

## 2026年3月期 決算説明会（2026年5月25日開催）質疑応答要旨

Q. 中期経営計画の成長率が5%としている理由と、営業利益率が8.3%と変わらない理由を教えてください。

A. 2027年3月期から2029年3月期までの3カ年を対象とする中期経営計画につきましては、短期的な利益の最大化よりも、2030年3月期以降の更なる成長に向けた持続的基盤の強靱化に重点を置いていきます。

2030年3月期を期間設定の節目とした理由は、外部環境、就中人口構造の変化を見据えた事業基盤・体制整備を、2030年3月期までに着実に構築する必要があると考えていることが背景にあります。このような背景より、2027年3月期は業容拡大と2028年・2029年の準備と企画、2028年3月期及び2029年3月期は次の成長に向けた基盤固めの実行期間として位置づけ、それを踏まえ、さらに昨今の米国・イランの紛争による先行き不透明感が高まる経済情勢を鑑み、売上高については、2027年3月期に前期比10%の成長を計画し、その後の2028年3月期及び2029年3月期については、それぞれ概ね5%程度の成長と設定しました。

売上高成長率については、主力の地方自治体向けBPO事業における業務領域の拡大及び取引地域の拡大、民間BPOの育成の他、製造系人材サービス事業の多様化、即ち派遣業務専一からの脱却を推進するなどにより達成可能と考えています。

一方、営業利益率については、計画期間を通じて8.3%と横ばいで設定していますが、これは、成長のために必要な先行投資を継続的に実施した場合に、確保すべき営業利益率として設定し、利益率の改善については、引き続き効率的運用などに鋭意努め向上を図ってまいります。

Q. 前期時点の中期経営計画では2028年3月期の取引地方自治体数は240とされていましたが、今期計画では2029年3月期で220と減少しています。その要因を教えてください。

A. 取引地方自治体数につきましては、予めから数値を公表した期の過去3年間の取引実績を以って算出しています。今期につきましては、コロナ禍下に受注した福利厚生関連案件などが計上対象から外れることが想定されるため、2027年3月期では、ある程度減少することが想定されます。また、今後は、既存取引先である地方自治体との取引拡大、即ち業務領域の拡大、住民窓口業務などの長期案件の受注推進を優先し、未取引地方自治体営業開拓は、適正な収支確保、取引の継続性有無を判断しながら引き続き推進したいと考えています。

以上から、取引地方自治体数については、2029年3月末では、220となる見通しです。

Q. 世界経済の不透明感（地政学リスクや資源価格高騰等）が業績に与える影響について教えてください。

A. 現時点におきましては、当社グループ事業への直接的な影響は顕在化しておらず、公共分野・民間分野ともに概ね大きな変化は生じていません。

しかしながら、今後は、イラン情勢の膠着化による原油価格高止まりなどにより、企業のコスト抑制意識の高まりや投資意欲の減退といった動きが発生する可能性が十分に考えられ、民間企業向けBPO案件では、案件開始時期の遅延や規模抑制、製造系人材サービス事業では、クライアントによる大幅な減産

などにより受注量が大幅に減少することが想定されます。今般作成した中期経営計画の成長率については、これらのシナリオを踏まえた保守的な計画としています。

Q. 業績予想について、売上高は10%成長に対し営業利益は5%成長となっておりますが、営業利益が二桁成長を見込んでいない要因を教えてください。

A. 営業利益の成長率が売上高に比べて抑制されている主な要因は、将来の持続的成長に向けた先行投資を織り込んでいるためであり、具体的には下記3点となります。

- ①堅牢性を追求してリスクレジリエンス強化を目的に情報システムなどのインフラ整備に取り組む。
- ②並行して、業務運用、営業、内部業務などにおいてAIを始めとするIT技術を積極的に取り入れたBPRを推進する。
- ③さらには新規事業開発、新規業務開発への投資を積極的に実行する。

なお、②のAI導入、特に主力である地方自治体などの官公庁BPO案件に対してAIの導入を行うには、慎重且つ入念に考慮し、準備を行い進めるべきであり、研究開発を行うとともに業務改善を推進して競争力の向上を図る必要があります。考慮すべき代表的な事項として、まず、当社が受注するのは、入札等において価格などの比較優位性を訴求できなければならず、そのためのコストダウンと安定運用などについての「研究開発」を行う必要があります。さらには、AI活用に伴う個人情報や知的財産権の保護などコンプライアンスやモラル等の課題を完全にクリアしなければ、導入できないと認識しています。そのため、導入・普及を実現するには、それらに要するコストも相応に考慮して、今般の中期経営計画を策定しています。

Q. 中期経営計画期間において、地方自治体BPO市場は拡大する見通しでしょうか。市場成長において懸念点はないか教えてください。

A. これまで事業地域の拡大に努めてまいりましたが、一方で、当社が受託できる業務領域についても多様化が進んでいます。このような足元の当社実績を鑑みると今後も当社が受注可能な業務の規模・範囲ともに拡大していくものと考えています。こうした背景を踏まえ、市場全体としても一定の成長が継続するのではないかと考えています。

Q. M&Aの方針として、対象領域や規模感、想定時期やシナジーなど公表できる範囲で教えてください。

A. 具体的な内容の回答は差し控えさせていただきますが、持続的成長のための事業ポートフォリオの改革と成長基盤の再構築であり、それを推進するためのM&Aと位置付けています。方向性としては、①新規事業を組み入れた業容拡大、②官公庁・民間BPO業務の業務領域拡大を主な目的としたM&Aやアライアンスなどを検討しています。

Q. 入札段階における価格競争は厳しいのでしょうか。また、そのような環境下においても、貴社のオペレーション能力や業務運営力を背景に、価格水準が維持されているという理解でよろしいでしょうか。

A. 一般競争入札案件において、入札参加した案件が100%落札できるわけではないので、依然として価格競争は厳しい状況と思われます。

また、当社の競争力について、一概に強い・弱いとは申し上げられませんが、前期は、計画した売上高と売上総利益を達成し、それ以上の受注を確保できたことを考えると、相応の競争力は保持していると考えています。

当社は、主に入札価格の優劣を以って落札先が決まる競争入札だけでなく、過去の実績や提案内容などにより、落札先が決められると思われる指名競争入札やプロポーザル入札案件の受注比率も高いことから、クライアントである地方自治体様から一定の評価を得られていると考えています。

以上