

2024年12月期 第2四半期（中間期） 決算説明会資料

株式会社電通総研
2024年7月31日



大金です。

本日はお忙しい中、ご参加いただき、誠にありがとうございます。

先程開示しました上期の決算について、説明いたします。

01 2024年12月期 中間期決算概況

02 2024年12月期 業績予想

03 中期経営計画の進捗

Appendix

| 01 2024年12月期 中間期決算概況

02 2024年12月期 業績予想

03 中期経営計画の進捗

Appendix

業績ハイライト

売上高

ほぼ期初予想通りの**742億円**
金融・製造ソリューションセグメントを中心に、**前年同期比+6.3%の増収**

営業利益

期初予想未達の**103億円**（**期初予想比▲5.8%、前年同期比▲2.7%**）
売上総利益率の計画比低下に加え、人件費中心に販管費が増加

受注

第2四半期会計期間の**受注高+16.3%**、第2四半期末の**受注残高+9.9%**
（受注残高はM&A効果除くと**+8.8%**）

通期業績 予想

受注の回復に伴い下期は改善が見込めることから、**通期の見通しに変更なし**
（業績予想はM&A効果のみ反映し7月24日付で修正）

業績ハイライトは、4点です。

売上高は、ほぼ期初予想通りの**742億円**となりました。
金融ソリューションセグメント、製造ソリューションセグメントを中心に、
前年同期比は**6.3%の増収**となります。

一方、営業利益については**103億円**と、期初予想を下回り、前年に対しても減益となります。売上総利益率が計画を下回ったことに加え、人件費を中心に販管費が増加しました。詳細は後ほど説明いたします。

受注は、第2四半期に入り増加傾向が鮮明になり、4-6月の3ヶ月において、受注高は前年同期比**16.3%増**、受注残高も前年同期比**9.9%増**となります。

これらを踏まえ、通期の見通しは変更しておりません。

連結業績

(単位：百万円)

	2024年12月期 中間期	前年同期比			期初予想比 (2024/2/14発表)		
		前年同期	増減	増減率(%)	予想	増減	増減率(%)
売上高	74,235	69,849	+4,386	+6.3	74,000	+235	+0.3
売上総利益	27,076	25,562	+1,514	+5.9	27,200	▲124	▲0.5
売上総利益率(%)	36.5	36.6	▲0.1p	—	36.8	▲0.3p	—
販売費及び一般管理費	16,715	14,910	+1,805	+12.1	16,200	+515	+3.2
営業利益	10,360	10,652	▲292	▲2.7	11,000	▲640	▲5.8
営業利益率(%)	14.0	15.3	▲1.3p	—	14.9	▲0.9p	—
経常利益	10,262	10,785	▲523	▲4.9	11,000	▲738	▲6.7
親会社株主に帰属する中間純利益	7,248	7,446	▲198	▲2.7	7,700	▲452	▲5.9
就業人員数 (中間期末)	4,349名*	3,599名	+750名	+20.8	* 2024年4月に子会社化した株式会社ミツエーリンクスを含む		

連結業績です。

当中間期の売上高は、先程ハイライトで説明したとおり、742億円となりました。前年同期に比べ43億円、6.3%の増収、期初予想との比較では2億円の拡大となります。

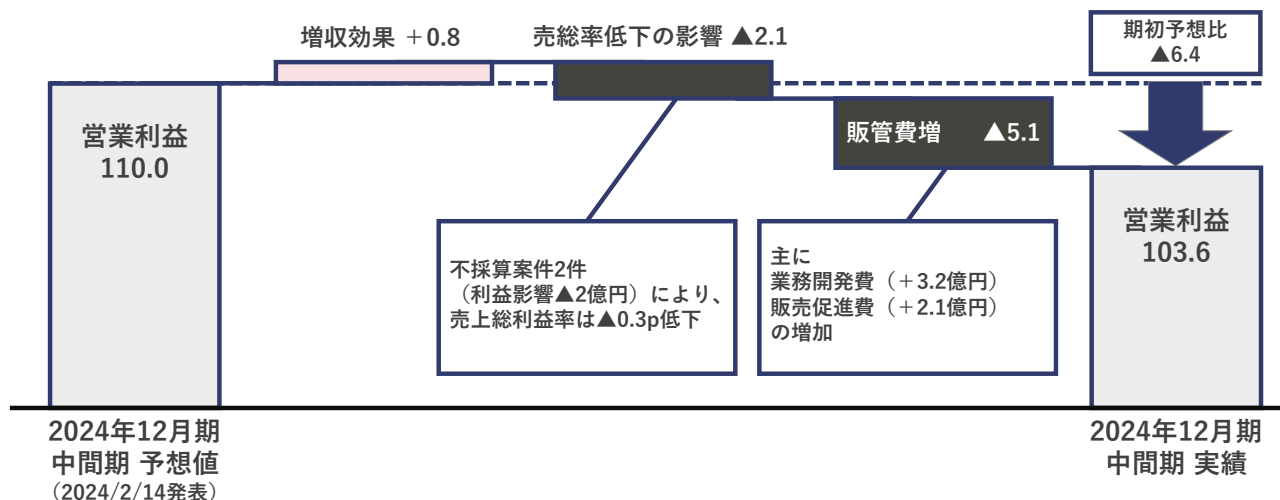
営業利益は103億円、前年同期比で2.7%の減益、期初予想との比較で5.8%の減少です。

