

2018 年 4 月 27 日（金） テクノプロ・ホールディングス株式会社

2018 年 6 月期第 3 四半期決算説明会(電話会議)

書き起こし原稿

佐藤博（以下、佐藤）：みなさんこんにちは。CFO の佐藤でございます。時間もございませんので、早速ご説明に入らせていただきます。

まず、基本的な市場認識についてですが、技術者派遣等のアウトソース市場のデマンドは非常に強いものがございます。一方、労働市場はタイトであるという状況に変わりはございません。Appendix を添付しておりますので、基本的な市場認識等についてはご確認いただければ幸いです。

それでは業績概要についてご説明いたします。第 3Q までの累計期間でご説明させていただきます。

売上高については前年同期に比べて 13.8%増の 843 億 4,400 万円。

営業利益は 16.7%増の 86 億 4,700 万円。

当期利益は 9.6%増の 64 億 3,700 万円でございます。

プロビズモにつきましては、2 月からの業績連結を開始しておりますが、3 月に買収を発表した 2 社ヘリウスとテクノライブについては、業績については 4 月からの連結ですのでこの数字には入っておりません。

通期の業績予想は前回 2 月 2 日に上方修正を発表させていただきましたが、今回はその数字を据え置いています。2 月 2 日の段階でプロビズモはカウントしていないと申し上げておりましたが、業績を据え置いたということは、今回はヘリウスとテクノライブの 2 社を含めて 3 社が業績に織り込まれていないということでございます。

3 社とも黒字ですので、必ず利益がアドオンされるわけですが、のれんと償却資産の区分けが第三者評価によりますので、未定です。したがって業績は据え置いている、すなわちこれを最低限として上回る見通しを持っているということでございます。

いくつか special notes がございます。

一番目は、これは 1Q、2Q ともご説明いたしました、区分表示の変更です。売上原価と SG&A の区分を変更していますので、前 Q と比較するために apple to apple にしますと、売上高

総利益率は 24.7%、SG&A の売上高に対する比率は 14.2%です。

二番目も以前よりご説明しておりますが、これに加えて、若干補足説明をいたしますと上期に比べて下期は稼働日が 2.1 日上期より減少します。第 3Q だけだと 1.2 日くらい減っていますので、そのネガティブインパクトを吸収してこの業績になっているというご理解をいただきたいと思います。

4 ページに移ります。四半期の推移です。

だいたい例年同じような形で順調に推移をしているというご理解をいただければいいかと思えます。

5 ページ目。損益の構造について少しご説明いたします。

売上高は 102 億円、前年の 3Q 累計に比べて増えたわけですが、技術者の増加要因で 74 億円、単価の上昇要因で 4 億円、今期新たに M&A をした会社等々で 24 億円でございます。

粗利率につきましては先ほどの区分表示の変更で 0.7%ポイント、稼働率の上昇で 0.4%ポイント、その他派遣事業以外、受託や請負、これ季節性があるわけですが、あるいは Boyd&Moore 等の紹介事業、こういうもので 0.7%ポイント改善しています。これは Q によって変動します。

一方、販管費、SG&A につきましては先ほどの区分表示の変更で 0.7%ポイント、今回ワンタイムショットですが M&A の関連コスト、例えばデューデリジェンスの費用、フィナンシャルアドバイザーの費用等々で 0.6%ポイント分費用がかかっております。

次に 6 ページ、バランスシートについてご説明します。

バランスシート、3 月 22 日に新株の発行をして増資をさせていただきましたけれども、その入金 は 4 月ですので今回の 3 月末のバランスシートには増資分は含まれておりません。

のれんが若干増えています。40~50 億円くらい増えていますけれども、これは 3 月に買収したヘリウスはこの 3 月末からバランスシートだけはオンしていますので、それも含まれています。先ほど申し上げましたように、のれんの値は暫定値です。

次、7 ページ目。

技術者数、稼働率ですが、3 月末の技術者数は 15,493 人、前年同期に比べて 1,147 人増えています。このうち外国籍の技術者は 700 名、国内で働いていただいております。

