

テクノプロ・ホールディングス株式会社

2020 年 6 月期第 1 四半期決算説明会（電話会議）

2019 年 10 月 31 日

◆決算説明

萩原：テクノプロ・ホールディングス取締役 CFO の萩原です。本日はよろしくお願いいたします。私より、パワーポイント作成の決算説明資料を用いてご説明させていただきます。

経済の不透明感、先行き不安がいわれておりますが、当社の第 1 四半期は稼働人数、採用、売上単価ともに当初の計画通り順調に推移しております。当社は技術を核とした事業を展開しておりますが、M&A 等により事業ドメインや展開地域を拡大してきたため、今回よりセグメント会計基準に基づく、セグメント情報の開示を正式に始めました。今後も投資家の皆様の分析に資するよう、継続的に情報開示の充実に努めてまいりたいと思います。

2020年6月期第1四半期 業績概要

- FY20.6 1Qの売上高は**389億円**で前年同期比55.6億円増加（+16.7%）、営業利益は**38億84百万円**で前年同期比7億円増加（+22.0%）、当期利益は**26億58百万円**で前年同期比5億76百万円増加（+27.7%）
- 1Qに未消化の販管費予算が約1.5億円あり、後ろ倒しで2Qに計上予定
- FY20.6 1Qに計上した、当社子会社の㈱テクノプロにおける外形標準課税に基づく租税公課は93百万円（FY19.6の外形標準課税適用による租税公課325百万円（販管費）は4Qに一括計上したため、FY19.6 1Qには含まれておらず）
- その他の収益**2億円**のうち、プットオプション（PO）債務に係る為替差益76百万円、Orion社のPO一部早期行使による益65百万円

(百万円)

項目	第1四半期半期						通期		
	FY19.6 1Q (実績)	進捗率	FY20.6 1Q (実績)	進捗率	前年同期比		FY19.6 (実績)	FY20.6 (予想)	前年比
売上高*	33,334	23.1%	38,896	24.3%	+5,561	+16.7%	144,176	160,000	+11.0%
売上総利益	8,062	22.1%	9,547	—	+1,484	+18.4%	36,466	—	—
売上総利益率	24.2%	—	24.5%	—	—	—	25.3%	—	—
販売費及び一般管理費	4,828	21.2%	5,850	—	+1,022	+21.2%	22,767	—	—
対売上高比率	14.5%	—	15.0%	—	—	—	15.8%	—	—
その他の収益	31	—	200	—	+169	—	1,816	—	—
その他の費用	82	—	12	—	△70	—	1,775	—	—
営業利益	3,183	23.2%	3,884	25.4%	+701	+22.0%	13,739	15,300	+11.4%
営業利益率	9.5%	—	10.0%	—	—	—	9.5%	9.6%	—
税引前当期利益	3,162	23.0%	3,875	25.7%	+713	+22.6%	13,727	15,100	+10.0%
当期利益*	2,082	21.5%	2,658	26.3%	+576	+27.7%	9,683	10,100	+4.3%
当期利益率	6.2%	—	6.8%	—	—	—	6.7%	6.3%	—
1株当たり当期利益（円）	57.43	—	73.42	—	—	+27.8%	266.86	278.21	+4.3%
1株当たり配当金（予）（円）	—	—	—	—	—	—	134.00	140.00	+4.5%

TECHNOPRO

* 本説明資料では、売上収益を「売上高」、非支配持分控除後の親会社の所有者に帰属する当期利益を「当期利益」とそれぞれ記載

Copyright © TechnoPro Holdings, Inc. All rights reserved.

2

まず2ページ目は、第1四半期の業績概要になります。1Qの売上高は389億円で、前年同期比16.7%の増加。営業利益は38.8億円で、前期比22%の増加。当期利益、ここでは少数株主持分損益を控除した親会社帰属利益を指しますが、26.5億円で、前期比27.7%の増加となりました。

売上の伸びに対して営業利益の伸びが大きな理由として、2点ほど述べさせていただきます。

1点目は1Qに消化を予定していた求人採用費や教育関連費などの販管費、約1.5億円が期ずれとなっており、その分、営業利益を押し上げています。

2点目はその他の収益に2億円が計上されており、うち約1.4億円は事業と関連のない非経常的なものになります。具体的には7,600万円が海外子会社の少数株主に対する、外貨建てプットオプション債務に係る為替差益になります。前期末レートに比べ円高となり、IFRSでは営業利益の上でカウントされる為替差益が発生しております。

また残りの6,500万円はイギリス、Orion社のプットオプションの一部を早期に行使したことに伴う利益になります。当社による買収以降も、Orion社の経営陣4名が40%の株式を継続して保有しておりましたが、うち1名が個人的事情により辞任したことから、オプション契約に基づいて彼の保有する3.2%の株式を通常より低いEBIT倍率で取得することができ、債務認識していた額との差額が利益となりました。

一方で前期末に子会社テクノプロに外形標準課税を適用し、1年分の租税公課 3.3 億円を 4Q にて販管費に一括計上しておりましたが、今期からは毎月費用処理しますので、1Q では 9,300 万円ほど計上しております。

なお 1Q 決算が終わりましたが、現時点で今年度のガイダンスに変更はございません。

3 ページは 1Q のセグメント情報、4 ページは今期予想を含む通期のセグメント情報を示しています。セグメントの区分けと対象企業につきましては、5 ページをご参照ください。

今回の初開示にあたり、過去実績との比較ができるよう、現行の中期経営計画の始まった 18 年 6 月期から 3 期分を並べております。なお親会社の持株会社にて生じる本社コストは、提供するサービス量を勘案して各セグメントに配賦しております。

また買収時に認識した顧客関連資産の償却を足し戻した、PPA 資産償却前営業利益も併せて記載しております。減価償却費も足し戻した、いわゆる EBITDA ですと、後に説明いたします IFRS 16 号の影響が入り込んでしまうため、ここでは開示対象にしておりません。

2020年6月期第1四半期 セグメント別業績

- セグメントの区分けについては、5ページ参照
- グローバル化の推進により海外売上高が増加してきたことから、セグメント会計基準に基づくセグメント情報を開示
- 国内拠点技術者数：19,650名（うち日本在住外国籍1,048名） 海外拠点技術者数：1,566名 グループ合計：21,216名

