

2025年3月期 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. 米国・トランプ大統領の関税施策による影響はありますか。

A. いわゆる「トランプ関税」の影響については注視していますが、当社顧客において、関税を理由に投資を手控えたり、延期するというお話は一切伺っておりません。

日本企業における IT 投資は非常に旺盛であり、現時点では、当社ビジネスに大きな影響はないと考えています。

特に、主力の社会インフラ事業は、国策に密接に関連しており、2030年、それ以降まで続く安定した IT 投資が計画されています。また、生成 AI 関連ビジネスも非常に追い風ですので、ぜひご期待ください。

Q. 2026年3月期の業績予想について、利益率向上の詳細を教えてください。

契約条件の見直し、コンサルティング拡大、品質強化策、ベトナム・オフショア開発拡大といった収益性向上施策は継続予定ですか。また、九州支社の移転・リニューアルや人材投資など、戦略投資は収益性向上に寄与しますか。

A. 2025年3月期の利益率向上は、契約条件の見直しによる単価上昇と上流工程(コンサルティング案件)の拡大、両方によるものです。単価上昇、上流工程の拡大は、さらに進める余地があると考えています。

先ほどご説明した次世代 SI ビジネスモデルの実現に向けた取組みをさらに加速させるとともに、DX・AI といった顧客の旺盛なニーズにしっかりと対応します。特に上流工程の拡大には注力してまいります。

Q. ベトナムでは経済成長に伴い、エンジニアの給与水準が上昇していると推察されますが、ベトナム・オフショア開発体制の活用状況を教えてください。

A. 当社のベトナム・ダナン開発センターは、現在、グループ会社の Techzen 社が 70 名程度、全体で 200 名程度の体制です。現地の国立ダナン大学と連携した人材育成に加え、Techzen アカデミーを通じた IT 人材の育成・採用を進めることにより、目標の「高度 IT 人材 1,000 名体制」に向けた取組みを強化しています。

ベトナム・ダナン開発センターでは、Techzen 社が得意とするアジャイル開発の実績が多く出てきています。一般的な開発手法であるウォーターフォール開発とは差別化された、品質を担保しながら、柔軟かつスピード感をもってシステムを開発するアジャイル開発に対して多くのご相談をいただいております。アジャイル開発に強みを持つオフショア開発体制を活かしてビジネスを拡大しています。

今後、ますますベトナム・オフショアを活用したアジャイル開発が活性化すると期待しています。

Q. ROE について、売上高当期利益率と 1 人当たり売上高が上昇している一方で、人的資本レバレッジは低下傾向ですが、ROE22%の達成に向けた各指標の見通しを教えてください。

A. まず、ROE22 パーセント達成に向けた当社独自の ROE 分解式のポイントについて、改めてご説明します。

1つ目は売上高当期純利益率を継続的に向上させること、2つ目は従業員 1 人当たりの生産性・付加価値を上げ、1 人当たりの売上高を高めること、3 つ目が人的資本レバレッジを高めていくことです。

人的資本レバレッジを構成する要素の一つである従業員数は今後も増加させ、2030 年までに 1,000 名体制を目指します。そして、社員それぞれが創出する付加価値を拡大してまいります。

もう一つの要素である自己資本(自己資本比率)の最適化に向けた重要課題は、従業員一人ひとりの付加価値を高める成長投資、そして株主の皆様への還元、そして資本政策です。今後も議論を重ね、次期中計にて具体的な施策を発表する予定です。

なお、ROE22%の達成に向けた各指標の見通しについて、ROE は変動要因が多いため、前提条件を定めた仮定の数字としてお話しすると、売上高当期純利益率は 2 桁%を超える数値、1 人当たり売上高は 2,000 万円台後半～3,000 万円台を目指しています。そして、人的資本レバレッジは、仮定が難しい中ではありますが、現状から 0.01 ポイント程度の変化を想定しています。

Q. 足元の受注も好調と伺いましたが、エネルギー分野は、今期どのような案件の成長を見込んでいますか。

A. 長年対応してきた電力領域では、大手 4 社を中心に電力会社との直接取引の割合が高まっています。電力会社においては、レガシーシステムの刷新やオープン化、クラウド化といった大型案件を計画されており、多数ご相談いただいています。

また、2023 年の名古屋オフィス開設をきっかけに、新たに中部地区において、営業管理や設備管理システムの刷新などのお話をいただき、対応しています。

従来のシステム開発に加えて、データマネジメントやクラウドシフト、アジャイル開発など、DX・デジタル化案件も増えており、長期・大型案件も複数対応していますので、中長期的に引き続き伸長が継続するビジネス領域と認識しています。

