

2024年3月期 第2四半期 決算説明会 質疑応答（要旨）

Q. エンジニアの稼働率や単価の状況について教えてください。

A. エンジニアの稼働率は、ほぼフル稼働とご認識ください。下期も好調な事業環境が続いており、稼働状況には問題はございません。お客様からは、足元のビジネスに加えて、既に来年の案件も多くのご相談をいただいています。したがって、稼働率は今後も安定的に今後も推移するものと見込んでいます。

稼働率の高さを追いかけてすぎて、新・中期経営計画でも謳っている、人材育成、教育等に十分な時間を確保できないといったことが起こらないよう、5年先、10年先の持続的な成長を念頭に置いた取り組みを進めていきたいと考えています。

また、受注単価に関しては、新規案件を受注する際、新たな提案内容も踏まえて単価交渉を実施しています。既存案件についても、改善の余地があると認識していますので、今後も改善を続けてまいります。

Q. 今年4月に入社した新入社員の立ち上がり状況はいかがでしょう。

A. おかげさまで今年4月に新社員34名が入社し、現在、全員が各プロジェクトに参加して、開発業務にあたっています。開発業務では、先輩社員によるOJTも同時に行いながら、開発業務のスタイルやお客様の文化の理解、技術力の強化にも取り組んでもらっています。また、来年の春の採用についても、先ほどご説明したとおり、40名以上の採用に向けて順調に進んでいます。人材が何よりの財産であり、事業活動の源泉となりますので、今後もしっかりと人材育成、教育に取り組んでまいります。

Q. 下期の受注見通し、業績見通しについて教えてください。

A. 今期は最高売上、最高利益、最高利益率の更新、数字で言いますと、売上136億円、営業利益13億円、営業利益率9.6%を目指しています。

事業環境は非常に好調ですので、自信を持って達成に向けた取り組みを行っています。事業サイドには来期のビジネス獲得に注力するように現在指示をしています。併せて、来年度に向けた開発体制の準備も進めています。

この下期は、来期だけではなく、その先も見据えた戦略投資や、人材育成、ソリューション開発やアライアンスなどの種まきもしっかりと行い、成長のベースを作ってまいります。特にこれから始まる次世代エネルギー関連のビジネスに関しては非常に期待をしていますので、引き続き取り組んでいきます。

Q. 位置情報やセキュリティなどのソリューションで同業 SIer との差別化戦略を推進されていますが、ソリューション関連でのトピックス・事例や今期の進捗状況について教えてください。

A. ソリューションビジネスは、GIS:地理情報システム、IoT 空間情報、そしてセキュリティを中心に、基盤固めや種まきを行う 1 年だと考えています。その成果の一つとして、シュナイダー・エレクトリック社やゼンリン社とアライアンスの拡大を進めてまいりました。

ソリューション事業は、当社の主力事業である、社会インフラ事業と切り離せないビジネスだと考えています。特に電力会社や測量会社向けの GIS 案件が非常に多く進展しています。また、新ソリューション展開としては、マッピングサービスの COCOYA(ココヤ)を先日リリースするなど、製品ラインナップの拡充も推進しています。

新中期経営計画の中で、この取り組みが成果となってあらわれるように注力してまいります。

Q. 今年春にオープンした名古屋オフィスの稼働状況はいかがでしょう。

A. 2023 年 4 月に名古屋オフィスをオープンしています。名古屋にオフィスを構えた狙いは、これまで空白地帯だった中部地区で新たなエネルギーのビジネスをすることにより、「エネルギーの ICT システムならアドソル」と言われるよう、全国展開を進めることです。

既にメーカー様との協業ビジネスなど、一部案件がスタートしています。具体的なテーマはお伝えできませんが、先ほど新中期経営計画の中でお話した次世代エネルギーに繋がるビジネスのご相談もいただいています。

また、中部地区を地場とするインフラ企業様との口座も新たに開設し、案件を受注しています。この半年間の営業活動、提案活動は着実に成果が出ていますので、しっかりと育ててまいります。

Q. 受注高や受注残高が前期比で減少になっている要因はなんのでしょうか。

A. 受注高については、7 月から 9 月の 3 ヶ月間では減少しましたが、上期では増加しています。ご心配いただくような状況ではなく、下期以降も順調にビジネスは推移すると自信を持っています。

今回このような結果となった理由の一つに、前期に受注した「航空」の大型案件における契約形態の変更があります。前期は一括契約で受注しましたが、現在、月単位での契約に変更になっています。その結果、開発体制に変更はないもの、前年同期と比較すると、受注が減っているように見えています。受注残高も同理由から減少していますが、先ほどご説明したとおり、四半期単位で見れば安定的に推移しています。