(百万円)

	R&Dアウトソーシング				施工管理アウトソーシング				国内その他				国内小計			
	FY18.6 1Q	FY19.6 1Q	FY20.6 1Q	前年同期比	FY18.6 1Q	FY19.6 1Q	FY20.6 1Q	前年同期比	FY18.6 1Q	FY19.6 1Q	FY20.6 1Q	前年同期比	FY18.6 1Q	FY19.6 1Q	FY20.6 1Q	前年同期比
売上高	22,633	26,965	30,819	+14.3%	3,460	4,149	4,824	+16.3%	591	742	1,008	+35.7%	26,685	31,857	36,653	+15.1%
連結売上高に占める割合	84.7%	80.9%	79.2%		12.9%	12.4%	12.4%		2.2%	2.2%	2.6%		99.8%	95.6%	94.2%	
営業利益	2,072	2,491	2,924	+17.4%	418	502	549	+9.4%	22	75	107	+42.6%	2,513	3,069	3,582	+16.7%
営業利益率	9.2%	9.2%	9.5%		12.1%	12.1%	11.4%		3.8%	10.2%	10.7%		9.4%	9.6%	9.8%	
PPA*資産償却前営業利益	2,084	2,511	2,944	+17.2%	418	502	549	+9.4%	22	75	107	+42.6%	2,525	3,089	3,602	+16.6%
PPA*資産償却前営業利益率	9.2%	9.3%	9.6%		12.1%	12.1%	11.4%		3.8%	10.2%	10.7%		9.5%	9.7%	9.8%	
技術者数（期末時点）（名）	12,659	14,976	17,045	+13.8%	1,848	2,236	2,605	+16.5%	—	—	—		14,507	17,212	19,650	+14.2%
うち日本在住外国籍（名）	556	763	984	+29.0%	17	46	64	+39.1%	—	—	—		573	809	1,048	+29.5%

	海外				報告セグメント合計				全社/消去				連結合計			
	FY18.6 1Q	FY19.6 1Q	FY20.6 1Q	前年同期比	FY18.6 1Q	FY19.6 1Q	FY20.6 1Q	前年同期比	FY18.6 1Q	FY19.6 1Q	FY20.6 1Q	前年同期比	FY18.6 1Q	FY19.6 1Q	FY20.6 1Q	前年同期比
売上高	231	1,709	2,586	+51.3%	26,916	33,567	39,239	+16.9%	△190	△232	△343	—	26,726	33,334	38,896	+16.7%
連結売上高に占める割合	0.9%	5.1%	6.6%		100.7%	100.7%	100.9%		△0.7%	△0.7%	△0.9%		100.0%	100.0%	100.0%	
営業利益	△1	176	184	+4.6%	2,511	3,245	3,766	+16.0%	△0	△62	118	—	2,511	3,183	3,884	+22.0%
営業利益率	△0.7%	10.3%	7.1%		9.3%	9.7%	9.6%		—	—	—		9.4%	9.5%	10.0%	
PPA*資産償却前営業利益	△1	220	234	+6.2%	2,523	3,310	3,836	+15.9%	△0	△62	118	—	2,523	3,247	3,954	+21.8%
PPA*資産償却前営業利益率	△0.7%	12.9%	9.1%		9.4%	9.9%	9.8%		—	—	—		9.4%	9.7%	10.2%	
技術者数（期末時点）（名）	260	994	1,566	+57.5%	14,767	18,206	21,216	+16.5%	—	—	—		14,767	18,206	21,216	+16.5%

TECHNOPRO

* PPA (Purchase Price Allocation) : M&Aを行なった際に取得した会社の資産・負債のすべてを公正価値（時価）で評価して自社の連結財務諸表に取り込む会計処理。上記PPA資産はすべて、顧客関連資産（無形資産）

Copyright © TechnoPro Holdings, Inc. All rights reserved.

3

3 ページの 1Q 比較において、今期国内その他および海外のセグメント売上高が大きく伸びております。前者は今年 4 月、前期 4Q に買収した人材紹介事業のテクノブレンが、後者は昨年 10 月、前期 2Q に買収したイギリス Orion 社が今期は 1Q からフルに寄与しているためです。

参考) セグメント別業績 (3ヶ年通期)

(百万円)

	R&Dアウトソーシング				施工管理アウトソーシング				国内その他				国内小計			
	FY18.6 (実績)	FY19.6 (実績)	FY20.6 (予想)	前年比	FY18.6 (実績)	FY19.6 (実績)	FY20.6 (予想)	前年比	FY18.6 (実績)	FY19.6 (実績)	FY20.6 (予想)	前年比	FY18.6 (実績)	FY19.6 (実績)	FY20.6 (予想)	前年比
売上高	97,687	114,021	125,400	+10.0%	14,659	17,720	20,200	+14.0%	2,800	3,474	4,200	+20.9%	115,148	135,217	149,800	+10.8%
連結売上高に占める割合	83.8%	79.1%	78.4%		12.6%	12.3%	12.6%		2.4%	2.4%	2.6%		98.8%	93.8%	93.6%	
営業利益	9,261	10,672	11,950	+12.0%	1,540	1,938	2,200	+13.5%	293	416	500	+20.0%	11,094	13,028	14,650	+12.4%
営業利益率	9.5%	9.4%	9.5%		10.5%	10.9%	10.9%		10.5%	12.0%	11.9%		9.6%	9.6%	9.8%	
PPA資産償却前営業利益	9,323	10,752	12,030	+11.9%	1,540	1,938	2,200	+13.5%	293	416	500	+20.0%	11,156	13,108	14,730	+12.4%
PPA資産償却前営業利益率	9.5%	9.4%	9.6%		10.5%	10.9%	10.9%		10.5%	12.0%	11.9%		9.7%	9.7%	9.8%	
技術者数 (期末時点) (名)	14,674	16,748	18,200	+8.7%	2,123	2,545	2,800	+10.0%	—	—	—	—	16,797	19,293	21,000	+8.8%
うち日本在住外国籍 (名)	716	922	—	—	40	63	—	—	—	—	—	—	756	985	—	—

