

2018年10月31日（水）

テクノプロ・ホールディングス株式会社

2019年6月期第1四半期決算説明会（電話会議）

書き起こし原稿

◆決算説明

佐藤：みなさま、こんばんは。

CFOの佐藤でございます。

資料に従いまして、ご説明をさせていただきます。

▼2 ページ 2019年6月期 第1四半期の業績概要

まず第1クォーターの業績の概要です。

売上高については、去年同期比24.7%増の333億3,400万円。

営業利益は26.7%増の31億8,300万円。

親会社に帰属する当期利益については、10.8%増の20億8,200万円です。

当期利益については、今期から税率が正常化しております。

昨年より約9%の上昇で第1クォーターは32.9%程度で借置きをしていますが、増えた税率を吸収しても10.8%の増益という結果でございます。

▼3 ページ ビジネスユニット別業績

次のページで管理ベースのビジネスユニット別の業績を示しております。

「技術派遣2社」、「その他国内」、「グローバル」という分け方をしております。

技術派遣2社については、本社機能がテクノプロ・ホールディングスにあり、この費用を適正に按分した結果を貢献利益率として下段に示しております。

貢献利益率は10.2%で昨年の9.9%から改善しております。

その他の国内会社については、それぞれ独立した企業としてSG&Aを抱えておりますので、若干営業利益率がまだ低く、8%という状況です。

しかしながら、技術者数増を目的とする会社については順次、技術派遣2社に吸収し、本社機能を集約することで営業利益率を上昇させる見込みです。

グローバルについては、Boyd & Mooreがインドとシンガポールに拠点を有してグローバルな事業展開をしておりますので、第1クォーターからグローバルに含めて開示しています。

グローバルの営業利益率は10.5%です。

昨年度は1.0%でしたが、中国事業の黒字転換に加えBoyd & Moore、Heliusの両社が10%を超える利益率を出していることにより改善しております。

▼4 ページ 【参考】管理ベース ビジネスユニット表

4ページ目にビジネスユニットの表がございます。

昨年の9月末の段階でテクノプロ・エンベデッドという会社が「その他国内」に入っており

ますが、順次吸収していきますので第 1 クォーターにはテクノプロ・エンベデッドは(株)テクノプロに吸収されて、「技術派遣 2 社」の中に含まれております。
テクノライブについては 11 月 1 日に(株)テクノプロが吸収する予定です。

▼5 ページ 四半期推移

次のページは四半期推移について示しております。

第 1 クォーターについても順調に事業が展開されていることがご理解いただけます。

▼6 ページ 2019 年 6 月期第一四半期 損益構造

次のページでは損益の構造について示しております。

売上高については昨年同期より 66 億円増えました。

要因としては、技術者の増加によるものが 37 億円、単価の上昇によるものが 3,300 万円、昨年度買収をした会社の連結によるものが 28 億円です。

売上高の成長が著しい理由の一つとしては、昨年度は含まれていなかった会社を今回から連結しているためです。

売上高総利益率については、昨年に比べて 0.5%ポイント改善致しました。

内訳としては稼働率の上昇要因で 0.2%ポイント、派遣事業以外の要因で 0.3%ポイントです。

派遣事業以外では、Boyd & Moore や PC アシストのようなビジネスモデルが異なる事業は、粗利率が非常に高いのでこのような結果になります。

販管費については買収をした会社も含めて合計で 9 億 8,600 万円増えましたが、売上高に対する比率としてはほぼ昨年並みに収まっています。

▼7 ページ 2019 年 6 月期第 1 四半期 CF と BS の状況

バランスシートに移ります。総資産が 873 億円でございます。

のれんが今回の買収に伴いまして若干増えております。

自己資本についても若干減っているように見えますが、これは第 1 クォーターの特殊要因です。

第 1 クォーターは当期利益が 20 億 8,000 万円ですが、一方で 25 億円の期末配当をお支払いしていますので、資本が減ったように見える第 1 クォーター特有の要因です。

▼8 ページ 国内技術者数・稼働率

国内の技術者数・稼働率について示しております。

四半期末の在籍技術者数は 1 万 7,212 名。前年度末に比べて 415 名増えています。

そのうち外国籍の技術者は 809 名です。

この表以外に海外拠点の技術者数が外数で 994 名おります。

国内の平均稼働率は 96.2%で昨年よりも 0.2%ポイント高く、ほぼフル稼働という状況です。

(約 4%の未稼働の技術者の内訳は) 1%前後は教育に入っており、残りの 3%弱は翌月のオーダーを待っている状況ですので、極めて適切あるいは高すぎる率で推移しております。

▼9 ページ 採用/退職の前年同期比較（国内）

採用と退職について示しております。

採用数はトクオの 35 人を含めて昨年比 290 名増の 870 名です。

退職者は若干増えて 340 名となりましたが、第 1 クォーターの正社員の退職率は 8.0% でした。

前年同期が 9.0% でしたので、改善しております。

▼10 ページ 技術領域別稼働技術者数（国内）

次に円グラフで技術領域別の稼働技術者数を示しております。

すべての技術領域で稼働技術者が増加しています。

特にエデルタやプロビズモの M&A に伴いまして、ソフト開発分野が大きく伸びております。

▼11 ページ 産業別稼働技術者数（国内）

次のページで産業別について記載があります。それぞれの産業で需要は旺盛です。

▼12 ページ 売上単価推移

単価について示しております。

第 1 クォーターの売上単価は 62 万 1 千円/月で、700 円のアップ、上昇率 0.1% でした。

第 1 クォーターは前年よりも稼働日が 0.2 日/月、残業時間が 7 時間/月減りましたので、7,000 円の単価インパクトになりました。

既存社員の契約単価は 1 万 5 千円/月伸びております。

また新卒と若手キャリアの入社配属によって 1 万 1 千円/月の売上単価減少インパクトも出ております。

以上をまとめますと、注目すべき既存社員の単価上昇率はこの 1 年で 3.0% でした。

新卒あるいは入社後 3 年以内の社員の比率が第 1 クォーターは 10.6% で、昨年よりも 2% 弱増えておりますので、グループ全体の単価は上がりにくい状況になっております。

