

2024年12月期第3四半期 決算説明会資料

株式会社電通総研
2024年10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。

第3四半期の決算について、説明いたします。

01 2024年12月期第3四半期決算概況

02 2024年12月期業績予想

03 次期中期経営計画について

Appendix

| 01 2024年12月期第3四半期決算概況

02 2024年12月期業績予想

03 次期中期経営計画について

Appendix

業績サマリ

売上高

金融および製造ソリューションの拡大により前年同期比+6.6%の増収も、通期計画に対する進捗率72.4%は前年同期比▲1.4p

営業利益

人件費を中心に販管費が大幅に増加し、前年同期比▲7.0%の減益。対通期進捗率も前年同期比▲9.7pの64.3%と大幅悪化

受注

第3四半期連結会計期間(7-9月)の受注高はビジネスソリューションを中心に+7.8%拡大。しかしながら下期の売上高成長目標+11.0%には届かず。

通期業績 予想

これらの動向踏まえ、通期業績予想を下方修正。配当予想は据え置き。
売上高1,550→1,520億円(▲1.9%)、営業利益225→200億円(▲11.1%)

業績サマリです。

売上高は、金融ソリューションセグメントおよび製造ソリューションセグメントの拡大により前年同期比6.6%増収となりましたが、通期計画に対する進捗率は72.4%と想定を下回り、前年第3四半期時点の進捗と比べても1.4pマイナスとなりました。

営業利益については、人件費を中心に販管費が大幅に増加した結果、前年同期比7.0%減益となりました。通期計画に対する進捗率も前年同期比9.7pマイナスの64.3%と大幅に悪化しています。

第3四半期（7-9月）の受注高はビジネスソリューションセグメントを中心に7.8%拡大しましたが、下期の売上高成長目標の11.0%増収には届いておりません。

これらの状況を踏まえ、通期業績予想を下方修正いたしました。

売上高は、1,550億円から1,520億円に、営業利益は225億円から200億円に、それぞれ修正します。

なお、期末配当予想については期初発表のとおりとさせていただきます。

連結業績

(単位：百万円)

	2024年12月期 第3四半期累計	前年同期比			通期*に対する進捗率(%)	
		前年同期	増減	増減率(%)	2024年12月期 第3四半期累計	前年同期
売上高	112,231	105,267	+ 6,964	+ 6.6	72.4	73.8
売上総利益	40,424	37,859	+ 2,565	+ 6.8	—	—
売上総利益率(%)	36.0	36.0	+ 0.0p	—	—	—
販売費及び一般管理費	25,961	22,307	+ 3,654	+ 16.4	—	—
営業利益	14,463	15,551	▲1,088	▲7.0	64.3	74.0
営業利益率(%)	12.9	14.8	▲1.9p	—	—	—
経常利益	14,413	15,695	▲1,282	▲8.2	64.1	73.9
親会社株主に帰属する四半期純利益	10,074	10,838	▲764	▲7.0	64.2	73.9
就業人員数(四半期末)	4,400名	3,621名	+ 779	+ 21.5	* 2024年度は2024/7/24発表予想に対する進捗率。前年度は最終実績に対する進捗率	

電通総研

© DENTSUSOKENINC. | 5

連結業績です。

売上高は、1,122億円となりました。前年同期に比べ約70億円、6.6%増収となります。

売上総利益も同様に6.8%増えておりますが、人件費を中心に販管費が16.4%と大きく増加したことにより、営業利益は144億円、前年同期比7.0%の減益となりました。

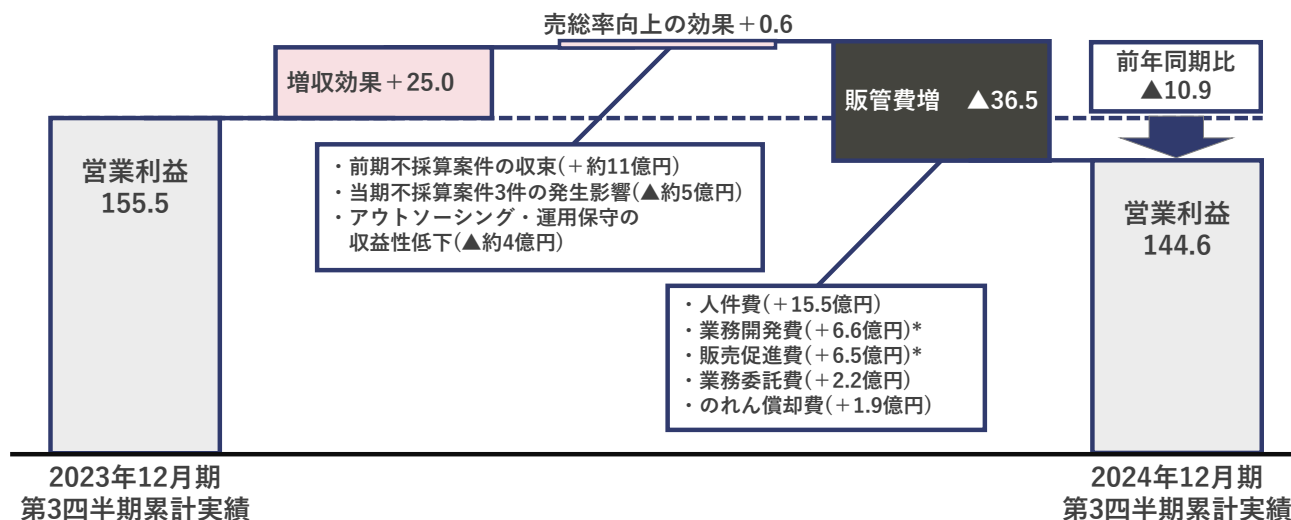
営業利益は144億円となりました。売上高の伸びが想定を下まわったことに加え、人件費を中心に販管費が大きく増加したため、前年同期比7.0%減益となりました。

