

〔質問1〕

現在の資本金 10 億円は少ないと思われるが、増資をしたらどうか。

〔回答1〕

SRA ホールディングスの資本金である 10 億円は適正なレベルと考えている。剰余金を含め自己資本は厚く、人的資本、新しい技術、ビジネスモデルの転換等への投資を進めることで、企業価値、株主価値の向上に取り組んでいく。

〔質問2〕

生成 AI に関し、ポジティブ、ネガティブどちらで捉えているのか？また、実際に活用しているのか？

〔回答2〕

生成 AI については、ポジティブに捉えている。生成 AI は、様々な業種に破壊的な影響を与える技術だが、入力したデータが他に漏洩するといった情報漏洩リスクや、ハルシネーションといわれる間違った回答が生成されるリスクがあるため注意が必要。しかし、うまくリスクをコントロールして活用すれば、ビジネスを大きく成長できる可能性がある。技術的リスク、法的リスクともにリスクを抑える手段があるのでそれを活用していく。

また、生成 AI の活用については次の 2 つがある。1 つ目は自社内での活用で、営業における顧客への提案書やプレゼン資料作成、あるいは、開発におけるプログラムの自動生成など、生産性の向上が目的。2 つ目はお客様に提供するシステムでの生成 AI 活用で、これもすでにいくつかのプロジェクトが走り始めている。

〔質問3〕

グローバルビジネスの推進については、米国製品の日本での展開や、オフショア活用の取り組みと理解したが、今後の海外ビジネスをどう展開していくのか、また、海外売上比率はどうなっているのか？

〔回答3〕

海外でのビジネス展開について、海外子会社であるSRAA、SRAE、IPS等については、欧米を中心に現地マーケットでビジネスを成長させていく。また、ベトナムに関しては、中国からのオフショア代替先としてだけでなく、経済発展が期待できる東南アジアでのハブ拠点として欧米に次ぐ新たな現地マーケットと位置付けることで、今後、SRA グループの IP 製品を展開することを主目的に投資している。これからも海外でのビジネス展開をさらに推進していく。

なお、海外の売上比率は、コロナ禍の時期以降、様々な逆風が吹いており、5%程度の水準となっている。例えば、中国に端を発する半導体不足は、海外子会社の Proxim に影響を及ぼしているほか、米中摩擦に起因した中国リスクでは、中国オフショアを抑制する顧客が増えている。円安によりオフショア開発のメリットも縮小しており、例えば現地要員の単価が円安によって相対的に高くなり、コストが割高になってしまう。中国オフショアの代替の受け皿としてベトナムのNAL社と提携したが、ここでも同様の問題を抱えている。

グローバルに関しては、以上申し上げた通り、現地マーケットでのビジネス拡大とオフショア開発の推進等により、3年後を目途に売上比率 10%を目指したい。

〔質問4〕

ここ 10 年くらいの従業員数の推移を見ると減少傾向にある。エンジニア不足と言われるなか人材の獲得が重要だと思うが、採用の状況はどうか？

〔回答4〕

売上高を増やすためには、「社員の人数を増やすか」または「社員 1 人あたりの売上高を増やすか」のいずれかと考えた場合、前者は日本の少子高齢化の更なる進展を見据えればやがて限界がくると考えている。当社としては、それを見据えたうえで、後者の一人当たり生産性を上げる取り組みを行ってきた。

具体的には、クラウドをはじめとしたより高収益なビジネスへの人員配置、社員のスキル向上、価値の高い資格取得促進、インセンティブシステムの高度化、ビジネスパートナーとの関係緊密化による外注比率の適正化など。

その結果、1 人当り売上高は、10 年前の 2013 年度は約 2,360 万円であったが、2023 年度はこれが 3,400 万円まで 1.4 倍に増加。1 人あたり営業利益は、10 年前の 2013 年度は一人当たり 190 万円だったものが、2023 年度には 500 万円まで 2.6 倍に増加。

