

2025 年 12 月期 第 2 四半期決算における主な質疑応答

Q1：2025 年 12 月期 第 2 四半期の決算状況を教えてください。

2025 年 12 月期 第 2 四半期の売上高は 23.1 億円、営業利益は 0.3 億円で、営業利益は前期比で 0.8 億円減となりましたが、損益面では、ほぼ事業計画通りに進捗しております。

2025 年 12 月期の事業計画として、上期に採用活動を行うこと、2024 年 12 月期に受注した Salesforce 新ソリューション案件で外注比率が高まること、上期で品質改善対応を収束させることから、上期の利益が抑えられ、下期に利益が増える予定となっております。

実績においても、これらは上期でひと段落しております。さらに下期からは、Lark、Gainsight といった新たなソリューションの取り扱いを開始いたします。

一方で、上期に予定していた PM（プロジェクトマネージャー）・PL（プロジェクトリーダー）の採用が、採用難易度の高まりを受けて、下期に一部を延伸しており、現在、グループ含めた対策を打ち、PM・PL の採用に注力しております。当社の強みはエンジニアを抱えるパートナーとのつながりですが、新たに採用した PM・PL とプロパーのエンジニア、そしてパートナーのエンジニアを組み合わせ、案件を推進することで、全社の人員数に問わず、トップラインの売上を伸ばしていく方針です。

2025 年 12 月期 第 2 四半期の決算状況の詳細につきましては、説明動画とその書き起こしを公開しておりますので、ご参照ください。

動画：<https://irp-system.net/presenter/?conts=01jzham7rj0zzrrtbzqzjmab7c>

書き起こし：<https://ssl4.eir-parts.net/doc/4178/tdnet/2676422/00.pdf>

Q2：新卒採用及び中途採用の状況について教えてください。

2025 年卒の新卒採用は、親会社である株式会社 Orchestra Holdings のデジタルトランスフォーメーション事業のセグメントとして共同で行っており、全体研修後に適性を踏まえて配属いたしましたが、当社への配属はありませんでした。2026 年卒についても、同様の形式を予定しております。2026 年卒の当社への配属数は未定ですが、配属があっても若干名程度となります。

中途採用については、2024 年 12 月期第 4 四半期には IT コンサルティング事業/マーケティング・テクノロジー事業/データ事業の新規事業の体制強化を、2025 年 12 月期第 1 四半期には営業体制の強化を主としておりました。現在、特に注力しているのはデリバリ体制の強化で、PM・PL の採用を進めております。デリバリ体制については、当初は上期での採用を目指しておりましたが、採用マーケットにおける競争力が一層高まる中、採用難易度が徐々に高まっていることを起因として、一部の採用スケジュールが延伸しております。この状況に対して、当社の株式会社 Orchestra Holdings グループ内のリソースを活用しております。グループ内の人材紹介会社に協力を仰ぎ、またデジタルマーケティングの会社のノウハウを活用し、SNS を通じた採用活動にも取り組んでおります。その他、シニア層の活用、リファラルの推進にも取り組んでおり、2025 年 3 月に求人を開始して以降、7 月までで 73 名からの応募がありました。第 3 四半期に入社いただく方も控えておりますが、引き続き PM・PL の採用を継続しております。

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、12 社との統合を経て規模を拡大してきており、2025 年 8 月には Coznet 合同会社の持分を取得し、ERP 事業/ IT コンサルティング事業の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。

なお、Coznet 合同会社は、世界中で 42,000 を超える顧客実績のあるクラウド ERP である「NetSuite」を中心に、ERP の導入支援、運用支援を展開しております。Coznet 合同会社を当社グループに迎え入れることで、IT コンサルティング事業の展開の加速につながります。上流工程へ進出し、そこからお客様の課題解決につながる当社のソリューションへ展開していく流れを進めることが、当社グループの企業価値に資するものと考えております。

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、2024 年 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。