当社として重要KPIである就業人員数については、採用の強化と、4/26に株式会社ミツエーリンクスを子会社化したことにより、前年同期比20.8%増加しています。

営業利益の増減要因【期初予想比】

- 第2四半期会計期間で不採算案件が2件発生したことから、売上総利益率が計画比低下
- 新規案件獲得に向けた技術者の提案活動工数の増加、ならびにソフトウェア製品のアドオン開発サービスの計画比減に伴う技術者の非有償稼働工数の増加により、販管費が想定以上に拡大

(単位：億円)



電通総研

© DENTSU SOKEN INC. | 6

営業利益の増減要因を、期初予想比からご説明します。

一番左、営業利益110億円の期初予想に対して、一番右、実績は103.6億円と、6.4億円の減少となりました。

その増減の内訳は、増収効果で0.8億円のプラス、売上総利益率低下の影響で2.1億円のマイナス、販管費の増加による影響で5.1億円のマイナスです。

中ほどの注釈に記載しているとおり、売上総利益率が計画比で0.3p低下した要因は、不採算案件が新規に2件発生したことによるものです。それぞれ約1億円、合計で約2億円の利益マイナスインパクトがありました。どちらも下期で終了予定です。不採算案件としては大きなものではありませんが、計画との差違理由としては一番の要因となっているので、説明に入れています。

販管費が計画比拡大した要因は主に2点です。

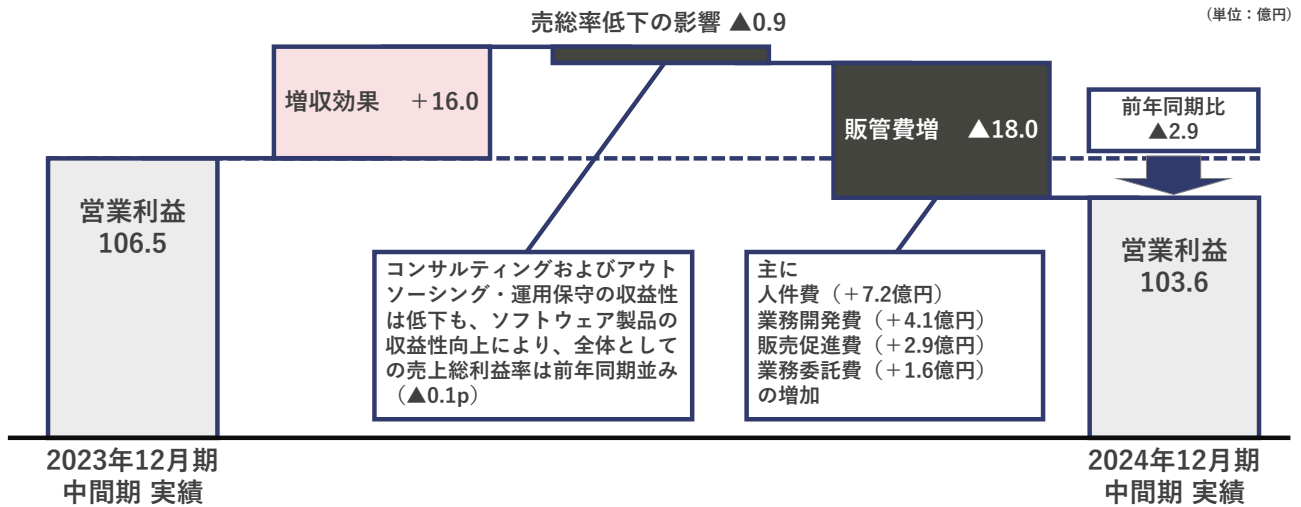
1点目は、新規案件獲得に向けた技術者の提案活動工数が増加したことによるもので、販売促進費が計画比で2億円上回りました。

2点目は、ソフトウェア製品のアドオン開発サービスが計画を下回ったことに伴い、技術者の非有償稼働工数が増加したことによるもので、業務開発費が計画比で3億円上回りました。

業務開発費とは、当社が利用している勘定科目名で、技術者の非有償工数、例えば社内の教育受講などの工数にかかる人件費を計上しています。

営業利益の増減要因【前年同期比】

- 売上高は+6.3%の増収、売上総利益率もほぼ前年同期並みを維持
- 営業利益は、人員増、基本給の引き上げ、技術者の非有償稼働工数の増加等で販管費が大幅に増加したため減益



前年同期比での、営業利益の増減要因です。

一番左、前年同期の営業利益106.5億円に対して、一番右、当中間期は103.6億円と、2.9億円の減益となりました。

その増減の内訳は、増収効果で16億円のプラス、売上総利益率低下の影響で0.9億円のマイナス、販管費の増加による影響で18億円のマイナスです。

中ほどの注釈に記載しているとおり、売上総利益率はコンサルティングおよびアウトソーシング・運用保守の収益性は低下も、ソフトウェア製品の収益性向上により、全体としてはほぼ前年同期並みとなりました。

販管費については、人員増と従業員の基本給引き上げなどに伴う人件費増に加え、業務開発費、販売促進費、業務委託費が拡大しております。

営業外損益・特別損益

- 為替差損の計上等により営業外損益が悪化
- 投資有価証券売却益の計上および投資有価証券評価損の減少により特別損益が改善

(単位：百万円)