Q. 先進インダストリー事業の製造、エンタープライズ分野は、2025年3月期に案件の期ずれや端境期の影響を受けたとのことですが、2026年3月期は増収の見込みでしょうか。

- A. 2026年3月期がスタートして1カ月半ですが、先進インダストリー事業において、特にデータ関連のビジネスが非常に好調です。データの収集・分析・解析・利活用は、特定のお客様や業界・業種にかかわらず、幅広い業界で取組みが加速しており、当社のLeapX(リープクロス)シリーズのデータマネジメントサービス「D×D Leap(ディーデーリープ)」も多くの引き合いをいただいています。
- データ関連を含め、先進インダストリー事業において、収益性が高く、かつ長期的な案件を複数ご相談いただいております。今期増収を見込むとともに、非常に期待しています。

Q. ソリューション事業の2025年3月期実績の評価と今後の見通しについて教えてください。

- A. ソリューション事業は現時点で黒字です。利益率については、さらに向上させる余地があると考えており、粗利益率50%以上を目指しています。特に、「売上＝利益」になるようなSaaS型の商品の拡販を進めてまいります。
- また、SaaS型・商圈分析ソリューション「DOCOYA」をはじめ、新しいサービスの提案をきっかけに、コンサルティングのご相談も多くいただいております。
- 当社のデジタル・イノベーション・ラボやGISテクニカルセンターには、多くのお客様に来場いただいております。受注にも繋がっています。また、アライアンス企業様との連携によるシナジーも効果が出てきています。ソリューション事業を新たなビジネスの柱にすべく、引き続き拡大を図ってまいります。

Q. 2026年3月期の販管費の想定を教えてください。名古屋オフィス開設、九州支社移転・リニューアルに続く、オフィスへの投資予定はありますか。

- A. 販管費については、明確な金額をお伝えすることはできませんが、中期経営計画で掲げた通り、2026年3月期までの3年間で、持続的成長に向けた戦略投資を進めています。人材採用・教育など、成長の源泉となる「人」への投資をメインに、M&Aも検討しています。
- オフィスへの投資は、現時点で予定しておりませんが、ビジネス環境の変化にも柔軟に対応できるように適宜検討してまいります。

Q. 2026年3月期の増収幅・増益幅がそれぞれ前期を下回る理由はなんですか。また、リスク要因と見ている点があれば教えてください。

- A. 現時点で織り込んでいるビジネスリスクはなく、足元の事業環境に変化はありません。2026年3月期の業績予想については、保守的に見積もっています。

足元では、例年水準以上に案件を受注しています。さらに、社会インフラの領域では、年度末に完遂するプロジェクトが多く、これから第2四半期を迎えるにあたり、さらに多くの案件のご相談をいただいています。

人材への投資を中心に、積極的な戦略投資を行いながら、業績予想の達成に向けてビジネス成長を加速させていきたいと考えています。

Q. AI ビジネスの売上見通しと中長期的な展望を教えてください。

A. 創業以来、社会インフラ領域に注力していますが、この領域でも、データマネジメントやDX、さらにはAI活用に関するご相談が増えてきています。その中で当社のAI研究所を中心に長年取り組んでいる研究開発や、これまで培ってきた知見を活かし、対応を進めています。

特に、主力事業であるエネルギー(電力・ガス)領域では、今後AIの活用がさらに進む見込みです。例えば、電力の系統制御システムは非常にミッションクリティカルな仕組みであり、AIを活用した電力需要の予測や電力品質、そして送配電の仕組みづくりが進んでいきます。また、これらの電力会社においても膨大なデータが蓄積されていますので、AIを活用したデータ分析も含めて、データ利活用のコンサルティングサービスの提供等も検討しています。

Q. 宇宙・安全保障関連ビジネスの売上動向、今後の見通しについて教えてください。

A. 宇宙・安全保障関連ビジネスの需要は非常に旺盛です。社会インフラ領域で培ってきたノウハウや実績、技術を活用し、この宇宙・安全保障関係ビジネス拡大に向けた体制をさらに強固としていきたいと考えています。AIに加えて、宇宙・安全保障領域を次なる中核ビジネスに育ててまいります。

Q. 受注が好調な業界、領域を教えてください。

A. 社会インフラ事業のエネルギー(電力・ガス)領域が前期に続き成長を牽引しています。また、先進インダストリー事業のサービス領域において、ペイメント(決済・カード)分野で引き続き多くのご相談をいただいております、この2つが、今期非常に高い成長率を見込んでいます。

一方で、ビジネスポートフォリオ全体を俯瞰し、エネルギー領域、サービス領域にどの程度経営資源を集中すべきかを検討するとともに、新たなビジネス創出にも取り組んでまいります。

引き続き、中期経営計画で標榜するカーボンニュートラルやスマートシティの実現への貢献に向けて、関連する領域・事業をさらに伸ばしていく方針です。

以上