

2024 年 12 月期第 3 四半期決算説明会（2024/10/31 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 四半期の業績で想定より弱かったセグメントとその内容を説明してほしい。

A: 金融ソリューションセグメントとビジネスソリューションセグメントが売上高・利益ともに想定比で弱かった。金融ソリューションは大型案件の中断により下期 10 億円の売上期待がなくなった。ビジネスソリューションは上期から端境期が続いており、当四半期で新規受注は増加したものの売上への転換が追いつかなかった。製造ソリューションセグメントは売上は好調だが、不採算案件が発生したことが影響し、利益は想定に届かなかった。

Q: 第 3 四半期の受注が想定を下回った理由を説明してほしい。

A: 全体的には、昨年下半年から当第 1 四半期までの営業活動が十分でなかったことが影響している。環境は悪くなく提案件数も 30% 程度増加しているが、タイムラグがあり当四半期の受注には至っていないものが多い。加えて、金融ソリューションセグメントの案件中断影響とコミュニケーション IT セグメントの電通グループ協業事業の弱さがあった。

Q: 製造ソリューションセグメントの不採算案件内容と金額を教えてください。

A: 新たに取り扱いを始めたソフトウェア商品を活用した開発案件で、業務領域も新規領域だった。利益へのマイナスインパクトは 3 億円で、うち 2 億円が受注損失引当金の計上。テストフェーズで品質課題が想定以上に発生し、リリースが延期となった。

Q: 次期中計で組織改革を行うとのことだが、不採算を抑制する仕組みはどのように取り入れるのか？

A: これまでも不採算抑制のための品質管理体制とプロセス、開発標準化の取り組みは強化を重ねている。近年の不採算発生のも要因であった、プロジェクトマネージャークラスの人材枯渇については、採用と育成強化により目途が立ち始めている。次期中計初年度の組織改編では、技術人材を統括する本部を新設し、その中に品質管理部門を設置する予定だ。これまで事業部門別に行っていた品質管理を 1 つの部門に統合し、各事業部門の知見を集約することにより、全体として開発スキルおよびプロジェクトマネジメントスキルを向上させる考え。

Q: 次期中計で考える M&A の対象領域とキャピタルアロケーションの考え方を教えてください。

A: M&A の対象については、当社の事業領域やケイパビリティを拡張させることが出来る企業へ投資したい。たとえば、当社製品の強みを補完するソリューションを保有する企業や、特定領域に強いエンジニアを多数有している企業など。キャピタルアロケーションについては、2

月発表の次期中計に盛り込む予定。現在のキャッシュポジション、今後の収益計画など踏まえ、財務戦略や株主還元の考え方をご説明したい。

Q:ビジネスモデルについてソフトウェアベースの割合を増やすとのことだが、開発人員の増加は限定的になっていくと思われ、結果的に株主還元も向上していくのではないか。

A:当社は1人当たりの営業利益を重視している。ソフトウェアベースの割合を増やすことでレバレッジを利かせ、1人当たりの収益を高めていきたい。配当性向は現在40%以上を目安としており、毎年増配を継続しているが、今後についても収益性の向上に準じた配当を検討していきたい。

Q:電通グループの新中計も今後発表されるが、電通グループとの協業ビジネスはどうなるのか？足元で伸びていない理由は？

A:マーケティング領域におけるDX支援は、電通グループとして現在も戦略領域に掲げており、協業の座組が出来ている。これまでCRMシステムの導入などの案件は成長しているが、企業のビジネスモデル変革や新規サービス立ち上げ支援の案件はまだ少ない。しかしながら、この領域において当社グループと電通グループの座組は競争力があるため、今後について、事業の大きな柱となることを期待している。

Q:第3四半期が8億円の減益に対し、第4四半期の利益計画はほぼ横ばいと予想されている。不採算を盛り込まないことと、第4四半期の人件費負担が軽くなるという理解で良いか。

A:今回の業績予想修正で下期の営業利益計画が前年より少ない形になるため、業績連動賞与の原資は下がる予定。加えて、元々当社の第4四半期は、第3四半期までに比べて売上が上がって利益率も良くなる傾向がある。それらの効果により、去年並みの営業利益になると見ている。

Q:不採算案件が継続して発生しているのは、電通総研のケイパビリティでは対応が難しい案件を無理に受けているからではないか。

A:無理に案件を獲っているということはない。リスクのある案件はあるが、土地勘がない案件を受けるようなことはなく、当社の強みのある領域の周辺でチャレンジしている。未知の領域でのチャレンジ案件は成長の源でもあり、適正なリスクを取り、管理をしっかり行っていく。

Q:次期中計について、サステナビリティ関連の開示が少ないので増やしてほしい。

A:サステナビリティについても注力しなければならないと認識しており、期待に応えられるようにしたい。

Q:4年連続で不採算案件が発生しているが、不採算を予算化する検討をしないのか。

A:課題には上がっており、来期計画に含むべきか検討したい。

以上