



2024年6月4日

各位

会社名 PCIホールディングス株式会社  
代表者名 代表取締役社長 横山 邦男  
(コード番号:3918 東証スタンダード)  
問合せ先 取締役経営企画本部長 井口 直裕  
(TEL. 03-6858-0530)

## 2024年9月期 第2四半期 決算説明に関する質疑応答集

当社の2024年9月期第2四半期決算に関して、当社で想定しておりました質問及び、これまで株主、投資家などの方々からいただいたお問い合わせ、ご意見、当社からの回答をまとめましたので、以下の通りお知らせいたします。

なお、本開示は市場参加者の皆さまのご理解を一層深めることを目的に当社が自主的に実施するものです。ご理解いただきやすいよう、一部表現の変更・および修正・加筆を行っております。

<ご参考>

- ・2024年9月期 第2四半期決算説明資料  
[https://ssl4.eir-parts.net/doc/3918/ir\\_material\\_for\\_fiscal\\_ym12/154993/00.pdf](https://ssl4.eir-parts.net/doc/3918/ir_material_for_fiscal_ym12/154993/00.pdf)
- ・2024年9月期 第2四半期決算説明 動画  
<https://vspm.irstreet.com/browse/index.php?code=cafq3Xs0oeAW2&pr=youtube>
- ・2024年9月期 第2四半期決算説明会 書き起こし  
[https://ssl4.eir-parts.net/doc/3918/ir\\_material\\_for\\_fiscal\\_ym12/156882/00.pdf](https://ssl4.eir-parts.net/doc/3918/ir_material_for_fiscal_ym12/156882/00.pdf)

### 【今期業績について】

- Q1. エンジニアリング事業のセグメント利益が前年度と比べて減益となっているのは何故ですか。
- A1. 組込みのモビリティ関連や産業・流通企業向けのソフトウェア開発など、売上は順調に拡大してきているため、その事業の拡大にともなってパートナー企業との連携も強化してきています。ただし、パートナー企業に対する世の中一般の需要も同時に拡大傾向にあることから、当社にとってはコストアップにつながっています。それが前年比減益となっている主な理由です。適切なコストコントロールと売上単価の引き上げに注力していく所存です。

Q 2. プロダクト／デバイス事業は、売上高が前年対比で大きく減っているにも拘らず、粗利益・セグメント利益とも増益となっているのは何故ですか。

A 2. 基本的には(株)ソードの取組みの結果です。すなわち、低採算案件の絞り込みにより売上高は前年比▲8億円と大きく減少しましたが、部材調達コストの販売価格への転嫁がうまく機能し始めたことから、粗利益率が22%超まで回復したことによるものです。

Q 3. ICT ソリューション事業セグメントのセグメント利益率が粗利益率と比べてかなり低いのは何故でしょうか。販管費が高いのは何故ですか。

A 3. この事業セグメントには、クラウド連携や AI 技術の活用など、安定コア事業と比べると急速な伸長・展開を目論んでいる事業領域が多く含まれています。このため、売上や利益の計上についても SES 事業などとは異なっており、より高い収益性を期待しています。そのために、当社としてはグループ全体をけん引する「成長ドライバー」として当事業を位置づけ、リソースを優先的に投入してきているところです。今期の販管費比率が高い理由は、まさにこの優先投入している人財に対する教育研修投資等のために、売上への貢献に時間を要していることによるものです。人財育成が進み、売上に結び付く段階となればセグメント利益率は自ずと上昇していくことになります。

Q 4. エンジニアリング事業ではモビリティ分野が堅調だとのことですが、もう少し詳しく説明してください。

A 4. 自動車の電動化や自動運転の流れが加速していますが、それらを実現するためのソフトウェア開発も需要が急拡大してきております。車載ソフトウェアについては、ヨーロッパ発の AUTOSAR という開発プラットフォームが現在標準化されていますが、当社はかなり早い段階からその技術習得を図ってきました。その結果、現在の需要拡大の流れに乗って各方面から多くの引合いを頂くこととなり、技術者の増員を図って対応しているところです。

Q 5. 最終的に今年度の計画は達成できるのでしょうか。第 3 四半期、第 4 四半期と右肩上がりに業績は伸びていく見通しですか。

A 5. 現時点では、今年度の計画は達成できると考えております。なお、当社グループの業績には季節性があるため、第 3 四半期は第 2 四半期対比で一旦減収となります。ただし、第 4 四半期は再び大きく増収となり、通期では計画通り進捗する見込みです。

