

## 2024年12月期第2四半期決算説明会 質疑応答

①「新たに採用した社員のスキル習熟度および、教育方針について教えてください。即戦力になる人材が大半なのでしょうか？」

当社では継続的に給与レンジを上げており、シニアエンジニアの方や習熟した方の採用率もだいぶ上がっています。若手の30前後くらいのエンジニアで当社の要求するレベルでいうと、戦力化までに3ヵ月程度かかる方もいます。新卒は、半年から1年と時間を要します。新しい技術がどんどん出てきている中で、プロンプトエンジニアリングという生成AIから最適な答えを引き出すために、メッセージやコマンドなどを使用して指示を出すエンジニアリングが話題になっています。まだ生成AIが出てきて1年半程しか経っていない為、新卒で入社してまだ2年であってもプロンプトエンジニアリングでいうと、トップの経験値を積んでいる為、戦力になったりもしています。その為、新卒が戦力になるのは以前よりも早いとは、最近少し実感しています。ただ、新卒が入って3ヵ月、4ヵ月ですぐに戦力になるということではないと思います。あとは先ほどお伝えしたように、30代や40代でこの業界10何年やってシステム全般のことをよく分かっているようなシニアの方も結構入社されているので、これはもうほぼ即戦力に近い方もいらっしゃいます。ケースバイケースなので、はっきりと言えなくて申し訳ないのですが、今はそのような状況でございます。

②「第2四半期の短信補足資料では、3Qまでの着地で年間予算利益をほぼ達成できるように見受けられますが、上方修正は検討されていますか？」

売り上げ的には大体オンスケジュールなので、今後すごく伸びたら上方修正につきましては当然検討します。いきなり仕事がとれるようなビジネスモデルではない為、3ヵ月先の案件情報は結構分かっています。営業状況、プロジェクト開始状況というのが大体分かるので、その中で今期の着地が見えた段階で、これはいけるなということであれば上方修正は当然検討します。開示できる状況になれば、すぐに皆様へ共有いたします。

③「AIを御社でも使いながら開発をしていると思いますが開発スピードは chatgpt3.5 が出てから何倍位早くなりましたか？」

数値化はしておりません。体感ではかなり早くなったというのは言えますが、数値化は難しいです。毎回、同じことやってこの時間こうなりましたと言える開発があまりない為です。体感的には生成AI無しに開発することはナンセンスなので、なくてはならない状況です。先日IRに出しましたが、GitHub Copilotを我々も使っているので、導入支援も実施

しています。かなり習熟しているという事と、もうこれ無しでは開発というのは考えられないレベルでは効率化が進んでいるという事は言えます。

④「Copilot for 駅員は非常に先進的な事例だと思いますが、他の鉄道各社からの前向きな問い合わせなどはありますか？」

無くはないですが、一つの会社で開発したものを他の会社を使うという事は、JR 西様でしっかりとプロジェクトを成功させた上で、合意のもとで鉄道業界全般にメリットあると判断がなされた場合のみになると思います。違う要件だったら良いのですが、同じ要件の場合は、JR 西様と徹底して形にしたいと考えています。問い合わせは当然ありますし、JR 西様と連携している鉄道会社もあります。その為、そのような会社に対して、順次 JR 西様を通じて提供するという事はあると思います。

⑤「株価対策はありますか？」

株価対策はいろいろ考えています。場合によっては分割も考えております。株価もいかに業界のトップランナーとして上げていくかということを長期のテーマで考えています。その長期のテーマの中で、当然分割は必要だと思っています。

業界のトップランナーになるということは、それなりの株式を市場に出さないといけないということも当然ありますし、プライムを考えたときには分割をしていかないと、株数が当然合わないですから、順番にやっていきます。

ただ株価が下がっているから、分割しようねという考え方では思っていないです。長期的にみた時に今の株価を何倍にもしていく中で、必要なタイミングで必要な分割をしていくということは考えています。今ちょっと株価上げるためにやろうとかいうような発想では分割はしないと思っています。

その他の株価対策ですけど、一つは IR ニュースリリースも一つの施策だと考えています。当社では先端的な事例や今後伸びそうな事例も多くあります。また、社内で「すごい、このお客様を獲得できた」とか、「この案件は価値があってグローバル展開できるね」といったプロジェクトが社内には多くある。しかし、クライアント様がいることで、こんなことやっていますということを自由には出せないことも結構あります。実は出せない事のほうが多いです。これは画期的な事例だから世に出しましょうということで、クライアント様を説得したり、我々も少し歩みよる形でコストを抑えるので成功した暁には IR を出させてくださいみたいなことで前交渉したりしています。それにより IR を出させてもらうこと

もあります。たくさん良い事例があるので、極力出すよう努力をしていきたいと思えます。IRというのは当社の実力や方向性をちゃんと知ってもらうということが基本だと思います。しっかりと伝える事ができれば、我々は株価がちゃんと上がる会社だと思っています。あとは長期で何倍にもしていく中で、分割等の株価対策は、順番に実施検討していきます。株価に対しては私自身しっかりと注目していますし、短期で大変な時は、いろいろな手を使って支えていきたいとも思っています。長期があるから短期は気にしなくて良いだろうとは思っていません。短期的にできる施策があればそれもやります。骨太な方針としては、長期の中でヘッドウォータースという会社が業界でちゃんとプレゼンスを発揮して、高い株価をちゃんと維持できるような方向性で会社を動かしていきたいと思っています。

以 上