重視している就業人員数については、採用を強化していることに加え、第2四半期にミツエーリンクスの子会社化したことにより、前年同期比21.5%増加と、順調に推移しています。

営業利益の増減要因【前年同期比】

- 増収効果ならびに売総率向上効果があるものの、販売費及び一般管理費が大きく拡大したため営業利益は減益
- 売上総利益率は前期の不採算案件が収束するも、当期も不採算案件が発生したこと等からほぼ前期並み
- 販管費の増加は人員増、基本給引き上げ、技術者の営業サポート工数の増加等によるもの

(単位：億円)



*業務開発費は主として技術者の非有償稼働工数分の人件費。販売促進費は主に新規案件獲得に向けた技術者の提案活動にかかる人件費。

電通総研

© DENTSUSOKENINC. | 6

営業利益が減益となった要因です。

一番左、前年第3四半期累計の営業利益155.5億円に対して、一番右、当第3四半期累計は144.6億円と、10.9億円の減益となりました。

その増減の内訳は、増収効果で25億円のプラス、売上総利益率向上の効果で0.6億円のプラス、販管費の増加による影響で36.5億円のマイナスです。

中ほどの注釈に記載しているとおり、売上総利益率は、前期の不採算案件が収束したため11億円の改善がありましたが、当期も不採算案件が第2四半期に2件、第3四半期に1件発生したこと、アウトソーシング・運用保守の収益性が低下したことなどから、僅かな改善にとどまりました。

販管費については、人員数の拡大と従業員の基本給引き上げに伴う人件費増に加え、新規案件獲得に向けた技術者の営業サポート工数の増加に伴う販売促進費の拡大のほか、業務開発費、業務委託費、ミツエーリンクスの子会社化したことに伴うのれん償却費が増加しております。

営業外損益・特別損益

- 持分法投資損失の計上および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は改善

(単位：百万円)

	2024年12月期 第3四半期累計	前年同期比		
		前年同期	増減	増減率(%)
営業利益	14,463	15,551	▲1,088	▲7.0
営業外収益	199	180	+19	+10.5
営業外費用	248	35	+213	+596.4
経常利益	14,413	15,695	▲1,282	▲8.2
特別利益	320	135	+185	+136.4
特別損失	25	377	▲352	▲93.2
税金等調整前四半期純利益	14,709	15,453	▲744	▲4.8
法人税等合計	4,634	4,614	+20	+0.4
非支配株主に帰属する四半期純利益	—	1	▲1	—
親会社株主に帰属する四半期純利益	10,074	10,838	▲764	▲7.0

営業外損益と特別損益です。

持分法投資損失の計上や海外現法における為替差損の計上などから、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、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た結果、改善しました。

法人税は前年同期とほぼ同額となり、最終的な親会社に帰属する四半期純利益は7.0%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 第3四半期累計	前年同期比		
			増減	増減率(%)	概況
金融 ソリューション	売上高	24,021	+1,439	+6.4	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
	営業利益	2,707	+130	+5.0	
	%	11.3	▲0.1p	－	
ビジネス ソリューション	売上高	17,137	▲329	▲1.9	人事および会計領域で複数の案件がピークアウトし、減収。利益も、減収影響に加え、戦略的な人員配置に伴い人件費が大幅に増加し、減益
	営業利益	3,793	▲778	▲17.0	
	%	22.1	▲4.1p	－	
製造 ソリューション	売上高	34,536	+4,717	+15.8	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・導入が輸送機器業および電気・精密機器業を中心に拡大し、増収増益
	営業利益	3,616	+157	+4.5	
	%	10.5	▲1.1p	－	
コミュニケーション IT	売上高	36,535	+1,137	+3.2	SAPソリューションの導入が機械業を中心に拡大し、増収。利益は、人件費の増加、のれん償却負担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
	営業利益	4,345	▲597	▲12.1	
	%	11.9	▲2.1p	－	