稼働率は 96.3%、前年同期に比べて 0.5%ポイント改善しています。この技術者数の中には入っておりませんが、4 月 2 日の新卒の技術者数は 889 人ですのでここに来月からアドオンされるわけでございます。さらに言えば、この外数で海外拠点の技術者数が 827 人います。ヘリウスが約 500 人強、600 人弱、残りは中国です。

8 ページ目で採用・退職の状況についてご説明致します。

採用数はエデルタの 245 人、プロビズモの 112 人を加えて 2,321 人、正社員の退職率は 3 四半期累計で 8.5%です。採用もできますが退職も若干は増えています。市場の平均が 10% 以上ですから、我々は相当いいわけですが、市場のモビリティは依然高いな、というのが感覚でございます。

9 ページ目。技術領域別の稼働技術者数です。

すべての技術領域において稼働技術者は増加をしております。毎回申し上げますが、IT 系特に今回はエデルタとプロビズモはソフト開発ですので、IT 系の占める割合が 45%弱まで増えているところでございます。

11 ページ、売上単価の推移です。

売上単価は 62 万 9,000 円でしたので、前年に比べて 3500 円/月の改善です。上昇率は 0.6%、前年に比べて稼働日が 0.6 日少なく、残業時間が 1 日あたり 0.1 時間減りましたので、月あたり 6,000 円の単価減少インパクトがありました。

一方、新卒社員、昨年は 554 人でしたが、それに加え新しいキャリア入社、比較的キャリア入社は若手が多いので、そのインパクトで 8,000 円の単価減インパクトがございます。したがって、いわゆるこの期初にいた既存技術者ベースの単価の上昇は 2.7%です。

次に 12 ページ。3 月 22 日に行った新株の発行、海外募集について若干ご説明します。払い込み金額は 123 億 3,000 万円で行いました。

基本的に一部借入金を返し、残りについては人材タレントマネジメントシステムに使うということを申し上げておりますが、基本的には借入金の返済も含めて借入余力を高めて、引き続き積極的かつ機動的に M&A を行っていくために行った増資でございます。

右上に EPS 変化のイメージをお示ししています。2 月 2 日に業績の情報修正をした段階で EPS は 236 円 53 銭でございました。今回の 200 万株の増資によりまして株式数の平残ベースでいくと今の業績ですと 233 円 32 銭になってしまいます。

私どもはかねがね EPS を下げないという前提で資本の増強を行いますということを申し上げてきました。先ほどの業績を据え置いたところでもご説明いたしましたように、まだまだ上昇余地がございますので CFO としては期末の出来上がりはこの 236 円 53 銭の EPS を上回ると考えております。

配当につきましては、第 2 四半期に発表した業績予想を据え置いておりますので、そのままということですが、当期利益が増加した場合には当然その 50%の配当にさせていただきます。

次に 14 ページ、新規の M&A について若干ご説明させていただきます。

昨年 7 月に中期経営計画で 4 つの成長戦略をお示ししました。今回新たに買収した 2 社は、一つはいわゆるコア事業の成長のための採用代替にあたります、テクノライブです。もう一つはグローバル化のヘリウスです。

15 ページ、ヘリウスについてご説明いたしますと、東南アジアで技術者派遣事業を提供しており、大きなお客様は DBS、Development Bank of Singapore でして、彼らのデジタルバンキング化計画の大きな一翼を担っているのがヘリウスです。

したがって、そのような高度な IT の技術サービスを日系の企業等にも十分展開できると思っておりますので、ジャパンデスクの開設も含めシナジーを発揮していくべく買収した会社です。技術者数は概ね 600 名、年間の売上高、昨年度は 50 億円、EBITDA が 6 億円という会社でございます。

私どもの海外展開の方針としては 100%買収するのではなく、現地のマネジメントに残っていただき、お互いに協力をして成長を果たすというものですので、今回の買収は 51%、現在のオーナーかつ経営者に 49%保有をしていただいたままになっています。買収価格は 25 億 6,000 万円で行いましたので、EBITDA マルチプルで言うと 8.5 倍くらいという買い物で行いました。

次に 16 ページ目、テクノライブです。テクノライブの位置付けは採用代替でございます。広島と東京を中心に機械・電気電子・IT 分野の派遣事業を展開しております。

残念ながら今現在の利益率は高くございませんが、技術者あるいは技術のデューデリジェンスの結果、技術者スキルに見合った適正な配属先と配属単価を実現すれば 10%以上の利益が確保できるという見通しをもっておりますので買収に踏み切ったところでございます。

