

2024年12月期 第1四半期決算における主な質疑応答

Q1：2024年12月期 第1四半期の決算状況を教えてください。

2024年12月期 第1四半期の売上高は12.8億円、営業利益は0.6億円で、営業利益は前期比で0.4億円増となりました。

2023年下期以降、コスト最適化と売上拡大の両軸で構造改革が進み、利益が出る体質となり、2023年下期で1.2億の営業利益を計上し、当第1四半期の営業利益についても、2023年下期とほぼ同様の利益水準を継続しております。

2024年12月期の見通しの観点では、今期の事業計画上、期首の早いタイミングで採用を計画していたり、下期に大規模案件の売上計上を想定していたり、後半にいくほど利益が出ることを想定しておりますが、当第1四半期の状況は、特にデジタルトランスフォーメーション（DX）事業に含まれるクラウドインテグレーション（CI）事業で、受注ルールの適正化、案件管理の徹底等により収益性が向上し、計画を上回るペースとなっております。

Q2：新卒採用の状況について教えてください。

2024年卒の新卒採用は、2023年12月期が構造改革中であったことを踏まえ、採用活動を見送っており、2024年4月の入社者はありません。2025年卒については、若干名の採用を計画しており、現在、会社説明会等の採用活動を行っております。

Q3：M&Aについての考え方を教えてください。

当社は、これまでM&Aを積極的に推進し、11社との統合を経て規模を拡大してきており、2023年はコンティニュー株式会社の株式を取得し、体制を強化いたしました。当社は、中長期的に、クライアントに対して複合的な課題解決を提供できる状態を目指しており、現状とのギャップをM&Aや採用等で埋めたいと考えております。

Q4：2024年5月15日に発表した中期経営計画含めて、今後の方向性について教えてください。

当社は、テクノロジーと人の力を通じてイノベーションを起こし続けるというミッションの実現に向け、長期的にクライアントのDXを“Transformation”まで支援できる企業、コンサルティングとともに先端テクノロジーの提案が可能な集団となることを目指しております。

そのために、2025年から2027年にかけての中期経営計画として、事業のポジショニングと成長に資するビジネスモデルを確立すると共に、2027年に売上高100億円、営業利益10億円の数値目標を設定しております。既存クライアントの単体の課題にとどまらず、周辺課題へのソリューションを展開することにより、横展開や案件拡大を狙った戦略を推進いたします。また、成長戦略の1つとして、フェーズに見合ったM&Aの実施を掲げており、事業連動及び優先度を意識したストーリー性のあるM&Aを実施することにより、事業フェーズの加速を図ってまいります。

なお、詳細につきましては、5月15日開示の中期経営計画（骨子）の資料をご参照ください。（<https://ssl4.eir-parts.net/doc/4178/tdnet/2442616/00.pdf>）

【将来の見通しに関する注意事項】

本発表において提供される資料ならびに情報は、いわゆる「見通し情報」（forward-looking statements）を含みます。これらは、現在における見込み、予測及びリスクを伴う想定に基づくものであり、実質的にこれらの記述とは異なる結果を招き得る不確実性を含んでおります。それらリスクや不確実性には、一般的な業界ならびに市場の状況、金利、通貨為替変動といった一般的な国内及び国際的な経済状況が含まれます。

また、当社以外の情報に関して、一般に公知の情報に依拠しています。その情報の正確性、適切性等について検証を行っておらず、その情報の正確性、適切性等について保証するものではありません。