

2025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. 受注は堅調で、売上は心配ないと思うが、利益の面では、厳しいように感じる。下期の見通しについて教えてほしい。

A. 上期が昨年度とほぼ同じ営業利益となっているため、下期は50億円程度の積み上げが必要となる。下期に営業増益を想定する主な要素は3点で、まずは、基本戦略2でご説明したデジタルサプライチェーンのERP、モビリティ、セキュリティの3つ事業。上期も伸び率が高く、この勢いで下期も続けば、残り50億円をこの分野でカバーできると見込んでいる。次に、昨下期の10億円強の不採算案件が、今期下期には想定されていない事。更には、必要な投資は行いつつも、抑えるべきコストは抑制することで、計画している営業利益の達成を目指していきたい。

Q. 業績見込みについて、下期は増益する見通しとのことだが、計画通りにいくのか？

A. まず上期の営業利益は微増益であった。ITソリューションセグメントにおいて約30億円の減益要因があったが、見方を変えると、その他の事業では30億円の営業増益であったといえる。下期の見通しについて、セグメントごとにご説明すると、産業ITセグメントは、デジタルサプライチェーン、モビリティ、検証サービスを含む成長事業にて、開発案件の進捗により、下期は上期以上に利益貢献する想定。加えて、昨年第3四半期に発生した約10億円の不採算案件も、前年同期比では増益要素となる。金融ITセグメントは、上期同様に銀行と証券の案件が堅調に推移し、増益を見込む。ITプラットフォームセグメントに関しては、セキュリティ事業の好調に加え、ネットワーク機器やサーバ、ストレージ関連の案件も下期に貢献する見込み。ITマネジメントセグメントは、マネジメントサービスとデータセンター事業において、下期にかけてコストの減少と案件化による増収効果で、上期以上に増益されると想定。ITソリューションセグメントにおける上期での一時費用の剥落を含めると、下期50億円の営業増益は、達成可能と見ている。

Q. ProActive について、今期は当初から投資を検討されていたとのことだが、除却などが急に増えている印象を受ける。背景を教えてください。また、下期は費用が減り、利益が戻ってくるという認識でよいのか。

A. 今期は「ProActive C4」をSaaS型での展開を開始するため、上期予算は抑え気味であったが、そこに加えて、約11億円の除却を実施した。7年前に「ProActive C4」の計画を開始したが、コロナ禍やAI技術の進化などの外部環境の変化を考慮すると、AI搭載を前面に出すなど、より差別化された競争力のある製品への必要性を感じていた。また、収益性の高いビジネスとするためには従来型の技術では保守性や生産性が失われるという懸念もあった。そのような状況下で、AI駆動型開発で先行し、成果を上げていたatWillに統合し、機能を移植することで、差別化された高付加価値な業界特化型ソリューションを提供できると判断した。リリースは遅れるが、高付加価値なパッケージになると確信している。損益については、上期はProActive事業での一部除却を含め一過性のコストが発生したが、下期はこれらのコストが発生しないため、回復する見込み。売上は一部受注に伴い売上貢献するが、回復という意味では来期以降になる見込み。

Q. BPO事業の業績悪化はSCSKサービスウェア1社のことか。また、BPO事業は、需要の構造的な変化が生じているため事業構造を変えていく必要があるということだが、下期の回復は厳しいのか。構造改革費用などの一時的な費用が下期に発生するのか？

A. SCSKサービスウェア1社との理解でよい。上期に発生したセンターの設備投資等の一過性のコストは、下期にかけては発生を見込まず、BPO事業の下期の業績見通しは利益面で改善するものとみている。一方で、

< 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。

BPO 事業は市場環境が厳しく、コロナ以降は業績も厳しい状況が続いている。そのため、BPM 事業へシフトするべく、コンサルタントの育成等にコストをかけているが、上期はコスト面でその影響があった。今後育成したコンサルタントが利益貢献をし、減益幅が縮小する見込みである。

Q. システム開発の受注について、第 2 四半期は前期比で少し弱い水準と感じた。反動減などの定量的な要因を教えてください。また第 3 四半期以降の見通しについて確認したい。

A. 前期比では、銀行案件において反動減が発生し、その影響で金融 IT セグメントおよび全体のシステム開発受注に影響した。全体的な事業動向に関しては変化なく、第 3 四半期以降に関しても堅調に推移するものと見ている。ただし、デジタルサプライチェーン事業を中心として案件そのものが大型化、長期化しているため、四半期単位の受注は読みづらい状況となっている。

Q. SAP が活況とのことだが、他の業種や分野で濃淡があれば教えてください。

A. 上期までで確実に受注が伸びているのはモビリティ分野。また、産業 IT セグメントにおいて、流通系や通信系のお客様からも SAP 以外の開発案件で受注も積み上がっており、堅調に推移している。

Q. 自動車メーカーの投資スタンスが一段と強く変化しているように感じている。エンジニアのリソース体制にも変化があるとのことだが、従来と比べてどのような変化があるのか。今後の見通しを含めて教えてください。

A. 要員について、当上期においてモビリティ事業で合計で大きな増員となっている。自動車メーカーの技術者、特に上流工程の技術者や、他業種で組み込み系の技術を扱っていた方々など、主にキャリア採用を中心に強化している。また、従来から注力してきた SDV に加え、IVI 領域の開発などにも需要が強まってきたと感じている。

Q. 基本戦略2のビジネスの動向や採算性は？

A. モビリティと SAP については採算性が高い。コンサルティングや実装フェーズが非常に高単価になっている。これらの事業を拡大することで、従来型のビジネスよりも高い増益幅を実現し、収益を創出していこうと考えている。

Q. ERP の売上高について。

A. 前年同期196億円から今年度194億円と、約2億円減少した。減少の理由は ProActive にてインボイス案件の剥落があった事が主な要因。

Q. 受注は強い一方で、コストも嵩んでいる。それを踏まえて、来期中期経営計画最終年度の目標値に対する達成確度について、現時点でどう考える？

A. 今期で目標値の目処がつくところまで持っていきたかったというのが本音だが、外部環境や技術の進化によって、さまざまな課題が出てきている。今回の BPO 事業の構造改革や ProActive のさらなる進化などが、まさにそういった課題に対する対処ということ。そのような課題を吸収しながら、2025 年度の中計最終年度の営業利益目標 650 億円の達成に向けて、十分な手応えを感じている、とお伝えしたい。

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。