	海外				報告セグメント合計				全社/消去				連結合計			
	FY18.6 (実績)	FY19.6 (実績)	FY20.6 (予想)	前年比	FY18.6 (実績)	FY19.6 (実績)	FY20.6 (予想)	前年比	FY18.6 (実績)	FY19.6 (実績)	FY20.6 (予想)	前年比	FY18.6 (実績)	FY19.6 (実績)	FY20.6 (予想)	前年比
売上高	2,336	10,283	12,000	+16.7%	117,484	145,500	161,800	+11.2%	△955	△1,324	△1,800	—	116,529	144,176	160,000	+11.0%
連結売上高に占める割合	2.0%	7.1%	7.5%		100.8%	100.9%	101.1%		△0.8%	△0.9%	△1.1%		100.0%	100.0%	100.0%	
営業利益	138	△931	650	—	11,233	12,096	15,300	+26.5%	4	1,642	0	—	11,238	13,739	15,300	+11.4%
営業利益率	5.9%	△9.1%	5.4%		9.6%	8.3%	9.5%		—	—	—		9.6%	9.5%	9.6%	
PPA資産償却前営業利益	183	993	900	△9.4%	11,340	14,101	15,630	+10.8%	4	172	0	—	11,345	14,274	15,630	+9.5%
PPA資産償却前営業利益率	7.9%	9.7%	7.5%		9.7%	9.7%	9.7%		—	—	—		9.7%	9.9%	9.8%	
うち減損損失	—	△1,673	—	—	—	△1,673	—	—	—	—	—	—	—	△1,673	—	—
うちPO戻し益	—	—	—	—	—	—	—	—	—	1,359	—	—	—	1,359	—	—
うちアーンアウト (EO) 戻し益	—	—	—	—	—	—	—	—	—	110	—	—	—	110	—	—
技術者数 (期末時点) (名)	869	1,608	—	—	17,666	20,901	—	—	—	—	—	—	17,666	20,901	—	—

TECHNOPRO

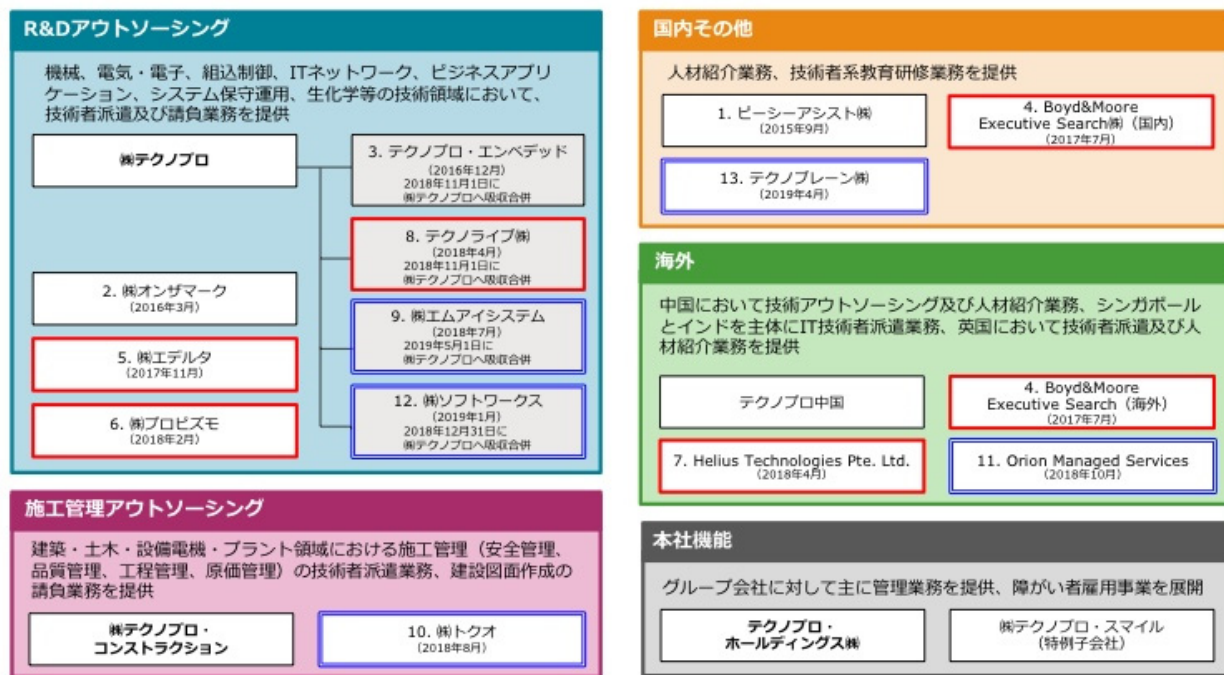
* FY19.6において、「海外」のPPA資産償却前営業利益は、営業利益に減損損失 (1,673百万円) も加算し、一方、「全社/消去」のPPA資産償却前営業利益は、営業利益からPO戻し益 (1,359百万円) 及びEO戻し益 (110百万円) を減算

Copyright © TechnoPro Holdings, Inc. All rights reserved.

4

4 ページの通期比較では前期 19 年 6 月期のシンガポール Helius 社の減損等の特別項目があり、海外と全社/消去セグメントではそれらの影響が反映されております。

参考) セグメント表 (2020年6月期第1四半期末時点)



TECHNOPRO

Copyright © TechnoPro Holdings, Inc. All rights reserved.

※ 社名の前の数字はM&A実施の順番、カッコ内は連結開始月
※ 現中期経営計画期間中 (FY18.6~)、赤太枠の会社はFY18.6に、青二重枠の会社はFY19.6にそれぞれ取得
※ 「海外」のHelius社の株式持分は51%、Orion社の株式持分は60%から63.2%に増加 (2019年10月)

5

5 ページはセグメント会社群になります。2014 年 12 月の上場以降、ナンバリングにありますように合計 13 社の買収を行ってきました。うち現行中計の 1 年目には赤太枠の 5 社、中計 2 年目には青二重枠の 5 社の M&A を行っており、これらの投下資本と ROIC につきましては前回の決算説明にある中期経営計画進捗資料をご参照ください。

中計 3 年目にあたる今年度も、成長と価値創造の手段として、規律を保ちながら積極的に M&A を検討しております。

四半期推移

- 通期業績予想に対し、売上高24.3%、営業利益25.4%の進捗率
- FY18.6とFY19.6に実施したM&Aを除いたオーガニックベースでも、前年同期比、売上高は+16.2%、営業利益は+16.1%の成長



TECHNOPRO

Copyright © TechnoPro Holdings, Inc. All rights reserved.

