

2015年3月期 決算説明会 質疑応答の要約

質問者 1

Q1 2016年3月期以降のM&Aを含む会社規模の拡大方針について教えてほしい。

A1 M&Aについては、当社グループがEC及びシステムインテグレーションの会社から、オリジナル技術をサービスとして提供する会社に進展するために、継続して検討している。
2015年3月末の連結従業員数833名に、2015年4月1日の新入社員と中途社員の30名程を加え、連結従業員数は約900名の規模まで成長することができた。
3年前の社長就任時に目標として掲げた従業員数1,000名の到達については、M&A等を経て、2016年3月期あるいは2017年3月期を目処に達成できるのではないかと考えている。

Q2 子会社が増加しているが、グループ一体運営の取組みを教えてほしい。

A2 会社ごとに重複している機能については、リソースを集約し、より収益が期待できる領域、あるいは将来への投資分野に人員の再配置することが重要と考えている。人事や総務など、どの会社にも必要な機能を中央に集約するための取組みとして、シェアードサービス化を推進中である。
また、案件の共有や、提案内容に厚みを持たせるなどのシナジー効果創出のために、子会社の営業部隊の出向受入や、子会社オフィスを本社ビルに移転するなど、単体と子会社の営業部隊が同じ場所で業務できる環境の整備を進めている。

Q3 注力事業のデータアナリティクス事業について3年程度のスパンで展望を教えてほしい。

A3 今期は、データ解析の領域で採用した優秀な人材を中心に、広告の効果測定サービスの開発などを行ってきた。前期比で単体+36%、連結+40%成長したが、売上のポーションはまだ大きくないと認識している。まだ明確な市場がなく、マネタイズが可能な領域が、メーカーのデータ解析ツール販売なのか、スペシャリストによるコンサルティングなのか、その両方を組み合わせたものなのか、当社も模索している。中期的にはオリジナル技術やノウハウのツール化を進めたい。

Q4 注力事業のセキュリティソリューション事業について3年程度のスパンで展望を教えてほしい。

A4 セキュリティ専業では、業界1位の売上規模が約100億円、2位が60億円と認識している。当社のセキュリティ分野の売上高は、今期35億円程度であり、50億円規模に成長させることを目標としている。複数の領域ではなく、特定領域に強いセキュリティの会社を目指して、特徴あるセキュリティソリューションを育て上げたい。

Q5 注力事業のマイクロソフトソリューション事業について3年程度のスパンで展望を教えてください。

A5 今期は、1,000名以上のいわゆるエンタープライズ向け「Office365」導入でNo.1の実績を残すことができたと考えている。これまでは、メールシステムの移行が中心であり、今期の売上高25億円にはライセンスの売上が10億円弱含まれている。今後は、お客様のサーバーをクラウド上に完全に移行する、あるいはクラウド上と自社設置型サーバーとのハイブリッドの環境の中で、運用・監視を確実に行う唯一の会社というポジショニングを確立し、運用保守のビジネスを長期にわたり続けていくことで、今期15億円だった開発と運用保守・自社開発サービスの売上を伸ばさせたいと考えている。