	2024年12月期 中間期	前年同期比		
		前年同期	増減	増減率(%)
営業利益	10,360	10,652	▲292	▲2.7
営業外収益	130	151	▲21	▲13.9
営業外費用	228	18	+210	+1,166.7
経常利益	10,262	10,785	▲523	▲4.8
特別利益	320	135	+185	+137.0
特別損失	25	377	▲352	▲93.4
税金等調整前中間純利益	10,557	10,544	+13	+0.1
法人税等合計	3,309	3,096	+213	+6.9
非支配株主に帰属する中間純利益	－	1	▲1	－
親会社株主に帰属する中間純利益	7,248	7,446	▲198	▲2.7

営業外損益と特別損益です。

当中間期は、海外現法において為替差損の計上があったため、営業外費用が拡大した結果、営業外損益が悪化しました。

一方、特別損益については、当中間期に投資有価証券売却益の計上があったことに加え、投資有価証券評価損の計上が前年同期と比べ減少しました。

結果として、特別損益が改善し、税金等調整前中間純利益はほぼ前期並みとなりましたが、法人税が増加したため、最終的な親会社に帰属する中間純利益は**2.7%**の減益となりました。

報告セグメント別売上高および営業利益

(単位：百万円)

報告セグメント		2024年12月期 中間期	前年同期比			期初予想比	
			増減	増減率(%)	概況	増減	増減率(%)
金融 ソリューション	売上高	16,109	+1,388	+9.4	会計領域のソフトウェア商品の販売・導入が銀行業向けに拡大したことに加え、「Lamp」の販売・導入がリース業向けに増加し、増収増益	+109	+0.7
	営業利益	1,840	+424	+29.9		—	—
	%	11.4	+1.8p	—		—	—
ビジネス ソリューション	売上高	11,717	+64	+0.5	「POSITIVE」の販売・導入が保険業を中心に拡大も、会計領域で複数の案件がピークアウトし、売上高は前年同期並み。利益は、戦略的な人員確保に伴い人件費が大幅に増加し、減益	▲583	▲4.7
	営業利益	2,781	▲371	▲11.8		—	—
	%	23.7	▲3.3p	—		—	—
製造 ソリューション	売上高	22,694	+2,899	+14.6	システムグランドデザインおよびエンジニアリングを支援するコンサルティングや「Teamcenter」の販売・導入が電気・精密機器業を中心に拡大し、増収増益	+994	+4.6
	営業利益	2,727	+556	+25.6		—	—
	%	12.0	+1.0p	—		—	—
コミュニケーション IT	売上高	23,713	+35	+0.1	SAPソリューションの導入が機械業を中心に拡大も、電通グループ協業が低調に推移し、売上高は前年同期並み。利益は、人件費の増加および前期の不採算案件が低収益で継続した影響等から、減益	▲287	▲1.2
	営業利益	3,010	▲900	▲23.0		—	—
	%	12.7	▲3.8p	—		—	—

* Lamp: リース・ファイナンス業務管理パッケージ、POSITIVE: 統合人事ソリューション、Teamcenter: PLMソリューション

電通総研

© DENTSU SOKEN INC. | 9

セグメント別の売上高および営業利益です。

金融ソリューションは、会計領域のソフトウェア商品の販売・導入が銀行業向けに拡大したことに加え、リース・ファイナンス業務管理パッケージ「Lamp」がリース業向けに増加したことにより、増収増益となりました。

ビジネスソリューションは、統合人事ソリューション「POSITIVE」が保険業を中心に拡大したものの、会計領域において複数の案件がピークアウトしたため、売上高は前年同期並みとなりました。利益については、戦略的な人員確保に伴い人件費が大幅に増加したことにより、減益となりました。

製造ソリューションは、システムグランドデザインおよびエンジニアリングを支援するコンサルティングや、PLMソリューション「Teamcenter」の販売・導入が、電気・精密機器業向けを中心に拡大したことにより、増収増益となりました。

コミュニケーションITは、SAPソリューションの導入が機械業向けを中心に拡大したものの、電通グループとの協業ビジネスが低調に推移したことにより、売上高は前年同期並みとなりました。利益については、人件費の増加や前期に不採算となった案件が低収益で継続した影響等により、減益となりました。

一番右に売上高の期初予想比を記載しています。金融と製造が好調な一方、ビジネスソリューションとコミュニケーションITが計画を下回って推移しています。

(参考) 第2四半期会計期間(4-6月)連結業績

< 連結業績 >

(単位：百万円)

	2024年12月期 第2四半期 (4-6月)	前年同期比		
		前年同期	増減	増減率(%)
売上高	37,135	35,069	+2,066	+5.9
売上総利益	13,509	12,788	+721	+5.6
%	36.4	36.5	▲0.1p	—
販売費及び 一般管理費	8,906	7,812	+1,094	+14.0
営業利益	4,603	4,975	▲372	▲7.5
%	12.4	14.2	▲1.8p	—

< 報告セグメント別 >

(単位：百万円)

報告セグメント		2024年12月期 第2四半期 (4-6月)	前年同期比	
			増減	増減率(%)
金融 ソリューション	売上高	8,223	+818	+11.0
	営業利益	872	▲21	▲2.4
	%	10.6	▲1.5p	—
ビジネス ソリューション	売上高	6,111	+133	+2.2
	営業利益	1,545	▲36	▲2.3
	%	25.3	▲1.1p	—
製造 ソリューション	売上高	10,981	+1,341	+13.9
	営業利益	880	▲7	▲0.8
	%	8.0	▲1.2p	—
コミュニ ケーションIT	売上高	11,820	▲225	▲1.9
	営業利益	1,304	▲309	▲19.2
	%	11.0	▲2.4p	—