6

6 ページは前期と今期を比較した売上高と営業利益の四半期推移になります。今期のガイダンスに対し、売上高は 24.3%。営業利益は非経常項目を含むものの、25.4%の進捗率となりました。

M&A 効果を除く既存事業のオーガニックベースでは、前年同期比、売上高で 16.2%の増加。営業利益で 16.1%の増加となりました。

また今回より四半期ごとの国内稼働日数を開示しております。基本は休日を除いた営業日数がベースになりますが、実際にはエンジニアの有給取得等によって日数が減り、今期の 2Q 以降の数字は過去実績に基づくそれらの影響を踏まえた予測日数になります。例年、2Q は稼働日数の多い四半期になりますが、今期の 2Q は 57.3 日。前期 2Q の 58.3 日に比べまして、約 1 日少なくなると見込んでおります。

2020年6月期第1四半期 B/SとCFの状況

- 法人所得税や期末配当金の支払い等により、現預金残高は前年度末より54億円の減少
- 今期からIFRS第16号「リース」の適用により、FY20.6 1Q末で、資産と負債両建てで115億円を計上、当期利益に与える影響は軽微
- 64億円のネットキャッシュポジション、M&A用のコミットメントライン未実行残高100億円あり、十分な投資余力

FY20.6 1Q末 B/S (十億円)	
現預金 15.8	借入金 9.4
IFRS第16号関連資産 11.5	その他負債 31.0
のれん 37.0	IFRS第16号関連負債 11.5
無形固定資産 (PPA) 2.0	PO/EO負債 3.4
その他資産 33.2	資本合計 44.2
資産合計 99.5	負債及び資本合計 99.5

資本比率* : **44.4%**
D/E レシオ* : **0.21倍**
D/営業利益レシオ** : **0.62倍**

TECHNOPRO

* 資本合計には、非支配持分含む
** 営業利益は、FY20.6の業績予想を使用

Copyright © TechnoPro Holdings, Inc. All rights reserved.

FY20.6 1Q CF (百万円)	
・営業CF	416
うち法人所得税支払	△2,971
・投資CF	△356
・財務CF	△5,460
うちIFRS第16号関連リース負債返済***	△1,577
うち自己株式の取得	△1,061
うち期末配当金支払	△3,061
現預金増減額	△5,423

*** これまで賃借料支払として営業CFでカウントされていたものが、財務CFで計上

FY20.6 1Q末 コミットメントライン (百万円)				
資金使途	借入枠	実行残高	未実行残高	期限
1 運転資金	6,000		6,000	2020年6月
2 M&A	10,000		10,000	2019年12月
3 自己株式取得	2,500	1,062	1,438	2019年11月
合計	18,500	1,062	17,438	

7 ページは B/S とキャッシュ・フローの状況になります。今期決算より IFRS 第 16 号が適用され、これまでオフバランスであったオペレーティングリースが資産と負債の両建てで計上され、一部の財務比率に影響が出ております。当社では本社や営業所などの通常の事務所に加え、従業員の借り上げ社宅も対象になります。

今期の 1Q 末現在、その額は合計で 115 億円となり、バランスシートは前年度に比べ大きく膨らんでおりますが、P/L の当期利益に与える影響はなく、当社の資本政策でも重視しております ROE への影響はありません。

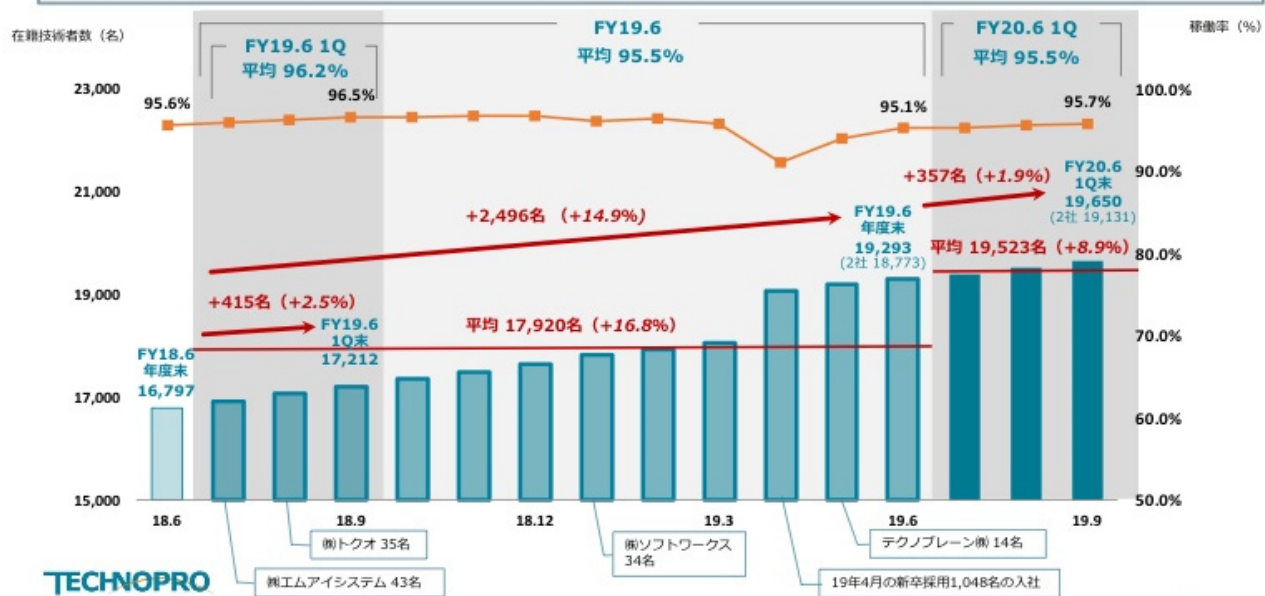
IFRS 第 16 号では、これまで賃借料として扱っていたものが減価償却費として計上されるため、EBITDA の計算や、キャッシュ・フロー計算書におけます営業キャッシュ・フローや、財務キャッシュ・フローに入り繰りが生じておりますので、ご注意ください。

