

2024 年 12 月期中間期決算説明会（2024/7/31 開催） 質疑応答要旨

※当日のご質問および回答に、一部表現の変更や加筆・修正を行っております。

Q: 電通グループ向けの売上高について、今後の見通しを教えてください。

A: 大きなプロジェクトが終息したため、前期比で 10-20 億円程度減少する見通し。余裕がでてくるリソースについては、電通グループとの協業ビジネスにシフトしていく。

Q: 電通グループ向けの不採算案件の影響は残っているか？

A: 不採算案件は第 1 四半期で終息しており、第 2 四半期以降、それ自体の直接的な収益低下影響はない。

Q: コミュニケーション IT セグメントの受注高が 40%増加した理由を教えてください。

A: 新規案件が複数獲得できた。そのうち 1 件は電通グループとの協業領域での大型案件。

Q: コミュニケーション IT で受注した大型案件は単年度で計上されるのか。

A: 売上高は約 3 年間に渡り計上される予定。

Q: 子会社化したミツエーリンクスと協業案件はあるのか？営業活動はどちらが行うのか？

A: 協業活動が進んでおり、案件の獲得もあった。ミツエーリンクスも独自の優良な顧客基盤を持っており、営業活動においては当社がリードする案件もあれば、ミツエーリンクスがリードする案件もある。

Q: 下期のミツエーリンクスの売上高、営業利益への寄与はどれくらいか？

A: 売上高で 20 億円の貢献を計画している。営業利益も出ている会社だが、のれんの償却があるため今期の利益への貢献はゼロとなる計画。

Q: ミツエーリンクスについて、一人当たり売上高と営業利益をどうやって上げていくのか？

A: ミツエーリンクスは、当社が強化したい領域の 1 つである UI/UX デザインに強みを持つ大手企業の 1 社。大型化・複雑化が進む CRM や顧客接点といった案件で、両社のシナジーを生かし、売上高や利益規模の拡大を狙っていく。

Q:業務開発費の増加は期初計画に織り込み済みだったのか？下期の見通しは？

A:業務開発費は技術者の教育受講や業務改善活動などで発生する人件費中心の費用。計画には過去実績から想定した費用を織り込んでいるが、上期は技術者の有償稼働率低下に伴い、想定比拡大した。下期は有償稼働案件が増加してくる見通しのため、業務開発費の拡大は落ち着く方向に向かうと考えている。

Q:通期計画が据え置かれているが、上期に勢いがあったここ2年の動向とは異なる。据え置き
の背景を教えてください。

A:現在、提案活動をかなり積極的に行っており、引き合いも強い。受注高・受注残高にまだ入っていない有望案件も幾つかあるため、下期に向けては立て直していけると考えている。

Q:M&Aの基本戦略について教えてください。

A:M&A 戦略について、中計発表時から特段の変更はない。当社の製品の強みを補完するソリューションを持つ企業や、特定領域に強いエンジニアを多数抱えている企業など、当社の事業領域の拡張に資する企業に投資していく。3 か年累計投資枠 100 億円以上の設定に対して、現時点で 92 億円まで進捗している。下期以降も積極的に M&A を進めていく考え。

Q:金融ソリューション、ビジネスソリューション、製造ソリューションの受注動向を教えてください。

A:金融ソリューションは、引き続き銀行やリース業を中心に提案活動を強化している。ビジネスソリューションは、案件の端境期にあり弱い数値となっているが、戦略的に人員を確保し、提案を進めているため、今後は受注や売上の伸びが期待できる。製造ソリューションは、受注が大幅に伸びている一方で、リソース不足が顕著になってきた。リソース拡充を図りつつ受注を伸ばしていきたい。

Q:上期進捗について、課題認識を聞かせて欲しい。

A:これまでの課題であった人員不足の解消に一定の目途がたった一方で、その人員増の効果を上期はうまく発揮できなかった。この課題に対して、今は提案活動をかなり積極的に強化している。下期に向けて案件をしっかりと獲得し、高い成長に繋げていく。

以上