

2010年3月期 第2四半期決算 決算説明会
質疑応答要旨

Q. 今上期は住友商事向けの売上高が比較的多く計上されたようだが、下期及び通期の見通しを教えてください。

A. 今上期は従来の想定より若干上振れて着地した。現在、従来から取り組んでいた数件のソフト開発案件に加え、基幹系ITインフラ再構築等を手掛けており、これらに関連する情報処理関連、ネットワーク関連等の売上高が従来見込んでいた売上計上時期よりもやや前倒して上期に計上されたということである。

Q. その他大型案件について、案件の受注時期、規模感、業績への影響を教えてください。

A. ERP関連では、Oracle、SAP等、数件の大型案件が進捗している。これらは当初想定通りの推移であり、特段プロジェクトの遅れ等の問題はない。また、ケーブルTV業界向け大型システム構築等は想定通りの進捗であり下期以降の売上計上見込みである。その他、世間で話題に上がっているような案件に関して特段申し上げる事はない。

Q. CSKホールディングスとの業務・資本提携に関して、御社の狙いは何か。フルラインの情報サービス会社同士の提携は難しいのではないかと。

A. 現状については公表している内容の通りである。現在は、業務提携委員会を設置し協議を開始した段階にある。ゆえに、現時点では特に決定されたものはない。CSK社に関しては、業容や人材を拝見する限りにおいては、当社との補完関係があるのではないかと考えている。

Q. 売上高目標が現在の約2倍である3,000億円とのことだが、労働集約的な業務特性を勘案すると、必要な人員も現在の2倍になるということかと思われる。そのための手段とスケジュール・スピード感を教えてほしい。すなわち、人員増とは御社による採用及び教育による内部成長での人員増か、若しくはM&Aによる増加なのかを教えてください。

A. 両方の手段で考えている。私は売上高を倍にするために人員をそのまま倍にすることが必要とは必ずしも思わない。このような目標に対して、研究開発や事業の選択と集中をしっかりと行なっていきたいと考えている。但し、その過程においては一時的な収益悪化や痛みを伴う改革も想定されよう。しかしながら、中長期にわたる持続的成長を考えるならば、企業として一定の規模、体力が必要と考えており、今後は積極的に事業の拡大をやっていきたいと考えている。事業の拡大を進めて行く上では、時間はかかるとしても、自前の雇用の拡大及び彼らの教育を通じて内部成長を実現することも必要であると考えている。

Q. 売上高の下期計画についてお伺いしたい。下期は約20億円増収計画だが、ソフトウェア開発の受注残高の減少を考慮すると、下期計画の達成に心配が残るように思われるが、御社の認識をお伺いしたい。

A. まず、我々は利益指標重視で経営を行っている。売上高に関しては懸念されるむきもあると思われるが、政府の予算支出に関連した数件の大型ハードウェア案件もあり、下期に関して現状では期初予想を変更する必要はないと考えている。来期に向けての受注環境については、大型案件も含め不透明な状況が続いている。

Q. 「人」が最も重要な経営資源とのことだが、処遇及びオフィス環境以外での会社の魅力を教えてください。また、売上高 3,000 億円規模に到達した以後において、その魅力をどう結び付けていくか、どういう点を魅力としてやっていくのかというイメージを教えてください。

A. まず従業員が会社に魅力を感じてもらおう上で、従業員の健康管理、福利厚生を含めた職場環境の整備は大前提であると考えている。次に、これは経営者として重要な事と考えているが、相手の身になって考える、つまり従業員・部下の立場になってコミュニケーションを図ることである。そういう視点からすると、労働を提供してくれる社員だけでなく家族も含めたプライベートな生活も含め、一緒になって従業員の努力と成果、そしてその家族を含めた幸せを考える会社を目指していきたいと考えている。

Q. 情報サービスセクターの経営者は、技術的ビジョン及びテクノロジーそのものの専門知識が必要となろうが、そのための組織的対応状況について教えてほしい。

A. まず IT 技術に関しては、自身においても相当程度興味を持っており、今後も自ら学習し、より知識を深めていきたいと考えている。次に組織体制に関しては、技術担当の役員を配する一方、新技術をベースにした事業戦略の検討を行なう組織として営業戦略企画室を新たに設置し、また戦略ビジネス部門においては新規事業を先導する新規事業開発室を設置している。これら役員及びその補佐を中心に新技術及び当業界の新規ビジネスに関して随時助言を受けている。現在は経営支援組織としてこれらの社長を補佐する組織体制を整備している段階である。

以上