

2025年3月期決算説明会 質疑応答概要
(2025年5月13日開催)

Q1. 売上高が150億円を境に伸び悩んでいるようにみえます。中期経営計画では売上高180億円を指標としていますが、準備は順調でしょうか？ 2026年3月期のガイダンス(業績計画)の考え方についてもコメントをお願いします。

A.(回答者:柿崎)

我々の考え方では、人依存のビジネスの伸びを大きくすることを主軸とはしておらず、成長事業であるソリューションサービス事業のストック、サブスクリプションのビジネスを推進することで収益力を向上させることを目指していきます。現状を踏まえた場合、製品やサービスへの投資がまだ不足している認識で、この部分の投資を加速させてHRテックを中心にクラウドサービスを拡充していきながら、お客様を増やし、お客様の価値を高めることで最終的には売上および利益の拡充に繋がりたいと考えています。中期経営計画における売上高180億円に関しては、ハードルが高いと認識はしていますが、シナジーの出るM&Aの案件等も継続的に検討しています。それら踏まえながら持続的な成長に向け尽力してまいります。

Q2. 成長に向けた投資計画は順調に進んでいるのでしょうか。実績について教えて貰えますでしょうか？

A.(回答者:鳥屋)

投資計画については、中期経営計画でお示した通り、人的資本、ソフトウェア、M&A、株主還元を主な投資対象としております。このうち、株主還元につきましては、当初計画通りに着実に実行を進めております。M&Aについては、対象企業側の状況や外部環境に大きく依存するため、タイミングを見計らって注力していきたいと考えています。また、人的資本およびソフトウェアへの投資については、先ほど柿崎より申し上げた通り、CDX戦略マップに基づき、特にHRテック関連サービスの強化を中心に、投資の加速を図っていきます。

Q3. スtockビジネスを強化していく方向性は理解できましたが、Stock売上の伸長度合いが知りたい。どんな指標をみていて、どう変化しているのか教えてください。

A.(回答者:鳥屋)

Stock売上については、中期経営計画初年度(2025年3月期)の計画は想定通りに達成しており、2年目以降はさらに高い目標を設定し、ストレッチをかけている状況です。当社では単一の製品にとどまらず、導入・構築・カスタマイズを含むソリューション全体での価値提供を行っているため、「製品利用料」のみをもってStock売上の成長を測るのは適切ではないと考えています。このため、現時点では外部への指標の詳細な開示は控えさせていただいております。一方で、ソリューションサービス事業全体の売上は堅調に拡大しており、2024年3月期に前年比で約2億円、2025年3月期には3.5億円、そして2026年3月期には5.8億円の伸長を計画しています。従いまして、継続的なサービス提供に基づく売上は着実に積み上がっていることを示しており、こちらがStockビジネスの強化が具体的な成果として表れていることを表現していると認識しています。

Q4. グループ連携強化の中で事業間でのクロスセルという表現がありましたが、具体的にどんな取り組みをしているのでしょうか？

A.(回答者:柿崎)

当社の特徴としまして開発エンジニアやシステム運用、テクニカルサポート等の事業ごとに違う人材がお

ります。事業をまたがって進める案件も増えており、具体的な案件名は差し控えますが、例えばはじめの受注がシステム運用のお客様で、その後に開発をご要望いただいたり、サポート支援の体制構築のご依頼を受けたり、案件によって様々な切り口でのクロスセルが生まれている状況です。今までは個社ごとの事業を最適化しながら案件ごとの連携に留まっていましたが、全体戦略として事業レベルでグループ融合を進め、お客様にグループ全体で価値提供できるように2026年3月期からグループ戦略推進室を新設し、営業連携や開発投資などを更に加速させ、企業価値を高めていきたいと考えております。

以上