

2023年3月期第2四半期決算説明会質疑応答サマリー

Q1: 人財の教育投資にかかる費用は、売上の約10%を目安にしているのか。また、3~5年は同水準の投資を見込んでいるのか。

A1: 人材育成にはOJTや教育制度による教育など、様々な方法がある。当社は人財がビジネスの根本であると考えており、教育に関する費用は一昨年から昨年にかけては約20%増やし、昨年から今年にかけては約40%増やしている。

Q2: 採用は積極的にしているが、離職率はどのくらいか。

A2: 前期(2021年3月期)の離職率は約7%であった。今期はそれよりもやや減少しているが、ほぼ同水準である。当社は日本だけではなくインドにも人財を擁しているが、インドの離職率も日本と同程度の傾向である。

Q3: 決算説明資料P11の業種別売上高構成のグラフの中で、業種別の受注動向を教えてください。

A3: 業種別の傾向としては、情報通信業がやや増えてきている。当社は、日本国内のITシステムを担当している企業のほか、北米のシリコンバレーにあるIT会社の顧客もかなり抱えている。こうしたことも情報通信業の比率が伸びている要因である。

Q4: 国内と北米の事業を比べると、利益率はどちらが高いのか。

A4: 国内では販管費がかかる分、北米の事業のほうが利益率は高い。中長期的には国内と北米のそれぞれの事業の利益率は同程度と捉えていただいてよい。

Q5: コロナ前とコロナ後で、事業環境はどのように変化すると考えているのか。

A5: コロナ前の市場環境は、需要過多。コロナで需給のバランスが取れ始めた。コロナで投資を抑制していた企業は、今年に入って新たな投資活動を進め始めている。

来年以降の市況は、日本国内のデジタルトランスフォーメーションの需要がほぼコロナ前の水準まで回復してくるだろう。グローバルでも何らかの景気後退が起きる懸念をしっかりとウオッチしていく。顧客の投資も、リセッションを織り込んでいるというより、IT投資はしっかり行うのが基本的な姿勢と捉えている。

IT投資の企業ニーズは長く続いていくという期待を、さまざまな顧客先とのコミュニケーションを通じて感じている。

Q6: 企業のIT投資は、どのような分野がさらに強化されていくと考えているのか。

A6: 当社のサービス領域のERPやCRM、CBPは、顧客の経営基盤になるシステムであり、その需要は継続していくだろう。お客さまが目指すのはデータドリブン、つまりデータを起点にさまざまなことを判断できるようにすることである。そのためにはERPやCRMのようなシステムは欠かせない。基盤になり得る仕組みは、不況の影響を比較的受けにくく、継続して投資されていく分野と考える。

Q7: 上期の売上高は前年同期比11.6%増と非常に好調だが、ERPとCRMで同程度の伸びなのか、それぞれの伸び率に違いがあれば、背景を含めて教えてほしい。

A7: 個別の案件の規模は別として、CRMのほうが現状では伸び率が高いが、下期のERP、CRMそれぞれの伸び率は、同程度に収れんされていくと考えている。

Q8: ビジネス協調先のバイタルヴォイス社に出資した理由、背景をあらためて教えてほしい。

A8: IT系事業会社と組んで相互の企業価値向上や事業成長を目指す。バイタルヴォイス社はスタートアップ企業であり、当社が経営支援やIT支援をしながら、利益を共有していく。

バイタルヴォイス社のようなIT系事業会社と協調することで、バックエンドだけではなくフロントエンドで事業に関わりながらSDGsに携わっていくという考え方をしている。

バイタルヴォイス社は、介護施設の入居者にバイタルのデバイスを付けて情報を吸い上げ、重症化リスクを軽減するサービスを行い、介護施設の入居者の親族や家族は、オンラインで見守ることができる。さらに、医療、介護といった現場のDXで、超高齢化先進国である日本を先導すべく、CBPをはじめ、AIなども含めたデータのマネジメントの面でバイタルヴォイス社を支援し、協調していく。

Q9: CBPのビジネスの立ち上がりの状況を教えてほしい。

A9: CBPへの投資を続けてきた結果、良い流れが現れてきている。CBPは業種や業界を問わず活用できるソリューション・製品だが、需給の観点では、いろいろな業界のお客さまにそれぞれ起点をつくり、そこから広げていくアクションになっていく。

現在の3カ年中期経営計画におけるCBPは、投資をしながら、従来のSIerのビジネスやシステムインテグレーションのビジネスと組み合わせて顧客を増やしていくフェーズである。

今期中にしっかりと顧客が付いてきたことで、ホップ・ステップ・ジャンプでいえば、ホップがようやくできたという状況である。

Q10: CBPの前期(2022年3月期)の先行赤字はどのくらいか。また、今期は通年でどのくらいの先行赤字が出ると見通しているのか。

A10: CBPの前期の先行赤字は約1億円強。来期も投資を継続していく計画である。また、顧客ニーズの変化への対応、新たに盛り込むべきソリューションがどれだけ発生するかにより、CBPへの来期の投資額は変わってくるとみている。

以上