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

© DENTSUSOKEN INC. | 8

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、人事および会計領域において複数の案件がピークアウトしたため、減収となりました。利益についても、戦略的な人員配置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、総じて好調で特に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・導入などが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拡大し、増収となりました。利益については、人件費の増加、のれん償却負担および前期の不採算案件が上期まで低収益で継続した影響などから、減益となりました。

(参考) 第3四半期会計期間(7-9月)連結業績

<連結業績>

(単位:百万円)

	2024年12月期 第3四半期 (7-9月)	前年同期比		
		前年同期	増減	増減率(%)
売上高	37,995	35,417	+2,578	+7.3
売上総利益	13,348	12,296	+1,052	+8.6
%	35.1	34.7	+0.4p	—
販売費及び 一般管理費	9,245	7,397	+1,848	+25.0
営業利益	4,103	4,898	▲795	▲16.2
%	10.8	13.8	▲3.0p	—

<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3四半期 (7-9月)	前年同期比	
			増減	増減率(%)
金融 ソリューション	売上高	7,912	+51	+0.6
	営業利益	866	▲294	▲25.3
	%	10.9	▲3.9p	—
ビジネス ソリューション	売上高	5,419	▲393	▲6.8
	営業利益	1,012	▲406	▲28.6
	%	18.7	▲5.7p	—
製造 ソリューション	売上高	11,842	+1,819	+18.1
	営業利益	889	▲398	▲30.9
	%	7.5	▲5.3p	—
コミュニ ケーションIT	売上高	12,821	+1,102	+9.4
	営業利益	1,334	+303	+29.4
	%	10.4	+1.6p	—

電通総研

© DENTSUSOKENINC. | 9

直近3か月の連結業績とセグメント別の状況です。

まず、左側の連結業績です。

売上高は7.3%増収となりましたが、当四半期からミツエーリンクスの業績が加わっております。オーガニックでは4.8%成長と、想定していた成長率には届きませんでした。

売上総利益についても、前年同期の不採算案件の戻りがありましたが、当四半期も新規に1件発生したことなどから、想定を下回りました。

さらに販管費が、人件費増、営業活動の積極拡大、のれん償却費の増加に加え、ミツエーリンクスの販管費も追加となったため、前年同期比で25%増加しました。これらの結果、営業利益は16.2%減益となりました。

右側のセグメント別業績についてです。

金融ソリューションが、上期までの成長に比べ減速が見えますが、これは、想定していた大型案件がお客様の都合で急遽中断となり、そのリカバーが短期的に出来ていないのが要因です。

ビジネスソリューションも、まだ弱い状況が続いています。ただしこれは受注のところでお話ししますが、改善傾向が出てきております。

製造ソリューションは、売上高は引き続き好調さを維持していますが、新規の不採算が発生したことなどで利益は減益となりました。

コミュニケーションITは増収増益です。ただし利益面では、昨年は不採算案件がありましたので、それを差し引くと、まだ弱いという状況です。なお、ミツエーリンクスの業績とのれんの償却費はコミュニケーションITに含んでおります。

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 第3四半期累計	前年同期比	
		増減	増減率(%)
コンサルティングサービス	7,472	+1,448	+24.0
受託システム開発	22,616	▲643	▲2.8
ソフトウェア製品	22,094	▲499	▲2.2
ソフトウェア商品	40,566	+5,215	+14.8
アウトソーシング・運用保守サービス	13,402	+962	+7.7
情報機器販売・その他	6,079	+482	+8.6

相手先	2024年12月期 第3四半期累計	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	15,754	▲762	▲4.6

サービス品目別と電通グループ向けの売上高です。

増収を大きく牽引したのはコンサルティングサービスとソフトウェア商品です。特にコンサルは、第3四半期に入り成長ペースがさらに高まり、前年同期比24%増加しました。

一方、主力であるソフトウェア製品は厳しく推移しました。ビジネスソリューションセグメントがまだ伸び悩んでいるのが要因です。

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、電通グループとの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月期第3四半期累計		前年同期比	
		売上高	構成比(%)	増減	増減率(%)
金融	銀行	17,017	15.2	+ 525	+ 3.2
	その他金融	6,569	5.8	+ 1,384	+ 26.7
		23,586	21.0	+ 1,909	+ 8.8
製造	輸送機器	20,028	17.8	+ 3,629	+ 22.1
	電気・精密機器	12,413	11.1	+ 1,154	+ 10.2
	機械	8,335	7.4	+ 543	+ 7.0
	その他製造	8,108	7.2	▲951	▲10.5
		48,885	43.5	+ 4,375	+ 9.8
サービス・公共		30,365	27.1	+ 519	+ 1.7
流通・その他		9,393	8.4	+ 161	+ 1.7