直近3か月の連結業績とセグメント別の状況です。

4月に当社として過去最高人数の新入社員を迎えたこと、さらには中途採用の強化継続により、人件費が一段増加したことに加え、販促費と業務開発費が計画を超えて拡大したことから、販管費が14%増加しました。

結果として、売上高は5.9%の増収となりましたが、営業利益は7.5%の減益となりました。

セグメント別にみても、費用負担が増えており、すべてのセグメントが減益となりました。

サービス品目別および電通グループ向け売上高

(単位：百万円)

サービス品目	2024年12月期 中間期	前年同期比		期初予想比	
		増減	増減率(%)	増減	増減率(%)
コンサルティングサービス	4,763	+764	+19.1	+163	+3.5
受託システム開発	15,027	▲711	▲4.5	▲973	▲6.1
ソフトウェア製品	15,136	+82	+0.5	▲1,264	▲7.7
ソフトウェア商品	26,886	+3,827	+16.6	+1,586	+6.3
アウトソーシング・運用保守サービス	8,404	+188	+2.3	+404	+5.1
情報機器販売・その他	4,017	+237	+6.3	+317	+8.6

相手先	2024年12月期 中間期	前年同期比	
		増減	増減率(%)
株式会社電通グループ及び そのグループ会社	10,763	▲268	▲2.4

サービス品目別と電通グループ向けの売上高です。

コンサルティングサービスが、前年同期比19.1%増と大きく拡大しました。当社のコンサルは、製造業のものづくりや、マーケティングの領域に強みがありますが、最近は、人事領域やサステナビリティ関連の案件も増えてきています。

受託システム開発は、前年同期比、期初予想比、両方で減収となりました。

ソフトウェア製品も、前年同期並み、期初予想比で減収となりました。

一方、ソフトウェア商品は大きく拡大しました。シーメンス、Oracleのほか、SAP、Salesforceなどが伸びました。

電通グループおよびそのグループ会社向けの売上高については、協業ビジネスが伸び悩み、減収となりました。

業種別売上高

(単位：百万円)

業種		2024年12月期 中間期		前年同期比	
		売上高	構成比(%)	増減	増減率(%)
金融	銀行	11,272	15.2	+ 398	+ 3.7
	その他金融	4,314	5.8	+ 1,024	+ 31.1
		15,586	21.0	+ 1,422	+ 10.0
製造	輸送機器	12,734	17.2	+ 1,703	+ 15.4
	電気・精密機器	8,197	11.0	+ 857	+ 11.7
	機械	5,566	7.5	+ 394	+ 7.6
	その他製造	5,458	7.4	▲ 519	▲ 8.7
		31,957	43.1	+ 2,435	+ 8.2
サービス・公共		20,448	27.5	+ 462	+ 2.3
流通・その他		6,243	8.4	+ 67	+ 1.1

*一部顧客の業種を見直したため、前年同期比較については組み替え後の数値を適用しています。

業種別の売上高は、ご覧のとおりです。

ほぼすべての業種が増収となっております。

その他製造の減収については、化学や製薬業向け案件が収束したことによるものです。

受注高・受注残高

(単位：百万円)

		受注高				受注残高	
		2024年12月期 第2四半期 (4-6月)	前年同期比 増減率(%)	2024年12月期 中間期 (1-6月)	前年同期比 増減率(%)	2024年12月期 中間期末	前年同期比 増減率(%)
合計		41,355	+16.3	87,351	+8.7	68,303	+9.9
報告セグメント別 内訳	金融ソリューション	8,224	▲1.9	17,172	+12.6	9,313	+12.0
	ビジネスソリューション	6,299	+7.3	12,214	+5.5	8,485	▲16.5
	製造ソリューション	12,140	+12.3	27,597	+7.8	28,017	+17.2
	コミュニケーションIT	14,690	+40.0	30,366	+8.8	22,486	+13.8
サービス品目別 内訳	コンサルティングサービス	2,993	+21.7	5,558	+19.3	2,281	+38.7
	受託システム開発	7,418	+5.1	16,223	+8.1	6,976	+11.9
	ソフトウェア製品	8,399	+4.6	16,043	+1.8	11,678	▲12.9
	ソフトウェア商品	16,840	+32.9	34,263	+17.9	34,766	+23.5
	アウトソーシング・運用保守	3,753	▲2.1	10,841	▲4.4	6,693	+0.8
	情報機器販売・その他	1,949	+30.0	4,422	▲1.6	5,906	▲2.5

* 当中間期末の受注残高には、2024年4月に子会社化した株式会社ミツエーリンクスの数値がコミュニケーションITセグメントに取り込まれています。

受注高・受注残高です。

スライド赤枠の数字は、左から直近3か月の受注高、中間期累計の受注高、中間期末の受注残高です。

一番上、合計の欄に記載のとおり、直近3か月の受注高は第1四半期より加速し、前年同期比16.3%の増加、累計でも8.7%の増加となりました。受注残高は前年同期比9.9%の増加まで積み上がっています。