新人採用の方は、例年計画通りの採用数を安定的に充足。但し、中途採用については、新卒採用に比べると厳しめ。

社員の定着率については、厚労省「令和 4 年雇用動向調査結果」では、全産業の離職率は 15.0%(前年 13.9%)、うち情報通信業は 11.9%(前年 9.1%)だが、2023 年度の当社の離職率は 5.5%と社員の歩留まりは良好。

〔質問5〕

貸借対照表によると現金が 162 億円くらいまで増えてきているが、どうするのか。

〔回答5〕

当社では、株主還元の更なる充実を計るべく、「ROE10%以上」を基本方針として掲げており、計上した収益については、配当のほか、各種投資に回すことで、更なる事業拡大を図っている。具体的には、人的投資、技術投資、販売体制強化の投資、他社提携等いろいろある。

特に、大口のMA等の際には、手元に現金があれば迅速かつ最適な投資をすることができるため、ある程度厚めに現金を保有している。

〔質問6〕

以前は大和証券で鹿島会長による個人投資家向け説明会があった。個人向け IR をもっと積極的にやったほうがいいのではないか。

〔回答6〕

IR については現状十分ではなく、強化が必要と認識しており、ご指摘のあった個人向け説明会も含め、具体的な施策実現に向け検討を進めている。会社の認知度向上や流動性を高める取り組みも必要だと思っている。

〔質問7〕

現在の世界的な金融情勢、当社の業績からすると外国資本による TOB が懸念されるが、現在の資本金 10 億円では足りないと思うので、TOB 対策として増資は考えないのか。

〔回答7〕

資本金だけ見れば 10 億円であるが、剰余金等を含め自己資本は厚く、資本金を増やすことが必ずしも効果的とは思えない。この自己資本を、例えば、海外向けでは株式よりもプロテクションが高い債券で投資している。資本政策は企業価値、株主価値の向上に繋がるかどうか重要であり、慎重かつ丁寧に検討していく。

〔質問8〕

海外投資するときに債券との話が出たが、株式でなければ経営権が握れないのではないのか？

〔回答8〕

先ほど述べた債券は、普通の債券ではなく、株式予約権のついたワラント付き債券。こうすることで、撤退を見据える場合にはプロテクションの高い債券で、事業が好調に進めば株券で、という使い分けが可能。

〔質問9〕

配当金が増加し、株主優待でお米券を配布していた頃に比べ、ずいぶん増えた。以前、ヨーロッパにおける学生支援を行っていたと記憶しているが、企業価値を高める施策として、現状はどうなっているのか？

〔回答9〕

現在はヨーロッパでの学生支援は行っていないが、その代わりにベトナムの大学においてデータベースの技術者育成のための講座をSRAの資金で開設しており、今年度約50人の応募があった。先ほど、人材の獲得に関する質問があったが、国内のみならずグローバルでも優秀な人材の確保と育成を図っている。

〔質問10〕

株式分割をしないのか？

〔回答10〕

株価が上昇しており、個人投資家の中には手が出しにくくなったというご意見もある。このような声に応えるべく、今後、株式分割についても検討を進めてまいりたい。

〔質問11〕

5期連続増配は嬉しいが、増配の元をたどると、1人1人の社員のがんばりの結果だと思う。SRAグループには労働組合がないと聞いているが、賃金交渉はどうなっているのか。

〔回答11〕

労働組合という形では存在していないが、労使間で「協議会」というものがある。労働組合と同様に社員の投票によって代表が選任され、協議会側が賞与やベースアップの要求を出し、経営側が回答する仕組みになっており、労使間で納得感のあるコミュニケーションがとれる形になっている。

〔質問12〕

去年の総会で、鹿島会長が中国進出について触れていたが、今後どうするのか？

〔回答12〕

中国に関しては、当社のみならず多くの会社が積極的にビジネスを展開していた時期があった。そのような状況下、当社としても中国は成長市場ではあるが一定のリスクがあるとの認識のもと、「身の丈相当」で投資を進めてきた。しかしながら、その後、中国については、米中摩擦などの中国リスクが顕在化しており、お客さまの中には中国へのオフショア開発発注に懸念を持つところもあるため、引き続きこのような点を注視し、慎重にスタンスを見極めていきたい。

以上