* 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、POSITIVEやCi*Xで素材産業系の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3四半期 (7-9月)	前年同期比 増減率(%)	2024年12月期 第3四半期累計 (1-9月)	前年同期比 増減率(%)	2024年12月期 第3四半期末	前年同期比 増減率(%)
合計		35,175	+7.8	122,527	+8.5	64,781	+9.2
報告セグメント別 内訳	金融ソリューション	6,909	▲17.5	24,082	+1.9	8,311	▲5.8
	ビジネスソリューション	5,206	+28.3	17,420	+11.4	8,271	▲1.5
	製造ソリューション	12,136	+8.4	39,733	+7.9	28,312	+12.8
	コミュニケーションIT	10,922	+21.6	41,289	+11.9	19,886	+16.8
サービス品目別 内訳	コンサルティングサービス	3,118	+71.3	8,676	+33.9	2,582	+79.3
	受託システム開発	7,096	+0.6	23,319	+5.7	5,889	+2.2
	ソフトウェア製品	5,779	+13.5	21,822	+4.7	10,499	▲4.2
	ソフトウェア商品	12,880	▲9.5	47,143	+8.9	33,966	+12.9
	アウトソーシング・運用保守	4,860	+81.4	15,701	+12.0	6,555	+28.7
	情報機器販売・その他	1,441	▲17.3	5,863	▲6.0	5,286	▲11.7

電通総研

© DENTSUSOKENINC. | 12

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、第3四半期累計の受注高、第3四半期末の受注残高です。

一番上、合計の欄に記載のとおり、受注高は直近3か月で7.8%増加、累計では8.5%増加となりました。

受注残高も9.2%増加しましたが、受注高も受注残高も下期の売上高成長目標の11.0%増収を達成するには十分ではなく、想定には届きませんでした。

セグメント別の直近3か月の受注高について、ビジネスソリューションセグメントは28.3%増加しました。POSITIVEを中心に新規案件の獲得が進みました。コミュニケーションITも、ミツエーリンクスの連結の寄与に加え、SAPが好調で受注高は21.6%増加しました。

一方、金融ソリューションセグメントについては、先程の通り大型案件の中断影響により、受注高は17%減少しました。

受注の伸びについて、まだ想定を下回っている状況ではありますが、当期は営業活動強化により提案件数が大幅に増加しており、第2四半期から受注の拡大が継続しています。良好な事業環境に大きな変化は感じておりませんので、引き続き営業活動に力を入れて、受注および売上高の拡大に取り組んでいく事が肝要と考えております。

01 2024年12月期第3四半期決算概況

| 02 2024年12月期業績予想

03 次期中期経営計画について

Appendix

次に2024年12月期業績予想についてお話しします。

2024年12月期通期業績予想

- 最近の業績動向を踏まえ、通期連結業績予想を下方修正。期末の配当予想は据え置き

売上高：第3四半期会計期間の進捗が弱かったことに加え、受注高も想定を下回る水準

利益：不採算案件の発生等による売上総利益率の想定比低下に加え、営業活動のさらなる強化に伴う販売促進費等が拡大

(単位：百万円)

	前回予想 (2024/7/24発表)	今回予想 (2024/10/31発表)	前回予想比		前期比		
			増減	増減率(%)	前期	増減	増減率(%)
売上高	155,000	152,000	▲3,000	▲1.9	142,608	+9,392	+6.6
営業利益	22,500	20,000	▲2,500	▲11.1	21,028	▲1,028	▲4.9
営業利益率(%)	14.5	13.2	▲1.3p	—	14.7	▲1.5p	—
経常利益	22,500	20,000	▲2,500	▲11.1	21,244	▲1,244	▲5.9
親会社株主に帰属する 当期純利益	15,700	14,000	▲1,700	▲10.8	14,663	▲663	▲4.5

ここまで申し上げてきた状況を踏まえ、本日付で通期業績予想を下方修正しました。

売上高は、30億円減額の1,520億円とします。

営業利益は、売上高減少の影響に加え、不採算案件の発生などによる売上総利益率の想定比低下と、営業活動をさらに強化するための費用拡大が見込まれることから、25億円減額の200億円とします。

2024年12月期通期 報告セグメント別売上高予想

(単位：百万円)

報告セグメント	前回予想 (2024/7/24発表)	今回予想 (2024/10/31発表)	前回予想比		前期比		
			増減	増減率(%)	前期	増減	増減率(%)
金融ソリューション	33,000	32,000	▲1,000	▲3.0	30,598	+1,402	+4.6
ビジネスソリューション	25,000	23,000	▲2,000	▲8.0	23,107	▲107	▲0.5
製造ソリューション	45,000	47,000	+2,000	+4.4	41,118	+5,882	+14.3
コミュニケーションIT	52,000	50,000	▲2,000	▲3.8	47,784	+2,216	+4.6
合計	155,000	152,000	▲3,000	▲1.9	142,608	+9,392	+6.6

セグメント別の売上高予想についてです。

ここまでの進捗と、9月末時点の受注残高の状況を踏まえ、製造ソリューションセグメントを除く3セグメントの売上高計画をそれぞれ引き下げます。

2024年12月期通期 サービス品目別売上高予想

(単位：百万円)

