

2021 年 12 月期 決算説明会（2022/2/9 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：第4四半期の受注の伸びの背景を教えてください。

A：金融ソリューションとコミュニケーション IT が伸びた。金融は昨年スタートした地銀・非金融など向けの案件が開発フェーズに入って受注が伸びた。コミュニケーション IT は、エンタープライズ IT 事業部を移管した影響もあるが、製造ソリューションと組んで推進している製造業向けの DX 案件が伸びた。全体的に DX 関連の受注・引き合いが伸びていて、特定の大型案件ということではなく、それなりの規模の案件を複数受注できている。継続性もあると考えている。

Q：採用拡大とあるが、何をするのか。

A：採用専任部署を立ち上げて検討しているところ。処遇アップもあるが、スペシャリスト採用など制度の見直しも検討する。また、社員の採用強化だけではなく、人材調達としては、外部パートナーとの連携も具体的に検討している。

Q：ビジネスモデルの多様化とあるが、SaaS やレベニューシェアなどについて、次の3年間でどんなことを考えているのか。

A：サブスクリプション型は、すでにライセンスビジネスの約半分を占めており、今後とも順調に伸びていくと思う。SaaS 型はまだ少ない。当社製品の特徴は大企業ニーズにきめ細かく対応できる点にあるので、単純に SaaS 化することは難しいが、マーケットを中小に絞ったりすれば、対応できるものもあると考えている。レベニューシェアはこれまで何度かトライしているが、あまり上手く行っていないというのが正直なところ。顧客と Win-Win の関係になれるような提案をこれからもしていく。

Q：第4四半期のコミュニケーション IT の受注の伸びについて、電通基幹系・電通協業系・公共案件の3つがどう動いているのかを教えてください。

A：基幹系と協業系が伸びている。公共系は前年並み。

Q：新中計は営業利益率が向上しない数字になっている。保守的に見ているのか、コストを考えるとそうなるのかを教えてください。

A：投資を行うため、営業利益率が向上しない目標となっているが、掲げた12%はミニマムの水準と考えている。なお、前年度の営業利益率12.3%は、コロナの影響でコ

ストを使わなかったことで、若干押し上がった面がある。

Q : 2030 年 3,000 億円のうち、どのくらいがインオーガニックか。

A : オーガニックの成長イメージは 2,200 から 2,500 億円くらい。残る 500 から 800 億円は M&A による成長を取り込んでいきたい。

Q : マーケティング人材を強化する上で、電通グループのアセットがあると思うが、電通グループとしてどう取り組んでいくつもりなのか。

A : 電通ジャパネットワーク (DJN) のボードメンバーに私が昨年から入っているほか、DJN が戦略領域の 1 つとして掲げる DX の責任者に、当社の常務岩本が今期から就任した。DJN 内の人材交流はかなり密接に行われている。顧客接点や企業変革のビジネスにおいて、電通グループと当社の組み合わせは非常に競争力がある。今後も電通グループとは密に連携して成長を目指していく。

Q : 第 4 四半期の営業利益率の伸びが大きいのはなぜか。

A : 売上高の伸びが大きかったことが要因。販管費の増加を吸収して、営業利益の増加、営業利益率の向上に繋がった。

Q : 2022 年度の期初計画がいつもより強めの印象。方針を変えたのか。

A : 特に方針を変えたわけではなく、自然体で計画している。なお前期は、中計達成の特別賞与を連結で約 5 億円支給したので、その分営業利益が減っている面がある。

Q : POSITIVE の製品改良とあるがなにをやるのか。

A : UI/UX 領域における改良等を検討している。昨年は、中堅企業市場を開拓するため、中堅向けのプライシングスキームをつくったりした。また、代理店経由の販売をさらに拡大させるための基盤づくりにも投資をしている。

Q : 新中計の売上計画が強い印象。仮に人員採用が計画に届かなかった場合、売上や利益にどう影響するのか。

A : 人員計画は先行投資的に高めの目標を置いているので、これが滞ったからといって、売上がすぐに届かなくなるということはない。

以上