

2021 年 12 月期第 2 四半期 決算説明会（2021/7/29 開催） 質疑応答要旨

※当日のご質問および回答に、一部表現の変更や加筆・修正を行っております。

Q：金融ソリューションセグメントの期ずれ案件について、上期に与えた売上高、利益額のインパクトと、今後の案件見通しを説明してほしい。

A：売上高が約 4 億円、営業利益も原価増があったため約 4 億円の減少インパクトがあった。将来分の原価も引き当てているため、第 3 四半期への影響はない。

Q：コミュニケーション IT セグメントにおいて、エンタープライズ IT 事業部の移管・統合効果を排除した場合の受注高を教えてください。

A：実質的には、20 数億円、約 10%程度減少した。

Q：減少した背景と今後の先行きを教えてください。

A：昨年度は、複数の大型案件受注があり、受注額合計は 2 ケタ億円中盤だった。当期も受注は積みあがってきており、その反動減をある程度カバーできている。案件としては、マーケティング領域の DX を中心としたものが多い。

Q：先日、電通が、三井住友フィナンシャルグループとのジョイントベンチャー設立を発表した。トヨタ自動車との合併会社に続く案件と思う。ISID の業績にどのような影響を及ぼすか教えてください。

A：現時点では具体的な案件はないが、マーケティング領域の DX ビジネス拡大が期待できるため、早期に案件へと繋がるよう、働きかけを行っていく。

Q：業種別の顧客の IT 投資状況を教えてください。

A：いずれのセグメントでも DX 案件が増えている。金融ソリューションセグメントでは顧客接点改革、製造ソリューションセグメントでは製造業の事業全体を基幹から含めて改革していくような案件、コミュニケーション IT セグメントはマーケティング領域の案件などだ。

Q：コロナの影響を教えてください。

A：大きな影響があったとは思っていない。昨年コロナが発生した当初は瞬間的な落ち込みがみられたが、同年 10 月頃からは事業環境が戻ってきている印象がある。一部の業種業態によっては未だ厳しいところもあるが、製造業を中心に IT 投資は強いと認識している。

Q：自社製品への開発投資を積極的に行っている印象があるが、自社製品の売上高構成比率、今後の展開の方針を教えてください。

A：上期の自社製品の売上高比率は 21%程度。今後も利益率の高いビジネスとして増やしていきたい。例えば、人事管理ソリューション「POSITIVE」はこれまで大企業を中心に販売してきたが、中堅規模までに拡大する。また、生産性向上ツールを提供するなど代理店戦略の強化等にも着手している。会計ソリューション「Ci*X」については、引き続き積極的な製品開発投資を行い、新たな機能を順次リリースしていく予定である。

Q：新事業の創出に関して、スマートソサエティセンターの設立をあげているが、2024年に 50 億円の売上規模にするためのドライバーとなるサービスはなにか？

A：資料に記載の提供サービス例の中には、すでに実績のあるものが多い。現時点では特にどれが牽引するという計画はないが、電通や他社との協業により、国や自治体向けに幅広く提供していく方針である。

Q：前年同期比で増加した販管費の内訳で、人員増による人件費をあげているが、これは新卒採用によるものなのかを教えてください。

A：人員数が 221 名増えた。新入社員による増加に加え、事業譲り受けでの増員が 100 名程度あった。

Q：新設したデジタルエンゲージメントセンターに関して、現在の売上は 60 億円程度とのことだが、各セグメントで売上があるのか、また、今後どのような業種に力を入れていくのかを教えてください。

A：全てのセグメントで売上があがっている。マーケティング業務の高度化、DX 支援の案件が中心であり、どこかの業種に偏っているわけではない。全社横断で進めていく考えのもと、今般、人材を集約した。

以上