

2024年3月期 第2四半期決算説明会

質疑応答要旨（ご理解いただきやすいよう、表現を変更している箇所があります。）

Q. 上期の開発の受注トレンドが非常に好調だが、下期のトレンド、見通しを知りたい。

A. まず、下期においてもトレンドは大きく変わらないと想定している。昨年度の第4四半期以降、ERPを中心とした受注高の堅調な伸びが継続しており、且つそれらが大型案件であるため、フェーズごとに受注が入ってきていることが、現在の受注高の伸びに繋がっているものと捉えている。ただし、一部でこの上期にピークアウトする案件もあるので、その部分を他の需要で取り込み、下期に向けて受注を伸ばしていきたい。

Q. 第2四半期期間の粗利益率についてだが、不採算を除いても前年同期比より若干悪化している。ベースアップの影響はあると思うが、セールスマックスも改善している中で、悪化の要因は何か。また、下期以降のトレンドを教えてください。

A. 第2四半期期間の粗利益率が、前年同期比で下がっているのは、不採算の影響と、金融の低採算案件の影響が主な要因。下期以降、これら2つの要因をマネジメントしていくことで、生産性を上げることが可能だと思っている。一方、ベースアップや委託費アップについては価格転嫁がしっかりと進んでいる状況である。

Q. 金融ITセグメントの低採算案件の影響は下期も続くのか。

A. 前年度期末に引当を行った不採算案件の影響が低採算案件の一部となっている。金融ITセグメントについては、第2四半期で銀行業を中心に受注が大きく増えたこともあり、下期以降、業績は改善すると見込んでいる。

Q. 人件費のベースアップ及び外注費のコストアップについてほぼ吸収できているとのことだが、下期も継続すると見て良いか。

A. 新規案件に関しては、見積り時点でのベースアップ分を考慮した価格提示をしており、従来型の常駐事業に関しては、個別の交渉とはなるが、価格転嫁はしっかりと進捗している。

Q. 外部委託費の上昇が、今後どのようにPLへ影響するのか知りたい。また、どのようなプロセスで価格転嫁を進めているのか。また、今後の利益率低下要因になり得るか。

A. 当社は外部委託業者とコアパートナー制度をとっており、パートナー毎に、ある程度のレンジを決めて価格交渉をしている。保守運用案件については、4月に価格交渉しているものが多く、案件の大半は顧客への価格転嫁が出来ている。新規案件に関しては、顧客への見積り時に価格転嫁を図っており、その中で外部委託費の上昇分を吸収していく形となる。そのため、現時点で既にある程度はPLに反映されているものをご理解いただきたい。

Q. 上期のERPの実績と、下期以降のトレンドは。

A. ERPは、前期147億円から今期186億円と39億円の増加となった。受注残高を見ても、下期は上期と同様にSAPを中心に伸びてくると想定しており、ProActiveも同様に積み上がっていることから、このトレンドが続いていくと考える。

< 免責事項 >

- ・本資料は、当社グループの業績及びグループ事業戦略に関する情報の提供を目的としたものであり、当社及び当社グループ会社の株式の購入や売却を勧誘するものではありません。
- ・本資料の内容には、将来の業績に関する意見や予測等の情報が掲載することがありますが、これらの情報は、資料作成時点の当社の判断に基づいて作成されております。よって、その実現・達成を約束するものではなく、また今後、予告なしに変更されることがあります。
- ・本資料利用の結果生じたいかなる損害についても、当社は一切責任を負いません。また、本資料の無断での複製、転送等を行わないようお願い致します。

Q. 第2四半期で不採算案件について教えて欲しい。

A. 第1四半期で発生した不採算案件とは異なる案件。第2四半期での発生分は約3億円。カットオーバーは、2024年の半ばを予定しており、現時点で見込める範囲の費用は引当処理を行った。

Q. 前下期の利益率が高かったのが、今期のハードルも高いかと思うが、超えられるレベルなのか。

A. 第3四半期は、9月末時点の受注残高から見ても、第2四半期と同程度の増収増益を見込んでいる。但し、前第4四半期はかなり良い決算であり、それを超えるくらい業績を伸ばせるかは、現時点では不確定要素もあるため、慎重に見ている。

Q. 上期と下期の売上高の伸びを比較すると下期が鈍化する予想に見えるが、なにか要因があるのか。

A. 昨年の第4四半期から流通向けのSAP大型プロジェクトのピークが続いており、今期の第3四半期まで続く予定。第4四半期からピークは落ちることになるが、一方では、別の大型案件が立ち上がる予定もあり、第3四半期から第4四半期にかけて上流フェーズとなり、来期にはボリュームゾーンへつながるものと想定している。

Q. 高いIT需要に基づく受注に対して、やり遂げる体制はもっているのか。

A. 一つはERPの大型案件で効率よく対応していくことであり、要員もERPへシフトしている。また、生成AIの活用や、キャリア採用の強化も必要であると考えている。併せて、高度人材、高度PMの育成についても考える必要があり、社内の組織的な仕組みを変えることも計画しつつ、あらゆる手立てを講じながら、この人材不足を解決していく。

Q. 今回の上方修正をうけて、中計の営業利益目標 650 億円達成のスピード感は変わったか。

A. スピードを減速させるつもりはなく、650 億円以上を目指していきたいと思っている。まだ中計1年目の上期が終わったところではあるが、各事業グループと対話をしながら、来期に向けた受注動向を踏まえ、見直しも検討していきたいと思う。

Q. 生成 AI を実際にコーディング開発で使えるようになるのはいつ頃からと考えているか。

A. 自社製品の一部に既にローコード・ノーコード開発用の機能を備えている製品があり、検証を進めているので、部分的には来年からでも使用可能かを見込んでいる。大規模なコーディングの自動生成となると、もう少し時間がかかると考えている。

以上

< 免責事項 >

- ・本資料は、当社グループの業績及びグループ事業戦略に関する情報の提供を目的としたものであり、当社及び当社グループ会社の株式の購入や売却を勧誘するものではありません。
- ・本資料の内容には、将来の業績に関する意見や予測等の情報を掲載することがありますが、これらの情報は、資料作成時点の当社の判断に基づいて作成されております。よって、その実現・達成を約束するものではなく、また今後、予告なしに変更されることがあります。
- ・本資料利用の結果生じたいかなる損害についても、当社は一切責任を負いません。また、本資料の無断での複製、転送等を行わないようお願い致します。