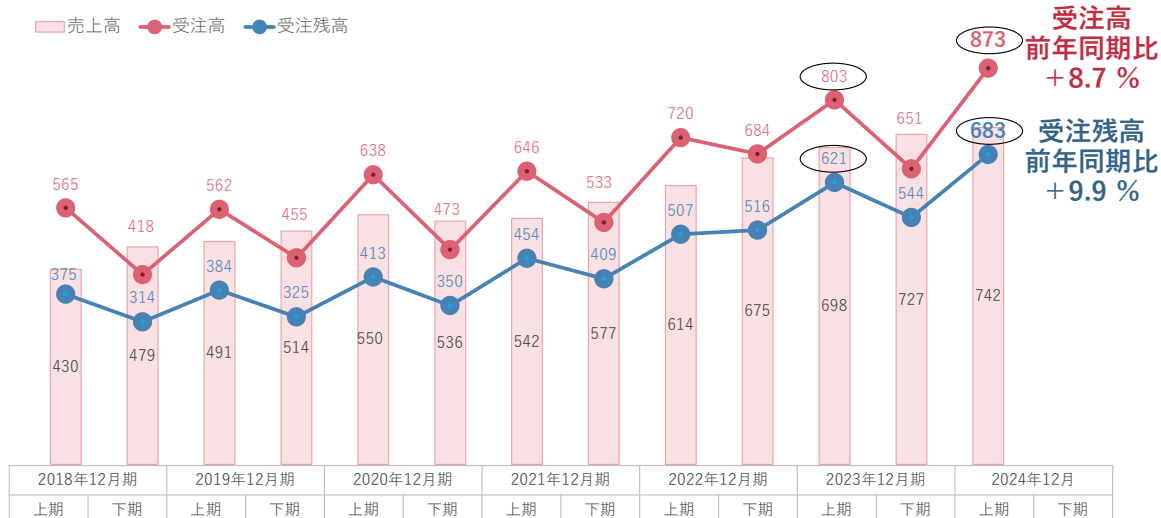
セグメント別には、コミュニケーションITが大型案件の寄与もあり、受注高、受注残高いずれも大きな伸びとなりました。製造ソリューションも、第1四半期に続き好調です。

ビジネスソリューションは、第1四半期に比べ受注が拡大していますが、受注の積み上がりよりも、一昨年に受注した複数の大型案件の進捗が上回っており、受注残高はまだ減少が継続しています。

とは言え、過去数年の推移と比較すれば、絶対額としてそれなりの高さを維持できておりますし、足元でも引き合いは好調です。

受注高・受注残高の推移

(単位：億円)



受注高・受注残高の推移をグラフで表示したものです。

上期と下期で凹凸がありながらも、右肩上がりに拡大していることが見て取れると思います。当上期も第2四半期の受注が強く伸びたことから、このトレンドを維持できています。

連結貸借対照表

(単位：百万円)

	2024年 6月30日	2023年 12月31日	対前期末 増減	主な増減要因
流動資産	116,050	114,813	+ 1,237	前渡金の増加 (+ 5,555) 預け金の増加 (+ 1,899) 現金及び預金の増加 (+ 542) 売上債権及び契約資産の減少 (▲7,081)
固定資産	27,547	18,520	+ 9,027	のれんの増加 (+ 7,847) 投資有価証券の増加 (+ 558)
資産合計	143,597	133,333	+ 10,264	
流動負債	53,655	47,622	+ 6,033	契約負債の増加 (+ 5,071) 支払手形及び買掛金の増加 (+ 1,557)
固定負債	2,998	2,739	+ 259	資産除去債務の増加 (+ 103) 株式給付引当金の増加 (+ 65)
負債合計	56,653	50,362	+ 6,291	
純資産合計	86,944	82,971	+ 3,973	利益剰余金の増加 (+ 3,598)
負債純資産合計	143,597	133,333	+ 10,264	

連結貸借対照表です。

4月にミツエーリンクスの子会社化に伴い、のれんが78億円増加しています。

そのほか特筆すべきことはありません。

連結キャッシュ・フロー

(単位：百万円)

	2024年12月期 中間期	今期の主な動き	前年同期比	
			前年同期	増減
営業活動によるキャッシュ・フロー	16,207	税金等調整前中間純利益 (10,557) 売上債権及び契約資産の減少額 (7,790) 契約負債の増加額 (4,829) 前渡金の増加額 (▲5,513)	10,136	+ 6,071
投資活動によるキャッシュ・フロー	▲10,146	連結の範囲の変更を伴う子会社株式の取得 による支出 (▲8,591) 無形固定資産の取得による支出 (▲1,100)	▲1,130	▲9,016
財務活動によるキャッシュ・フロー	▲4,048	配当金の支払額 (▲3,649)	▲3,376	▲672
現金及び現金同等物に係る換算差額	367		246	+ 121
現金及び現金同等物の増減額 (▲は減少)	2,379		5,876	▲3,497
現金及び現金同等物の期首残高	57,515		53,305	+ 4,210
現金及び現金同等物の中間期末残高	59,895		59,181	+ 714

連結キャッシュ・フローです。

当中間期は、ミツエーリンクス社のM&Aを実施したため、投資活動によるキャッシュ・フローが大幅に増加しましたが、営業活動によるキャッシュ・フローも大きく増加したため、6月末の現金残高は598億円と、期初から24億円の増加となっています。

01 2024年12月期 中間期決算概況

| 02 2024年12月期 業績予想

03 中期経営計画の進捗

Appendix

2024年12月期 通期業績予想

- 2月14日に発表した通期業績予想について、売上高は当初の見通しに変化はないものの、株式会社ミツエーリンクスの子会社化したことによる効果を踏まえ、以下のとおり7月24日修正
- 利益については、コンサルティングサービスやソフトウェア商品を中心に、第2四半期会計期間の受注高が16.3%増加し、下期は改善が見込まれることから各段階利益の予想を据え置く

