

ブリッジサロン会場 質疑応答 ライブ視聴者・会場参加者からの質問

2025 年 4 月 12 日開催（202A）豆蔵デジタルホールディングス

お時間の都合につき、未回答のご質問へのご回答

組織が大きくなると社内制度が複雑になります。

組織作りにより、MBO せずに、現在の 100 億から 200 億、300 億と伸びていくために何を大事にしていますか？。

- 今回の統合再編の狙いは、4つの技術（ハードウェア制御、AI デジタル、クラウド、ロボティクス）を持つ事業間の壁を取り除き、ビジネス拡大を加速することにあります。そして、ビジネス拡大を達成する為には、内側視点での改革ではなく、外側、つまり顧客に視点を置いた改革が不可欠です。制度としては、その拡大の足かせとなってはならず、柔軟性を持って制度改革も進めていきます。

各サービスの領域で一番売上・利益に貢献しているものは何ですか？

- 2024/3 月期の決算は、
＜売上高＞モビリティ・オートメーション 40.9%、クラウドコンサルティング 36.3%、AI ロボティクス・エンジニアリング 15.1%、AI コンサルティング 7.7%。
＜売上総利益＞モビリティ・オートメーション 36.9%、クラウドコンサルティング 38.0%、AI ロボティクス・エンジニアリング 15.7%、AI コンサルティング 9.4%。

配当方針について定めているものがあれば教えてください

- 配当性向の中長期目標:50-70%、2025/3 期は 70%を予定。
当社は、強固な顧客基盤と、キャッシュフローを生み出しやすいサービス構造を有しており、高い営業利益率を維持出来ています。そして、必要な投資を積極的に行いながらも、高い資本効率性を実現出来ており、安定的かつ高水準の株主還元を実現してまいります。

海外展開を考えていますか？

- 当社グループでは、現在一部の外国企業との連携・協力プロジェクトに取り組んでおりますが、現時点では売上規模が小さく、業績への影響は限定的です。
- 当社の顧客はほぼ、グローバル企業であり、顧客のグローバル戦略に沿って、当社も事業展開を図っていきます。

生成 AI を活用した具体的なプロジェクトやサービス、また今後の技術開発や市場展開の計画はありますか？

- 昨年度、グループ横断的に生成 AI タスクフォースを発足させて、ハードウェア制御、AI デジタル、クラウド、AI ロボティクス全領域で生産性向上を目指す取組みを進めています。
又、先進的な顧客の元、生成 AI 活用したプロジェクトが多く進んでおり、先程、触れましたタスクフォースの成果と併せて、収益性向上に挑戦していきます

高い営業利益率を維持・向上させるためのコスト管理、価格戦略、サービスの高付加価値化など、具体的な施策を教えてください。

- 高い営業利益率を維持・強化していくためには、顧客及びプロジェクトの選択が大事であり、顧客役員層が関与する中期的テーマに参画することが最も大事であります。今後は、生成 AI 活用したプロジェクト推進により、生産性だけに止まらず収益性強化にも挑戦していきます。

エンジニアの離職率が 7%台と業界平均を下回っていますが、これを実現するための具体的な人事施策や企業文化について教えてください。

- 当社としては「成長しなければならないから、面白いことが出来るかと言えば、大体できない。順序が逆であると考えます。つまり、企業が価値あることに取り組むからこそ、結果的に成長の果実がついてくる」と考えます