

## 2025年3月期第2四半期(中間期) 決算説明会 質疑応答(要旨)

この質疑応答集は、決算説明会にご出席の皆様から頂いた主なご質問をまとめたものです。

なお、理解促進のために一部内容の加筆・修正を行っています。

**Q. データセンター、半導体工場の新設計画が相次ぐことで電力不足が懸念されていますが、電力の確保や効率活用など、事業機会は期待できるでしょうか。競争優位性や事業戦略を教えてください。**

A. データセンターや半導体工場の新設計画に伴う電力需要の増加、これらによる当社の事業機会は大きいと考え、今後さらに注力すべく取り組んでいます。

電力を大きく消費するデータセンター等では、エネルギーマネジメントシステムの重要性、省エネや再生可能エネルギーの活用・最適化に加えて、説明会でもご説明したとおり、電力品質のコントロールに関するニーズも増えています。

私たちは、フランスのシュナイダーエレクトリック社と、長年、共同でビジネスを展開しており、世界で高く評価されている同社のエネルギーマネジメント製品を熟知しています。今後、創業以来、培ってきた電力に関するノウハウを生かして、日本で建設されるデータセンターに対して、グローバル水準のエネルギーマネジメントシステムの活用提案を強化してまいります。エネルギーマネジメントに特化した専門組織の組成も検討しています。ぜひご期待ください。

**Q. 今回、通期業績予想を上方修正されていますが、売上・利益とも、例年と違い、上期よりも下期のほうが少ない見通しとなっています。理由はありますか。**

A. まず、事業環境に不安要素はありません。下期も引き続き好調を見込んでいますので、ご安心ください。

この下期は、来期、5年後、10年後の持続的な成長に向けて、営業活動の強化や投資を行っています。

また、先ほどお話ししたとおり、社員の教育にも注力しております。営業利益の見通しはそれら投資影響によるものです。

お示した業績予想を達成できるよう、引き続き取り組んでまいります。

**Q. 売上総利益率が上昇傾向ですが、さらに引き上げる余地はあるでしょうか。30%水準も達成可能でしょうか。**

A. 当社はこれまでシステム開発中心のビジネスを展開していましたが、ここ数年、上流(コンサルティング)案件が増加したことや、GIS:地理情報システムなどのオリジナルソリューションが伸長し、収益性の向上につながっています。

単価面でも、今まで以上に高い単価での受注ができています。また、ベトナム・ダナンでのオフショア開発体制を強化しており、原価率の低減につながっています。な

お、収益性に影響を与えないよう、品質管理にも継続的に取り組んでいます。これらの施策が総合的に、利益率の向上につながっています。

今後も、処遇改定も含む、中長期的な成長に向けた投資を強化する一方で、収益性のさらなる向上に向けた取組みを継続してまいります。

**Q.修正後の下期の営業利益率予想は 10.7%と、上期の 11.5%から低下する見通しです。単に保守的な想定なのか、他に要因があるのでしょうか。**

A.この下期は、中計で示したとおり、戦略投資や人材教育に注力しています。

今回、九州支社の増床移転・リニューアルを行いました。また、上流(コンサルティング)シフトを進めるため、コンサルタント育成を強化しています。さらに、アジャイル開発の教育や、AI ビジネスの強化に向けた取組みを行っています。営業利益の想定は、これらの投資によるものです。

この下期についても、ビジネスをしっかり進めていくことで、皆様のご期待にお応えしてまいります。

**Q.上期におけるエネルギー分野の受注 33 億円のうち、次世代エネルギー関連はどの程度あるのでしょうか。**

A.次世代エネルギービジネスは、スタートしたばかりですが、すでにお客様から多くのご相談をいただいています。

次世代エネルギービジネスを高成長ビジネスにするためには、当社が今まで培ってきたノウハウに加えて、AI の活用も重要だと認識しています。AI の活用も含めて、新しい次世代エネルギーマネジメントシステムの構築、提供にご期待ください。

**Q.事業環境は好調とのことですが、下期の受注も過去最高水準と理解してよいでしょうか。先進インダストリー事業はいつごろ増収になるのでしょうか。**

A.下期の受注も過去最高を見込んでいます。また、先進インダストリーの事業は少し苦戦していますが、お客様からのご要望をいただくことも増えていますので、来期に向けて挽回を図りたいと考えています。

**Q.エネルギーマネジメント、Leap シリーズ、社会インフラに特化したコンサルティングシフトと、どれも成長性と高い利益率を感じるビジネスですが、今期の増収幅は 13 億円、増益幅も 3 億円弱と、業績予想と成長イメージがつかない印象です。社長が目指す時価総額はありますか。**