	(単位：百万円)				(単位：百万円)		
	期初予想 (2024/2/14発表)	修正後予想 (2024/7/24発表)	期初予想比		前期	増減	増減率(%)
			増減	増減率(%)			
売上高	153,000	155,000	+2,000	+1.3	142,608	+12,392	+8.7
営業利益	22,500	22,500	—	—	21,028	+1,472	+7.0
営業利益率(%)	14.7	14.5	▲0.2p	—	14.7	▲0.2p	—
経常利益	22,500	22,500	—	—	21,244	+1,256	+5.9
親会社株主に帰属する 当期純利益	15,700	15,700	—	—	14,663	+1,037	+7.1

通期業績予想についてです。

すでに7月24日に修正リリースを発表しておりますが、通期については、売上高のみ、ミツエーリンクスの子会社化したことによる効果を踏まえ、表のとおりに修正しています。

利益については、期初予想から変えておりません。

コンサルティングサービスやソフトウェア商品を中心に、第2四半期会計期間の受注高が16.3%増加し、下期は技術者の稼働率改善を見込んでおります。

(参考) 2024年12月期 下期業績計画

	修正後下期計画 (2024/7/24発表)	(単位：百万円) 前年同期比			修正後の通期業績 予想に対する 下期割合(%)
		前年同期	増減	増減率(%)	
売上高	80,764	72,758	+8,006	+11.0	52.1
営業利益	12,139	10,375	+1,764	+17.0	54.0
営業利益率(%)	15.0	14.3	+0.7p	—	—
経常利益	12,237	10,458	+1,779	+17.0	54.4
親会社株主に帰属する 中間純利益	8,451	7,216	+1,235	+17.1	53.8

通期業績予想から、上期実績を差し引いて作った、下期の業績計画です。

営業利益のハードルは決して低くはありませんが、前期は大型の不採算案件がありました。不採算は当上期も少し発生していますが、下期は収束を目指します。

加えて、下期は技術者の有償稼働の増加が見込めることから、この計画の達成を目指してまいります。

(参考) 2024年12月期 報告セグメント/サービス品目別売上高予想

<報告セグメント別>

(単位：百万円)

報告セグメント	修正後通期予想 (2024/7/24発表)	前期比	
		増減	増減率(%)
金融ソリューション	33,000	+2,402	+7.9
ビジネスソリューション	25,000	+1,893	+8.2
製造ソリューション	45,000	+3,882	+9.4
コミュニケーションIT	52,000*	+4,216	+8.8
合計	155,000	+12,392	+8.7

*2024年4月に子会社化した株式会社ミツエーリンクスの数値が報告セグメント別ではコミュニケーションITセグメントに、サービス品目別では受託システム開発に取り込まれています。

<サービス品目別>

(単位：百万円)

サービス品目	修正後通期予想 (2024/7/24発表)	前期比	
		増減	増減率(%)
コンサルティングサービス	9,500	+889	+10.3
受託システム開発	34,000*	+3,087	+10.0
ソフトウェア製品	34,000	+3,763	+12.4
ソフトウェア商品	53,000	+4,816	+10.0
アウトソーシング・運用保守サービス	17,000	▲108	▲0.6
情報機器販売・その他	7,500	▲53	▲0.7
合計	155,000	+12,392	+8.7

セグメント別およびサービス品目別の売上高予想についてです。

ミツエーリンクスの数値は、セグメント別ではコミュニケーションITセグメントに、サービス品目別では受託システム開発に取り込んでいます。

ほかは変更ありません。

01 2024年12月期 中間期決算概況

02 2024年12月期 業績予想

I 03 中期経営計画の進捗

Appendix

岩本です。

私からは、現行の中期経営計画の進捗について、説明させていただきます。

なお、次期中期経営計画についてはまだ検討を続けております。次回の第3四半期決算で、骨子についてはお話しできればと考えておりますので、もう少々おまちください。

中期経営計画（2022-2024年） 骨子

電通総研 X(Cross) Innovation 2024

X Innovationの深化により成長を加速させつつ、2030年のありたき姿を見据え、電通総研グループの新しい基盤を構築していく

重点施策		定量目標	
		2024年度 中計目標	CAGR 2021-2024年
A.事業領域の拡張（拓くチカラ）	① 既存コア事業の成長	売上高	1,500億円
	② 顧客接点領域の事業強化・確立	営業利益	225億円 *
	③ 企業・社会変革領域の事業強化・確立	営業利益率	15% *
B.新しい能力の獲得（創るチカラ）	④ 人的リソース強化	ROE	18% *
	⑤ コンサルティング機能強化		
	⑥ 先端テクノロジー強化		
C.収益モデルの革新（稼ぐチカラ）	⑦ ソフトウェア製品・商品強化		
	⑧ ビジネスモデル多様化促進		
D.経営基盤の刷新（支えるチカラ）	⑨ サステナビリティ推進		
	⑩ 経営基盤改革		

成長投資	
人材	連結人員数4,200名超（2024年末）
テクノロジー	170億円（3か年累計）
出資・M&A	100億円以上（3か年累計）

* 2023/7/31に定量目標を見直しました

こちらのスライドが、現中期経営計画の戦略と目標をまとめた骨子です。

右中に定量目標を記載しています。利益項目については、当初の目標を初年度にクリアしたため、昨年7月に上方修正しています。

詳細の説明は割愛いたします。

中期経営計画の進捗

		2024年12月期中計目標	2024年12月期予想	進捗状況
定量目標	売上高	1,500億円	1,550億円	M&A効果もあり、順調に進捗
	営業利益	180→225億円 (2023年7月に上方修正)	225億円	2024年上期は足踏みしたものの、受注改善傾向
	営業利益率	12→15% (2023年7月に上方修正)	14.5%	売上が堅調な一方、人件費やのれん償却費等が増加
	ROE	15→18% (2023年7月に上方修正)	18.0%	計画通りに進捗
成長投資	人材	4,200名超	4,349名 (2024年6月末時点)	M&A効果により大幅超過の見通し
	テクノロジー	3か年累計170億円	116億円	金額は大幅に下回るものの、自社製品の 新規開発と既存製品の強化に一定の成果
	出資・M&A	3か年累計100億円以上	92億円 (2024年6月末時点)	強みを拡充する案件の検討を継続

