



2025年1月17日

各位

会社名 株式会社オービーシステム  
代表者名 代表取締役社長 豊田 利雄  
(コード番号：5576 東証スタンダード市場)  
問合せ先 取締役管理本部長 杉本 繁治  
(TEL 06-6228-3411)

### 2025年3月期第2四半期決算 質疑応答集

2025年3月期第2四半期の決算説明につきましては、2024年10月24日(木)に決算短信を公表し、11月1日(金)に決算説明会を、また11月12日(火)に個人投資家向け説明会を行っております。

説明会においては、決算短信と同時に公表した2027年3月期までの『連結中期経営計画』につき合わせて説明をしております。

その際に皆さまからいただいたご質問、及び当社についてよりご理解いただけるよう、追加説明項目を想定し質疑応答の形式で以下の通り取りまとめました。本開示は、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、及び加筆・修正を行っております。

#### <ご参考>

2025年3月期第2四半期 決算短信

[00.pdf \(eir-parts.net\)](#)

決算説明会動画(11月1日)

[ライブ配信動画](#) | [ブリッジサロン](#)

個人投資家説明会動画(11月12日)

[株式会社オービーシステム 個人投資家向けオンライン説明会](#)

#### 【第2四半期業績及び今期の見通しについて】

Q1 2025年3月期2Qは前年同期比増収増益の結果となりましたが、どのように評価していますか。

A IT業界における旺盛なシステム開発需要に対し、開発人員増や外注活用を推進することで順調な受注拡大につながり、売上高が大きく伸長いたしました。また、上期は新入社員倍増、連結に伴うM&A手数料、のれん償却により販管費が大幅に増加いたしました。その影響を吸収しながら前年同期を上回る利益額を確保いたしました。

Q2 期初計画に対し、どの部分で特に好調に進んでいるか教えてください。また、下期もこの状況が続くか、さらなる拡大があるか、教えてください。

A 4事業部門とも前年同期を上回る実績を残しております。特に金融部門において生保のIT投

資ニーズの拡大から業績が大幅に伸長しました。なお、連結した H&T 社の業績は産業流通部門の伸長に寄与しております。

システム開発需要は引続き高いことから、下期も同様の状況は続くと考えております。

**Q3 連結決算になり前期比が見えなくなっています。比較する指標がありませんか。**

今上期の単体の数字を前年同期と比較すると

売上高 3,618 百万円 (+10.7%)、売上総利益 679 百万円 (+22.6%)、販管費 392 百万円 (+25.7%)、営業利益 286 百万円 (+18.6%)、経常利益 300 百万円 (+12.0%)、当期利益 254 百万円 (+38.6%) と順調な進捗となっています。

【中期経営計画、成長戦略について】

**Q4 3年で連結売上高 100 億円、営業利益率 10%の計画ですが、達成に向けての自信と課題を教えてください。**

A 当社の強みとして、売上の半数以上を長年のシステム開発実績を有する日立製作所グループからの継続案件や運用保守案件が占めており、安定的な経営基盤を確立しています。長年のシステム開発実績を積み重ね、継続案件及び新規案件の受注及び拡大を図り、それと同時に人材体制の強化も推進することで、目標数値を達成できると考えています。また、既存顧客とのパートナーシップの強化による事業領域拡大および資本業務提携による事業拡大の推進、DX 関連分野をはじめとする新分野に係る案件獲得を課題と認識し、今後注力してまいります。

**Q5 中期経営計画におけるトップラインの成長は3年間で45%であるのに対して、営業利益以下は70%以上の成長と見積もっている理由を教えてください。**

A 当社の受注案件は安定的な取引が多く、営業コスト等もかからないため、原価率を考慮するとこの規模の利益が見込まれます。単価交渉も進めており、ある程度継続して効果が見込まれることから、利益に対する割合が大きくなると考えられます。

**Q6 26年にはグループ連結、外注パートナー合わせて1,300名以上の目標ですが、業界全体で人手不足の中、人材確保に向けた施策は何かあるのでしょうか。また、人員増加後はどのように高位平準化していくのか、計画はありますか。**

A 簡単ではありませんが、今期の新卒採用を拡大し、また H&T 社を連結したように、地道に活動を続けてまいります。退職率も高い業界ではありますが、当社は相対的に低く、今後さらに教育・研修制度を充実させリスクリングを図るとともに、処遇改善も図り開発力の向上に努めてまいります。

**Q7 売上高 100 億円にもっていくのは難しいと思われます。拡大の二つのテーマがあるとのことですが、既存事業では現状の 70 億からどのくらい伸ばせると考えていますか**

A 単体では期初に公表した単体中計の数字で、CAGR8%で85億円を見込んでいます。100億円まではそれにプラスして15億円程度は必要です。札幌(H&T社)で3億円弱ですから、