サービス品目	前回予想 (2024/7/24発表)	今回予想 (2024/10/31発表)	前回予想比		前期比		
			増減	増減率(%)	前期	増減	増減率(%)
コンサルティングサービス	9,500	10,500	+1,000	+10.5	8,611	+1,889	+21.9
受託システム開発	34,000	30,000	▲4,000	▲11.8	30,913	▲913	▲3.0
ソフトウェア製品	34,000	30,000	▲4,000	▲11.8	30,237	▲237	▲0.8
ソフトウェア商品	53,000	55,000	+2,000	+3.8	48,184	+6,816	+14.1
アウトソーシング・運用保守サービス	17,000	18,500	+1,500	+8.8	17,108	+1,392	+8.1
情報機器販売・その他	7,500	8,000	+500	+6.7	7,553	+447	+5.9
合計	155,000	152,000	▲3,000	▲1.9	142,608	+9,392	+6.6

サービス品目別の売上高予想についてです。

こちら通期計画に対する進捗を踏まえ、受託システム開発とソフトウェア製品の売上高計画をそれぞれ引き下げます。

(参考) 第4四半期会計期間(10-12月)業績計画

(単位：百万円)

	今回予想 第4四半期計画 (2024/10/31発表)	前年同期比		
		前年同期	増減	増減率(%)
売上高	39,769	37,340	+ 2,429	+ 6.5
営業利益	5,537	5,477	+ 60	+ 1.1
営業利益率(%)	13.9	14.7	▲0.8p	—
経常利益	5,587	5,548	+ 39	+ 0.7
親会社株主に帰属する四半期純利益	3,926	3,825	+ 101	+ 2.6

通期業績予想から、第3四半期累計実績を差し引いて作った、第4四半期の業績計画です。

売上高は第3四半期までの成長率とほぼ同じ、6.5%増収の計画です。

営業利益については、前年同期とほぼ同額を見込んでいます。前年同期に比べ、業績連動賞与の負担が少なくなる効果もあると想定しています。

(参考) 第4四半期会計期間(10-12月)業績計画 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	今回予想 第4四半期計画 (2024/10/31発表)	前年同期比	
		増減	増減率(%)
金融ソリューション	7,979	▲36	▲0.4
ビジネスソリューション	5,863	+222	+3.9
製造ソリューション	12,464	+1,166	+10.3
コミュニケーションIT	13,465	+1,079	+8.7
合計	39,769	+2,429	+6.5

< サービス品目別 >

(単位: 百万円)

サービス品目	今回予想 第4四半期計画 (2024/10/31発表)	前年同期比	
		増減	増減率(%)
コンサルティングサービス	3,028	+442	+17.1
受託システム開発	7,384	▲269	▲3.5
ソフトウェア製品	7,906	+262	+3.4
ソフトウェア商品	14,434	+1,601	+12.5
アウトソーシング・運用保守サービス	5,098	+431	+9.2
情報機器販売・その他	1,921	▲34	▲1.7
合計	39,769	+2,429	+6.5

