



2024年2月22日

各位

会社名 P C I ホールディングス株式会社  
代表者名 代表取締役社長 横山 邦男  
(コード番号:3918 東証スタンダード)  
問合せ先 取締役経営企画本部長 井口 直裕  
(TEL. 03-6858-0530)

## 2024年9月期 第1四半期 決算説明に関する質疑応答集

当社の2024年9月期第1四半期決算に関して、当社で想定しておりました質問及び、これまで株主、投資家などの方々からいただいたお問い合わせ、ご意見、当社からの回答をまとめましたので、以下の通りお知らせいたします。

なお、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9月期 第1四半期決算説明資料  
[https://ssl4.eir-parts.net/doc/3918/ir\\_material\\_for\\_fiscal\\_ym12/149685/00.pdf](https://ssl4.eir-parts.net/doc/3918/ir_material_for_fiscal_ym12/149685/00.pdf)
- ・2024年9月期 第1四半期決算説明 動画  
[https://youtu.be/WVyMA6Z5w8c?si=triPm-LBau5u\\_aTH](https://youtu.be/WVyMA6Z5w8c?si=triPm-LBau5u_aTH)
- ・2024年9月期 第1四半期決算説明会 書き起こし  
[https://ssl4.eir-parts.net/doc/3918/ir\\_material\\_for\\_fiscal\\_ym12/150567/00.pdf](https://ssl4.eir-parts.net/doc/3918/ir_material_for_fiscal_ym12/150567/00.pdf)

### 【今期業績について】

- Q1. 第1四半期決算が前年同期比で減収減益であった要因について、数字を用いて詳しく説明してください。
- A1. まず子会社であった(株)リーフねっとおよび孫会社であった(株)トラッキモGPSの連結離脱影響が売上高で▲5億円強、営業利益で▲50百万円程度あります(何れもICTソリューション事業セグメント)。加えて前期第1四半期に売上計上した大口案件として、プロダクト/デバイス事業セグメントで売上2億円強の案件と、ICTソリューション事業セグメントで売上1億円の案件がありましたが、何れもスポット的な事案であったため、今期はその反動で減収となったものです。したがって、斯かる特殊要因を除いたベースの部分では、事業セグメント別の業績でも説明した通り、夫々の事業において堅調に数値を積み上げております。

Q 2. 年間計画の達成見通しについて、第 1 四半期終了時点での年間計画進捗率が売上で 23%、営業利益で 12%弱とかなり低調な状況ですが、年間計画は達成できるのでしょうか？また具体的にどうやって達成するのかを教えてください。

A 2. 第 1 四半期における大口の前年比要因については、今期の予算策定時に既に織り込み済みです。今期の計画は既に公表しております通り、売上高では上期 126 億円、通期 263 億円、営業利益では上期 630 百万円、通期 1,510 百万円と下期偏重となっております。さらに、四半期単位でも売上高、営業利益は第 2 四半期が第 1 四半期を上回る計画となっております。したがって、第 1 四半期は期初計画を上回る実績となったものの、期を追うごとに目線が上がる年度計画としていますので、コアの安定事業の着実な業績伸長に加えて、各事業セグメントで進めている新しい取組みによる売上などを加えて、年間計画を必達してまいります。

Q 3. 前年対比で利益率の低下が著しいですが、改めて利益率の高い(株)リーフネットをなぜ売却したのですか。売却によってグループ全体の企業価値を棄損したことになるのではないのでしょうか。

A 3. (株)リーフネットはB to Cの事業を展開しておりますが、P C Iグループのその他の事業会社は全てB to Bの事業を手掛けています。これまでもグループ企業間のシナジーは働きにくい状況が続いておりましたが、今後についても期待が乏しいことから、双方の合意に基づいて連結対象から外れることとなりました。残った事業は全てB to Bに色分けされることになり、まさに「選択と集中」に伴ってグループ全体の企業価値は逆に高まっていくと考えております。

Q 4. 前期は「(株)ソードの組込P C・コントローラーの製造における部材の仕入価格が高騰、販売価格改定の交渉が遅れ、売上総利益率が低下」ということでしたが、今期は改善傾向にあるのでしょうか。

