

2024年1月30日(火)開催 株主様向け「会社説明会」質疑応答内容(要旨)

質疑応答内容

質問①	当社は親会社JFEホールディングスとキャッシュマネジメントシステム契約(以下「CMS」と記載)を締結し、余剰資金を預けているが、この契約により、JFEホールディングスだけが当社のお金を自らのために運用することができる形になっている。これはコーポレートガバナンスコード原則1の株主の実質的平等に反すると思うがどうか。
回答	CMSは、当社の判断で一時的に余裕資金を預けているだけであり、親会社に還元されて投資回収に充当されたわけではございません。CMSは、企業グループの資金運用の仕組みとして、広く活用されていることに加え、その運用にあたっては、安全性の担保、具体的には格付機関による短期格付の考慮、を最優先としつつ、経済合理性、流動性などを踏まえて判断しております。また、これまでのCMSの金利は、市中金利を上回る水準であり、資金の引き出しは、当社の意思で行うことができることから、株主平等の原則に反するものではないと考えております。
質問②	当社の過去の株主総会にて当社の資本コストは6%程度と説明を受けたが、預け金の金利は税引き後では1%に満たないものと想像され、完全な逆ザヤであり、消費者物価指数と比較しても劣後している。当社はTOB等を想定し、一定レベルの資金を保有する必要がある、という説明をしているが、起債や長期借入金など他人資本の活用も可能と考えられる中、なぜ他人資本を活用しないのか、また、東証の「資本コストを意識した経営」をどのように考えているのか、明らかにしてほしい。
回答	まず東証から要求されている資本コストを意識した経営につきましては非常に強く意識しており、資本コスト6%に対し、当社のROEは17%を超えております。従いまして、株主様からお預かりしている資本のエクイティスプレッド(ROE-資本コスト)が11%超の水準にあり、恥ずかしくない結果を出していると考えております。現在のROEを前提とすれば負債等の他人資本を利用して資本コストを減らすなど、資本構成を抜本的にリストラクチャリングすることで株価を上げ、ROEを引き上げることは喫緊の経営課題とは認識しておりません。しかしながら、当社は現状にとどまらず、ROEをさらに高い水準へと引き上げるべく、事業から生まれる利益、M&Aを通じて実現する利益の2つを引き上げたいと考えております。
質問③	CMSは特定株主とのみ資金をやり取りする契約で、この契約が親会社と上場子会社の双方にとって合理的かつ有効な契約であるならば、内容を明らかにしても全く問題がないはず。是非、次回の株主総会までに契約を明らかにできるよう、親会社と交渉してもらいたい。またできないならその理由を教えてください。
回答	前提として、当社の手元資金の利用方法の一つであるCMSは、特定の株主様へ預け入れを行うことを強制されているのではなく、当社が金額などを自由に設定することができる制度であり、その運用にあたっては、安全性の担保を最優先としつつ、経済合理性、流動性などを踏まえて判断しており、株主様のご認識の通り、経済合理性を有すると考えております。 これまで、CMSを運用していること、その金利が市場金利を上回るものであることをご説明しておりますので、いま以上に契約の詳細をご説明することが株主利益にかなうものではなく、交渉の必要はないと考えております。

質問④	株価の上昇によって購入価格が上昇しており、投資しづらくなっているが、株式分割など検討しているか。
回答	株式分割につきましては、2021年3月に1対2の分割を実施しましたが、現時点では具体的な検討はしておりません。昨今の株価の上昇が投資家の皆様にとってどのように影響するかを社内で議論し、今後必要に応じて検討したいと考えております。

質問⑤	当社の成長には人材確保、流出防止対策が重要。中期経営計画では20億円の人材投資を計画しているが、昨今の物価高、賃上げ等で人材不足はないか。また、昨今の物価高が業績にどのように影響すると見込んでいるか。
回答	中期経営計画において人材投資に20億円という目標を掲げておりますが、これは最終年度である2024年度の66億円という利益水準を前提に社員への利益還元を算出したものでございます。従って、この20億円という数字は上限ではなく、環境に応じて適宜見直し、柔軟に対応したいと考えております。何れにしても、人材確保に関する危機意識は非常に高く、多くの社員を確保するために、新卒ならびにキャリア採用を促進すべく、処遇改善等については重要視しております。また、物価高による業績への影響については、当社のコスト構造は、人件費と外注費が大半を占めているため、人に関する費用の上昇が大きなファクターとなります。昨年の業績見通し時の大きな目標としてお客様との販売契約単価の見直しがあり、一定の成果が出てきました。今後も環境に応じて適宜お客様と交渉し、より付加価値の高い仕事へシフトし、コストアップの影響を最小化していきたいと考えております。

質問⑥	現在の事業内容を見ると、JFE関係のビジネスシステム開発やネットワーク運用となっており、製造業系SIer企業としてベーシックな内容となっている。それが高い利益を生んでいると考える一方、新技術として生成AIにトライアルされている。AI活用は、同業他社でも取り組んでいるところが多いが当社では、今後のAIの利用をどのように進めていこうとしているか教えてほしい。
回答	生成AIの活用については、まず若手、中堅社員に活用方法を答申してもらうことを考えております。議事録の要約のような一般的な活用方法は当然やるものとして、システム開発会社としてはプログラム作成のプロセスに利用し、生産性を上げることが重要と考えております。なお、当社独自のシステム製品に生成AIを搭載することは、今後の検討課題です。まずは、開発プロセスでの生産性の向上、それからお客様に提供する付加価値の向上に取り組んでいきたいと考えております。

以上