法人税や期末配当金の支払で、現預金残高は前年度末に比べて 54 億円減少しておりますが、それでも 64 億円のネットキャッシュポジションであり、また右下の表に示しますように十分なコミットメントライン枠もあることから、M&A 等の投資に対して十分な借入余力があると認識しております。

また今期は自己株取得用の借入枠も設定し、今年 7 月末の通期決算発表後に約 10 億円の自己株取得を行いました。

技術者数・稼働率の推移（国内）

- FY20.6 1Q末の国内技術者数は**19,650名**（前年度末比 +357名）、うち日本在住外国籍は**1,048名**（前年度末比 +63名）
- 主要な国内子会社2社（㈱テクノプロ、㈱テクノプロ・コンストラクション）の技術者数は**19,131名**（前年度末比 +358名）
- FY20.6 1Qの平均稼働率は**95.5%**（前年同期比 △0.7pt）
- 海外拠点の技術者数は**1,566名**（国内技術者数には含まれていない。前年度末比 △42名）



TECHNOPRO

Copyright © TechnoPro Holdings, Inc. All rights reserved.

8

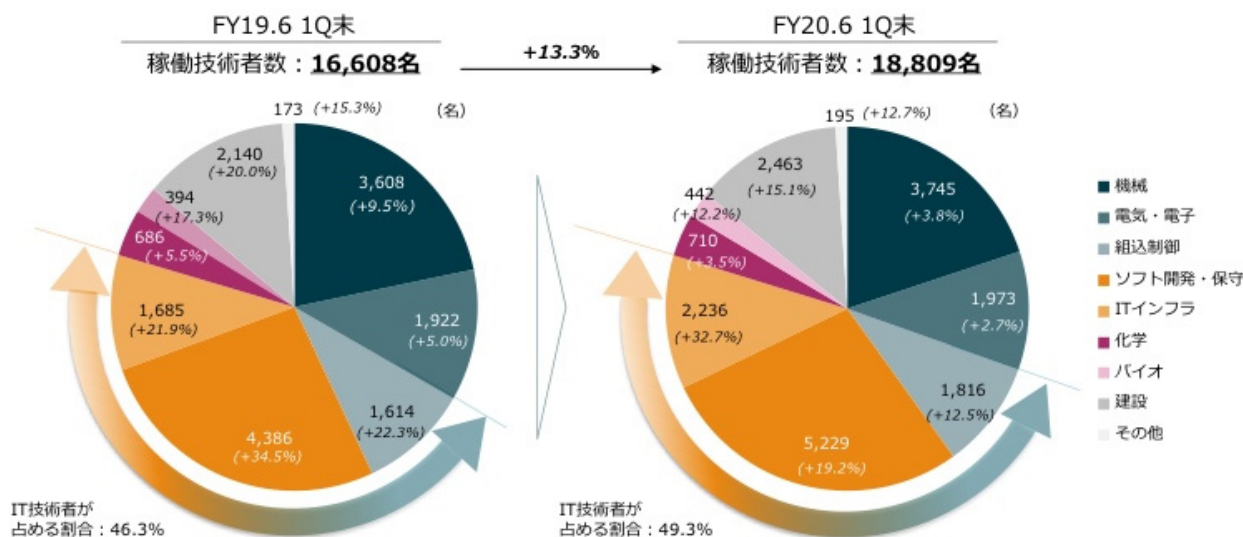
8 ページから 12 ページはいつもの KPI 分析になります。

8 ページでは今期 1Q において国内技術者は 357 名増加し、前年と同様に順調に推移しております。1Q の平均稼働率は前年同期 96.2%から 95.5%へと、0.7%ほど下がっておりますが、当社にとってコンフォータブルな 95 から 96%の水準でありまして、特段問題視しておりません。

海外子会社の技術者数が前年度末に比べて 42 名減少しておりますが、これはシンガポール Helius 社が主な原因で、オーダー数は堅調に推移するも、シンガポール政府の移民規制強化により、インドからの人材調達に苦戦している結果です。この傾向はまだ続きそうですが、シンガポール人エンジニアの採用強化、インドやタイでの事業拡大に加え、販管費のコントロールなどによって利益水準の確保とリカバリーに取り組んでおります。

技術領域別稼働技術者数（国内）

- すべての技術領域において稼働技術者が増加
- IT技術者の不足傾向が続くが中途採用も順調。一方、メカ系技術者（機械、電気・電子）の転職者は限られており採用は苦戦
- 前年同期以降の買収に伴う技術者増加：(株)ソフトワークス → 組込制御、テクノブレイン(株) → ソフト開発・保守



TECHNOPRO

Copyright © TechnoPro Holdings, Inc. All rights reserved.

* グラフのカッコ内は増減率

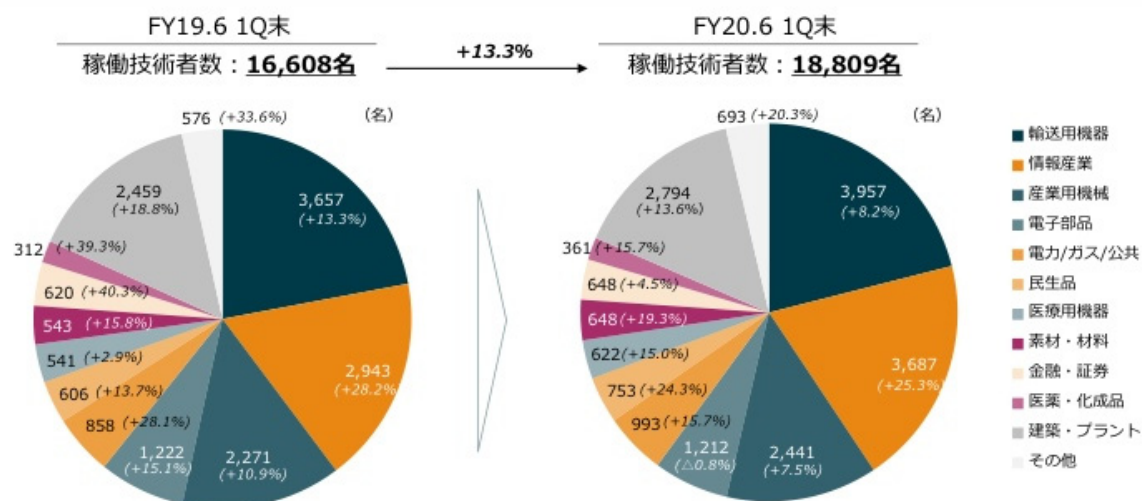
10

10 ページは技術領域別のポートフォリオ、11 は顧客の産業分野別ポートフォリオになります。

10 ページにありますように IT 技術者の占める割合はもう少しで 50%を超える勢いです。一方、メカ系エンジニアはあまり転職市場に流入してこず、同業他社もそうだと思いますが、中途採用が苦戦しております。十分なオーダー数の引合いはあるものの、稼働人数の伸びに勢いがいないため、教育研修の充実やチームベース配属の推進などにより、単価アップに注力しております。

