

2026 年 12 月期第 2 四半期決算説明会（2026/07/29 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：コンサルティングサービスが弱い要因は輸送機器以外にあるか。回復の兆しはあるか。

A：主因は自動車向けの弱さで、それ以外の領域が弱いわけではない。当社のコンサルティングサービスは約半分が輸送機器業向けに偏重しており、投資抑制の影響を大きく受けた。強みである自動車向けは継続しつつ、別の業種に営業展開している。稼働率は上がってきており回復の兆しが出ている。

Q：コンサルティングサービスの売上高はいつ頃から増収転換する見通しか。

A：製造業向けに、AI 活用支援や ERP のコンサルティングサービスなどメニューを増やしており、2027 年には増収転換させる考え。

Q：ビジネスソリューションの第二四半期の増収率が小幅だった理由を教えてください。

A：前期は第二四半期から複数の大型案件が始まっていたため、当第二四半期は第一四半期と比較してハードルが高かった。売上は増加基調であり、下期も大型案件中心に堅調に推移する見通し。

Q：ビジネスソリューションの営業利益率が前年同期比低下している。その要因を教えてください。

A：今年度からビジネスソリューション配下の事業部門を、他のセグメントと同様、営業と技術に分ける構造改革を実施したため、全社コストの配賦負担が増加した。ビジネス上の悪化要因はない。

Q：ビジネスソリューションは長期目線でも順調な成長が見込めるか。人員のキャパシティは十分か。

A：大型案件が増加しており、需要環境も良好であるため、長期にわたり成長を継続できると考えている。人員のキャパシティについては、社内でのスキルチェンジに加え、新人を積極的に配置して育成しており、対応力を強化している。

Q：製造ソリューションは第二四半期で増収転換も利益が弱い。要因と見通しを教えてください。

A：第二四半期は増収ではあったが、人件費や研究開発費の負担増を上回るほどではなかった。下期は半導体や航空宇宙等へ注力することにより、売上高を拡大させ、利益率の向上を図る。

Q：製造ソリューションが通期計画を達成するためには下期に大幅増収が必要だが、見込みはあるか。

A：セグメント別予想は据え置いたが、下期に計画どおりの高い成長率が見込めているわけではない。提案活動を強化しつつ、全体としては、好調なビジネスソリューションやコミュニケーション IT でカバーする考え。

株式会社電通総研

Q：受注残高 966 億円のうち下期にどの程度売上計上できる見込みか。前期と比較してどうか。

A：受注残高の 55～60%程度が下期計上見込み。この割合は前期とあまり変わらないが、前期より受注残高が大幅に増えており、下期は相対的に余裕がある。

Q：下期は売上計上を優先し、受注モメンタムが鈍化することはないか。

A：過去に「刈り取り優先で新規受注ができず端境期を作った」という反省があるため、受注の手は緩めず、今後の成長につなげる方針。

Q：ソフトウェア製品ビジネスの変革が進んだ場合、粗利率は 2030 年にどの程度改善するイメージか。

A：現状の粗利率は概ね 50%程度で、2030 年には 60%以上を目指す。

Q：AI 活用による業績への貢献と、AI コスト（利用料）を教えてください。

A：案件単位では高い生産性改善が確認されているが、現時点では、会社全体の生産性改善を定量的に示すのは難しい段階。AI コストは上期で数億円程度だった。増加傾向にあるが、生産性効果を上回ることがないようコントロールしている。

Q：電通グループから AI 人材を集約した組織について、人数とビジネス状況を教えてください。

A：電通や電通デジタル等の AI 専門人材を集約した総勢 30 名程度からなる組織。電通側の企画力と当社の技術力を組み合わせ、電通グループ全体で販売可能な AI ソリューションを開発しており、非常に良好な関係で取り組みが進んでいる。

Q：少数株主保護の考え方は。報道を受けて少数株主保護や独立性の考え方が変わったか。

A：親会社を持つ上場会社として独立性の担保、少数株主の権利は重要課題と考えており、報道後もこの考えは変わっていない。ガバナンスは機関設計をはじめ模範的な形に近い運用をしている。詳細はホームページや統合報告書に記載しているので、確認いただきたい。

以上