

2023年3月期 通期決算説明会 質疑応答要旨

2023年5月15日(月)に開催した通期決算説明会の質疑応答要旨です。

Q. 今期、運用監視サービスが大きく拡大するものの、セキュリティ事業の利益がそこまで伸びないのはどうしてか？

- A. 個別監視サービスは数年前から仕掛けたものが実ってきており、立ち上がりは出てきているものの、利益がまだ追い付いていない状況。また、オンプレからクラウドに移行するなどIT環境が急速に変わってきており、当社の運用監視も日進月歩で改善しなければならないこともある。

まず今期は、拡大している需要をしっかりと取り込み、シェアを確保していくことを軸においている。運用監視サービスの伸びは利益インパクトとしても大きいため、当社として非常に期待している。

Q. システム開発のリスクリングのため、今期のSI事業を減益予想としているが、リスクリングとは具体的にどのように取り組むのか教えてほしい。

- A. クラウドソリューションは、まだ技術者が不足しているため高単価が狙え、また当社の特徴ある領域を狙っていると考えている。当社としては、Salesforce や Okta などのソリューション展開を進めているが、これらを手掛けていくためには資格取得やノウハウの蓄積が必要となる。当社としては、少し稼働が空いてもリスクリングを進め、来期以降の高単価案件を狙っていきたいと考えている。

Q. 基幹システムやオフィスなど事業以外のコストも掛かるように思うが、2025年3月期に一気にコストが出るなどの心配はしなくてもいいのか？

- A. 社内基幹システムの開発に関しては、前回は大型のERPを導入しようとしたが、当社の現在の基盤や今後のシステムの方向から考えると、大きなものをドンと入れるのは時代にそぐわないと考えている。アジャイル的な手法で、少しずつ試しながら成果や効果を確認しながら進めることを考えており、来期にいきなり大きなコストが出るとは考えていない。なお、現在のシステムは個別の事業や部門に最適化する形になっており、全体として何らかの統合や一本化が必要であるとの課題認識は変わっていない。

オフィスについては、当社の働く環境はかなり変わってきており、何らかの減損の可能性もあると考えているが、現時点ではまったくの白紙である。ただ、一時的な損が出たとしても、中期的な観点ではプラス方向になると考えている。

以上