こちらはご参考という事で、セグメント別およびサービス品目別の第4四半期の業績計画となります。

私からの説明は以上となります。

ありがとうございました。

01 2024年12月期第3四半期決算概況

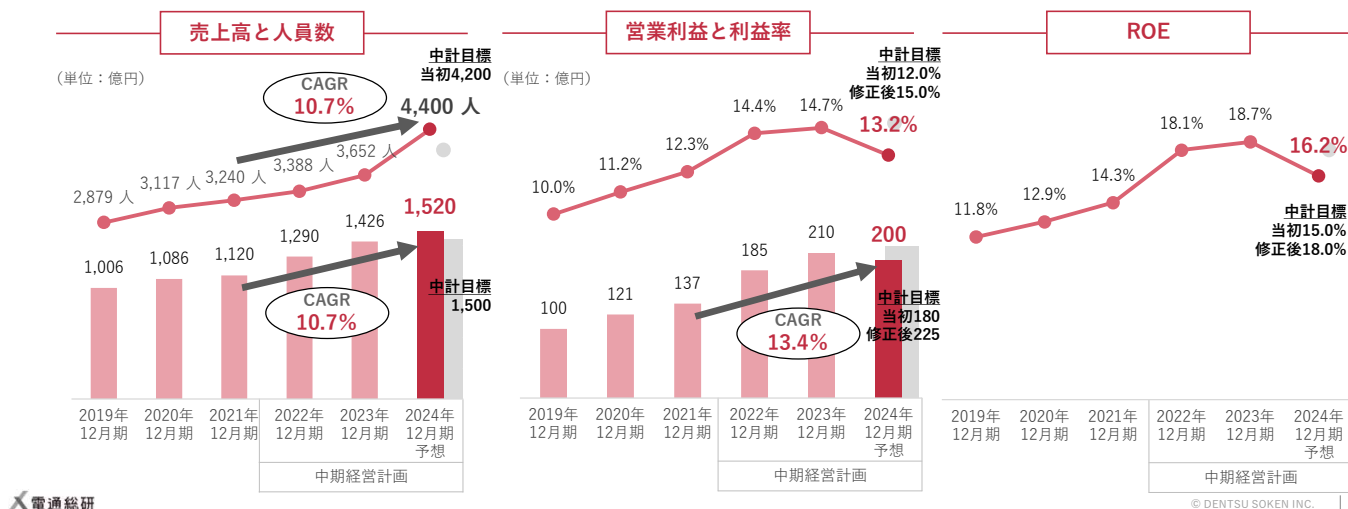
02 2024年12月期業績予想

| 03 次期中期経営計画について

Appendix

現中計の進捗状況（2024年10月時点）

- 売上高・営業利益・営業利益率・ROE・人員数ともに当初設定した目標値はクリアする見通し
- しかしながら、業績好調を受けて2023年に上方修正した新目標値に対しては、十分な案件が獲得できず、未達の見通し



まず、現中期経営計画の進捗状況です。

下のグラフに示したとおり、売上高、営業利益、営業利益率、ROEの目標について、当初設定した目標はすべてクリアしました。

2021年を起点としたCAGRについても、売上高が10.7%、営業利益が13.4%と、高い成長ペースを維持できています。

人員数についても、当初の計画を超えて拡充できました。

しかしながら、初年度の好調を受けて昨年7月に上方修正した目標値に対しては、すべて未達の見通しとなりました。

1年目2年目に、人員数の伸び以上に売上が増えた結果、特に利益面で大きな成長を実現できましたが、

リソース逼迫で提案活動に力を割けなかった面があり、最終年度に案件不足の課題が顕在化しました。

2030年に向けて、成長ペースを早期に取り戻さなければならないと認識しています。

現中計の進捗状況（2024年10月時点）

主要施策の状況

社名変更・処遇改定・各種人事施策実施

～採用力向上し、大幅な増員達成・高成長に向けた人的基盤を整備

コンサルティング機能統合・シンクタンク機能強化

～”社会進化実装”企業へとケイパビリティ拡充・SIとの連携で事業推進

M&A実施

～重要機能の1つを補完・外部成長の取り込みに道筋

次期中計に向けた ポイント

- 「人」と「テクノロジー（独自ソリューション）」の両面で成長基盤の整備が進捗、次期もさらに強化・継続
- 最終年度に鈍化した成長ペースの早期回復に向け、「受注力」や「リソース最適配置力」などの補強に取り組む

主要施策について振り返りをいたします。

まず、社名変更・処遇改定・各種人事施策を実施し、採用力を強化した結果、大幅な増員を達成、今後の成長のための人的基盤を整備しました。

また、コンサルティング機能統合・シンクタンク機能強化を実施し、より幅広い価値提供を行う社会進化実装企業を目指して、体制を整備しました。

さらに、約25年ぶりに大型の企業買収を実施しました。これにより、Vision2030に向けての強化領域だったデザイン力の補強に加えて、外部成長の取り込みに道筋をつけられたと考えております。

これらを踏まえて、次期中計に向けたポイントは以下の2点になります。

1つ目は、強みである「人」と「テクノロジー」の強化を継続し、成長基盤のさらなる整備をします。

2つ目は、成長ペースの早期回復に向け、足下の課題である「受注力」や「リソース最適配置力」を補強します。

次期中期経営計画（2025-2027年）骨子 ～概要～

中期経営計画スローガン

強みとなるケイパビリティを強化・活用して
企業などの活動を支援し、社会の進化を実装する

定量目標(2027年度)

売上高

2,100億円

営業利益率

15.0%

※ いずれも新規のM&Aを含まない目標

※ 他の定量目標、重要KPI、投資目標等については2024年度の実績確定後に設定予定

進捗状況を踏まえて、現在策定中の次期中期経営計画の骨子はこちらです。

強みとなるケイパビリティを強化・活用して、企業などの活動を支援し、社会の進化を実装していきます。

2027年度の定量目標は、売上高2100億円、営業利益率は15%としております。

M&Aも積極的に推進して行きますが、これらの定量目標はいずれも新規のM&Aを含まないオーガニックの目標です。

このほかの定量目標や重要KPI、投資目標等は2024年度の実績確定後に設定する予定です。

次期中期経営計画（2025-2027年）骨子 ～7つの重点施策～

営業機能の統合

- ・ 複雑化する企業課題に対応するアカウント営業の高度化
- ・ 製品・商品の企画、販売を担当するソリューション営業の強化
- ・ ソフトウェアメーカーとしてのパートナーセールスの拡大