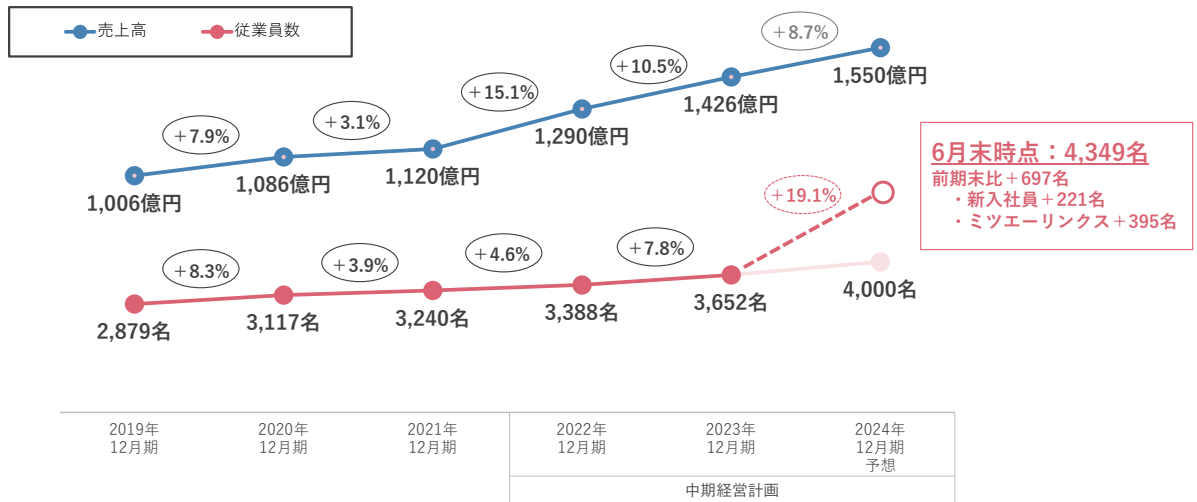
4つの定量目標と3つの成長投資の進捗状況はご覧のとおりです。

期初からの大きな変更点は、M&Aの実施です。これにより、赤く色を付けている、売上高、営業利益率、人材、出資・M&Aについてそれぞれ更新がありました。

そのほかについては、期初に説明したとおりです。

< 重点施策の実施状況 > 人的リソース強化

- 2022年以降の人員逼迫リスクは、採用体制強化・リブランディング施策等で足元解消傾向
- 人的資源は成長の源泉 ～ 下期以降も採用強化継続



ここから4点、重点施策の実施状況について説明いたします。

最初は、人的リソース強化についてです。

グラフをご覧ください。

現中計がスタートした2022年からの2年間、売上高の伸び率が、人員数の伸びを大きく上回って推移していました。人員が逼迫し、案件を受けきれないことが数多くありましたし、なにより、社員一人ひとりへ負担が高まりすぎていることもリスクでした。

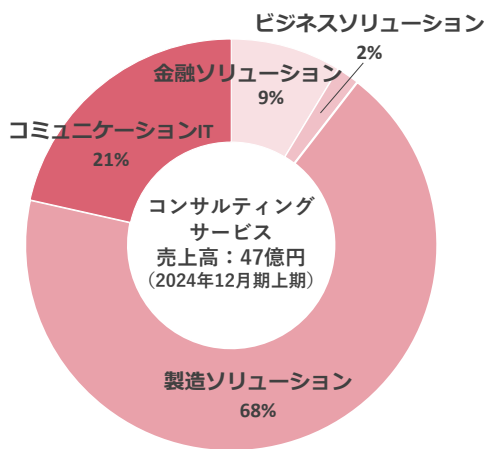
これを解消するため、昨年採用体制を強化しました。今期の期初に実施した社名変更とコンサルティング子会社の統合も、目的の1つは採用強化です。その結果、当上期の人員数は前期末から19.1%増加と、かなり成果が出ています。

上期はその人件費負担が重しになった面がありますが、人的資源が当社の成長の源泉であることに変わりはありません。採用強化については、2030年に向けて、ブレずに継続していきます。

< 重点施策の実施状況 > コンサルティング機能強化

- 子会社2社と単体のコンサルティング機能統合～上期のコンサル売上は前年同期比19.1%の伸び
- 強みとするエンジニアリング領域およびマーケティング領域を中心にケーパビリティを拡充していく

セグメント別売上高構成比



コンサルティング機能の強化についてです。

1月に、子会社2社と単体のコンサル機能を統合しました。その成果として、上期のコンサルティングサービスは、前年同期比19.1%の増加となりました。

左下のグラフはコンサルティングサービス売上高のセグメント別構成比を表したものです。

当社のコンサルは、ものづくり領域と、マーケティング領域に強く、売上高構成も、製造ソリューションセグメントが約7割、次いで、コミュニケーションITセグメントが約2割を占めます。

