、処遇も改善するところはあると思いますが、貴社の営業利益率の改善となる側面もありますか？」といただいています。

清水：基本的には、単価を上げていくことの非常に重要な要素は、スキルが上がった方々の処遇を改善していくことです。結果として、粗利率が大幅に上がっていくというよりは、受注単価が高ければ1人あたりの売上が高くなるため、率は変わらないのですが、額が高くなります。そのことが、結果として販管費の構成比率を下げっていくため、営業利益で残っていくお金が増えてくると見ていただいたらよろしいのではないかと考えています。