

2025年3月期第2四半期(中間期)決算説明会 質疑応答概要  
(2024年10月29日開催)

**Q1. 各事業の足元の状況と通期計画達成に向けた見通しについて教えてください。**

---

A.(回答者:柿崎)

各事業セグメントの状況について、ソリューションサービス事業については利用料サービスなどのストック、クラウド構築が需要を増してきており、収益向上に繋がっております。受託開発事業については業容拡大に繋がる戦略的受注案件が収益に影響を及ぼしていましたが、徐々に回復基調となってきております。またシステム運用・サービス事業においては、主要顧客からの受注減も底を打ち、挽回へ向けた主要顧客のグループ企業への営業を強化して案件獲得を進めております。サポートサービス事業は昨年度あった大型案件の反動減と採用へのコスト増で減益となっておりますが、クレオグループとのクロスセルを含め、営業連携で一部案件受注が獲得できてきております。更に案件の掘り起こしや受注増に向けた取り組みを進めてまいります。

全体の見通しとしましては、上期業績は若干の不足でしたが、受託開発事業とサポートサービス事業のビハインド分を、堅調に推移しているソリューションサービス事業で補い、トータルで計画に近い数字で推移していくと予想しております。

**Q2. 株主還元について、累進配当で8期連続増配を計画していますが、株価への対策も何か検討されていますか？**

---

A.(回答者:鳥屋)

キャピタルアロケーションについては中期経営計画に記載の通りであります。まずは業績計画を達成して3年累計16億円の配当と自己株取得を進めていきたいと考えております。記載はしていませんが3年間の総還元性向はおよそ2/3程度で設定しております。

株価については、業界平均のPBRより低い認識をもっております。業績で結果を出すことはもちろん、出来高をKPIとして設定し、認知度向上に力を入れていきたいと考えております。

**Q3. ソリューションでクラウド利用料が増えているとのことですが、来期にかけての成長や利益率の変化はどう見込んでいますか？**

---

A.(回答者:柿崎)

一昨年からライセンス費用とクラウド型利用料との割合の8割程度が利用料形式になってきております。利用料型は3年目を過ぎるとストックの効果が高まる認識です。来期にかけての成長については一昨年からトレンドであるクラウド型利用料の増加がソリューションサービス事業の収益性の向上に貢献していくと考えております。

さらに中期経営計画の基本方針にあります「ストックビジネスの拡充」を推し進め、クラウドサービスの創出を行っていくことで更にストック率を上げていながら人の数に依存しない形の利益率向上が図れると認識しております。

**Q4. 4Q偏重とありましたが、下期で稼ぐ利益は昨年よりも2億円程度多くなっています。達成に向けたネタ・案件について具体的に教えてください。これはすでに獲得済みであることで間違いはないのでしょうか？**

---

A.(回答者:柿崎)

具体的な案件に対するご回答は控えさせていただきますが、昨年度は1Qに大型の案件があったことで今期は下期の偏重度合いが高く見えております。案件に関しては堅調に受注が見込めており、ソリューションサービス事業を中心に昨年度よりも受注残が増えてきております。サポートサービス事業のビハインド部分はソリューションサービス事業や受託開発事業での着実な案件の取り込みにより、通期計画の達成をクリアしていきたいと考えております。

**Q5. 積極的な自社株買いについて。8月末の拡大の背景について教えてください。また自己資本比率は強豪と比較しても高い水準です。66%程度の総還元を目指すというなかでもどの程度を心がけますか？**

---

A.(回答者:鳥屋)

自己株取得の枠を拡大した理由につきましては、2つのポイントから判断しております。1つは市場の状況から株価が大きく動いた(下がった)こと、もう1つは当初の想定取得単価より割安な価格で株式取得が可能であったため、残っていた財源を追加購入の資金に充てることが可能でした。これら2つの判断を元に自己株式の取得枠拡大を行っております。

自己資本比率が現在70%を超えていることは認識しており、中期経営計画のキャピタルアロケーション内でも資本をしっかりと将来の投資に充てていく旨、お知らせをしております。M&Aにつきましてはお相手あっての話ですので、全てうまくいくとは考えておりませんが、今後3年につきましては、投資が進めば自己資本比率が下がっていく見通しとなっております。

**Q6. アマノさんとの協力関係の進展はございますか？**

---

A.(回答者:柿崎)

アマノ社との協力関係の進展は確実に進んでいると認識しております。主には当社製品である「Zee M 人事給与」とアマノ社の「勤怠管理」との連携の中で、利用料形式のストックビジネスが拡大をしており、DXとして就業データの分析、インテグレーションなどでも互いの連携を図っております。加えて、製品開発等の新しいサービスを創出する上での協力関係構築においても、昨年度よりも結びつきを強くしている認識です。今後の中長期的な視野において、クレオの業容拡大に繋がる関係性だと考えております。

以上