

2024年3月期 第2四半期 決算説明会 質疑応答概要  
(2023年11月02日開催)

Q1. システム運用・サービス事業が失速している中、下期の状況はどうでしょうか？ 併せてその他のセグメントごとの見通しについても教えていただけますか？

A.(回答者:柿崎)

今期はシステム運用・サービス事業の主要顧客であるLINEヤフー社のコスト削減による受注減の影響が全体を押し下げる要因となっています。こちらはLINEヤフー社の関連各社、周辺グループに対して営業強化を進め、通期での業績回復を狙ってまいります。安定事業である受託開発事業、サポートサービス事業については堅調な推移を維持しつつ、成長事業であるソリューションサービス事業については、アマノ社との連携含め、クラウドシフト(利用料モデルの増加)によるストックを増やしながら事業の拡大を進め、業績達成を目指してまいります。

Q2. 売上高が伸び悩んでいるように見えます。ボトルネックとなる部分はどこだと考えていますか？

A.(回答者:柿崎)

一昨年から売上高が伸び悩んでいると我々も認識しております。今期においてはシステム運用・サービス事業がビハインドしていますが本質的な課題はソリューションサービス事業が足踏みしている現状にあると考えています。ここ2年間は戦略的受注を行った案件で高い原価率となってしまったプロジェクトが発生し伸び悩みました。クラウドシフトが進む中、ストックを積み上げていくことで要員不足等による売上高への影響を少なくし、安定的な業績を生み出せるように今後も務めてまいりたいと考えております。

Q3. 大株主のアマノ社からの受注が+85%と急増したことについて、利益率は高いですか？ また、急増した背景は一過性要因でしょうか？ 競争環境の変化でしょうか？ 今後のアマノ社からの受注拡大ペースの想定はどのくらいになるのでしょうか？

A.(回答者:柿崎)

利益率に関して受託開発については通常よりは若干高め、周辺サービスではストックとなるものにおいては更に高い利益率になる認識です。急増した点に関しては一過性ではないと捉えており、アマノ社の中でも時間情報事業は業容拡大を加速させている中、それに伴う開発人材の不足はこれから将来に渡って継続するのではないかと考えています。今後も連携を強化していきつつアマノ社をロイヤルカスタマーにできるよう、受注ペースについても来期以降拡大をしていくことを想定しております。

以上