技術機能の統合

- ・ 柔軟なアサインによる高難度・大規模案件への対応力強化
- ・ ノウハウ共有によるプロジェクト品質の向上、PM育成の加速
- ・ 成長領域への人員集中配置

先端テクノロジーの活用

- ・ 生成AI等活用による競争力強化
- ・ 社会課題解決への適用

外部連携の推進

- ・ 電通グループと連携した事業の開発、推進
- ・ 業務提携やM&Aによる機能強化、事業獲得
- ・ 外部ネットワーク連携も活用したシンクタンク強化

独自ソリューション強化

- ・ 競争優位性の向上
- ・ 製品投資の拡大、加速
- ・ 新規事業開発専任組織の新設

経営基盤改革

- ・ 経営管理の高度化
- ・ 社内DXによる生産性向上
- ・ サステナビリティ強化

人的リソース強化

- ・ 強化した採用力の継続的発揮
- ・ 教育強化による人材の早期戦力化・競争力向上

こちらが、7つの重点施策です。

上段は、2030年の目標達成に向けて高い成長を実現するため、また足下で顕在化した課題に対応するため、組織を再編します。

新設する営業統括本部に営業機能を統合し、事業伸長に向けてアカウント営業、ソリューション営業、パートナーセールスを拡大・強化し、案件獲得を加速します。

技術側は、技術統括本部に機能を統合します。社内組織の壁を越えて、技術人材の柔軟なアサインを可能とし、プロジェクト品質向上やPM育成加速、成長領域への人員配置を実現することで、デリバリー力を向上させます。

これらの組織変更によって、顧客の期待にしっかりと応えていきます。

中段は、シンクタンク、コンサル、システムインテグレーションの各側面で、当社の強みを中長期で強化していくための施策です。

生成AIなどの先端テクノロジーを活用して、当社主力事業の競争力・収益性を強化します。また、社会課題解決へのテクノロジー活用にも積極的に取り組みます。

外部連携の推進では、電通グループを始め、様々な企業、アカデミア、各種団体などとの提携、M&Aを通じてケイパビリティや事業領域を拡張していきます。

加えて、当社の大きな強みである独自ソリューションについても、着実に強化していきます。

競争優位性の向上に向けて、戦略、戦術を見直し、製品開発投資も現中計より拡大させます。
新規事業を開発する専任組織を新設し、2030年およびその先に向けた種まきも行います。

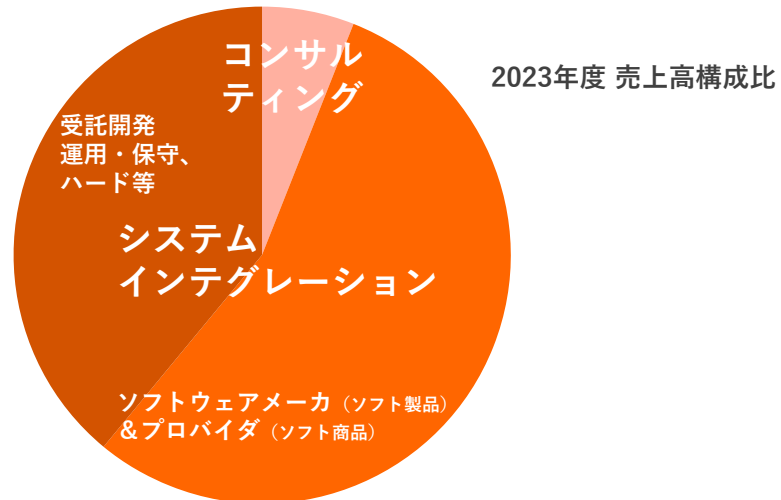
最後に、当社全体の支えとなる経営基盤の強化です。
経営管理については今回の組織変更も踏まえ、高度化に着手します。
また、中長期の生産性・収益性向上に向けて、事業部門、コーポレート部門全体にまたがるDXを加速します。
サステナビリティ実現への対応は引き続き強化・推進し、社会および自社の持続可能性を高めていきます。

人的リソース強化については、現中計で強化した採用力を活用して、優秀な人材の採用を継続します。
また、採用人材の早期戦力化、提供価値の拡大に向けた教育についても、強化・加速していきます。

これらの施策を中心に、既存事業の推進および成長加速に加えて、将来に向けての投資も着実に推進していきます。

次期中期経営計画（2025-2027年）骨子 ～強化の方向性～

- 当社の特長はシンクタンク、コンサルティング、システムインテグレーションの機能を持つこと、さらにシステムインテグレーションの50%以上がソフトウェアベースの事業であること
- 各機能を強化し、相互連携することで事業全体を伸ばしていくとともに、中長期的にソフトウェアメーカー＆プロバイダの事業比率を増やすなどの質的な転換を図り、高成長・高収益を実現していく



