

2022 年 12 月期 決算説明会（2023/2/10 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と製造ソリューションの 4Q の受注高が大きく伸長している理由を教えてください。

A：ビジネスソリューションは大型案件の受注が続いた。人的サービスの長期契約案件も含まれており、複数年に渡り売上に計上される予定。製造ソリューションは複数年に渡るサブスクリプションライセンス契約の受注が続いた。

Q：営業利益の増減要因【予想比】の説明で「一部案件における売上原価増」とあるが、これは何か。増加額も教えてください。

A：2022 年度に発生した不採算案件 2 件のことで、計画より増加した原価は約 20 億円。

Q：不採算案件による原価増は、2023 年度の増益要因になると思うが、増益幅が 14 億円にとどまっている理由は何か？

A：不採算が終息すれば 2023 年度の増益要因となりうるが、一方で、社名変更およびグループ内コンサルティング会社の当社への統合といったリブランディング・リポジショニングや、人材獲得のための投資を見込んでいるため販売管理費を前期比で大幅に増加させるため。

Q：上期は増収だが営業利益が伸びない計画とした理由を教えてください。

A：前年同期に比べ販売管理費を大幅に増加させるため。なお、売上高も営業利益も、上下のバランスは概ね半々である。

Q：2023 年度の計画に、不採算案件のコストが織り込まれているかを教えてください。また、仮に大きな不採算案件が発生した場合の対応を教えてください。

A：計画に不採算案件のコスト増は織り込んでいない。仮に大きな不採算案件が発生した場合は、営業利益へのインパクトが小さくなるよう、販管費の抑制などでコントロールする方針だ。

Q : テクノロジー投資 170 億円 (3 か年累計) に対する 2022 年度の進捗と 2023 年度の計画を教えてください。

A : 2022 年度は約 33 億円、2023 年度については約 41 億円を計画している。受注が活況で、有償案件に人員を多く投入しているため、研究開発案件に十分な人員を投入できていない。早急に人員を拡充し、研究開発も進めていきたいと考えている。

Q : 2022 年度と 2023 年度の新卒採用数、中途採用数を教えてください。

A : 2022 年 4 月の新卒採用数は約 110 名、2023 年 4 月は約 150 名を予定。中途採用数については 2022 年度の入社確定数が約 250 名だった。2023 年度は約 300 名の増員計画を達成できるように採用を進めていく。

Q : 中計の売上高目標 1,500 億円に対して、2023 年度 300 名の増員が必須なのかについて教えてください。

A : 人員のひっ迫度合いが高くなっており、中計目標達成には相応の人員が必要と認識している。社員への負荷が高まりすぎている面も是正したい。

Q : リブランディングに合わせて人事給与体系を見直すのか。

A : 中計のスタートと同時に人事制度や給与体系等についての検討プロジェクトを発足させており、今後はリブランディングも含めて検討を進めていく。

Q : 子会社 2 社の得意領域を教えてください。

A : アイティアイディは業務改革やものづくり改革、ISID ビジネスコンサルティングは会計・経営改革、DX コンサルが主力である。

Q : 子会社 2 社の統合による業績寄与と一過性コストを教えてください。

A : 2 社の規模は、合計で売上高約 25 億円、営業利益約 5 億円、人員約 130 名。いずれも 100% 子会社なので、統合により連結売上が拡大するわけではない。一過性コストについても、比較的成本のかからない方法を選択する方向であるため、大きな影響はないと考えている。

Q : 子会社 2 社と ISID 間で異なっている処遇についての対応方針を教えてください。

A : 子会社 2 社は、コンサルティング専門ということもあり、比較的処遇は高い。コンサルタント人材に適した給与体系、人事制度の検討を急ピッチで進めている。

Q：現電通総研のシンクタンク機能移管を検討しているとのことだが、当該機能に属する対象人数と統合コスト、のれんが発生するか否かについて教えてほしい。

A：新電通総研として、シンクタンク機能の人員規模は約 20 名程度と考えており、移管の対象となる人数も、現時点では未定だがそれほど多くはないと考えている。統合コストについては、検討し始めたばかりであるため、詳細については決まり次第お伝えする。なお、のれんは発生しない予定。

Q：社名変更とグループ再編は中計策定時点で織り込まれていたのか。また、現電通総研の機能移管も伴っていることから、dentsu Japan との距離感が近くなってきたと考えてよいのか。

A：中計策定時に社名変更を予定していたわけではなく、中計初年度を進める中でリブランディングが必要という認識に至った。dentsu Japan との距離感については、これまでと変わらない。代表取締役社長である名和が dJ のアドバイザリーボードメンバーに就任、執行役員 1 名が dJ の執行役員に就任するなどマネジメント層の交流が続いているし、事業についても、電通のみならず地域電通、グループ会社含め、協業の機会が増加している。

以上