産業分野別稼働技術者数（国内）

- ほとんどの産業分野において稼働技術者が増加
- 電子部品分野は前年同期比△0.8%と、米中貿易摩擦などによる半導体分野の影響が一部あり。同業界でも好調な企業へのシフトや他産業へのシフトを行い、影響を最小化
- リスク回避のため、顧客企業の産業分野を分散

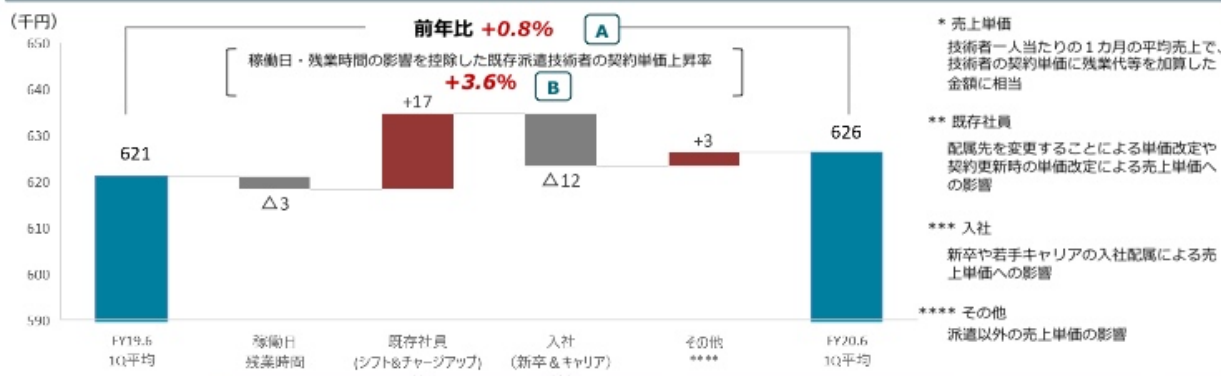


11 ページはほとんどの産業分野で成長が続くものの、電子部品分野が前年同期比でマイナスに転じております。米中貿易摩擦などにより、半導体やデバイス関連などで一部影響が出てきておりますが、同じ産業でも好調な企業へのシフトや他産業へのシフトなどによって、慎重にリスクの分散化を図っています。

売上単価推移

技術者派遣事業会社2社（株テクノプロ、株テクノプロ・コンストラクション）

- 売上単価*は **626千円**（前年比 +5千円/月）、前年同期比の上昇率は+0.8%
- 前年同期に比べ、稼働日（+0.02日/月）・残業時間（△1.42時間/月）の影響により、△3千円/月の売上単価減少
- シフトアップ・チャージアップ戦略に基づく既存社員の契約単価（ベースチャージ）上昇により、17千円/月の売上単価上昇
- 新卒及び若手キャリアの入社配属により、△12千円/月の売上単価減少



<過去実績>

項目	FY19.6				FY20.6			
	1Q	2Q (累計)	3Q (累計)	4Q (累計)	1Q	2Q (累計)	3Q (累計)	4Q (累計)
売上単価	621	633	632	630	626			
前年同期比 A	+0.1%	+0.5%	+0.3%	0.0%	+0.8%			
既存派遣技術者 契約単価上昇率 B	1Q末	2Q末	3Q末	4Q末	1Q末	2Q末	3Q末	4Q末
※ 各四半期末時点の前年同期比	+3.0%	+2.8%	+2.7%	+3.2%	+3.6%			

TECHNOPRO

Copyright © TechnoPro Holdings, Inc. All rights reserved.

12

12 ページは売上単価の推移になります。今期 1Q の残業込みの月次売上平均単価は 62 万 6,000 円で、前年同期比で 0.8% の増加になりました。ここ最近の傾向である残業時間減少や単価の低い新入社員による希薄化の影響はありましたが、当社の明確な戦略に基づき、既存技術者の契約単価、いわゆるベースチャージを前年同期比で 3.6% アップさせることができました。各四半期で既存技術者のベースチャージを前年対比で少なくとも 3% 改善できるよう、継続して単価アップに取り組んでまいります。

配当実績推移と配当予想



自己株取得枠の設定（2018年11月28日公表）

- 取得対象株式の種類：当社普通株式
- 取得し得る株式の総数：50万株（上限）
発行済株式総数（自己株式を除く）に対する割合1.38%
- 株式の取得価格の総額：25億円（上限）
- 取得期間：2018年11月29日～2019年11月28日

取得した自己株の累計（2019年10月末時点）

取得した株式の総数	186,200株 (取得枠の37.2%)
株式の取得価額の総額	1,062,634,405円 (取得枠の42.5%)
取得した株式単価	5,610～5,999円

13 ページは上場以降の当社の EPS と配当の推移になります。配当性向 50%を順守し、持続的な成長を達成しており、今期の年間配当は 1 株当たり 140 円を見込んでいます。

