

2026 年 3 月期 第 2 四半期 決算説明会（2025 年 11 月 26 日開催）質疑応答要旨

Q. 通期業績予想では前期比で 5 %の成長率としていますが、一方で、通期業績予想に対する進捗は営業利益で 71.6%となっており、上振れ余地はありますでしょうか。

A. 今期は、下期に計上を見込んでいた受注案件について一部、前倒しで上期に計上されたこともあり、従来、弊社に見られた業績の下期偏重は緩和されると想定しているものの、通期の売上高業績予想については達成できていると考えていますが、現状の内外環境が不透明な状況であり、着地の見通しについては、変動要因が多いことから精緻な見通しを立てられる状況ではないと考えています。

営業利益以下各利益につきましても、売上高着地が不透明であることに加え、プロ人材の採用、情報システムの整備、新規事業開発や M&A などの投資に積極的に取り組むことを考えており、現時点では、投資総額がどの程度になるか、まだ固まっていません。そのため、業績予想は据え置きとしている次第ですが、売上高同様に現在公表している通期の各利益業績予想についても達成できるものと考えています。

Q. 地方自治体取引数について、203 地方自治体と、1 Q 時点からあまり増加していないようですが、原因は何かあるのでしょうか。

A. 今期は、今まで取引がなかった大規模政令指定都市の他、地方中核都市との取引が開始されています。引き続き、取引地方自治体数の拡大を図っておりますが、上期は、既存取引地方自治体とマイナンバー関連、戸籍法改正関連に加え、給付金や市民課業務の受注、所謂「アップセル」に注力していたことから、取引地方自治体増加が鈍化しましたが、逆に既存取引先とのパイプが太くなったと考えています。

Q. 長期案件の獲得進捗を教えてください。

A. 従来、スポット案件の比率が高かったことを踏まえ、スポット案件への依存度を減らすべく「体質改善」に取り組んでおり、現時点では、業務請負契約全売上高の凡そ 5 割～6 割を占めるまでに至りました。今後、内外環境の変化などにより、大型スポット案件の受注、若しくは、受注を想定していた案件の規模縮小などの変動が想定され、この比率も変動することが予想されますが、「ストック型」への「体質改善」が確実に進捗していると考えています。

Q. 中核人材採用についての進捗を教えてください。

A. 2025 年 9 月末時点で 380 名弱が在籍しています。今後は、中核人材の他に情報システム、業務企画を始めとする管理部門の中核人材の採用も併せて進めていきたいと考えています。

以上