

## 2025 年 12 月期 第 3 半期決算における主な質疑応答

Q1：2025 年 12 月期 第 3 四半期の決算状況を教えてください。

2025 年 12 月期 第 3 四半期の売上高は 33.8 億円、営業利益は 0.6 億円で、前期比で、売上高は 12%、営業利益は 65%の減少となりました。下期にかけて利益が増加する計画でしたが、外部環境の変化を受け、Salesforce 領域、SES（パートナー）領域が減益となり、新規事業領域が伸長するも、当初の計画を下回る見込みとなりました。（Q2 の通り、2025 年 11 月 14 日に業績修正を行っております。）

売上面では、SES（パートナー）領域の影響が大きくなっております。業界で内製化が進展し、専門性の高い市場へニーズがシフトしたことで、レガシー、ロースキル領域の市場ニーズが減少し、当社の売上も減少いたしました。ただ、営業体制を強化したことで、直近は当社への引き合いが増加しております。

利益面では、Salesforce 領域の影響が大きくなっております。中小企業向け CRM 市場、マーケティング・オートメーション市場の成長が鈍化しており、前年より中堅・エンタープライズ向けに軸足をシフトしてまいりましたが、案件の難易度・サイズアップが加速し、難易度・サイズに対応できるプロジェクトマネージャー（PM）・プロジェクトリーダー（PL）の必要性が増しております。それに伴い、PM・PL の不足から当初の計画より案件数、売上高が減少いたしました。また上期には、品質面のリスクも顕在化し、無償対応による機会損失が発生いたしました。一方で、紹介によらない当社の直接商流での案件獲得が進むなど、営業面では成果も出ております。

Q2：2025 年 11 月 14 日に発表した業績修正について教えてください。

Q1 の通り、外部環境の変化を受け、Salesforce 領域、SES（パートナー）領域が減益となり、新規事業領域が伸長するも、当初の計画を下回る見込みとなり、2025 年 11 月 14 日に業績修正を行いました。修正した 2025 年 12 月期の業績予想は、売上高 45 億円、営業利益 1 億円となります。

今後の方針として、PM・PL を採用することで、Salesforce 領域では中堅・エンタープライズ向けの案件により対応できるようになりますが、採用市場での PM・PL の採用難易度の高まりを受けて、継続して採用活動を行うものの、Salesforce 領域以外で新規事業強化やコストダウンの推進を進め、採用によらない収益改善の施策にも取り組む方針です。

新規事業領域では、今年より注力しているデータ事業、IT コンサルティング事業が前年比で伸長しております。データ事業では案件数が増加し、パートナーエンジニアと協働して、案件を推進しております。IT コンサルティング事業では、2025 年 8 月に M&A で Coznet 合同会社をグループに迎え入れ、ERP 領域を強化いたしました。プロパーのエンジニアをアサインすることで、こなせる案件も増えるため、成長率の高い新規事業へ社内リソースをシフトしてまいります。また ERP 領域では採用も推進し、新規事業領域全体の強化を図ってまいります。

また、コストダウンの面では、現時点で賃料や社内で利用している各種システムのライセンス費用等の見直しに着手しており、2026 年には、2025 年比で約 1 億円の固定費削減を見込んでおります。

なお、既存事業については、Salesforce 領域では、単に 1 つのシステムを導入して終わりではなく、導入したシステムの追加開発や別システムの導入など主要アカウント内を拡大する戦略に切り替え、その業務知見を活かした効率的かつ低リスクなデリバリを実施してまいります。またスキルを応用、横展開できる新たなソリューション商材（Lark、Gainsight など）の取り扱いも拡大いたします。さらに、2025 年 7 月の組織変更でエンジニアの体制をプール制に変更したことで、柔軟なアサインを可能とし、高い稼働率を継続してまいります。SES（パートナー）領域では、内製化が進む中でも市場ニーズの強い体制（1 名ではなく 5～10 名のチーム）提供を主眼に、浅い商流での体制提供の SES を推進する方向へ主軸を転換し、商流の深い単独提供の SES は極力避ける方針です（商流の観点では、より収益性が高く条件面でも柔軟性のある浅い商流を、人数の観点では、市場から求められている 5～10 人体制を主軸といたします）。また、市場ニーズが高い専門性領域（AI やデータ 等）に対応可能なパートナーエンジニアの開拓を強化してまいります。

Q3：業績修正を受けて、2024 年 5 月 15 日に発表した中期経営計画がどうなるのか教えてください。

現在、2026 年 12 月期の予算を策定しており、2024 年 5 月 15 日に発表した 2025 年から 2027 年までの中期経営計画についても見直しを行っております。2026 年 2 月 13 日予定しております 2025 年 12 月期の決算発表と合わせてお知らせいたします。

Q4：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。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、引き続き PM・PL の採用を継続しております。

Q5：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。

**【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。