毎年1社~2社の拡大が必要です。ただし無理をすると歪が出てきますので、状況を見ながらM&Aを進め、シナジー効果による売上増加にもつなげていきたいと考えています。

【資本提携（M&A）、業務提携について】

Q8 M&Aの目的は何ですか

A スキルを持った人材をいかに確保するかが最大の目標です。既存取引先との関係性強化、新規取引先の拡大のためには即戦力となる人材の確保が重要となりますので、スキルや豊富な経験を持つ人材を確保することを第一の目的とし、M&Aを行う会社を選定しています。

Q9 M&Aのターゲットをどう考えていますか。例えば金融に強い先など。

A 特に金融にこだわってはいません。金融より産業流通、今後は社会公共が増えていると考えています。かなり有望です。

M&A先を業種でというのは難しく、来た案件を慎重にチョイスすることが肝心です。

Q10 MILIZEの特徴はどのようなところですか。新しい客層等想定されていますか。

A MILIZE社は金融系に強いAIの会社であり、当社も金融系の顧客が多いことから、MILIZE社のソリューション・技術を適用することなどを提案できるようになっています。

また当初から想定していた当社の医療パッケージにも適用して底上げを図ることも計画しています。

金融系としては市況予想や動態分析などの技術を持っており、それらを活かしてマーケティングなどにも活用することで、差別化を図っています。

Q11 コリアファステックの特徴はどのようなところですか。

A 金融・生保においてマイグレーションが増えており、これを効率的に移行させるツール群を多く持っている会社です。韓国で金融機関導入の実績があり、今は上流でマーケットリサーチ、POCを共同で始めています。当社が韓国へ進出するというのではなく、ツールを当社の顧客に紹介し使っていただく目的です。MILIZE社と同様に資本提携ではなく業務提携です。

Q12 AIを導入することで医療分野ではどこが使いやすくなるのですか。富士通とは競合しないのですか。

A 医療分野で臨床検査パッケージに組み込むことで、例えば両手がふさがった状態でも音声認識等で指示を行うことで検査効率を上げるためのインターフェイスを提供できます。専門用語があり難しかったのですがAIの利用で判別することができるようになります。

富士通とは取引はありませんが棲み分けができていて競合はしないものと思っています。

【会社概要、会社の特徴、上場について】

Q13 セグメントはシステムインテグレーション単一とのことですが、CLIPはパッケージ販売です

か？

A CLIP は自社パッケージですが、パッケージを販売するだけでなく、導入の際に相手先に合わせて一定程度の開発は行います。また導入後の保守対応、更新の際の開発需要等があります。CLIP は代理店も活用しますが直接取引です。この分野において一定のニーズは確保しているものの、拡大を図るため、今回 AI を付加することで差別化を図り付加価値をつけて新しいところへチャレンジしており、成長を期待しています。

Q14 強みと弱みを教えてください

A 強みは、日立 70%、三菱 10%と取引先が安定しており、継続して旺盛な需要があることです。それに応じて業績を伸ばしていくことが可能です。  
弱みは、新入社員を中心とした早期戦力化のスピードが上がりきっていないことです。昨今の新しいテクノロジーに対して、早期戦力化を加速させていく必要があると認識しています。

Q15 株主異動：オービック、日立ソリューションの持株はどうなっていますか。

A 両社とも上場時の売り出し時の対応として放出（日立 S 全株、オービック一部）していただきました。日立グループは保有していた取引先の株を売却する方針であったことから全株売却。オービック社はそのまま持つ方針でしたが、一部について売出しの対応だけお願いし受けていただき、その後はそのままお持ちいただいています。

Q16 上場のメリットデメリット

A まずは採用環境の改善があります。今年 4 月は 52 名と倍増し、来年も同数程度採用したいと考えており、現在すでに目は立っています。昨年に比べ倍以上に増えていますが、応募者も 1.5 倍に増え、質量とも上がったと感じています。  
デメリットは公表資料の作成、総会、決算などのため管理部門をかなり拡充したことで間接経費が上がっていることです。上場前の 30 名から 40 名へ 10 名ほど増員しました。

Q17 本社を東京に移転する予定はありますか

A 当面は考えていません。大阪本社のメリットとして、採用面で関西が有利に働きます。50 年の歴史があり、新卒採用中心で続けてきていることもあり、関西の方が希望人員が集まります。一方で東京は苦戦していますが、上場したことによる知名度アップは感じています。  
本社移転により大きく好転するものではないと考えます。