#### 【PCI グループの取組みについて】

Q 6. 採用の状況はどうか。今年度の実績、来年度の計画を教えてください。また中途採用は如何でしょうか。結果的に人員数はどのように増えていますか。

A 6. 本年 4 月の新卒採用は、グループ全体で 72 名と、昨年を+30 名ほど上回る実績でした。来年 4 月に向けては、更に+20 名ほど上乗せして 90 名程度を採用する計画です。また、中途採用も昨年度 21 名の実績に対して、本年度は更に+10 名程度の上乗せを予定しており、新卒・中途を合わせて各方面・各事業で高まる人財需要に対応してまいります。

**Q 7. 自社開発のソリューションとしてはどんなものがありますか。**

A 7. ICT ソリューション事業のソフトウェアは、顧客の要望に基づいて開発したソフトウェアをパッケージ製品化して、他の顧客に販売しています。具体的な製品としては、AI による画像解析技術を利用した後方接近車両検知システムや太陽光発電所保安システム、あるいは孫会社のパーソナル情報システムが手掛ける「花き市場システム」などがあります。

- ・後方接近車両検知システム：高速道路上の工事作業員等の安全を確保するために、工事エリアに接近する後方車両を検知し、作業者に危険が及びそうと AI が判断した場合に警報・発光するシステム
- ・太陽光発電所保安システム：太陽光発電所の上空にドローンを飛ばし発電パネルの状況を撮影、その画像を AI が評価して故障箇所や故障の可能性を検知するシステム
- ・花き市場システム：観賞用植物の卸売市場における販売管理システム

**Q 8. 今後の M&A 戦略は如何でしょうか。財務面や業績面で相当優良な先を選定しないと、買収後の収益性や資産効率性は低下してしまうのではないのでしょうか。収益性と事業規模をどのように両立されますか。**

A 8. 成長戦略の基本はオーガニック成長ですが、これまでもそうしてきたように M&A による拡大のチャンスは逃さずにいきたいと考えています。ただし、買収後に収益性や資本効率が下がってしまうようなケースは当然のことながら回避しなければならず、財務面・業績面がそれなりに優良な先を厳選して取り組んでいかなければなりません。しかも、財務や業績が良くても、当社グループの事業とのシナジーが働く先でなければ買収を避けなければなりません。当社グループの競争力を先鋭化し得る企業を選定する、これが今後の M&A 戦略の基本的な考え方になります。

**Q 9. キャピタルアロケーションの考え方を教えてください。**

A 9. 基本的には成長投資、これは M&A だけでなく、人的資本への投資や研究開発投資も含まれますが、そういったものに投じることで成長を確実なものとしていきます。一方で株主に対する還元もバランスよく行っていく方針です。配当については基本的には一定の増配を続けていく考えですし、キャッシュに余力が生じれば自己株式の取得も適時に行っていくことで、総還元性向は 50%以上を堅持してまいります。

**Q 10. 今後、資本効率を高めていくには収益性の改善が重要ですが、収益性を改善するためにどのような方策を考えていますか。**

A 10. 収益性を改善するためには、我々の提供する製品やサービスの付加価値を上げて売上単価を引き上げていくこと、ならびにコストコントロールを徹底して利益率を改善していくこと、この 2 つを実践していく必要があります。

売上単価の引き上げについては、ソードにおいて仕入価格上昇を転嫁させる取組みが奏功していますが、その他の事業では目論見通りにはいっていない部分があります。従来と同じサービスを提供しては、単価の引上げは物価上昇率が上限となるのは理の当然ですので、より高い付加価値のサービスや技術を提供していくことが必要です。長期ビジョン PX2032 の中でも示しました「総合技術コンサルタント」とは、顧客とのリレーションもしっかり押さえたうえで、高い技術力を活かした提案ができるエンジニアを指していますが、そういう人財を数多く抱えることが売上

単価を引き上げるためには不可欠です。そのためにはエンジニアの稼働率を下げてでも教育機会を増やし、技術者と雖も顧客と接して顧客を理解する機会を増やしていくことが「急がば回れ」だと考えています。

一方で、コストについては、部材の調達や外注費用などに上昇圧力がかかるのはやむを得ないところもありますので、適切にコントロールすることを継続します。そのうえで、やはり間接機能の集約や、DX化あるいは生成AIの活用などによる生産性の向上を通じて、販管費の抑制に努めてまいります。人的資本投資や研究開発投資は今後の「メシのタネ」として増大させていきますが、その他の費用については聖域なく見直していきます。

以 上