

2022年12月期決算説明会 質疑応答

(回答者：西森社長)

Q：配当方針の見直しについて。DOE 5%の考え、エクイティスプレッドの考えの導入素晴らしいと思います。ROE改善の時間軸についてはいかがでしょうか。

M&A資金の必要性は承知していますが、金庫株も多くございますので中計目標以上にDOE、ROEを高める実効性は高いだろうと思います。

A：25年のROE10%に向けて取り組んでいるが、22年は7.1%、23年予想値は7.6%と0.5ptのみの改善となる。23年は投資が先行することによってROEの伸びは多くないが、2024年2025年となることで、結果が出てくるものがある。また高収益化の取り組みが効いてくるのが2024年以降なので、より利益が出しやすくなるだろうとみている。もちろん目標数値であり、できるようであればもっと高めていきたい。

Q：買収防衛策については今後どのように取り扱いますか。

A：様々な状況も踏まえて、皆様のご意見もお伺いしながら検討していきたい。

Q：インドとインドネシアの状況について、22年実績と23年の見通しを教えてください。

A：インドの子会社 22年は売上高61億円、営業利益1.7億円。23年は同78億円と同2億弱円と予想している。

インドネシアの子会社 22年は売上高31億円、営業利益10億円。23年は同38億円と同11億円と予想している。(22年実績・23年予想ともに単体数値)

Q：プロダクト&サービス事業の売上高は22年度で13億円とのことですが、足元で売上寄与の大きい事業を2~3点教えてください。

A：クラウド系のソリューション(eC+)、医薬系のソリューション(MR-Navi)、秘書向けのソリューション(Olive)となる。いずれも以前から取り組んでいるサービスがまだ上位にあるのが現状。

以上