

2023 年 12 月期決算説明会（2024/2/14 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:ビジネスソリューションセグメントの第 4 四半期の業績が落ち込んだように見える。売上高と営業利益が第 3 四半期より低下している理由を教えてください。

A:2022 年 12 月期から 2023 年 12 月期の上期にかけては、ライセンス販売を伴う新規案件の獲得が進んだ。下期については、多くの案件が導入・開発フェーズに移行し、ライセンス販売が少なかったため、結果として減収減益となった。

Q:ビジネスソリューションセグメントの 2024 年 12 月期売上高予想では、成長路線に戻るよう見える。営業利益率は当期の 25%を超えることが可能か？

A:POSITIVE や経営管理系のソリューションの引き合いは活況でパイプラインが積み上がっているため、増収計画としている。営業利益率は向上を目指す、ソフトウェア製品の研究開発投資拡大も計画しているので、一段の上昇までは考えていない。

Q:2023 年 12 月期に発生した不採算の影響 11 億円が解消するにもかかわらず、次期の売上総利益率が低いと思う。不採算案件発生に備えてバッファを設定しているのか？

A:足元の不採算案件はすべて収束に向かっている。計画に新たな不採算の発生を織り込んではいないが、人材投資の拡大に加え、電通グループ向けが低調に推移する想定である。

Q:基本給を 11%上昇させるとのことだが、生産性向上も望めるのか？

A:生産性の向上については、ここ 2-3 年ですでに大きく向上しており、上限に近づいている。今後も向上努力は継続するが、給与水準の向上により採用力をさらに強化し、リソースを拡充することに注力したい。

Q:採用ペースはどの程度あがっているか？

A:社名変更がどこまで寄与したかわからないが、新卒応募者数は前年比で 5 倍弱、中途採用の応募者数もかなりのペースで伸びている。この勢いをしっかりと採用に結びつけたい。

Q:今後数年間は人材投資に注力するのか？

A:育成に時間を要する新卒と若い層の中途を相当数採用している。当社の創立 50 周年である 2025 年に第二の創業期として成長が加速できるよう、今の成長は維持しつつ、採用と教育に力を入れる期間が必要と考えている。

Q:2023 年 12 月期第 4 四半期における不採算案件の影響と進捗状況を教えてください。

A:第 4 四半期は不採算案件による追加の影響はない。第 3 四半期までに発生していた不採算案件は、2024 年 12 月期第 1 四半期でほぼ終息する見込み。

Q:ソフトウェア製品について、機能強化の進捗状況を教えてください。

A:人的リソースが不足していたため、投資へのリソースアサインは抑えざるを得なかったが、既存製品強化や新製品開発で優先順位の高い投資は行ってきた。2024 年 12 月期は、主力である POSITIVE で大型の機能強化を計画しており、専任リソースもアサインした。

Q:今後の電通グループとの連携について教えてください。

A:社長就任予定の岩本は dentsu Japan の執行役員を兼務しており、彼が中心となり電通グループのマネジメントメンバーと良いリレーションを築いてきた。その関係性は今後も変更ない。

Q:岩本専務、社長就任にあたり抱負と現状の課題認識を教えてください。

A:抱負は、当社の強みであるソフトウェア製品、技術力、営業力の 3 点をさらに強化していくこと。このために必要なのは、組織改革。クライアントからの多岐にわたる課題や要望に対してセグメントや事業部を超えて迅速に対応可能な体制づくりが重要だと考えている。1 月に設置したプロジェクトクリエーション室が旗振り役となり新たなチャレンジを進めていく。課題は、インオーガニック成長。Vision 2030 の目標を実現するための大きなポイントと認識しており、戦略をできるだけ早く具現化し、実行に移していきたい。

以上