

質疑応答 (要旨)

ご理解いただきやすいように表現の変更や加筆・修正を行っている箇所があります。

Q： 決算説明資料 21 ページにある 2027 年 3 月期の販管費計画についてです。前期比で 63.9 億円増加とありますが、前期実績は、前期比で 9.4 億円の増加に留まり、計画比では 13.9 億円の消化不足でした。前期と同じように消化不足になってしまう可能性もあるのでしょうか。あるいは 2027 年 3 月期に関しては A I 等のテーマもあるため、割と強制的にコストは使うというお考えでしょうか。また、第 1 四半期における販管費の消化度合いで通期の増加見込みはある程度数字で見えてくるのでしょうか。

A： ご指摘のとおり、前期は項目によっては消化しきれなかった費用もありましたが、2027 年 3 月期については人材に関わる成長投資や A I も含めた教育投資をさらに強化をし、また合併関連コストも約 15 億円増加する計画としています。一方で、環境変化に応じた販管費のコントロールもしっかりしていき、状況に応じて使途を入れ替えることはありつつも全体では計画に沿って次の手に向けた成長投資をしっかりと進めていきます。2027 年 3 月期の販管費のうち、人材に関わる成長投資については上期・下期で概ね半々の計画としていますが、その他の成長投資等については施策推進の進捗に応じた部分もあります。販管費の執行状況については四半期毎にご説明していければと考えています。

Q： 2027 年 3 月期の販管費計画に関連して追加で教えて下さい。まず、合併関連コストはもともと 2026 年 3 月期からの 2 ヶ年で総額 20 億円～30 億円発生する見込みとのご説明でしたが、最新見通しでは約 17 億円となっています。これは中身がしっかり見えてきたことに伴う堅めのものだと考えてよいでしょうか。

また、2027 年 3 月期の粗利率計画である 29%は決して達成できない水準ではないと思いつつも、過去 3 ヶ年くらいの推移や不採算案件影響を除いたベースでも 28%台前半で推移しているところからすると、高い目標に見えてしまいます。粗利率がもし計画に対して下振れても販管費をコントロールすることで営業利益は達成可能なイメージもありますが、粗利率計画が結構見えているものなのかどうかについて教えて下さい。

A： 合併関連コストについては販管費と営業外費用での発生を見込んでおり、人件費は含んでいません。合併の準備に関してはグループ内の合併ということもあって概ね順調に進んでおり、前期は大きな外部流出コストもなかったことから計画の範囲内となりました。2027 年 3 月期については、社名変更に伴ういろいろなサインの変更等で外部流出コストも増えてくるため、上半期を中心に約 16 億円のコストを計画し、概ね計画に沿って執行していくと想定しています。

続いて、粗利率については、不採算案件をしっかり抑制するということを大前提として前期比 4 億円の増益を見込むほか、成長投資の中でも説明したように A I を使った生産性改革をより着実に進めていくこと等により、引き上げていきたいと考えています。これまで当社グループが高収益のサービスを目指して進めてきたところはまだ道半ばであり、システムインテグレーションの分野での生産性改革をしっかりと実現することによって、2027 年 3 月期の粗利率 29%を着実に達成し、その先にある 30%以上を目指していくという考え方に変わりはありません。まずは上半期においてしっかりと成果を出していきたいと思っています。

Q： 決算説明資料 50 ページにおいて、A I 等に対する対応も含めて、来年度からの次期中期経営計画の重点戦略に関する詳細な説明がなされています。しかし、IT サービスセクター全体の株価調整はやはり A I による産業破壊的な影響が背景にあり、他社のケースですが新たな中期経営計画で A I に関する目標値を出したとしても翌日の株価が急落する等、株式市場には簡単には信用されない感があります。そのため、定量的な K P I と四半期毎の進捗状況を開示していただかないとなかなか反証にならないと思いますので、ぜひお願いしたいところです。例えば、「A I 駆動開発による収益の質的転換」であれば、同じ案件の開発期間が短くなったとか回転率が年間では 1.1 倍になった、A I 開発の案件適用率等が考えられます。それから「Vertical AI サービスによるストック収益拡大」であれば、多くの会社が成果報酬型を標榜するものの、そう簡単にできることでもありませんので、具体例を伴う開示をお願いします。「重点領域への戦略投資による収益モデルの多様化」もレベニューシェア型ビジネス等について追って説明があるようなコメントでしたが、定性的なものということでの難しさはあるとは思いますが、なるべく数字を入れて四半期毎に開示していただければと存じます。

A： ご要望は十分に理解しています。我々としましても、これから約 1 年かけて次の中期経営計画を策定していく中で目標を設け、その上で開示できるものは開示するという考えです。