しかし当社が着目しているのは既存社員の 1 年間の単価アップの 3% という数字であり、こちらは健全であると考えております。

▼13 ページ Orion Managed Services Limited の買収について

今月買収しました Orion Managed Service をご説明しています。

Orion はイギリスのロンドン郊外に 2 箇所の拠点を持つ技術者派遣の会社です。

昨年度の年間売上高は 39 億円、EBITDA は 3 億円という規模の会社です。

当該企業の発行済株式の 60% を取得し、現在のマネジメントが引き続き当社と協力して経営にあたるというスキームを維持しています。

買収の狙いとしては、欧州での事業拡大はもちろん、当社グループのシンガポールやインド拠点、特にインドのエンジニアの活用に大いなる可能性を見出しております。

当社が海外に所有している 3 つの拠点、Orion・Helius・Boyd & Moore はすべてが旧英国領

のコモンウェルスに配置しておりますので、インドからシンガポール、あるいはイギリスへのエンジニアの融通を大きな目標として掲げています。

▼14 ページ のれんと PPA 償却の状況

昨今、新聞やマスコミでも話題となりましたのれんについてご説明しています。

当社はプライベートエクイティファンドが買収したという歴史がありますので、上場時に 292 億円ののれんが計上されておりました。

その後 M&A を進め現在は 353 億円ののれんがございます。

のれんは毎年減損テストによって時価と帳簿価格の差を評価していますが、現状ののれんの時価は帳簿価格の 5 倍の水準ですので、極めて健全であると考えております。

新たに M&A をした会社ののれんについても、キャッシュモデルが現在の各事業と同じ場合にはそこに組み込むことが可能なため、健全性を損なうことはないと考えております。

その他のところで 24 億円ございますが、こちらは Helius・Boyd & Moore・PC アシストといったキャッシュモデルが違う事業です。

これらの事業については特に、のれんだけではなくパーチェスプライスアロケーションという償却資産の計上を同時に行っています。

現在 29 億円の償却資産を帳簿に持っており、会社に応じて 10 年から 14 年で償却しております。

以上のことから健全な財務処理をしていると考えております。

▼15 ページ トピックス

最後にトピックスですが、来月 11 月に統合報告書を発行する予定です。

ここでは非財務情報、とりわけ重要課題についてお示しいたします。

当社の事業体としては、人材育成を最重要課題と認識して、マテリアリティを 4 つに分類し、それぞれのテーマに KPI を設定して開示・フォローする体制をとりたいと考えております。

来月の統合報告書発行の際には是非ご一読いただければ幸いです。

その他の活動としてはデータサイエンティストの育成を鋭意進めており、アルベルトに加えてアイズファクトリーという会社とも提携を開始しております。

またインド工科大学ハイデラバード校においてはテクノプロ・グループの紹介活動なども行い、採用の促進に努めています。

Orion を含めると、最終的に外国籍の技術者比率が約 10%になります。

以上で説明を終了します。

◆質疑応答

質問者：質問が2つあります。

1つ目は利益率について、今回派遣事業の部分が入って売上総利益率が前年比0.5%ポイント程度上がっていますが、派遣会社以外の業績の寄与も拡大した際には営業利益率は今のベースのビジネスだと、どの程度まで上げることができるとお考えですか。

短期的な業績寄与がありそうな利益率の向上の範囲について教えてください。

2つ目はM&Aの戦略について教えてください。

13ページにて旧イギリス領の範囲でやっていくとお示しいただいていますが、今後拡充していく際も、今の足元の状況に沿った形での拡大になっていくのでしょうか。

それとも別の海外拠点の展開も含めて検討しているのでしょうか。

以上2点教えてください。

佐藤：ありがとうございます。

1つ目の短期的な利益率の向上について、粗利率はBoyd & Moore・PCアシストともに好調でございますし、母体の技術者派遣も拡大していますので、この程度を維持していこうと考えております。

営業利益率については、ビジネスユニット別業績のグローバルにてお示した様に、中国事業において、マネジメントを変えたこと、中期的な良いお客様と取引を開始したこともあり、今大きく改善をしているところでございます。

Heliusについても10%を超える営業利益率を確保する見通しでございます。

その他国内の比較的利益率の低い1桁台後半の会社についても順次吸収していくということがうまくいけば、今年の年間予想は10.0%でございますが、短期的に見てももう少し改善する可能性はあると思います。

中期的にはこれを11%-12%にしていくということは既にお話ししていますが、短期的にももう少し改善する可能性はあると考えています。

2つ目のM&A戦略について、現在の注力地域はアジアと英語圏のコモンウェルスを中心に考えております。

事案はありますがアメリカは短期的には考えておらず、まずはヨーロッパ、アジア、事案があればオーストラリアも行くかもしれませんが、コモンウェルスを中心に考えています。

質問者：M&Aについて、買収していく領域に制限はありますか。

例えばシンガポールのHeliusはITソフトウェアの領域に近いと思いますし、今回買収した英国のOrionは機械、電気・電子の領域ですので、御社の総合的な技術領域を見えますが、どこか特定の領域に注力したい等があれば教えてください。

佐藤：私たちが行っている幅広い領域での技術サービスということが1つ、またそれに付随した人材紹介会社や教育会社がメインになると考えています。

質問者：分かりました。ありがとうございます。