

2024 年 12 月期決算説明会（2024/4/26 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:ビジネスソリューションセグメントの第 1 四半期の売上進捗が弱い、上期計画の達成は可能でしょうか？

A:一昨年からの案件が活況で技術者のほとんどを投入していたため、積極的な提案活動を行うことができず、一時的に端境期となった。人事・会計領域ともに市場環境は極めて良好で、提案活動も活発化しているため、第 2 四半期以降は受注をしっかりと確保できる見通し。

Q:ビジネスソリューションセグメントで戦略的に人員を確保したとのことだが、増員メンバーが戦力化する時期を教えてください。

A:人事・会計領域はともに高い専門性が求められるため戦力化には時間がかかるのが一般的だが、当社はかねてより教育システムを充実させてきたため、以前よりも早いスピードで戦力化できている。第 2 四半期以降は業績にも表れてくると考えている。

Q:製造ソリューションセグメントが好調である背景を教えてください。

A:競争環境の激化や、円安を背景に、グローバル製造業の DX ニーズは非常に強い。当社は、エンジニアリングノウハウとシステム化ノウハウの両方を持つ企業として、同業他社に比べて高い競争力を維持できていると考える。特にここ 2-3 年は PLM の伸びが著しく、グローバルスタンダードのソフトウェアであるシーメンス社の「Teamcenter」とその導入ノウハウを持つ当社に対して引き合いが増加している。

Q:上期営業利益の達成には第 1 四半期よりも増益率を高める必要がある。当期は処遇向上と人員増により第 2 四半期は人件費負担がさらに増すと思うが、達成可能か？

A:当社は業績連動賞与を採用しており、以前は第 2 四半期と第 4 四半期の人件費の変動が大きかったが、当期からは、基本給を上げたため第 1 四半期と第 2 四半期の人件費の増加幅は前期よりも緩やかになる想定。現在のペースでいけば十分達成可能だ。

Q:ビジネスソリューションセグメントの受注は回復傾向にあるが、今後、収益性も向上してくると考えてよいのか？

A:当期は複数の導入案件が収束し、新しい案件がライセンスを伴って売上計上されてくる。第 2 四半期以降は収益性も徐々に上向いてくると考えている。

Q:製造ソリューションセグメントと金融ソリューションセグメントの好調な状況は継続するのか？

A:金融ソリューションセグメントは、会計領域でのソフトウェア導入案件の強い伸びと、顧客接点領域の好調さにより、良い状況が継続すると考えている。製造ソリューションセグメントも、PLMを中心に案件が大型化してきており、2-3年は活況な状況が継続する。

Q:コミュニケーション IT セグメントについて、前期からの不採算案件の影響で低収益な状況が継続しているとのことだが、不採算案件の終了が計画より遅延したのか？

A:不採算案件は予定どおり終了した。この案件が収益性に影響を及ぼすことは想定どおり。

Q:電通グループ向けの売上高は下げ止まったように見えるが、今後の見通しは？

A:大型案件が一段落したので、当期は谷間になる可能性が高い。当社としては、電通グループ向けのリソースを電通グループとの協業ビジネスに振り向けたいと考えている。

以上