事業環境は非常に良い状況が継続しており、下期以降、来年、再来年に向けた案件のご相談も多くいただいています。まずは、今期の業績計画を必ず達成できるよう、しっかりと取り組んでまいります。

Q. 売上総利益率が上昇している理由について教えてください。

A. 決算説明資料の3ページでご説明したとおり、売上総利益率は、每期着実に上昇しています。この要因は複数ありますが、当社が受注する案件が、コンサルなど、いわゆる上流で増えていることが挙げられます。さらに、契約条件の適正化、単価交渉、パートナー活用の効率向上など、複合的に進めてきた取り組みが、収益性の向上に繋がっていると考えています。

それ以外の要因として、何よりもトラブルプロジェクトがなかったことが大きいと考えています。当社は、品質に対して非常に時間をかけ、マネジメントを強化しています。トラブルプロジェクトが発生すると、業績だけではなく、対応する社員へのモチベーション低下等にも影響を与える恐れがあります。引き続き、品質対応を徹底してまいります。

収益性の向上余地はまだあると思いますが、当社の財産は「人材」ですから、社員の処遇改定、社員エンゲージメントの向上、教育等にも引き続き取り組むとともに、上記のような取り組みを継続し、売上総利益率の上昇を図ってまいります。

Q. ベトナムでのビジネス展開や取り組みが、今後収益にどのように貢献するのか教えてください。

A. 当社は、ベトナムのハノイ、ダナン、ホーチミンを中心に、オフショア開発体制の強化、確立を進めています。また、日本の大学を卒業したベトナム人留学生を積極的に採用し、彼らが母国に帰国した後、起業する場合は、その支援提携も行っています。

オフショアの開発拠点として見た場合、ベトナムは日本に比べまだまだコストメリットが発揮できる国です。今回、Techzen(テックゼン)社との資本・業務提携や、ダナン大学との産学連携を行いました。こうした枠組みをうまく活用し、当社の高い品質力に対応できるエンジニアを育成することが、当社の収益力向上に繋がります。将来的には高度IT人材不足という社会的課題の解決にも繋がればと考えています。

Q. 電力データの有償利用が10月から本格的にスタートしましたが、このプラットフォームの開発には携わっていますか？また、電力関係のデータ利活用ビジネスの状況はいかがでしょうか。

A. 2023年10月から、電力データの有償利用が全国の10個のエリアで順次開始されています。全国約8,000万台のスマートメーターから取得したデータを使ってサービスを提供する場合に、管理協会を通じて統計データなどを取得できるようになります。

当社は、管理協会を通じた有償データ提供のプラットフォームそのものには携わっておりません。

ただし、各ご家庭に設置されているスマートメーターから情報を収集するシステムの開発に携わっており、間接的に関わっているとご認識ください。

今後、電力会社各社がこうしたデータを活用し、データ利活用によるビジネス改革、顧客サービス向上といった取り組みを進めていかれると思います。既に当社がコンサルティング

から対応している案件もあり、これから具体的な取り組みが進む中で「データ利活用」を支援していきます。

Q. 社員の処遇改定について、来期以降の見通しを教えてください。

A. 今年4月に、平均で5%最大で30%の処遇改定を実施しました。来期以降については、現在検討中ですので、この場での回答はえさせていただきます。何度も申し上げますが、当社の財産は「人材」です。人材獲得、社員のエンゲージメント向上の取り組みを幅広く検討していきます。

Q. リソースの確保が売上拡大にも重要と思いますが、パートナー確保の状況はいかがでしょう？

A. 当社のような業態においては、ビジネスを加速する上で、パートナーの活用も含めた人材確保が非常に重要であると認識しています。

現時点で特段大きな問題はございませんが、この業界における人材不足は今後も継続すると予想しています。また、求められるスキルや開発手法、技術などが変化していく可能性もあります。

上記を念頭に置きながら、当社は国内外でパートナー様との関係をさらに関係構築を協力し、信頼関係を結び、ときには働きかけを行い、ビジネスを進めています。お客様、パートナー企業、当社、それぞれによって、よい結果を生み出せるよう今後も取り組んでまいります。

以上