

2023年3月期 第2四半期 決算説明会 質疑応答概要
(2022年11月04日開催)

Q1. ソリューションサービス事業は前期から高原価なプロジェクトが発生していますが、いつ収束する予定でしょうか。その対策はされているのでしょうか。

A. (回答者：柿崎)

前期(2022年3月期)と今期(2023年3月期)の高原価プロジェクトは別の案件となっています。

前期の高原価プロジェクトは共創型受託案件ということでお客様が自社で販売されるパッケージ製品の開発を担ったものです。今期発生した高原価プロジェクトは、お客様が当社主力製品のZeeM(ジーム)の旧バージョンからリプレイスするためのシステム再構築を行う案件であり、大規模な二桁億円に及ぶ案件となります。前期今期と高原価となった2社とも20年来のお付き合いのある企業様で、今後も長期的なお取引のあるロイヤルカスタマーとしてお受けした案件となります。今期の業績に影響を与えている案件に関しては、今期中の収束を目指しており3Qが対応のピークになる予定です。対策としてはPMO(組織内におけるプロジェクトマネジメント支援)強化や品質向上など多角的な対策を取りながらお客様への納品へ向けて全社で対応を進めています。

Q2. 業績は成長事業であるソリューションサービス事業が足を引っ張る形となっていますが、通期計画の変更はないのでしょうか。下期にどのような巻き返しができるのでしょうか。

A. (回答者：柿崎)

現時点で通期計画の変更を行う予定はありません。

全社の2Qの連結営業利益計画に対しては1億円強のビハインドとなっていますが、通期の連結営業利益計画は12.3億円となっており、ここ数年10億円を超える実績がございませぬ。下期に関してはソリューションサービス事業の高原価プロジェクトを早期収束させながらリソースを通常に戻していき、4Qが中心になるとは考えていますがアマノ社との連携強化によりライセンス販売などZeeMを含めた自社製品、クラウドサービスの需要を取り込んでいく予定です。加えて現在堅調に推移している他セグメントの積み上げ等で通期計画達成を目指してまいります。

Q3. 来期に向けた各セグメントについての顧客需要や今後の見通しを教えてください。

A. (回答者：柿崎)

各事業共に現在の受注環境は堅調と予測しています。

特に働き方改革の流れから人事制度改革の推進など人事給与システムへの需要は増えています。懸念される場所としては、ウクライナ情勢や円安による材料高騰の影響を受けるお客様がIT投資を控えるといった可能性がございませぬ。今後の市場やお客様の動向については注視しつつ将来の見通しを立てていきたいと考えています。

以上