当社の特長は、シンクタンク、コンサルティング、システムインテグレーションの3つの機能をもつことです。

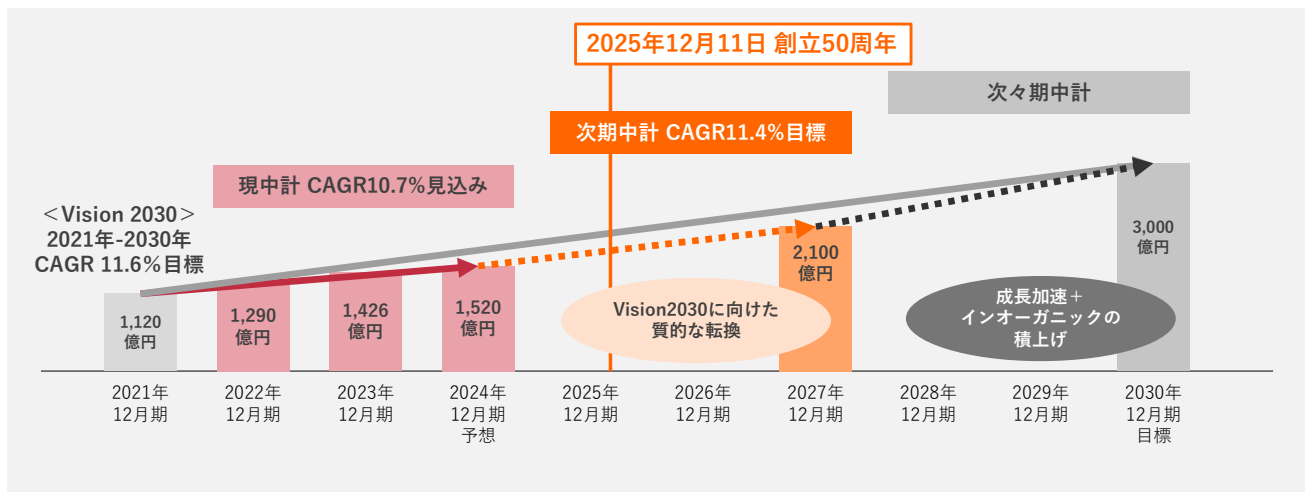
さらには、システムインテグレーションの売上の50%以上をソフトウェアをベースとした事業で構成していることが強みであり、高収益の源泉になっています。

7つの重要施策を通して、中長期的にはソフトウェアメーカーおよびプロバイダの色合いをさらに強めていきたいと考えています。

既存ソフトウェア製商品の強化に留まらず、新規製品やSaaSサービスの立上なども含めて、当社独自のソリューションの割合を広げることで、さらなる高成長・高収益を実現していきます。

次期中期経営計画（2025-2027年）の位置付け

- 次期中計の目標は「2030年3,000億円」を狙える企業体になること
- 2025年の創立50周年を起点に、質的転換を図っていく



最後に、次期中計の位置づけです。

次期中計の目標は、2027年までに「3000億円を狙える企業体になること」です。

初年度である2025年は、当社にとって創立50周年でもあります。

目標の達成に向けて、新たな創業の気持ちで様々な質的転換を図ってまいります。セグメント毎の数値計画や、財務戦略、還元方針など詳細については、ここからさらに具体化し、2025年2月の本決算発表時にお伝えさせていただきます。よろしくお願いいたします。

01 2024年12月期第3四半期決算概況

02 2024年12月期業績予想

03 次期中期経営計画について

| Appendix

Appendix 主要プレスリリース(2024年8月-10月) 1/2

2024/10/25	リアルタイム3DCGソリューション「UNVEIL（アンベール）」のβ版を提供開始
2024/10/24	金融ビジネス・テクノロジー分野に特化した有識者レポート「電通総研Humanology FinTech Insights」を発表
2024/10/17	「クオリティ・オブ・ソサエティ指標2024」の調査結果を発表
2024/10/16	顧客体験とROIの向上を早期に実現するCDP導入支援プログラム「Quick Activation Pack（クイック アクティベーション パック）」を提供開始
2024/10/10	分野や職種を超えた多様な識者で組織されるコミュニティ「Future Impact Forum」を発足
2024/10/9	人的資本経営を推進する国内企業向けに「人的資本情報開示コンサルティング」サービスの提供を開始
2024/10/4	自社開発のローコード開発プラットフォームの最新版「iPLAss（アイプラス）Ver.4.0」をリリース
2024/10/3	世界100カ国10,000社超の企業調査を行うGPTWの「働きがいのある会社」に3年連続で選出
2024/10/1	「新卒入社若手社員がおすすめする企業」の第1位に選出
2024/9/30	グローバルで22社目となる人的資本に関する情報開示の国際標準ガイドライン「ISO30414」の認証を取得

Appendix 主要プレスリリース(2024年8月-10月) 2/2

2024/9/26	大垣共立銀行および共立コンピューターサービスと包括連携協定を締結
2024/9/19	発達特性を高度・先端IT領域で活かす「ニューロダイバーシティマネジメント研究会」を設立
2024/9/10	未来の暮らしを構想し、ポストSDGsのビジネスチャンスを発掘する「電通 未来ファインダー100® (2024年版)」を提供開始
2024/8/19	対話型AIプラットフォーム「Kore.ai (コア・エーアイ)」を住信SBIネット銀行へ導入



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
