

日総工産株式会社

【2021年3月期 決算説明会 及び 2022年3月期～2024年3月期 中期経営計画 主な質疑応答】

2021年5月14日開催

当内容はいただいた質問より、主な質疑応答を記載しております。また、ご理解いただきやすいように一部加筆、修正をしております。

Q1: 当期の見通しにおいて、利益が抑えられているように思いますが、自社サイトへのプロモーションと新規事業への投資を行うとの認識で間違いないでしょうか。

A1: その認識で問題ありません。プライオリティの高い順に投資を行った上で、30億円の利益を必ず確保してまいります。

Q2: 今期の売上高増加について、在籍数の増加と一人当たりの売上高の増加に分けて教えてください。

A2: 既存の在籍数の増加につきましては、前期平均12,900名程度の稼働、一人当たりの年間売上高は、480万円を切るレベルに対して、今期の一人当たりの年間売上高は、500万円、在籍人数は平均13,680名を想定しております。

今期は、エンジニア領域を別立てにしておりますので、エンジニアの在籍数600名程度をプラスした平均在籍14,200名程度が人員の基礎数になっております。

Q3: 今回の中期経営計画では新しいチャレンジとして、M&A、外部資本との提携、新しいアライアンスの推進が大前提となっていると思われませんが、保守的に計画を組んでいるので、M&Aや新規事業・パートナーシップが上手く行かなくても67億円は無理なく実行できるものなのか、詳しく教えてください。

A3: 変化が激しい時代のため、あまり時間をかけていると、お客様のニーズや働き方が変化するのではないかという危機感を持っております。JVや商業ISにつきましては、すでにメンバーと話を始めております。当社は、アナログ(リアル)の領域につきましては、たくさん経験を持っておりますが、デジタルの分野はあまり得意ではありません。そこでJVやISにより不足分を補える可能性がある会社を2年前から探しておりました。その中で、前向きに向き合ってくれるパートナーと構想を進めていこうと今期しっかりと議論を進めております。既存領域でのM&Aは、売上・利益のインパクトを図りかねるため、計画に反映しておりません。技術領域の拡大、新規事業の創出につきましては3年間で、新たなパートナーと必ず成功させ、競争力のある事業を作るとともに、事業計画を達成いたします。

Q4: エンジニア領域の拡大について伺います。

既存領域のシェアアップと新規領域の進出について、どの程度の比率を想定しているのか教えてください。

A4:比率は2:1の割合を想定しております。

M&A やアライアンスにつきましては、想定しかねる部分もあります。

既存の領域につきましては、お客様からのニーズもある程度見えており、人材を育成するノウハウも当社にはありますので想定が行いやすいですが、M&A やアライアンスの進捗により、必ずしも比率が2:1では無く、五分五分若しくは比率がひっくり返ることもあり得ると考えております。

Q5:エンジニアの既存領域については、半導体関係が拡大して行くということでしょうか。

A5:我々が得意としているのは設備メンテナンスの人材育成であり、おそらく業界の中で一番進んでいると考えております。例えば半導体分野でのお客様のニーズや計画をもとに、他の半導体メーカーのニーズを想定すれば、それにミートする人材育成を行うことで十分シェアを増やして行けると考えております。一方、AI や IT のニーズですが、中途採用での人材確保につきましては、かなり難しいと考えております。コロナ禍が明ければ外国人の活用も十分考えられますが、そこにつきましては、積極的に推奨することは難しい状況であります。これからは、半導体のみならず、自動車(EV)のバッテリー分野でも必ず設備保全のメンバーが必要になると考えております。そこで中長期的に自動車の領域の設備メンテナンスにつきましても拡大をして行きたいと考えております。

Q6:中期経営計画の売上高増加について、オーガニックの成長と M&A による成長の割合イメージを教えてください。またセグメントごとのイメージ、当社が M&A を行う基準、シナジーがある収益性等を教えてください。

A6:今の段階ではM&Aの成長は1割程度と想定しております。経験が少ないこともあり大型のM&Aは想定しておらず、年商で50億円程度までの規模を考えております。自社工場を持っており且つ人材サービスを行っている特色のある会社、あるいは、外国人実習生を扱っていて特定技能の領域で人材価値を高めている会社などを対象先として、商談および準備を進めております。

以上