

2025年9月期 通期 決算説明会 質疑応答

日時:2025年11月6日(木)15:00-16:00

登壇者:代表取締役 執行役員社長 舟橋孝之、取締役執行役員 CFO 藤本茂夫、執行役員 発生川 心

決算説明会の主な質疑応答の内容です。内容につきましては、ご理解いただきやすいよう、部分的に加筆・修正しております。回答はすべて代表取締役の舟橋が行いました。

質問1:公開講座のオンライン受講者数が減少している要因を教えてください。

回答1:1つは生成AIの台頭が挙げられます。昨年は生成AI入門編が好調でしたが、今年は少し伸び悩みました。生成AIの活用だけでなく、業務活用等より上位概念からの提案が必要だったと考えています。その他内部要因が複数あると考えており、その対応策として今年度はオンライン研修のラインナップを増やす、講師派遣とセットで提案する等、売上獲得の幅を広げてまいります。

質問2:ITサービス事業で、Leafカスタマイズ売上は減少しているが、リカーリングが好調。今後リカーリングの単価設定を上げる等で、売上増加の見込みはありますか。

回答2:単純な値上ではなく、付加価値をつけて単価を向上することは可能と考えます。例えば、今後Leafは生成AIの活用基盤としての機能も追加していく予定のため、Leafの機能向上によるカスタマイズを含めたアップセル施策は可能です。エンジニアだけでなくコンサルタントも含めて開発検討していきます。

質問3:ITサービス事業のカスタマイズの見込みは厳しいので、リカーリングを伸ばしていくという考えですか。

回答3:Leafのカスタマイズもリカーリングも両方伸ばしていく、という考えです。決算説明資料P.22に記載がある「Leaf AI人事評価支援システム」のリリースも予定しています。また、Leafのデータベースはシングルテナントでセキュリティに強い点も評価されています。今年は昨年よりもエンジンをかけて、確実に成果を取りに行きたいと考えます。

質問4:決算説明資料P.28に132億円の積極的な成長投資を計画とあるが、内訳を教えてください。またM&Aについて具体的な内容があつたら教えてください。

回答4:132億円の内訳は、80億程が人材投資、残り50億程がM&A投資を目安に考えています。M&A先は、あらゆる先を検討しているが、例えばコンサルティング企業やエッセンシャルワーカー向けの教育サービスを提供している企業等を検討しています。

以上