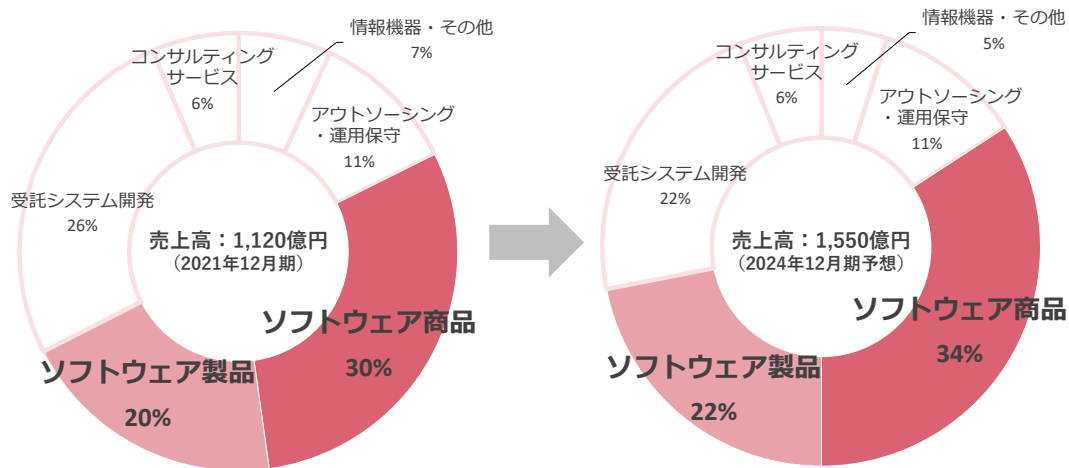
一方で最近では、お客さまのニーズが広がっています。

当社としては右側に記載しているように、コーポレート軸、バリューチェーン軸に加え、スマートシティやカーボンニュートラルなど個別テーマに沿った軸で、ケーパビリティをさらに拡充していく考えです。

<重点施策の実施状況> ソフトウェア製品・商品強化

- ソフトウェア製品・商品の売上高構成比が上昇（2021年12月期50%→2024年12月期予想56%）
- 新製品開発、代理店増加、パートナー連携強化などによりソフトウェア提供能力を拡大させる

サービス品目別売上高構成比



ソフトウェア製品・商品の強化についてです。

こちらの円グラフは、サービス品目別の売上高構成比で、左側が2021年12月期のもの、右側が2024年12月期予想のものです。

当中計期間において、ソフトウェア製品・商品の売上高構成比は6p上昇する見通しです。

スクラッチ型の開発である受託システム開発サービスは、コア事業の1つではありますが、拡張性や収益性の観点から、基本的には、ソフトウェア製品・商品ベースの開発へシフトしていくことを戦略としています。

自社開発のソフトウェア製品については、製品ラインアップの拡充と、既存製品の競争力強化に注力しています。また、マーケットシェア拡大のため、代理店経由での販売強化にも取り組んでいます。

ソフトウェア商品については、グローバルベンダーとの連携を強化するとともに、当社ならではの実装力を高めることで、他社との差別化を図っています。

< 重点施策の実施状況 > サステナビリティに対する取り組み

- 以下2つのレポートを発行

「統合レポート2024」 (7月31日発行)



<URL>

<https://www.dentsusoken.com/ir/library/integratedreport.html>

「Human Capital Report 2024」 (7月16日発行)

電通総研

Human Capital Report
2024



<URL>

https://www.dentsusoken.com/sites/dentsusoken_default/files/2024-07/HumanCapitalReport2024.pdf

- 社外からの評価向上

- 「MSCI日本株ESGセレクト・リーダーズ指数」の構成銘柄に初選定
- 「ISS ESG コーポレートレーティング」の「プライム」評価に初認定
- 「SOMPOサステナビリティ・インデックス」の構成銘柄に初選定

電通総研

© DENTSU SOKEN INC. | 27

最後に、サステナビリティに対する取り組みについてです。

本日の決算発表と同時に、2024年度の統合レポートを発行しました。去年が初めての発行でしたが、ステークホルダーのみなさまから色々のご指摘やご意見を頂きました。今回はいただいたご意見を参考に、中身をより充実させていますので、ぜひご覧下さい。

それともう一つ、7月16日付けで、Human Capital Reportも発行しています。こちらは当社初となります。こちらもお覧いただければ幸いです。

私からの説明は以上となります。

本日はご静聴、ありがとうございました。

01 2024年12月期 中間期決算概況

02 2024年12月期 業績予想

03 中期経営計画の進捗

| Appendix

Appendix 主要プレスリリース（2024年5月-2024年7月）

2024/7/29	自治体のゼロカーボンシティ実現を支援する「脱炭素デジタルダッシュボード」を提供開始
2024/7/22	グループ経費精算システム「Ci*X Expense（サイクロス エクスペンス）」がコクヨで稼働
2024/7/4	ドリームインキュベータと業務提携契約を締結
2024/6/27	電通、エナリスと再生可能エネルギーソリューションの提供や開発に関する協業の覚書を締結
2024/6/26	「電通総研コンパスvol.13 これからの防災を考えるための意識調査」結果を発表
2024/5/15	コンポーザブルCDP「Hightouch（ハイタッチ）」のPoCを実施し、提供開始へ



本資料に関するお問合せ

株式会社 電通総研
エグゼクティブオフィス
IR担当

 <https://www.dentsusoken.com>

 g-ir@group.dentsusoken.com

 03-6713-6160