A.当社はエネルギーマネジメントシステムや Leap シリーズ等、新たなサービスの提供を次々に開始し、確実に成長しています。

時価総額も常に意識していますが、この場で、時価総額に関する個人的な目標をお伝えすべきではないと思いますので回答は控えます。

事業については、成長と安定、挑戦をキーワードにしています。

たとえば独自ソリューションである「GIS:地理情報システム」やIoT等に関しては、投資を行い、実績も着実にあがっていますし、粗利益も好調です。また、データ活用等、DXにつながる新しいビジネスにも取り組んでおり、人材育成も強化しています。

これらがお客様から評価され、主力ビジネスになりつつあります。システム開発企業から、新しい社会インフラに特化したコンサルティング会社に生まれ変わる、その瞬間が来ています。

今後、当社の魅力をさらに向上させるため、AIに関するサービスを検討しています。第1弾として、当社独自の生成AI「AdsolChat(アドソルチャット)」の構築で得た知見・ノウハウを生かし、お客様の課題解決につなげる「生成AIシステム構築サービス」を提供する考えです。さらに、AIコンサルティングや他のAI活用サービスを含む「AIサービスコンサルティング」を、第2弾として提供したいと考えています。来年は、AIビジネスのサービス化等にはしっかりと取り組み、会社の成長、安定、そして次の挑戦へつなげてまいります。今後もぜひ、ご指導、ご鞭撻、また、ご期待ください。

**Q.営業利益率をさらに伸ばすには、開発からストック型、サブスクサービス型ビジネスへの移行が必要だと考えます。次期中計はその方向にありますか。かなり高い収益性が得られると思います。**

A.高い収益力を目指す上では「売上イコール利益」になるようなストックビジネスや、AIサービスの事業化、社会インフラに特化したコンサルティング企業へのシフトが重要になると考えています。特に、私たちは今まで社会インフラに対する業務ノウハウや知識、上流から保守・運用まで対応してきた経験を生かして、お客様の課題解決につながる、また、システム化、保守・運用の安定化に向けたコンサルティングを強化していきます。

次期中計において、この方向性をより具体化してお伝えしたいと考えています。

**Q.コンサルタント人員の中長期的な見通しと、それに伴い粗利益率、営業利益率はどの程度アップする見込みかについて教えてください。**

A.社員には、よく「社員全員がコンサルタントを目指したい」と伝えています。

当社のパートナー会社様や、当社のベトナム・オフショア開発拠点等にもご協力をいただくことで、私たち社員が上流(コンサルティング)のフェーズに集中することができます。

今後、コンサルティング企業に成長するために、他のビジネスとの融合も進めながら、社員のコンサルティング教育や、高度エンジニアリングビジネス等に投資してい

きます。これらの取組みにより、営業利益率 10%後半を目指したいと考えています。

**Q.売上高について、期初予想 145 億円から今回の修正予想で 8 億円の伸びとなりました。期初予想と比べて、どの領域がどの程度伸びたのでしょうか。また、その理由は何でしょうか。**

A.当社の主力事業であるエネルギー(電力・ガス)分野、デジタル化が進むサービス(決済・カード)分野が成長をけん引しています。中計でベースロードとして掲げている「DX/モダナイゼーション」関連の案件が中心です。

足元では、電力領域で非常に多くの受注をいただいています。当社は、創業以来 50 年近くにわたり、電力システムに携わってきました。当社独自の取組みやソリューションの提供等を含めて、様々なノウハウを提供してきたことが、今の業績につながっています。

電力会社における投資は今後も旺盛であり、今後も国策に伴うシステム開発需要等、様々な事業機会を見込んでいます。ぜひ今後もご期待ください。

**Q.システムエンジニア不足が業界で予想されていますが、パートナー企業との提携、ベトナムでの人材開発、領域の絞り込みなど、手を打つのが早いと見ています。リテンション、定着率向上のために、処遇だけではなく、成長機会、社会的な意味のある仕事の提供に留意されているのでしょうか。また、新卒の定着率はいかがでしょうか。**

A.まず、新卒の定着率についてですが、3 年目までで辞める社員はほとんどいません。様々な教育・カリキュラムを通してしっかりと成長してくれており、本当にうれしい限りです。

また、社員の専門性を高めるために、教育に注力しています。昨年、専門組織である「人財開発センター」を新設し、新しい技術力や高度 IT エンジニアリング教育等を強化しています。社員が、この先どういう道に進むべきか、どういう絵を描いていくか、社員と一緒にあって、将来像を考えながら教育を実施しています。

社員も、3 年先、5 年先の目標を掲げながら、会社とともに成長してくれています。今後も、専門性を高めるための教育に投資をしていきたいと思えます。

処遇改定も 2 年連続で実施しました。今後も引き続き、社員の頑張り、成長に応える施策を検討してまいります。

以上