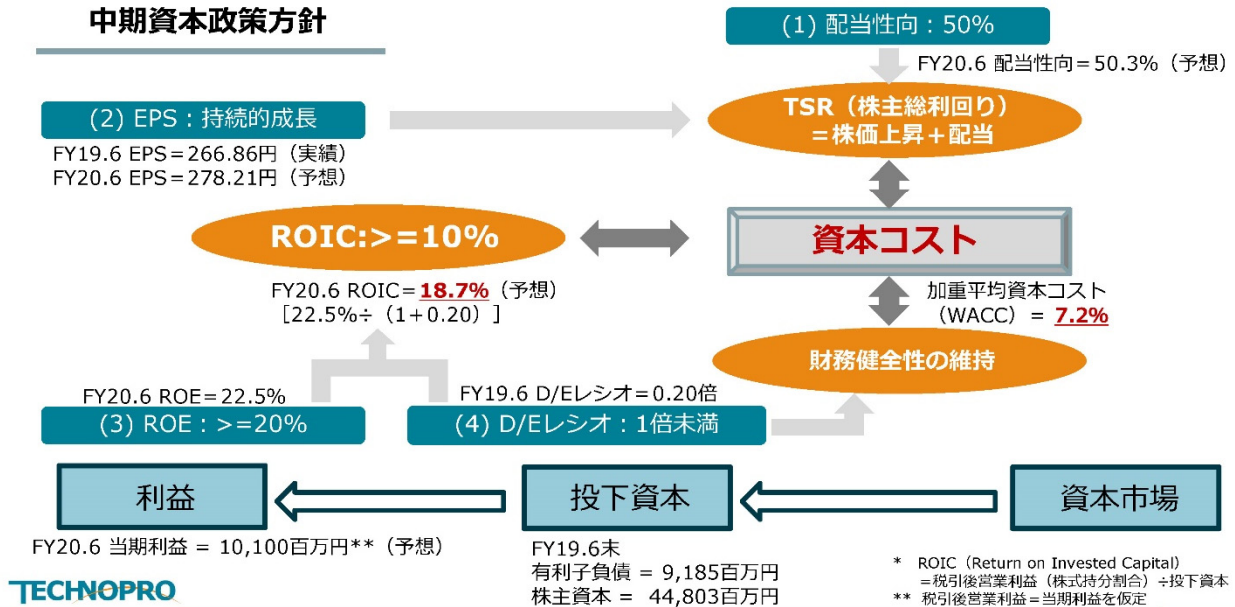
先ほど触れましたが、前回の通期決算発表以降、約 10 億円相当の自己株式を 6,000 円を下回る価格で取得しました。当社のメインの株主還元は 50%の配当性向に基づく通常配当、および EPS の持続的成長と価値の創造に基づく株価の上昇と考えておりますが、当社株式が市場にて割安に評価されている場合には資本効率の観点からオポチュニスティックな自己株取得も選択肢の一つです。

現在の自己株取得枠はいったん 11 月 28 日で終了することになりますが、その後につきましても市場での株価水準に目を配りながら検討してまいりたいと思います。

資本政策

- 資本政策の各指標は資本コストを軸に関連しており、経営として「**価値の創造**」に注力
- 今後のM&Aの検討においては、EPSの増加に加え、PMIによる経営改善やシナジーの実現、成長投資による効果によって、資本コストはもちろん、**10%以上のROIC***を達成できるかどうかを基準に投資判断

中期資本政策方針



TECHNOPRO

Copyright © Technopro Holdings, Inc. All rights reserved.

14

14 ページは、中計で公表している当社の資本政策を前回の決算説明資料から再掲しましたので、ご参照ください。

資本コストを軸に価値の創造を実現する経営に取り組んでまいります。

今後の見通しと方針

1. FY20.6 2Qの見通しと方針

- 1Qに未消化の販管費予算が約1.5億円あり、後ろ倒しで2Qに計上予定
- 2Qの稼働日は、前年同期比△1日（稼働日1日の減少は、営業利益に約3億円のマイナスインパクト）
- 1Q末現在、戦略的スタンバイやOJT研修者（データサイエンティスト育成など）は137名おり、人材育成投資は2Q以降も継続予定
- 新設したインド子会社TPRI Technologies Pvt. Ltd.が、インド国内日系企業へのサービス提供、インド国外企業に対するオフショア開発を目指して、営業を開始

2. FY20.6 3Q以降の見通しと方針

- シンガポールHelius社の1QのPPA資産償却前営業利益は70百万円を超えたが、予算では下期に向けての更なる成長を織り込んでいるため、引き続き慎重に対応
- 2020年4月入社予定の新卒採用は、予算1,000名に対し、現時点で1,300名以上を見込んでおり、研修や未稼働時の賃金など、予算を大きく上回る費用を計上予定
- 2020年4月から施行される同一労働同一賃金による経済的影響は僅少であるものの、契約単価上昇の好機と捉え、積極的にチャージアップ・シフトアップ戦略を遂行
- 米中貿易摩擦や経済の不透明化による、顧客の経営者マインドの収縮、予算抑制などに備え、販管費のコントロールや産業分野・顧客の分散化を推進
- M&Aは、戦略との整合性を意識し、資本コストやROIC等の規律をもって、国内・海外ともに積極的に検討

TECHNOPRO

Copyright © TechnoPro Holdings, Inc. All rights reserved.

15

最後になりますが、15 ページにありますように今後の見通しと方針をご説明いたします。

今期の 1Q は順調なスタートを切ることができたと思いますが、2Q では 1Q 未消化の販管費 1.5 億円や前年同期に比べ稼働日数が約 1 日少ないことによる 3 億円のビハインドなどもあり、慎重に経営の舵取りを行います。

また稼働率や粗利を少し犠牲にする、将来に向けた人材育成投資も継続します。実際、約 3～6 カ月の研修期間が終わったあかつきには、大幅な契約単価アップでの配属が可能になり、投資効果は非常に高くなっています。

加えて、日本企業にとっても R&D 拠点として注目の高まるインドに子会社を設立しました。現地の日系企業への技術サービスの提供や、技術力が高く層の厚いインド人材を活用するオフショア開発にも取り組み、オーガニックの成長を目指すとともに、インド企業に対する M&A のソーシングにも寄与すると考えております。

次に 3Q 以降の見通しと方針もまとめました。

前期に減損を計上したシンガポール Helius 社については、予算を上回る利益を計上しているものの、先ほどご説明したように技術者数が伸び悩んでいることから、引き続き注視してまいります。

なお外資系投資ファンドや総合商社の投資先企業にて、海外子会社を含めた PMI を担当していた方を中途採用し、10 月から Helius 社に常勤で派遣しており、より密な管理とサポートができると考えております。

