2021 年 12 月期第 1 四半期決算についてのご質問

①2021 年第 2 四半期（累計）計画の売上高 614（百万円）に対して、第 1 四半期の進捗が 45.1%となる 277（百万円）と 50%を下回っています。理由は何でしょうか？

この数年、マーケティングを強化したことによって順調にお問い合わせが増加し、案件の受注にあたって技術要素や利益率、案件の規模感や今後の発展性などを考慮して案件を選定できる状態になりました。そのような状況下で第 1 四半期は、新しい技術要素を取り込んだ先進的な事例を作り上げる案件に一定の人材を投入したことにより、他案件を積極的に取れなかったことが 50%を下回った要因となります。

なお、売上高の内訳については、当社の重点施策である収益性の高い AI 化が順調に進捗しており、(※1) AI インテグレーションサービスの売上高は、計画以上の伸びなりました。また、短～中期の施策となる収益基盤の強化については、AI インテグレーションサービスを軸に附帯するシステム開発や企業のデジタル化推進に寄与しながら、しっかりとストック型ビジネスの積み上げを行い、強化を図って参ります。

先進的な事例を作り上げる案件につきましては、引き続き第 2 四半期も継続して対応しており、皆様に公開できる状況になりましたら改めてお知らせいたします。

※1 各サービスの売上高については、第 1 四半期決算短信をご覧ください。

② 営業利益が第 2 四半期（累計）84（百万円）の計画に対して、第 1 四半期営業利益が 16（百万円）と進捗が思わしくないように見えます。要因と今後の見通しについて教えてください。

要因は以下の 2 点が重なったためです。

1 点目は、第 1 四半期から中・長期の施策に則ったライセンス化や OPS サービスによるストック型ビジネスによる収益を目指し、新しい技術要素を取り込んだ案件へ積極的に取り組んでいるためです。短期的には営業利益に対する貢献は少ないものの、今後、長期的に高い収益及び利益を獲得するための施策とご理解ください。

２点目は、第 1 四半期で終了予定となっていた DX 案件において、1 ヵ月スケジュールが遅延することとなり、想定よりもコストが多くかかる事態となりました。今後、顧客との調整も含めたプロジェクト管理方法については、継続的な見直しと改善を繰り返し、粗利率・営業利益率の改善に努めてまいります。

③受注動向について教えてください。

昨年度に続き、一部業界においては引き続きシステム投資が控えられており、当社の予算計画についてもその動きを勘案したものとなっております。

一方 Microsoft 製品（Microsoft365、PowerPlatform など）を活用したデジタル化の推進や、自動化・効率化案件は引き合いとして増えている状況となります。1 案件あたりの受注規模が中・小型となるものの企業のデジタル化に寄与することで将来的な AI 案件へのシフトや OPS サービスの売上増に繋がるものとなり、鋭意対応中です。

AI インテグレーションサービスについても、昨年度に引き続き AI に対して先進的に投資を行う企業様が一定数存在しており、サービス別の売上進捗で見た場合、AI インテグレーションサービスは順調な進捗を見せております。

④取引先の依存率はどの程度でしょうか？

当社取引先は特定の企業に依存することなく事業を展開しております。2020 年度決算短信に記載されている 2019 年度、2020 年度の売上 TOP となる顧客の売上比率は、それぞれ 24.1%、18.1%となります。毎年売上上位の顧客は入れ替わっており、特定の顧客に対して強く依存する事業形態とはなっておりません。

なお、現在年間 100 社前後の顧客から案件を受注しており、そのうち新規クライアントは 40%前後を占めております。多くの企業様に AI ソリューション事業を展開し、特定企業に依存しない強い会社を引き続き作り上げて参ります。

⑤代表がインタビュー等で 10%成長をめざすと発言していますが、マザーズ市場のトップライン、成長率としては低くないでしょうか？

各インタビューで合わせて説明しております通り、当社は直近１，２年の間は AI 案件の新しい事例作りや実績を確実に積み上げていくことを優先しております。AI 市場の成長率に対して当社の 10%成長は少ないとのご指摘はごもっともなものではございますが、10%という 2 桁成長はお約束しながらしっかりと現場に寄り添った、現場で長く使われるサービス実績を積み重ね、公開していくことで、より多くの企業に AI・DX の利用イメージを持っていただき将来の拡大期に向けて準備を進めていきます。

合わせて重点施策の１つとなるアライアンス戦略は、当社の課題でもある特定ターゲットに向けた営業戦略となります。上場後から発表しております業務提携やサービスリリースの IR にて、問い合わせベースの集客だけではなく特定事業に対する戦略的なアプ

ローチを実施すべくこちらもアライアンス先と連携して準備を進めております。

⑥現在の株価についてどのように考えていますか？

株価については市場が決めるものではありますが、当社としても日々の動きには十分関心を払っており、業績動向が将来的な株価形成につながるものと認識しております。

⑦株価対策について聞かせてください。

株式分割(分割比率・時期・実施の有無)やその他の対策につきましては常に社内で話し合いを実施しておりますが、適切なタイミングで検討してまいりたいと考えております。実施の際には速やかに公表いたします。