

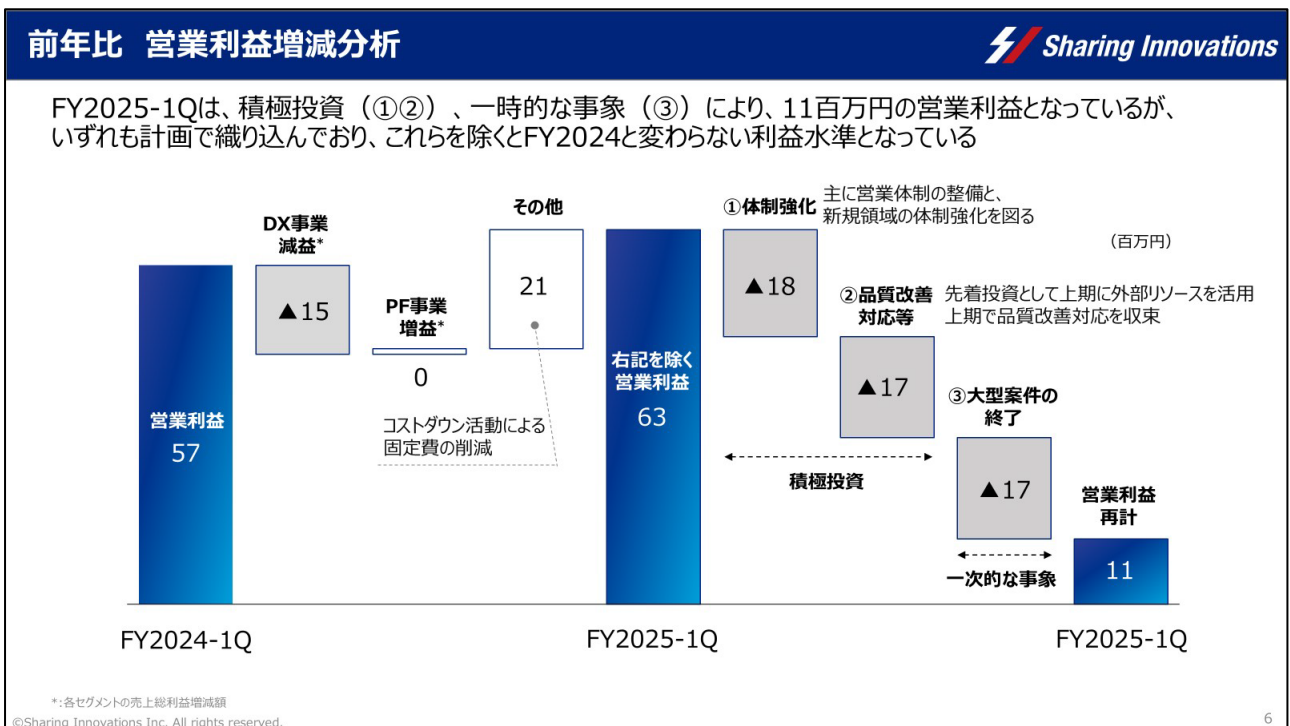
2025 年 12 月期 第 1 四半期決算における主な質疑応答

Q1：2025 年 12 月期 第 1 四半期の決算状況を教えてください。

2025 年 12 月期 第 1 四半期の売上高は 12.2 億円、営業利益は 0.1 億円で、営業利益は前期比で 0.5 億円減となりましたが、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、これらの投資を実行しており、計画通りに進捗しております。



なお、決算補足説明資料 (<https://ssl4.eir-parts.net/doc/4178/tdnet/2614520/00.pdf>) の 6 ページ目で、前年比の営業利益の増減を分析しております。①体制強化、②品質改善対応等の積極投資、③大型商談終了の一次的な事象を除くと、2025 年 12 月期 第 1 四半期の営業利益は 0.6 億円となり、前年と変わらない利益水準となっております。

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す。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 年の第 4 四半期以降、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推進者、受託開発の専任営業、プロジェクトマネージャー/プロジェクトリーダー等、組織をリードできる人材の採用を進めております。

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。