

2025 年 12 月期第 1 四半期決算説明会（2025/04/30 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: 米国の関税措置に対して、製造業を中心とする顧客動向に変化が生じているか？

A: 現時点では当社業績に直接的なマイナスインパクトは生じていない。むしろこれを機にグローバル競争力強化のための DX 投資を積極的に進める動きもある。今後、営業から得られる情報からマイナス面とプラス面の影響を踏まえて、しっかりとマネジメントしていく。

Q: ビジネスソリューションセグメントは第 1 四半期の受注が非常に強かった。受注状況は回復トレンドに入ったと考えてよいのか？ また、売上高にはいつ頃から寄与してくるのか？

A: 営業活動の成果が出ており、大型案件が受注できるなど、受注状況は回復してきている。現時点では要件定義段階のものが多く売上高への貢献は限定的だが、下期以降は開発フェーズに移行し、売上高が増加してくる見通し。当期は技術者リソースを増強できているため、今後についても積極的に案件を獲得して計画達成を目指したい。

Q: 金融ソリューションセグメントについて、第 1 四半期は減収となったが、上期計画を変更していない。第 2 四半期以降に増収が期待できる状況か？

A: 上期計画達成のハードルは低くないが、会計領域をはじめ大型案件が獲得できている。案件進捗のスピードにもよるが、第 2 四半期以降の売上高への貢献が期待できる。

Q: 社内計画との対比を教えてください。

A: 第 1 四半期の計画を高く設定していたこともあり、売上高は約 20 億円、営業利益は約 10 億円下回った。セグメント別の売上高については、コミュニケーション IT セグメントのみが計画を上回り、残り 3 セグメントは 5～6 億円ほどそれぞれ計画を下回った。

Q: 販管費について、上期計画に対して消化が進まなかった理由を教えてください。

A: 費用を先送りした大きな案件があるわけではない。投資強化の観点で販管費をしっかりと用意していたが、第 1 四半期については計画を下回った。また、当期から子会社の 1 社で、技術者の人件費の一部を販管費から原価に変更しており、年間約 6 億円の影響がでることも要因にある。

以上