

2024年3月期 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.第4四半期期間の実績が、増益にならなかった要因について教えて欲しい。

A.前年同期の不採算案件12億円の解消に対し、給与のベースアップなどによる人件費の増加や、ソフトウェア資産の減損処理、また、BPO ビジネスにおけるコロナの公共案件の反動減などを主な要因として、減益となった。

Q.25年3月期は、何%給与ベースアップを見込んでいるか。

A.定期昇給・昇格を含めて24年3月期で約5%のベースアップに対して、25年3月期は約6.1%のベースアップを見込んでいる。

Q.24年3月期のERPの実績について教えて欲しい。

A.ERPは、前期315億円から今期369億円と54億円の増加となった。

Q.25年3月期の売上高の伸び率について、考え方の前提を教えて欲しい。

A.25年3月期の6%増収は、基本的にシステム開発と保守運用でけん引したいと考えている。特に、成長市場である基本戦略2が対象となるが、まず、SAPを中心としたデジタルサプライチェーン事業にて、製造業向けの受注やパイプラインを複数抱えており、しっかりと売上転化させること。また、モビリティでは、開発に加え検証サービスでも堅調さが継続すると見ており、売上の拡大と単価アップを合わせて、利益を伸ばしていきたい。更に、セキュリティについても、前年度子会社も立ち上げ、今後、拡大を見込む分野である。なお、BPO については、前期は公共案件の剥落があったが、戦略としてBPMを掲げているとおり、今後伸ばしていきたい分野となる。

Q.基本戦略2のモダナイゼーションサービスは、かなり強い数字がでている。デジタルサプライチェーンやERPの伸びについて、単価アップと人員シフトは、どちらが貢献しているのか。また、人員シフトが進めば、更に増加させる余地があるのか。

A.現中期経営計画が始まる前年に、ERP組織を産業系組織と統合、累計で約250名の人員シフトを行っており、大型案件の受注にも繋がっている。シフトした人員は実務と並行して育成しており、上流工程を担える要員へと成長させることで、粗利率向上に寄与してくれると考えている。また、現在、大型ERP案件を複数手掛けており、更なる体制強化、人員シフトが必要な状況であり、今後、他社との資本提携やM&Aも視野に入れていく。当社は、従来から製造業に強いエンジニアを多く抱えており、また、オーダーメイド開発を担ってきたエンジニアも多くいることから、SAPエンジニアに要員シフトしやすい環境がある。そういった部分が、

< 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。

実績の強さに繋がっている。

Q.第4四半期期間のシステム開発受注の伸びの背景を教えてください。

A.銀行業向けの基盤更改案件や、流通業・通信業の基幹システム構築案件、また、デジタルサプライチェーン事業に資するSAP関連の案件が主な内容となる。

Q.パイプラインについて教えてください。

A.24年3月期の期末時点で、700 億円弱。大型のSAP案件が複数入っており、今期の受注や売上に貢献する見通し。

Q.第2、第3四半期決算で発生した不採算案件の進捗について教えてください。

A.余談を許さない状況ではあるが、リスクが高まっているわけではなく、スケジュール通り推移している。

Q.モビリティ領域は今期どれくらい業績に貢献できるのか。また、エンジニアの状況について教えてください。

A.具体的な数値はお伝え出来ないが、24年3月期の実績から 2 割程度伸ばしたい。SDM ビジネスは、単価の高い上流工程のエンジニアが担うことから、利益額も利益率も増加見込。また、エンジニアについては、24年3月期にキャリア採用や要員シフトで 200 名ほど増員している。顧客からの投資需要は非常に強いので、生成 AI を含め、生産性を高めていく必要があると考えている。

Q.25年3月期の、販管費の前期比較での増加内訳、および人件費の増加内訳を教えてください。

A.販管費は約55億円の増加を見込み、主な要因は3点となる。1つ目は、給与のベースアップや増員による人件費の増加で約15億円。2つ目は、社内情報システムの老朽化対応として15～20億円の増加。3つ目は、オフィスのリノベーションやブランディング拠点関連費用、事業投資によって10～15億円程度の増加を見込む。人件費に関しては、24年3月期は M&A による連結加算を含んで約80億円増加していたのに対し、25年3月期は70億円+ α の増加を見込んでいる。

< 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。

Q.粗利益率の考え方について、高付加価値分野へのシフトなどの取り組みが進む中ではあるが、25年3月期の粗利益率はあまり変化がないように見える。どのように考えたらよいか。

A.生産性向上の観点では、S-Cred+やFastAPPなどの当社知財と生成AIを組み合わせながら開発に活用しており、24年3月期は数件のプロジェクトへの生成AIの適用、25年3月期は、より多くのプロジェクトへと適用を拡大し、26年3月期には、その倍以上の適用を想定している。現時点で実装や単体テストフェーズにて20~30%の生産性向上を見込んでいるが、26年3月期には50%を目標としている。25年3月期の粗利益率には物足りなさを感じるかもしれないが、26年3月期を飛躍の年にしたいと思う。

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。