

2023 年 12 月期 第 2 四半期決算説明会（2023/7/31 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：減価償却費と設備投資費の数字を教えてください。

A：キャッシュフロー上の減価償却費は 1,651 百万円、有形固定資産の取得による支出は 92 百万円。

Q：不採算案件が発生したセグメントと件数、金額を教えてください。

A：売上総利益率が期初計画を下回ったことによる利益の押し下げ影響が 11 億円あった。その要因は、金融ソリューションで第 1 四半期に発生した不採算案件 2 件の影響約 4 億円、コミュニケーション IT の親会社向け案件の収益性が低下したことの影響約 4 億円、製造ソリューションで第 2 四半期に 2～3 件の案件が低採算化したことの影響約 1 億円。

Q：不採算案件が昨年から継続して発生している。原因と対策は？

A：要因のひとつは繁忙な状況が継続していること。また、事業成長のため多忙な中でもチャレンジングな案件に取り組んでいることも要因にある。対策として、リソースの拡充を進める一方で、受注前のレビューボードに他事業部の視点を入れるなど、より一層の強化図っている。

Q：コミュニケーション IT セグメントは親会社向け案件の規模縮小による低採算化のほか、新規に不採算案件が発生したのか？

A：新規で不採算案件が発生したわけではない。昨年発生した不採算案件が低採算状態で継続していること、不採算案件の収束に注力しており新規案件を獲得できず売上が伸び悩んでいることなどにより昨年より採算性が低下している。

Q：昨年発生した不採算案件の検収時期は？電通協業案件なのか？

A：顧客情報なので回答は控えたい。親会社関係の案件である。

Q：コミュニケーション IT セグメントの各事業分野の売上高の伸びは？

A：ERP 系、電通グループ向け、電通協業の 3 つの事業がある。第 2 四半期について、ERP 系は前年同期比プラス 36－7%、電通グループ向けはマイナス 10%、電通協業系はプラス 5%。電通協業系のうち公共向けはマイナス 1%弱。

Q：電通の入札停止の影響は？

A：受注に若干の影響がでている。最大 2 桁億円近い影響がでる可能性がある。

Q：次期中計の見通しは？

A：詳細検討前のあくまでイメージだが、2027 年時点の売上高が 2,000 億～2,300 億円のレンジ、営業利益率は最低でも 15%がターゲットになるかと想定している。

Q：コンサルティングの受注が強い背景は？

A：DX 需要による上流のコンサルティングが伸びている。業種では製造業、公共系で引き合いが強い。

Q：4 セグメント間の連携強化と記載されているが、どのように連携強化を図るのか？

A：たとえば引き合いが活況な事業部へ他事業部の人員をシフトする。当期すでに、金融事業部門の人員を POSITIVE の事業部門へシフトした。

Q：テレワークによる生産性の向上について具体的な事例を教えてください。

A：移動時間を業務に充てられるため、技術者一人当たりが担当できるプロジェクト数や稼働時間が増えた。お客様の業務形態もリモートワークに代わっているのも、今後もコロナ以前に戻ることはなく、この効果は継続すると考えている。

Q：テクノロジー投資も見直しを行ったのか？

A：3 か年累計 170 億円の投資計画に対して進捗は下回っているが、目標値自体は変えていない。PL にヒットする研究開発費は、100 億円計画のうち 70 億円程度で着地するのではないかと考えている。

Q：配当性向の変更はないが、議論されているか？

A：現時点で発表できることはないが、課題認識はしている。

Q：見直し後の中計目標においても売上高の伸びに対して営業利益が低いと思う。来期こそは増員のために投資を使いたいという意図が込められているのか？

A：ご理解のとおり積極的に投資をする考えです。

以上