2025 年 12 月期決算説明会（2026/2/12 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:第 4 四半期のコンサルティングサービスの売上高と受注が弱い理由について、足元の需要環境を含めて説明してほしい。
A:主に製造ソリューションセグメントで減少した。半導体の供給制約等を背景に、輸送機器業を中心に一部の企業が投資抑制を行った影響を受けた。一方で、案件の相談は数多くあり、投資抑制は一時的で、タイミングが 2026 年 12 月期にずれ込んでいるものと考えている。エンジニアリング領域のほか、会計やマーケティング、AI 活用の領域でも多くの引き合いをいただいている。

Q:2026 年 12 月期計画の売上総利益率は 37.0%だが、もう少し向上できるのではないか？この目標値を設定した背景を教えてほしい。
A:受託システム開発およびソフトウェア製品の増収と収益性向上により、前期比で 0.4 ポイントの改善を見込んでいる。前期から進めている AI 駆動開発を当期はさらに推し進めていくが、当期については、これによる収益性向上を保守的に見積もっている。

Q:2026 年 12 月期計画の販管費について、前期から 43 億円増とかなり増やす計画になっている。増加要因を教えてほしい。
A:欧州最大の応用研究機関傘下の研究所の一つであるフラウンホーファーIEM と進める製造業向けソリューションの共同開発をはじめとして、大型の研究開発投資をいくつか実施するほか、人員増に伴う人件費増を計画している。

Q:研究開発を積極的に行うとのことだが、事業も活況のようであり、研究開発の人員リソースは確保できるのか？
A:将来の成長に向けた投資として経営判断のうえ、人員リソースをすでに確保している。

Q:2026 年 12 月期のセグメント別見通しについて、上期・下期のバランス、足元の受注残を踏まえて教えてください。
A:ビジネスソリューションとコミュニケーション IT は前期の好調を引き継ぎ、期初から順調な立ち上がりを見込んでいる。金融ソリューションについても、前期末に積み上がった受注を上期から売上に反映できると見ており、回復の確度は高いと考えている。一方、製造ソリューションは、SAP の反動減影響などにより上期はやや弱含むものの、下期は、ALM や PLM 案件、AI 活用案件などの立ち上がりを見込んでおり、回復を想定している。

COPYRIGHT© DENTSU SOKEN INC.

Q：御社が考えるプログラマブル決済でのビジネスについて教えてほしい。
A：デジタル通貨は、価値のやり取りだけでなく、決済をする際の条件や実行方法をプログラムできることに大きなメリットがあり、ここに当社独自の付加価値を付けることを考えている。将来的には、例えば、Ci*X の資金管理ソリューションや POSITIVE の給与機能をデジタル通貨に対応させるなどのソリューションも金融機関や事業会社に展開していきたい。

Q：トーチタワーの移転コストを教えてほしい。
A：2028 年から賃貸コストが発生するが、現時点では非開示とさせていただく。トーチタワーの契約は、品川本社の継続利用を前提としたオフィス増床であり、それほど大規模なコスト増を見込んでいるわけではない。コストは今後の事業成長で吸収していく。

Q：マーケットでは SIer が AI に代替されるのではないか、という懸念が広まっているが、御社の考えを教えてほしい。
A：生成 AI の進展により、専門業務が AI に置き換わる可能性が意識され、IT 産業全体に構造的な懸念が生じていると認識している。一方で、AI は業務処理を代替することはあっても、企業のガバナンスや既存データの整備、既存システムとの統合までを自律的に完結できるものではないと考えている。今後の IT 投資は、従来の業務効率化から AI 前提の業務アーキテクチャ再設計へと進化していくと考えている。どの業務を AI に任せ、どこに人の判断を残すかという設計は、当社の強みが発揮される領域であることから、AI は当社の付加価値を毀損するものではなく、むしろ価値を高める存在だと考えている。

以上

COPYRIGHT© DENTSU SOKEN INC.