

第 50 回定時株主総会 質疑応答概要  
(2023 年 6 月 22 日開催)

Q1. ソリューションサービス事業が過去 2 年間において売上高、営業利益共に落ち込んでいるが、今後の見通しはどのようなのでしょうか。今期(2024 年 3 月期)の連結営業利益 10 億円は達成できそうでしょうか。

A. (回答者：柿崎議長)

ここ 2 年で 2 件請け負いましたロイヤルカスタマーの大型プロジェクトは難易度の高い案件でした。そのため高原価となる状況が発生してしまい、収益に影響がでました。今期(2024 年 3 月期)につきましては既に高原価状態から収束しております。両方のお客様共に中長期的なお付き合いを元にした案件ですので、今後は保守などで収益に貢献すると考えております。なお、今期(2024 年 3 月期)のソリューションサービス事業は売上高、営業利益ともにしっかり持ち上げていく計画です。

また、全社としての営業利益は前期(2023 年 3 月期)約 9 億円となりましたが、50 周年に向け、個人の想いとしても 10 億円達成を目指してまいりたいと考えております。

Q2. 近年、利益が下がり気味で心配していました。受注リスクを鑑み、選択と集中により売上よりも収益性の高いプロジェクトを中心に受注を進めていただきたい。中期経営計画が終了したことについての総括や検証はないのでしょうか。

A. (回答者：柿崎議長)

今期(2024 年 3 月期)1 年かけて前中期経営計画含めた課題をじっくりと精査してまいりたいと考えております。製品、サービスなどの市場環境に関しましてもクラウド化など収益構造の変化がございます。様々な業界が人財不足な中で社員が働きやすい環境作りなども必要だと考えており、今は広くある課題を整理し、50 周年から先に弾みがつくような計画を準備している状況でございます。

Q3. 昨年発表のあった滋賀大学との産学連携、ベトナムとの資本業務提携の進捗はどうなっているのでしょうか。

A. (回答者：柿崎議長)

滋賀大学との連携目的はデータサイエンティストの人財育成です。当社の主力製品のターゲット市場である人事給与分野では、この先、人事データの利活用が付加価値として考えられます。若手の社員を中心にデータを活かせる人財育成をまずは行ってまいります。将来的には大学との研究開発など新しい何かをアクションが起これればと思っております。

ベトナムとの資本提携は昨今の IT 技術者の不足を補う意味で、当社の主力製品である ZeeM(ジーム)人事給与のオフショア開発体制の構築を進めてまいります。今後は他の製品開発においても連携を図っていく予定です。

以上