

2024 年 12 月期決算説明会（2025/02/12 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:2025 年 12 月期(以下、当期)計画について、下期の売上成長と利益成長が上期より低くなる要因はなにか教えてほしい。

A:2024 年下期に統合したミツエーリンクス社の売上高が上期は純増となるため、上期の売上成長率を高く設定している。利益については、過去の推移を踏まえ、上下で半々の設定をしたため、下期偏重だった 2024 年 12 月期との比較では、下期の成長率が低くなっている。

Q:2030 年に営業利益率 20%を目指すとのことだが、2027 年 12 月期の営業利益率目標は 15%である。2028 年からの中期経営計画で残りの 5%をどう伸ばしていくのか？

A:前中期経営計画では人的資本の拡充を実現したが、育成と有償稼働化に繋げる取り組みについては十分ではなく、新中期経営計画の重点課題となった。新中計ではそういった人材投資のほか、ソリューションへの投資を積極的に行うため、利益率の向上幅を抑えている。大きな利益率改善は、それらの投資が実を結ぶ 2028 年以降で実現していく考え。

Q:当期計画について、増収要因をセグメント別に教えてほしい。

A:金融ソリューションは、政府系金融機関の大型案件を中心に受注見通しが上向いてきている。ビジネスソリューションは人事領域に加え会計領域も案件が積みあがってきている。期初より開発フェーズに入る案件が増えており、高い増収を見込んでいる。製造ソリューションは PLM 領域を中心にマーケットが活況。コミュニケーション IT はミツエーリンクスの M&A 効果がフルイヤーになることに加え、電通グループ向けおよび電通協業の増加とスマートソーサエティ事業の成長を見込んでいる。

Q:財務ポリシーについて、自己資本比率 50%以上の維持を目安とあるが、この水準を引き下げて大型 M&A を実施する可能性はあるか？また、その場合は配当性向 50%が厳しくなることもあると思うが、配当強化の方向なのか？

A:借り入れを検討する際の考え方として、自己資本比率 50%以上の維持を明確にした。場合によってはこの比率を引き下げてでも行いたい投資が出てくるかも知れないが、基本的にはここが最低限の基準と考えている。株主還元については、当社は自己株式の取得が行いづらい環境であるため、配当の強化を最優先に考えている。キャッシュが相応にあるため、成長投資も潤沢に行いつつ、事業成長に応じて株主還元を強化していく考え。

Q:第4四半期は不採算案件がなかったのか。当期計画に不採算は織り込んでいるのか。

A:第4四半期に発生した不採算案件は無い。第3四半期に発生した製造ソリューションの不採算案件については、同四半期で受注損失引当を行って以降、追加の引当ではない。当期計画には不採算案件は織り込んでいない。

Q:ビジネスソリューションの受注高について、第2、第3四半期は好調だったが、第4四半期は弱く見える。売上高の計上に注力したということか。

A:第4四半期も受注活動は積極的に推進していた。数値が弱いのは、プロジェクトの初期段階でライセンスの契約までにとどまり、最も売上のあがる開発フェーズの契約に至らない案件が多かったため。また、商談が進んでいる案件も多数あり、パイプラインはかなり良い状況。

Q:成長投資枠について。過去の投資キャッシュフローを見ると、おそらく3年で600億円前後のM&Aを想定しているかと思う。どのような領域を想定しているか。仮に投資が実現しない場合は配当の形で還元はありえるのか。

A:投資のターゲット領域は、例えば強い製品を持っている企業、シナジーを出せる企業、当社が強い製造ソリューション領域に存在感のある企業などが考えられる。M&Aが実現しない場合は、ただちに配当に回すというのではなく、成長のための原資として、使い方を考えたい。

以上