



2024年6月11日

各 位

キーウェアソリューションズ株式会社
代表取締役社長 三田 昌弘
(コード番号：3799 東証スタンダード)
問い合わせ先 経営企画部 広報IR室長 北川 久美子
(電話 03-3290-1111)

2024年3月期決算説明に関する質疑応答集

2024年3月期の決算説明に関し、決算説明会などにおいて皆さまからお寄せいただいたお問い合わせおよび当社からの回答につきまして、主なものを以下の通りお知らせします。

本開示は、市場参加者の皆さまのご理解を一層深めることを目的に当社が自主的に実施するものです。ご理解いただきやすいよう、一部表現の変更、および修正・加筆を行っております。

<ご参考>

2024年3月期 決算説明資料

<https://www.keyware.co.jp/ir/library/pdf/kimatsu240522.pdf>

2024年3月期 決算説明動画 ※ 配信期間：2024年12月31日

<https://irp-system.net/presenter/?conts=01hxqt5cmb9atvkg7djffcp6ne>

Q 1. 2024年3月期において、SI事業の営業利益が改善した主な要因を教えてください。また、当期もこの傾向が継続する見込みでしょうか。

A 1. 2023年3月期は、2022年3月期に発生した不採算案件の影響で費用が増加し営業利益が低下していましたが、不採算案件の収束に伴い、2024年3月期は営業利益が改善しました。当期においても、不採算案件を抑制していくとともに、付加価値の高いサービスの提供や生産性の向上などに取り組むことで利益率の向上を目指していきます。

Q 2. システム開発事業において、2024年3月末の受注残高が2023年3月末を下回った要因を教えてください。また、SI事業では受注残高が上回った要因を教えてください。

A 2. システム開発事業においては、複数年にわたる大型案件の一部が前期(2024年3月期)に納期を迎えたため、2023年3月末に比べて受注残高が減少いたしました。当期(2025年3月期)においては、前期を上回る受注高を計画しております。SI事業においては、前期下期からスタートした基幹システム構築案件など期をまたぐ大型案件が増加したことから、受注残高が増加いたしました。

Q 3. 2025年3月期の売上高予想値の達成可能性について、どのように見えていますか？

A 3. 売上高の予想値は、各部門がお客さまからヒアリングした情報や人員の配分状況などを分析し、全社で集約して実現可能性を慎重に検討しております。また、当期の売上高予想値は、中期経営計画に基づき戦略的に案件を受注していくことも重視しております。当期は、良好な受注環境を見込んでおりますが、市場の変動や外部環境の影響を受けることもあるため、引き続き状況を注視し、

柔軟に対応していきます。

Q 4. 中期経営計画において、最終年度の数値目標のうち、新領域の計画はどの程度を占めていますか？

A 4. 5カ年中期経営計画「Vision2026」では、既存事業の需要継続が見込まれることから拡大をはかるとともに、将来のIT投資需要の変化を見据え、新領域への参入や新サービスの創出に取り組んでおります。最終年度の数値目標においては、既存事業の成長が大きな割合を占めており、新領域の業績貢献は一定程度計画しておりますが、現時点では限定的であると見込んでおります。引き続き、新領域の育成と成長に向けて適切な投資を行うことで、長期的には新たな収益の柱とすることを目指してまいります。

Q 5. グループ内の医療ソリューション事業を集約した背景として、市場の需要が高まっているといった理由があるのでしょうか。

A 5. 当社グループでは前期まで、当社およびグループ子会社のキーウェア北海道株式会社、キーウェア西日本株式会社、キーウェア九州株式会社がそれぞれ地域に根ざした医療ソリューションの提供に努めてまいりました結果、各社は地域ニーズに応じた独自のソリューションを開発・提供するなど異なる強みや特色を有しておりました。この度、グループ全体での提供価値を最大化し医療ソリューション事業のさらなる拡大をはかるため、各社のリソースを集約いたしました。

需要動向については、政府方針である「医療DX令和ビジョン2030」において、全国医療情報プラットフォームの創設、電子カルテ情報の標準化、診療報酬改定のデジタル化などが推進されています。医療分野においてはデジタル化の遅れが指摘されていますが、これらの取り組み推進により、医療機関におけるデジタル化が加速し、医療ソリューションの需要が高まるものと見込んでおります。また、データ活用により、健康や介護分野の拡大も見込んでおります。

Q 6. 医療ソリューション事業の内容を教えてください。

A 6. オーダリング・電子カルテシステムを基盤とし、検査部門、栄養部門、医事部門、リハビリテーション部門などの各医療部門向けにソリューション提供を行っています。自社開発のソフトウェアパッケージ「Medlasシリーズ」などのほか、パートナー企業の製品も取り扱っております。これらの製品を組み合わせ、コンサルティング・システム構築・導入・運用・評価改善まで一貫したトータルサービスとして提供しています。

医療ICTソリューションの詳細は、当社ウェブサイトをご参照ください。

https://www.keyware.co.jp/products_solution/object/medical.html

Q 7. IT業界全体で人材不足が問題となっておりますが、人材確保はどのような状況でしょうか。

A 7. 新卒採用市場における競争が激化していることに加えて、IT業界では技術革新のスピードやデジタル化の進展に伴い、高度なスキルを持つ人材の需要が急増しています。このような状況において、当社グループでも人材確保は重要な課題となっております。

人材確保の取り組みとして、新卒採用や中途採用では、多様なアプローチにより優秀な人材の確保に努めています。また、職場環境の改善や社員のエンゲージメント向上に取り組み、社員の定着率の向上や社員一人ひとりが持つ潜在能力を最大限に引き出すことを目指しています。このような取り組みにより、現時点においては、当期業績予想の達成に向けた人材を確保できていると認識しております。引き続き、優秀な人材確保に向けた取り組みを進めていくほか、人材確保が厳しい状況においても、IT活用による業務効率化や生産性の向上、社員のスキルアップといった多様なアプローチを通じて、持続的な成長を実現するための取り組みを進めてまいります。

以上