



石川純生 代表取締役社長

経歴

昭和13年生まれ。昭和37年、住友金属工業（現日本製鉄）入社。昭和58年、同社本社制御技術センター長。昭和61年、住金制御エンジニアリング（現キャノンITソリューションズ）出向し、支配人に。平成3年、同社常務取締役。同年12月に、エスアイインフォジェニックス（現SIG）を設立し取締役就任。平成5年から代表取締役社長を務める（現任）。

決算月	3月	会社HP	https://www.sig-c.co.jp/		
事業内容	業種：情報・通信業				
	官公庁を中心に、日立やパナソニックなどの大手企業を中心に顧客を持つ独立系システム開発企業。人事給与系、年金関連のシステムが得意分野。国内で本社を含め9か所に開発拠点を構える「ニアショア開発」に		特徴を持っている。システム開発未経験の中途採用人材を独自の仕組みで教育し戦力化する。旺盛な需要に応じるべく、足元では新拠点開発を継続しつつ、グローバル展開も視野に。		
数値目標	売上高	営業利益	経常利益	純利益	
2019年3月期	42億2,600万円	3億7,200万円	3億4,800万円	2億5,400万円	
2022年3月期	49億7,400万円	4億4,900万円	4億4,400万円	3億1,800万円	

旺盛なシステム需要に応えるため
グローバル化を含む体制強化を図る

情報システム開発とインフラ・セキュリティサービスを手掛けるのがSIGだ。2018年に株式上場し、今年6月には東証2部市場へとステップアップを遂げている。安定的な成長を続けてきた同社が描く3カ年の中期計画を掘り下げる。

Q 今回の中期計画で重要と考えている点は？

石川 根幹であるエンジニアを含めた「人員体制強化」ですね。当社はこれまで北陸や東北などの「地域事業展開」で人員を確保し事業を拡げました。それぞれの地域で地元雇用をしっかりと創り、首都圏での仕事と連携して、先端技術を地方でも展開する取り組みを続けてきました。今後は継続的に事業を伸ばしていくため、採用と教

育をグローバルに展開しようと考えています。目下、東南アジア諸国の若手人材を社員として採用していこうと検討を始めています。

Q 人員増は、どの程度を計画しているのか。

石川 足元では毎年約50名の増員を目標としています。当社では上場効果もあり、採用応募数は増加しています。その中で優秀な人材を採用して自前で教育していくことに重点をおいています。ありがたいことに、仕事は沢山ある。問題はこなせるのかということなので、そのための体制強化が一番の課題でしょう。

現状では、既存のお客様から要求される広範囲な分野への技術要求に対して、量の部分で充分にご満足いただいているとは言えないと考えています。これまで色々と一緒に取り組んできたお客様それぞれに、さらに喜んでいたレベルに満足度を高めていきたい

です。実際、今のお客様の中にも、ほんのちよっとしか協力出来ていない会社も結構あつてもっとお役に立てるはずだと感じています。お客様の成長をお手伝いすることで、それが結果的に日本の生産性改善につながり、国力そのものを上げることが繋がるはず。当社は会社の役に立つことを実現したいと考えています。

Q 人材採用のためのコストなど、体制強化のための先行投資的を行う分の2020年3月期は利益率が下がる見通しだが。

石川 2020年3月期の計画にはそのコストを織り込んでいたので、売上高に対して一時的に利益率は下がります。人員体制が整えば、今後の利益は例年通りの伸びに戻ると考えています。

Q 継続的な成長を続けてきている要因は。

石川 当社は専門性の高い分野で技術を磨くことで収益性を確保しながら、大手企業と安定的な取引

を継続してきた点に特徴があります。結果として、信頼関係が強くなり、改善提案が出来るようになってきています。お客様の情報システム担当者の変更になることもありますが、当社はずっと同じ場所でお客様のシステムを担当していますから、お客様の担当者にとって「任せられる安心感」を感じて頂けていると思います。長く現場に携わる中で、お客様が本当に必要としている提案や技術提供ができることが安定した成長につながっていると考えています。

Q 株主還元についての考えを教えてください。

石川 今期からは株主の皆様への利益還元機会を充実するため、中間配当の実施を決定いたしました。今後、内部留保と資金使途について勘案しながら、増配等も検討していくつもりです。