来年 4 月入社予定の新卒採用は、今年 4 月の入社数と同じで組んだ、予算 1,000 名を 300 名ほど超過する結果となり、下期にかけて予算を上回るコストが発生します。一方でこれは来期以降の稼働と粗利額の増加を確実にもたらしめますが、今期のマイナスをできるだけ相殺すべく、4Q 中での新卒配属に努めます。

また来年 4 月に施行される同一労働同一賃金により、事務系派遣会社を中心に価格アップ交渉が行われ始めておりますが、当社もこれを好機と捉え、積極的にチャージアップ・シフトアップ交渉を進める所存です。

その他、米中貿易摩擦などに起因する経済の不透明感もありますが、現時点で当社の成長戦略を阻害したり、修正を迫ったりするような事象は見られません。とはいえこれまでと同様、厳格な KPI 管理を慎重に続け、早期の対応とリスクの分散を図ってまいります。

最後にオーガニックな成長に加え、M&A は当社の成長戦略の重要なドライバーです。現在、国内・海外ともにパイプラインはございますが、M&A の実行自体が目的ではありませんので、前回の決算説明会にて公表した今後の M&A 推進方針に従い、戦略との整合性を意識しながら資本コストや ROIC 等の定量的な規律をもって、プロアクティブに M&A を検討しています。

私からの説明は以上になります。ありがとうございました。

質疑応答

質問者①：よろしくお願いします。私から二つ質問をお願いいたします。

一つ目が収益性に関する質問です。今回、特に粗利率の段階で見ますと 0.3%ポイント程度上がっていると思います。こちらの要因が何なのかということと、あと今後につきましても、前年比で 0.3%ポイント上がるって、御社にしては割と珍しい気もするので、この水準がずっと保たれ続けるものなのか。はたまた日並びの影響なのか、あとは海外の子会社等々を考えると、今後そこまでオプティミスティックに考えすぎないほうがいいのか。こちらについての考え方を教えてください。

もう一つ目が足元の事業環境に対する質問です。昨年度の特に 1~2 月以降だと思いますが、稼働率がやはり一部のお客様の属性もあろうかと思いますが、小幅に前年を下回っている水準だと思います。こちらについて今後の見通しについて、例えばどのタイミングで前年度並み、もしくは上回るような水準になってくるとお考えなのか、教えてください。あとは海外 Helius 社につきましては早めのリスクオフということで減損されましたけれども、こちらについて今後、我々のほうで留意しておくべきことがございましたら、お知らせいただけるとありがたいです。

以上、二つお願いいたします。

萩原：ありがとうございます。

まず 1 番目の GP 率に関しては、昨年同期比ほぼ稼働日数的には変わらなかったのですが、少し GP 率が改善しました。我々としてはいくつか要因あると考えており、やはり単価のアップの部分、これは少し効いているかと思います。

あとは、テクノブレイン社が今期 1Q から入ったとお伝えしましたが、いわゆる人材紹介会社の GP につきましては売上がそのまま GP になって、コンサルタントなどの人件費が販管費に入るといふ、事業の属性が違うものが少し入り込んだ部分はあるかと思います。

通期の GP の率については、昨年実績で 25.3%、1Q は稼働日数が少ない分、GP の率は 25%を下回っております。我々としては通期で見て大体、昨年度並みの GP の達成と今のところ見込んでおります。

2 番目の足元の概況については、稼働率の低下につきましていろいろな投資家さんからご質問されることはありますが、我々としては非常に悪化しているという感じはなく、やはり 95%を上回る

水準であれば、非常にコンフォータブルと考えております。やはりある程度の人材がいないと、魅力あるオーダーに対してきちんと紹介、提案できない部分がありますので、この点はあまり心配してはございません。

しかし、やはり稼働、配属のスピードといいますか、これはある産業によってはやっぱり配属のスピード、戻ってきたエンジニアが次の職場にアサインされるまでの時間が、ある特定の産業に対して、あるいは特定の技術領域に関しては少し遅くなっている部分はございます。その点、同じ産業でも非常に好調な会社もあったり、あとはこういった戦略的スタンバイ等もあって、いろいろ研修制度を充実しながら、少しずつ隣接領域の技術を身に付けながら、再配属しているという取り組みを行っています。

Helius 社につきましては、1Q は非常に足元低い予算を組んで、繁忙期にかけてどんどん伸びていくというシナリオでしたが、1Q は販管費のコントロール等で利益が予算よりは少し上回っています。

しかし先ほどのシンガポール、経済が悪い中でできるだけシンガポール人を雇いなさいという政府の指針もある中で、Helius 社のビジネスモデルにつきましてはインド人の優秀なエンジニアをシンガポールに連れてきて、シンガポールの会社に派遣するという技術サービスを提供するモデルですので、この伸びが若干遅くなっているところもあります。この辺はシンガポール人のエンジニアの採用、オーダーは引き続きありますので、そういったボトルネックの解消に努めてまいります。

あとは最近タイでも子会社を設立しまして、同じようなモデルで金融機関を中心にオーダーが取れ始めているので、そのような国の展開と分散化も図りながら、予算の達成に向けて進めているところです。

前回の決算説明会でもお知らせしましたように、Helius 社につきましては 2Q の決算発表にてもう少し具体的に足元の状況、あと今後の見通しにつきましてもご説明申し上げたいと思っております。

質問者①：分かりました、ありがとうございます。

質問者②：簡単な質問を 1 点だけ。インドに新しく新設した子会社、こちらはスライドにはサービス、インド国内日系企業へのサービス提供と、あとオフショア開発と、あと先ほどおっしゃっていた M&A のソーシング拠点として使うというお話があったと思うのですが。

将来的に例えばインドの方を何かのかたちで、日本国内に連れてくることもあり得るのですか。

萩原：もちろん、ございます。

質問者②：それは日本語を話せるように訓練してという、そういう話ですか。

萩原：インドの IT 関連の技術者につきましては、日本国内のクライアントさんも英語で OK という会社さんが増えてきておりますので、必ずしも日本語がしゃべれないとインド人を連れてこれないわけではないと考えています。

質問者②：分かりました、ありがとうございます。すみません、簡単ですけど以上でした。

萩原：ありがとうございます。

[了]