

2023 年 12 月期 第 3 四半期決算説明会（2023/10/31 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：第3四半期の営業利益の増減要因を教えてください。

A：前期の第3四半期は、金融ソリューションセグメントで5億円とコミュニケーションITセグメントで7億円の計12億円の不採算があった。それが戻ってくる一方、当第3四半期もコミュニケーションITセグメントで7億円の不採算があったことと、親会社向けビジネスの減収影響が約2億円、ビジネスソリューションセグメントで採算の高いライセンス販売が減少したことによる影響が約2億円あった。

Q：ビジネスソリューションセグメントで利益率が低下した要因と今後の見通しを教えてください。

A：前期は大型案件の新規受注が多く、利益率の高いソフトウェア製品ライセンスの販売が好調だった。当期は、前期に受注した案件の多くが導入・開発フェーズに入り、前期と比較して収益性が低下した。人的リソースの逼迫により、足元では新規受注を控えている面もあるが、引き合いは潤沢にある。なお、前期の第4四半期は大型案件の受注があったため、当第4四半期の受注高も第3四半期に続いて減少する可能性が高い。

Q：コミュニケーションITセグメントの利益率が低下した要因と、今後の見通しを教えてください。

A：利益率の低下は、不採算案件の発生と親会社向けビジネスの減収影響によるもの。不採算案件は来期の第1四半期中に収束する見込み。親会社向けビジネスは大型案件のピークアウトもあり、今後一定期間停滞する見通し。一方、協業ビジネスについては、引き合いが潤沢にあるため、こちらを伸ばしていきたい。

Q：不採算案件のリリースが来期の第1四半期に延びてしまった理由と、これ以上延期にならないと判断している理由を教えてください。

A：総合テストとデータ移行のフェーズで品質問題が解決しなかったため、顧客と相談し、リリースを延期した。リリースまで3回のマイルストーンを設けており、これに対して順調に進捗している。

Q：不採算案件を防止するための対策を教えてください。

A：これまで発生した不採算案件の経験や知見から、受注前のレビューや導入時の定期的なモニタリング、プロジェクトマネジメント教育を強化している。

Q：通期計画達成に向けての対策は？

A：第3四半期を終えて、売上高・利益ともに4分の3ほど進捗しているが、もう一段の積み上げが必要と考えている。受注の積み上げによる売上拡大に加え、今後の経費抑制により、リカバリしたいと考えている。

Q：売上拡大と経費抑制の目安はあるか？

A：現時点では明確な目標数値を持っていないが、上期は計画に対して売上高は約30億円増、販管費は約10億円減の実績だった。期初計画（2月10日発表時点の計画）において、売上高と販管費は上期と下期でほぼ同額としていたので、これが一つの目安と言える。

Q：現在の進捗状況から、7月31日に更新した中計目標に対して、売上高は上回るのではないかと？

A：現在のペースが続けば目標の1,500億円を上回る可能性がある。採用、現社員のエンゲージメント向上など人材を強化する施策への積極的な投資も考える。

Q：上期の決算説明会において、不採算案件の抑制には繁忙状況の解消が必要だという説明をされていたが、来期に向けてどのように対応するのかを教えてください。

A：会社として受注抑制することはせず、採用によるリソースの強化や事業部間での人員調整などにより、成長を目指したいと考えている。

Q：ビジネスソリューションセグメントの受注が弱いと、リソースを考えて意図的に抑制しているか？

A：受注残が積み上がっている一方、リソースは逼迫しているため、お客様にお待ちいただくケースも発生している。

Q：電通の入札停止の影響はあるか？

A：公共向けビジネスは第3四半期累計時点では伸びており、さほどの影響を受けなかったと言える。今後に向けてネガティブな影響が出るかは現時点ではわからない。

Q：当期の人員計画3,700名に対する進捗はどのように評価しているか？

A：計画に対してはビハインドしているが、しっかりと増員出来ており、足元の業績に影響はないと考えている。

以上