

長期ビジョン・中期経営計画

Q&A

- Q1. これまでのスタンスを一変させ、積極的な広告宣伝活動を中心とした事業投資を行うとした背景を教えてください。

2019年2月のIPOからちょうど2年経ちますが、その時に15~20億円程度のキャッシュを調達しております。1年目は軽減税率、消費増税があり、広告宣伝でコストをかけなくても、問合せが殺到するという特需がありました。2年目に入りTVCMを試すなどして広告宣伝費をかけていこうとした矢先に緊急事態宣言、そのままコロナ禍に突入し結果的にこの1年はコロナの動向を見守るという形になりました。その結果、調達資金をほぼ消化せず2年が経過しております。上場3年目で、コロナ禍の影響も徐々に軽減しておりますので、このタイミングでアクセルを踏む判断に至りました。

元々は経営指標として、営業利益率を20%はキープしていこうと上場前から掲げておりましたが、その方針をかえ、今後も売上高成長率を高く目指していくことを軸足としつつ、SaaSビジネスとしてARR（お客様の数）を増やすことに重きを置くことを決めました。そのため営業利益率20%キープは目指さず、減益を覚悟でチャレンジするという計画になっております。

- Q2. なぜこのタイミングで中期経営計画を発表することになったのでしょうか。

現場ではすでに第4四半期の後半に差し掛かっておりますので、おおよそ結果が見えてきている状態です。役員、従業員は来年度に向けての動きを活発化していかなければいけないタイミングにあります。社内外に向けて新しい計画を今この時期に発表することで、来年度以降の取り組みをいち早くスタートできるようにという想いで第3四半期での発表をおこないました。

- Q3. 多くの企業で“エンジニア不足”が常態化していて、優秀な人材の確保が難しい状況かと思いますが、どのように差別化して採用を優位に進めていくのでしょうか。

世の中的にITエンジニアの需要が増え、採用が難しい状況にあるのは確かです。ネガティブになるのではなく、当社が率先して人材不足解消のために「ITエンジニアになりたい」という人を増やすところから始めていくべきだと考えました。

去年からは日本ソフトウェアコンピューター協会に加入し、U-22プログラミングコンテストの実行委員やスポンサー協力を開始しました。また学生向けのプログラミング教室、NPO法人へのスポンサー活動、エンジニア交流イベントの企画にも関わっております。

多数の優秀なエンジニアを輩出するために、ソフトウェアの仕事が面白いんだという文化作りからはじめます。当社だけでなく、業界全体が活性化するような仕掛けを率先して社内外に発信していくという決意を持って取り組んで参ります。