

2004年4月30日 第8期第3四半期決算説明会 質疑応答

【質問】

エンタープライズサーバについてはどのように見ているのか。

回答

エンタープライズサーバについては、4月以降の本格導入を目指しており、6月までに最低20サーバの販売目標を立てて営業活動をしております。本日も新たな機能を追加した製品をリリースいたしました。このエンタープライズサーバの販売においては、アルゴエデュケーションサービス社、ウチダ人材センタ社らとパートナーシップを組んでおりまして、6月まで目標の20サーバを販売していく予定です。販売経路によって当社の売上高は変動しますが、目標販売台数を達成できれば、最低でも2~3千万円は可能であると見込んでおります。

【質問】

4月以降、SI企業の教育動向はどのように見ているのか。

回答

まず、我々は、大きく2つの企業タイプに分かれるものと考えております。一つは、依然として厳しい営業状況の企業タイプと、もう一つは、IT投資が戻りつつある中で多少でも明るい材料が見え、プロジェクトが動き出してきた企業タイプです。当然のことながら我々にとっては両タイプのユーザ・ターゲットが存在しておりますが、まずは、明るい材料が見えてきた後者の企業タイプは、エンジニアのスキルアップに関心が高いためにエンタープライズサーバやエンタープライズライセンスの導入を積極的に行なってまいります。

【質問】

E-Learningの市場規模、システム・テクノロジー・アイのポジショニングを教えてください。

回答

一つの参考として2006年に2,000億円の市場規模になるという予測があります。(平成14年情報通信白書)このデータに、学校教育、企業教育、生涯教育の分野におけるE-Learningにおける市場規模の予測になります。我々は現在、その中でも社会人を中心と

した IT エンジニア向けのサービスを展開しておりますが、今後は他の分野への進出も計画しており、アライアンス等も模索しております。

我々は、「E-Learning」の事業を行なっている企業はたくさんあるものの、この「E-Learning」の分野で大きなシェアを占めている企業はないと考えております。インターネットのインフラ面については ADSL や光ファイバーの普及も進んできているので、コンテンツの普及の際に我々のコンテンツが提供できれば市場がさらに広がると思います。また、文部科学省下において小中学校でもパソコンの導入が進められておりますが、まだ E-Learning を導入するまでには至っていないものと思います。E-Learning はまだ始まったばかりであり、こういったところまで E-Learning が普及していくことでも市場はさらに広がると思いますし、我々のチャンスも拡大していくものと考えております。

以 上