- Q：2026年3月期第4四半期のソフトウェア開発受注高は、第3四半期と打って変わってかなり好調に推移しています。四半期単位のブレという面が強いのかもかもしれませんが、各セグメントでこういった案件がしっかり伸びた、大型の案件が入った等についてももう少し解説いただけますか。
- A：第3四半期の受注状況で少しご心配をおかけしましたが、第4四半期では打ち返し、下半期を通じてしっかりと受注高を積み上がることができたと総評しています。セグメント別では、オフリングサービスは当社グループの得意領域の一つである経営管理領域で約10億円の大きな案件が入ったほか、数億円の案件を複数受注しました。なお、決済領域はお客様に応じて受注も入っていますが、前期の反動減もあって概ねフラットでした。金融ITはカード系及びメガバンクの根幹先のお客様の受注がしっかりと積み上がったことで25億円増となりました。産業ITについても、エネルギー分野に加えて、サービス系のお客様の基幹システムの更新需要が牽引して伸ばすことができました。なお、エネルギー分野の受注については、2027年3月期の第1四半期にかかる20億円ほどの受注高は第4四半期に前倒しで計上されていますので、ご注意下さい。広域ITは金融系も産業系も好調に推移しました。特にメガバンクのお客様やインテックと当社が連携して推進している産業系の主要なお客様向けモダナイゼーション案件の受注高が強く積み上がりました。
- Q：今後の受注に対する見通しについてもコメントをお願いします。短期目線になりますが、第1四半期は先ほどご説明のあったエネルギー分野の前倒し影響が約20億円あるものの、他のところの見通しとしては結構明るいとお考えでしょうか。
- A：環境としては引き続き良好であり、四半期では波があっても上半期を通してしっかりと受注を積み上げていくことができる状況だと思っています。また、それをしっかり仕上げていくことが上期の業績につながるとしています。
- Q：今回発表された2033年3月期売上高1兆円、営業利益率15%の計画に関して質問です。AIの活用も含めて推進するとは思いますが、最低でも年8%の売上高成長が必須になってくる中で、前期及び当期の増収率はだいぶ下回っている状況です。この点について、経営側としては次の中期経営計画で増収加速のベースを作っていくお考えだとは思いますが、どうやって成長率を引き上げるお考えなのかをあらためてご教示下さい。
- A：はじめに、今回の売上高1兆円、営業利益1,500億円超というのは、ありがたい姿としてお示したものであるとお断りしておきます。その上でご回答させていただきますと、次期中期経営計画の重点戦略としてご説明したAIによる効率化、加えて案件の回転率を上げていくことで加速度的に売上高を伸ばし、利益を伸ばしていくということがベースにあります。こうした目標は、具体的な数値として置いた上で戦略を前に進めていかなければ現実にするということでお示した次第です。2033年3月期までには中期経営計画を2回推進していくこととなりますが、その中で数値目標と戦略を具体的に定めて実行していく考えです。まずは策定中の次期中期経営計画を発表するタイミングでお示ししてまいります。
- Q：ご説明のあったモダナイゼーションサービス「Xenlon～神龍」の推進は、フロントシステムから基幹システムの開発まで、AIに代替されにくい領域をどんどん広め、展開していくという意味で非常にいい取り組みだと思っています。この「Xenlon～神龍」を通じた基幹系システムの獲得、またそれによるその先のAI導入等までのビジネスが今見えてきているのか、見えそうなのか、現時点の取り組み状況を教えて下さい。
- A：「Xenlon～神龍」そのものが日々進化しており、過去の実績と現在進行形を合わせて25件の案件をこなしてきています。現在も100億円近いパイプラインがあり、それをしっかり獲得していく所存です。加えてJava化してAI-Readyになったシステムに関しては、様々なAIを活用した提案を進め、お客様と一緒に実現していく。この流れを確実にどんどん回していきたいと思っています。
- Q：貴社はAIの導入についてベンダーフリーで対応していると思いますが、例えばClaude導入の際にAnthropic社と業務提携してパートナーシップを組んでおいた方がいい、というお考えや動きはありますか。
- A：Anthropic社とリセラー契約を締結したことを4月24日に発表しています。Anthropic社もそうですが、他のAIベンダーに関しても、お客様のリクワイヤメントに応じて最適なものを提供していくというSIerの姿勢に変わりはありませんので、やっていく所存です。
- Q：キャッシュの使い方について考えを教えてください。岡本社長から会社に対する市場認識は正しくないというお話もありましたが、その背景には株式市場の中長期的な懸念が影響していると認識していま

す。K P Iである一人当たり営業利益は着実に改善しているものの、生産性の水準はやはり大手と比べるとまだ見劣りする部分があります。そこに対する施策を推進していくことは承知していますが、人間の習熟は短期で2倍、3倍になるものではなく、競合他社もそれなりのスピードで進めていくため、相対的な位置関係は簡単には変わらないと思います。それでも5年、10年という時間軸で取り組む必要があることも理解していますが、上流を強化していくことを考えた時に、決算説明資料40ページのキャッシュフローロケーションの中で貴社が今使うべきは、これだけ多くの自社株買いなのでしょう。個人的な見解も含みますが、それよりも上流の本当に粒でキラリと輝くようなコンサルタントや特定のソフトウェアなのではないかと思えますし、この図示された枠組みを無視してでもM&Aを積極的に実施するという考え方があってもよい気がします。従来以上に意欲的になっている等、温度感の違いがあれば教えていただけないでしょうか。

A：私の考えを率直に申し上げますと、一つはご指摘の通り人材への投資です。当然ながら既存の人材に対する育成もしていきますが、例えばA Iのアーキテクト人材やコンサルタントを含めた尖った人材をいかに獲得していくのかというところはかなり積極的に進めていきたいと考えています。もう一つはご説明した柱となる3つの重点戦略を進めていく上では、いろんな視点でのM&Aを拡大していくことが必須であると考えています。これまでのI T企業を中心とした事業拡大型のM&Aに加えて、もう少し視野を広げて事業と一緒に展開してレベニューシェアできるような会社と共にM&Aをする等、ここは私としてはかなり意欲的になっている状況です。

以 上