

2022年3月期決算説明会 質疑応答概要  
(2022年5月13日開催)

Q1. 次の中期経営計画の準備は進んでいますでしょうか。いまの段階で目線はどの辺りを想定しているか教えてください。

A. (回答者：柿崎)

徐々に準備をはじめております。まずはストック率が上がるビジネスモデル、戦略の構築の検討を進めております。本来であれば、今期（2023年3月期）が成果を出す年、最終年度ではございましたが、足場固めとして製品・サービスの強化の年と置き換えました。次の中期経営計画でも持続的な成長や安定的な配当などができるような業績業容拡大をしていきたいと考えております。成長事業であるソリューションサービス事業を中心にいかに量を拡大していけるか、併せて質についても向上を図り、足元をしっかり固めてまいりたいと思います。次期中期経営計画については、時期がきましたら皆様にお知らせさせていただきます。

Q2. ソリューションサービス事業は不採算プロジェクトが出るなど躓いた印象です。本事業の成長余力は今後どの程度あると考えているのでしょうか。また成長ドライバーは何になるとお考えですか。

A. (回答者：柿崎)

今回ソリューションサービス事業において不採算となったプロジェクトは非常に大型のプロジェクトで難易度の高いものであり、ある種挑戦的プロジェクトでした。お客様の名称は開示できませんが、中長期的に収益の望めるロイヤルカスタマーであり、生みの苦しみの中で出たひとつの結果だったと捉えております。

一方でソリューションサービス事業ではアマノ社と一緒に商談（勤怠管理+人事給与）、さらには大型の案件なども活発に活動を行っております。市場の流れとしてはDXも含めてここ数年は成長基調にあるものと考えており、成長余力としてはまだまだある認識です。成長ドライバーとしては、やはり人材の確保と生産性、業務効率の向上がベースとなってきます。人材確保においてはオフショアやニアショアの活用をより積極的に進めていく予定です。

以上。