



2024年7月12日

各位

会社名 株式会社オービーシステム
代表者名 代表取締役社長 豊田 利雄
(コード番号：5576 東証スタンダード市場)
問合せ先 取締役管理本部長 杉本 繁治
(TEL 06-6228-3411)

2024年3月期決算 質疑応答集

2024年3月期の決算説明につきましては、4月22日(月)に決算短信を公表し、5月13日(月)の日本証券アナリスト協会での決算説明会、及び6月1日(土)のKDDIホールでの個人投資家向け説明会を行っております。

その際に皆さまからいただいたご質問、及び当社についてよりご理解いただけるよう、追加説明項目を当社で想定し質疑応答の形式で以下の通り取りまとめました。本開示は、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、及び加筆・修正を行っております。

<ご参考>

2024年3月期 決算短信

[00.pdf \(eir-parts.net\)](https://www.eir-parts.net/00.pdf)

決算説明会動画(5月13日日本証券アナリスト協会)

https://www.bridge-salon.jp/streaming/movie/5576_20240513.html

個人投資家説明会動画(6月1日KDDIホール)

https://www.bridge-salon.jp/movie/5576_20240601_667bc6cc852fe/

【業績について】

- Q** 2024年3月期は2023年10月に引き上げた修正予想をも上回る好業績となりましたが、外部環境もふまえてどのように評価していますか。
- A** サービスライン別の実績の伸長を見てもお分かりいただけますが、IT業界全般に開発需要があり、それを順調に受注し対応してきた結果であると考えています。来年は2025年の崖(※)とされていることもあり、一層の需要が想定され、引続き業績の伸長を見込んでいます。
※「2025年の崖」とは、経済産業省がDXレポートで指摘した、DXを推進しなければ業務効率・競争力の低下が予測される危機のことです。
- Q** 2025年3月期の業績見通しは売上高で+6%と2024年3月期の伸長具合から考えるとやや弱いように感じますが、保守的に見ているのでしょうか。業績見通しの前提を教えてください。
- A** 前期実績が+12%であったため低く見えますが、上場2期目ということもあり、目標を下回らないよう保守的に設定しました。

【成長戦略について】

Q 中期経営計画におけるトップラインの成長は毎年 6~8%とゆるやかですが、営業利益以下は 2 割以上の成長と見積もっている理由を教えてください。

A 当社の受注案件は安定的な取引が多く、営業コスト等もかからないため、原価率を考慮するとこの規模の利益が見込まれます。単価交渉も進めており、ある程度継続して効果が見込まれることから、利益に対する割合が大きくなると考えられます。

Q 今回 M&A を実施されましたが、以降も M&A の計画はあるのでしょうか。また、M&A にて期待することを教えてください。

A 中期経営計画の達成のため、潤沢なキャッシュを有効活用することを引き続き検討しています。特に買収することにより人材確保が叶う会社で、且つ、システム開発における強み・特徴のある会社を基本方針としています。

Q IT イノベーション事業について、全体の売上高に占める割合としてはまだ少ないようですが、前期比で+20%と順調に拡大しており、今後の事業ポートフォリオ割合はどの程度まで引き上げる計画でしょうか。

A IT イノベーションは主にクラウド関連のインフラ整備を中心に業務を行っており、今後とも拡大が見込まれます。ただしどの程度の割合まで引き上げるといった目標は現時点では設定しておらず、全体の伸長に伴い拡大できればと考えています。他方で同事業本部は DX 対応のための社員教育も担っており、会社全体のレベルアップのエンジンとなることを期待しています。

Q 外注割合は 4 割前後で推移しているようですが、今後割合は増えていくのでしょうか。費用面も含め、バランスの良い外注比率はどの程度でしょうか。

A 現状の需要に対して人員不足等に対応できていない部分も多く、外注人員に期待するところは大きいと言えます。ただし、あくまでも社員が中心であり、社員の増強とセットで今後も増やしていくことを検討しており、目先は 50%程度が一つの目安であると考えています。

Q 日立製作所グループとの取引が約 7 割と多いようですが、今後の見通しを教えてください。また、直接取引は利益率が高いという認識でしょうか。こちらの割合は増やしていく方針でしょうか。

A 現在日立製作所グループ向けの売上高が現在 7 割弱、ここに三菱電機グループ向けを合わせると全体の約 8 割となっています。この構造に大きな変化はしばらくないと見ていますが、額を増やしていく方針です。直接取引の利益率は高く、今後取引先との連携を深めて割合・額ともに拡大したいと考えています。

【その他】

- Q インフレ、人材確保に係るコストアップ分は、どのように対応していますか。
- A 当社の最大の取引先である日立製作所とは、単価交渉を続けており利益確保を行える状況となっています。これは他のSierも同様です。今後も継続して単価アップを獲得していく方針で、また一方で特徴・技術のある提携先を獲得し、開発の効率化など様々な手段で利益率の向上を図っていきたいと考えています。
- Q 上場した経緯を教えてください。
- A 創業者・大株主の山田（相談役）の思いが強かったことが大きな理由です。当社の経営理念として「永遠に伸びる会社」「社員一人ひとりが幸せになれる会社」「社会に貢献できる会社」があり、そのための一つの方策として上場の実現がありました。過去にも上場を目指しましたが、バブル崩壊やリーマンショックによる業績悪化で断念したという経緯があります。
- Q 競合他社はどこですか？そこと比べて強みと弱みは何ですか？特に競争優位性を保つための戦略について教えてください。
- A 業界は圧倒的に人手が足りず仕事を取り合うことがなく、直接競合すると意識している会社はありません。まず自分の足元を固める、成長の芽はいくらでもあるのでそれをいかに実現していくかが重要であると考えています。競争優位性を保つためには人材の確保が最優先課題であると認識しています。
- Q 直接取引を増やすということですが、直接取引は利益率も高いのですか。
- A 現状粗利は17～18%、直接取引だと30%程度の利益率です。簡単ではありませんが直接取引を増やしたいと考えています。開発フェーズの切替タイミングなど取引先を増やす際にも直接取引に転換できる機会が増えています。
- Q 下期からは新卒も売り上げに貢献してくるとのことですが、なぜこれだけ早くから戦力化できるのでしょうか。
- A 新卒採用者に対しては手厚い教育研修を行っています。座学に加えてOJTでの研修もカリキュラムを作成して対応しており、ひとり立ちまでは2～3年の経験が必要ではあるものの早期に現場での戦力化を図っています。
- 今期からは研修期間を2か月から3か月に延長し、高度なDXスキルも研修させることから、より高い単価での稼働も見込んでいます。

【注意事項】

本資料で記述している内容は、決算説明の質疑をもとに要約した当社の見解であり、その情報の正確性、完全性を保証するものではなく、今後変更される可能性があります。また、将来の見通しに関する記述は、将来の結果や業績を保証するものではありません。本資料は、情報提供のみを目的として作成しております。

※決算の内容に関するご質問、その他お問合せにつきましては、下記までお願いいたします。

▼▼お問い合わせ先▼▼

株式会社オービーシステム
東京本社 IR担当
電話：03-3471-9877（代表）
メール：ir@obs.co.jp