Bridge Salon

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

2026 年 10 月 24 日開催（9799）旭情報サービス

参加者・視聴者からのご質問

旭情報サービスは、具体的にどのような仕事をしている会社なのでしょうか？　また、同じような IT サービス企業と比べて、どのような強みがあるのでしょうか？

- 当社は企業向けに以下の情報サービス全般を提供する IT 企業で、そのなかでも顧客からはシステムの保守運用分野で評価いただいています。強みは企業文化としてお客様本位のサービスが根付いていることで、トヨタグループをはじめとする優良企業が安定的な顧客基盤となっていることです。

  ＜サービス＞
  ネットワークシステムの構築・運用・管理、ソフトウェアの設計・開発業務、ホスト系コンピューターシステムの保守・運用・管理、OA 事務サポート、ヘルプデスクなどの情報処理サービス

  ＜強み＞
  ・顧客との長年の取引
  ・優良顧客で構成する顧客基盤
  ・多様な業種との取引

売上高の 8 割以上を占めるネットワークサービスとは、具体的にどのようなサービスなのでしょうか？
また、安定した収益を確保できる理由について教えてください。

- 当社は企業向けに以下の情報サービス全般を提供する IT 企業で、そのなかでも顧客からはシステムの保守運用分野で評価いただいています。強みは企業文化としてお客様本位のサービスが根付いていることで、トヨタグループをはじめとする優良企業が安定的な顧客基盤となっていることです。

  ＜サービス＞
  ネットワークシステムの構築・運用・管理、OA 事務サポート、ヘルプデスクなどの情報処理サービス

  ＜強み＞
  ・顧客との長年の取引
  ・優良顧客で構成する顧客基盤
  ・多様な業種との取引

Copyright © Investment Bridge Co.,Ltd. All Rights Reserved.

Bridge Salon

貴社のセキュリティ対策の現状について教えてください。

- 当社は情報システム部門があり、第三者のセキュリティ診断を受けるなどしっかりとセキュリティ対策をしています。社内システムの構成上、一番の懸念は社員が攻撃メールと気づかずに、不用意に情報を漏らしたり、ウィルスに感染させてしまうことです。そのため定期的に標的型攻撃メールの訓練をしています。

トヨタグループや NTT グループなど大手企業との取引が多いとのことですが、新しい顧客はどのように獲得しているのでしょうか？

- 昨今の営業のあり方として、飛びこみ営業という手法は難しくなっています。新規開拓は、当社との窓口であるお客様のご担当者様が、グループ会社や他企業に移った際に、お声かけいただくケースも最も多くなっています。

近く新たな領域への参入など検討している事項はありますか。

- 労働人口の減少や AI 需要の高まりは経営課題であり、労働集約的な IT サービスの領域からの脱却を目論んでいます。
- 新規事業開発は専属部署で推進しており、以下の観点で適宜新サービスをリリースしています。
  ・AI ソリューションを活用したビジネス展開推進
  ・新規ビジネス創出および自社ソリューション開発

御社のエンジニアは、お客様の会社に常駐して仕事をすることが多いとのことですが、具体的にどのような業務を担当しているのでしょうか？

- 主な業務は以下になります。
  ① システム運用：
  ・お客様の事業環境では製品設計、販売管理、サプライチェーン、物流、オフィス環境では OA 機器、出退勤管理、人事給与など幅広いシステムがありますが、これらに対してお客様に代わって以下のようなサービスを提供しております。
  ・サーバーやネットワークの管理：システムスケジュール、システム利用状況、エラー対応など、システムの安定運行
  ・ユーザーのアカウント管理：アカウントの改廃、セキュリティ
  ・不具合の修正やプログラム改修：脆弱性の影響確認と更新、システムの拡大や統合などの計画と実行
  ② システム開発：
  ・業務系アプリケーション：顧客管理系（CRM）、基幹系（ERP）、販売管理
  ・Web アプリケーション：医療系受付システム、モバイル端末向けコンテンツ、サプライヤー向けポータルサイト
  ・制御系：生産機器系、家電系

Copyright © Investment Bridge Co.,Ltd. All Rights Reserved.

IT 業界では人手不足が続いていると聞きますが、エンジニアの採用は順調に進んでいるのでしょうか？また、未経験者でもエンジニアとして活躍できるのでしょうか？

- 毎年 150 名程度の採用をしていますが、今後の採用数についても同程度と考えており、不足はビジネスパートナーを活用していく方針です。
- また未経験者でもエンジニアとして活躍しています。たとえば、当社は文系の新入社員を多く採用していますが、IT の基礎教育をしっかり行ってから現場に配属しているため、そこで活躍する社員も少なくありません。

電子カルテなどのシステムは安全なのでしょうか、情報がサイバー攻撃により流出しないのでしょうか。

- セキュリティ対策を含めて、電子カルテシステムは富士通など大手企業が構築したものを病院が導入していますが、当社はそのシステムの運用を手掛ける立場ですので、コメントは差し控えさせてもらいます。
- 昨今は攻撃者が積極的に AI を活用することで、急速に AI 対人の構図に変わっており、防御する側の量・質ともに追い付かず、セキュリティを突破される事件が相次いでいます。これまでと前提が異なっていますので、電子カルテを問わず、世の中のシステム全般において、安全と言い切れるものはないかもしれません。