17 ページ目、先ほど申し上げましたように、この増資については人材タレントマネジメントシステムにも使いますということを申し上げましたので、念のために中期計画で説明をさせていただいた、人材タレントマネジメントシステムについて簡単にご説明をさせていただきます。

以下、Appendix については本日は説明は割愛させていただきますので、ご質問がある場合にはこの場で、あるいは後日でもしていただければ結構かと思います。私の説明はだいたい 20 分ですのでこれで終わらせていただきます。

ありがとうございました。

<質疑応答>

質問者 1：質問 2 つあります。まず 1 つ目が、M&A の効果の部分について、4Q から今回買収された案件も乗ってくるということで、そういう意味では 4Q の方が 3Q よりモメンタムとしては改善してくるというふうに理解をしていますが、一義的にこういう理解で宜しいのでしょうか。

もう 1 つは今回、コストの面で特に M&A 関連コスト等で販管費が結構膨らんでおられるかと思いますが、ワンオフという風に先ほど仰られていた様に記憶をしていますが、ということは利益率についても 4Q は 3Q 対比で改善してくるのかなという風に見ているのですが、こちらについての考え方を教えてください。以上です。

佐藤：4Q につきましては、先ほどの 3 社（プロビズモ、ヘリウス、テクノライブ）、テクノライブは先ほどご説明したように薄い利益でございしますが、プロビズモ、ヘリウスがオンされますので、それがポジティブなインパクトがございします。

一方、新卒が 889 名入りましたので、彼らは 4Q の間は基本的には研修期間になりますので、彼らの給与分のコストと研修コストが発生する、ネガティブなインパクトがあります。それらが相殺されるような形で 4Q は動いていきます。いつもは 4Q に、4 ページのトレンドにある様に、若干利益が下がるのですが、今回はアドオンされる M&A がありますので、今回はその下がり幅が少し大きくないかなということぐらいで現在はご了解いただきたいと思います。

というのは先ほど言ったように Purchase Price Allocation、のれんの償却がまだ決まっていませんので、その額によっては若干上下する、ということでございます。基本的にはモメンタムとしては M&A があるので、いつもよりは悪くないというご理解を頂きたいと思えます。

2つ目はM&Aのコストですが、M&Aのコストはだいたい3Qに入ってきましたので、3Qの方が多いかと、4QはM&Aのコストはそんなに多く出ないと思っています。以上でございます。

質問者1：ありがとうございます。

質問者2：ご説明ありがとうございました。第3四半期の実績のところで2つ教えていただきたいんですが、1点目は前期との変動で営業日数の減少があったというお話なんですが、資料の3ページの下段のところにインセンティブの減少というのがあったと思いますので、これを相殺すると結局、営業日数の減少とインセンティブの減少とどちらが大きかったか教えていただけますでしょうか。

もう1点は退職率ですが、上期少し高かったのが第3四半期には去年と同じくらいになってるかと思っています。この辺について、なにか御社で取り組まれた成果など、お気づきのことがあれば教えていただけますでしょうか。

佐藤：3Qの実績については、稼働日数としては1.27日減っておりまして、インセンティブのインパクトが3Qで2.5億円くらいですので、1.27日の稼働日数が減ったインパクトの方が実は大きいです。それを吸収した上で利益率の増益が大きかったというご理解を賜ればいいかなと思います。今のボリューム感で言うと、大体1日減ると3.5億円くらいインパクトがございます。

2つ目の退職率についてですが、特別な施策をしているということではなくて、いつもリテンションは努力をしており、その一番大きなものが技術者に対する教育、次の技術に対する投資、それからオーダーの切り替え時期に次のオーダーが早く分かるなどの、地道な活動な訳です。デマンドが非常にタイトなので、1つのファクトとしては、3月に復社、プロジェクトが終わって帰ってくる人が多い時期なのですが、それがいつもより割合としては多くなかったなという風には思います。

特段スペシャルイベントがある訳ではなく、地道な活動の結果である、という風にご理解を賜ればいいかなという風に思います。以上、ご回答いたしました。

質問者2：ありがとうございます。