

令和3年度事業報告

2021年度は当初から、米中貿易戦争の影響やコロナ禍の影響で、業況感が悪化した状態からスタートしておりました。夏には東京オリンピック開催もあり、個人消費が上向くかと思われましたが、2021年9月末まで断続的に緊急事態宣言等がなされ、個人消費や設備投資の持ち直しの動きは鈍い状態でした。ただ、宣言解除後の10月以降は、消費マインドの改善に伴い、個人消費は持ち直し傾向にありましたが、企業の設備投資の方は、前年度から続く半導体不足や東南アジアのコロナ感染拡大に伴う部品供給不足の影響などで、設備機器が手に入りにくい状態になり、投資の持ち直しも足踏み状態でした。

さて、そのような状況下で、システム営業部門は、従来の営業がままならず、新しい営業方法を模索する年となりました。前年度までは、展示会含め、既存ユーザや新規ユーザ獲得に向けても、対面での営業を基本としておりましたが、メールや電話、WEB会議での営業が主体となりました。ただ、POSやPC、サーバなどの機器が手に入り難い状況となり、注文があっても納品が出来ないという状態で、当初予定の機器納品売上は、大きく減収となりました。

次に、システム開発部門ですが、引き続き大手取引先からの開発

---

依頼があり、コンスタントに案件はありましたが、やはり現況下のおり値引き要請が強く、おおきな利益確保とはなりませんでした。今期は、グループ企業が大規模書店をオープンさせた事に伴い、次期システムとしてのテストを実施し、新しいシステムを模索する年でもありました。

カスタマサポート部としましては、BCP 対策として、コールセンターをクラウドに移行したのと、ASP サービスも一部クラウドに移行しました。これにより、セキュリティ化の強化と会社でなくても対応が取れる体制を築きあげております。

人材部門は、カレッジ営業の強化に伴い生徒の獲得に成功し、カレッジとしての売上は増収でしたが、コロナ禍で、外国人留学生の確保が出来ず、日本語科を休校した事で、全体的には減収となりました。職業訓練の受託を減少させたことも影響しております。ただし、利益が薄かった日本語科の縮小で、経費が抑制され、結果として増益となりました。

事業全体としては、前年度比で減収となりましたが、システム部門は一時金の売上確保より、月額保守を確保する方針のもと、安定的に売上確保が出来た事と、人材部門は経費削減に取り組んだ事で、増益となりました。