昨今の情報漏えい、ウェブの停止などでいわゆるデジタル化に一抹の不安を感じていますが、プロの目から見てこれらの問題をどのように受け止められているでしょうか

- これまでは悪意ある攻撃者と企業のセキュリティ担当という人対人の構図でセキュリティ対策が行われていました。
- 昨今は攻撃者が積極的に AI を活用することで、その構図が AI 対人に変わったため、防御する側の量・質ともに追い付かず、セキュリティを突破される事件が相次いでいます。

そのため AI を活用したセキュリティ対策（フロンティア AI）の需要が急速に高まっています。

御社は長年にわたり増収増益を続けていますが、景気が悪くなった場合でも安定した業績を維持できるのでしょうか？

- リーマンショックのような世界的な経済の冷え込みを除けば、産業をまたいでエンジニアをシフトすることができるのが強みです。たとえば、コロナ禍においては旅行業などで業務縮小が相次ぎましたが、他業種で在宅環境構築の需要やクラウド導入や自動化をはじめとする DX 需要が追い風となり、事業成長の機会とすることができました。

最近は企業の DX 投資が活発になっていると聞きますが、御社にはどのような仕事の依頼が増えているのでしょうか？

- AX/DX ニーズとして以下のような案件の引き合いが増えています。
  ・クラウドシステム構築
  ・ネットワーク構築

Copyright © Investment Bridge Co.,Ltd. All Rights Reserved.

・セキュリティ
・生成 AI やチャットボットなどの AI 導入

ChatGPT などの生成 AI が普及していますが、御社にとって AI は仕事が減るリスクになるのでしょうか？ それとも新しいビジネスチャンスになるのでしょうか？

- ChatGPT などの生成 AI は、人や組織における判断や調査の領域に向いているため、これまでシステム化が難しかった分野に IT の裾野が広がることにつながります。一方で、当社の事業においてはシステム開発や保守、ヘルプデスクなどの定型的な業務領域が侵食されるリスクがあります。
- 総合的にみると、IT の裾野が広がりの方が大きく、新しいビジネスチャンスにつながると考えています。

2035 年 3 月期に売上高 500 億円を目指されていますが、現在の約 3 倍の規模に成長するために、どのような事業を伸ばしていくのでしょうか？

- 長期業績目標 500 億円は挑戦的な目標として位置付けており、企業理念「ICT 社会の発展を価値ある『サービス』と『人』で支える」の実現に向けて、大きな目標を掲げることで自らを変革していきます。
- 長期業績目標の達成に向けて、既存事業の拡大とともにM&Aや新規事業も考慮に入れております。具体的な数値は差し控えますが、目標に占めるM&Aや新規事業の割合は 30%以上にしていきたいと計画しています。
- 現中期経営計画（2026 年 3 月期～2028 年 3 月期）は既存分野で事業リソースを集中させるなどをすると同時に、M&Aを推進しているほか、ソリューション強化などにより資本集約的なビジネスへの転換に向けて準備を進めています。

御社は長期保有している個人株主が多いとのことですが、今後、個人投資家にどのような点を評価して株式を保有してもらいたいと考えていますか？

- 当社の事業は BtoB で、世間的な知名度は低いと評価しており、少しでも多くの投資家様に当社を理解してもらうことを目的に今回の説明会を開催しています。事業そのものは増収増益で株主配当も増配を続けていますので、掘り出し物の銘柄と認知いただければ、ありがたく思います。

PHP の改修工事がおこなわれていますが、貴社でも PHP を使っているのですか。

- 当社も PHP を使用しておりますが、即日脆弱性の解消を終えています。

Copyright © Investment Bridge Co.,Ltd. All Rights Reserved.

2026 年 3 月期は 16 期連続の増収増益を達成した一方、中期経営計画の初年度目標には届きませんでした。計画未達となった主な要因と、2028 年 3 月期の目標達成に向けた挽回策を教えてください。

- 2026 年 3 月期の上期において、トランプ関税の影響による顧客企業の投資抑制などの要因で受注が計画を下回り、そのまま挽回できずに着地したため目標が未達となりました。
- 2028 年 3 月期の業績目標について、顧客の IT 需要は依然として高いため、収益性の高い案件へのシフトを進めているほか、並行して M&A による事業拡大を図ることで達成を目指しています。

中期経営計画の進捗やビジネスモデルの展望など拝見したが、最大のボトルネックは何になりますか？また、それを打開するため社長が注力していることを教えてください

- 当社は人がすべての会社です。一番のリスクは、過度な社員の退職と採用の滞りになります。
- そのため戦略的な人的資本投資を継続しており、昨年においては、社員に喜んでもらえるよう、RS 信託導入したほか、職場環境もドレスコードフリーやリモートワークをはじめるなど働きやすい環境を整備しています。

Copyright © Investment Bridge Co.,Ltd. All Rights Reserved.