【事業環境等について】

Q18 事業環境についての感想

A 事業環境は非常に旺盛な需要が 2030 年くらいまではつづくと思われます。DX 化はまだ大企業中心であり、IT 業界は人手が足りず賄い切れしていません。システムは労働集約型であり AI ができたからといってすべてできるわけではありません。特に金融機関のシステムはミッショ

ンクリティカルでテストがかなり必要であり、人手不足は加速してゆくと考えています。事業環境は間違いなく今のペースで伸びていき、それに対応して当社はいかに人材を確保していくかが課題です。まず社内人材の強化に加え、パートナーを中心に人的ボリュームをそろえていくことが喫緊の課題だと考えています。

**Q19** 単価の引き上げは国の方策ということですが、自助努力で単価引き上げは図ってきたりしていることはないのですか。

A 単価の高い DX 案件（AI、クラウド、ビッグデータなど）の需要が増えてきていますが、それに応えきれず、そういったところを開拓していかなければならないと考えています。国の方針に対しては、当社の取引先である日立製作所グループ、三菱電機グループには理解していただいていると思い、当社もきちっと仕事をして信頼を得ていくことが重要だと考えています。

**Q20** 当社のポテンシャルに対する期待、課題の認識をお聞きしたい。

A 当社の取引先である Sier からのシステム開発に対する旺盛な需要は継続しています。これに応える形で当社も開発力強化のため採用を拡大していますが、中核となるリーダー層をいかに育てていくかが課題です。リーダーに育つのに 5 年ほどかかり、毎年 30 名ほど採用して教育しています。更に M & A を含めて開発人員をどれだけ揃えられるかが死命を制することになるため、そこに全精力を傾けています。

#### 【株価、株主還元について】

**Q21** 出来高が少ないが何か対策を考えていますか。

A 苦慮しているところです。流動性付与のためには市場に株を放出すること。オーナー、大株主も理解しており、時期等具体的にはまだ話せるところはありませんが、対策は考えています。

**Q22** 現在の時価総額についての考えを聞かせてください。

A 現在時価総額 51 億円から 52 億円、PBR で 1 倍くらい。PER が 10.5 くらいですがスタンダードの PER13 倍くらいなので 12 倍くらいには伸ばしていきたいと思っています。先程も話しましたが 3 年後売上高 100 億円、営業利益 10 億円、当期利益 7 億円の計画です。そこまでいけば時価総額 100 億円になるかと思われ、早く成長戦略で売上高 100 億円に達すれば時価総額 100 億円も見えてくると思われ。

**Q23** 株主還元方針について教えてください

A 配当での株主還元を進めていきたいと考えています。今期予想利益 208 円、今後も 25% くらい伸びていく想定で、掛け合わせると 1 株当たり配当金が 100 円、120 円となることは視野に入っています。配当性向も上げていきたいと思っており、基本的には配当中心での株主還元を考えています。

【その他】

Q24 認知度が低い何か手立てはありますか

A 確かにその通りまだ認知度は低い状況だと思います。

IR 施策で特に何かをするというより、まずは業績をしっかりと株主、投資家様の期待に沿うように上げていくこと。まずは数字で示すことが第一だと思います。そのため M&A を成長戦略の一つとして位置付けています。M&A で認知度が上がるわけではありませんが、何かオープンにできるようなものがあればディスクローズしていきます。さらに事業提携も進めていきたいと考えています。上場したことのメリットもあり、対象の案件が出てくることを期待しています。

Q25 20 代～30 代の若手社員の比率が半数以上を占めているとのことですが、高い採用力の理由を教えてください。

A 新卒採用を採用活動のベースとして、コロナ下で減員したこともありますが継続して採用を続けてきたことの結果であると考えています。特に上場後は成長を期待して今 4 月は昨年比倍増の 52 名を採用しました。離職率も業界平均を下回っており、教育研修に力を入れていることも要因の一つと考えています。

Q26 ESG、SDGS への取組について教えてください。

A 特に ESG、SDGS に取り組んでいるということではなく、当社の事業自体が社会インフラシステムのため、ESG、SDGS に繋がっていると考えています。公共はじめ金融、流通、社会と社会インフラを支えていく重要な役割を担っている会社であると自負しています。

【注意事項】

本資料で記述している内容は、決算説明の質疑をもとに要約した当社の見解であり、その情報の正確性、完全性を保証するものではなく、今後変更される可能性があります。また、将来の見通しに関する記述は、将来の結果や業績を保証するものではありません。本資料は、情報提供のみを目的として作成しております。

※この QA 集に関するご質問、その他お問合せにつきましては、下記までお願いいたします。

▼▼お問い合わせ先▼▼

株式会社オービーシステム  
東京本社 IR 担当  
電話：03-3471-9877（代表）  
メール：ir@obs.co.jp