A 4. (株)ソードの業績に関しては、前期の下期より改善傾向にあります。当期第 1 四半期においては、前期第 1 四半期に売上を計上したスポット案件の反動や低採算案件の見直し等で売上高は減少したものの、仕入価格や為替相場の変動を販売価格に転嫁する取組みも奏功し、売上総利益は+25%増加、売上総利益率は+8 ポイント改善いたしました。今後も販売価格/仕入価格の双方において、顧客・取引先との弛まぬ折衝を続けて、売上総利益率の改善に努めてまいります。

Q 5. 自動車関連を拡大していくとの計画で第 1 四半期も好調だったということですが、売上高はどの程度増加しているのでしょうか。

A 5. エンジニアリング事業セグメントの売上高に占める自動車関連売上高は 19%程度です。前年同期比で約+20%の増収となっております。自動車関連エンジニアの強化に向け、限られたリソースを教育しつつ要員をシフトしております。

#### 【P C Iグループの取組みについて】

Q 6. 昨年度はグループ企業の再編があり、また今年度から新しい事業セグメントのもとでグループ経営が行われていくとの説明でした。改めて、P C Iグループとはどんな強みを有する企業集団で、こういった顧客群に対してどんなビジネスを展開しているのか、あるいは競合する企業はこういった先なのか、といった辺りを教えてください。

A 6. グループ全体としては、ソフトウェアとハードウェアの組合せでソリューションを提供できる総合エンジニアリング会社です。ハードウェアの性能を効果的なソフトウェアで機能させることで高いパフォーマンスを引き出すことが可能となりますが、P C I グループはそれらを単一企業グループで実現することができます。こういったことができる企業は、同規模程度ではなかなか見当たらないのではないかと考えています。もちろん、グループ内の各企業間の融合がまだ十分に発現されていない点は改善が必要ですが、本来はそういった強みを獲得することを目的に現在の企業グループは形成されています。

ソフトウェア分野では、自動車関連での組込みソフトウェア、あるいは金融業界や流通業界向けの一般システム開発といった領域で多くの取引を頂戴しています。Tier 2 以下での関与が多いことから、リスクを抑えながら安定した収益が確保できるビジネスです。ただし、今後、より大きな利益成長を実現するためには、特に強みとする自動車関連の組込みソフトウェアにおける技術者の増強・能力向上を積極的に進め、商流を上げることで可能な限りユーザー企業に近づいていく取組みが必要です。また、同様の考え方から、A I の画像解析技術を使ったソリューション提供や、クラウド連携のシステム開発といった新しい領域において、顧客ニーズを起点としてスピーディーな付加価値提供を実現すべく、人財投入を図っております。

ハードウェア分野では、産業向けの P C は長期間の製品供給と国内で完結するサポート体制を強みとして医療系機器や事務系機器の各メーカーから取引をいただいていますし、半導体の設計あるいは検査においても半導体メーカーと厚い信頼関係で結ばれております。課題としては、提供するモノ・サービスが単品に留まるケースが多い点です。やはり単品ではなく付随するモノやサービスを提供できなければ、創出する付加価値も限定的となります。その辺りを改善すべく、産業向けの P C では付随するサービスの取込みを、また半導体関連ではターンキーサービスの展開を夫々注力しているところです。

P C I ホールディングスとしてはこういった各社における改善策を後押ししながら、一方で上述のようなソフトウェアとハードウェアの融合による高いパフォーマンスの実現を目指し、グループ内企業間の連携を強化してまいります。

**Q 7. 半導体関連事業における L S I ターンキーサービスとはどのようなサービスですか。また、今後の当社グループの業績にどのような影響をもたらすのでしょうか。**

A 7. 一般的なカスタム L S I ターンキーサービスとは、顧客の仕様に基づき L S I 設計～試作・量産まで一貫して行い、L S I 自体を製品として提供するサービスです。(株)プリバテックの特徴としてはターンキーサービスを構成する一部の工程も請負っておりますが、セットメーカーなどが自社の製品の差別化を図るため、独自の特徴を有する L S I を必要としているものの、自らは開発・設計・製造等の専門的な知識やリソースを準備できない企業からの引合いが一般的です。(株)プリバテックは半導体の設計やテストに秀でた能力を有する企業で、それらの機能が大手半導体メーカーに評価をいただいております。それらを基盤として活かしつつ、さらに付加価値を高める取組みとして L S I ターンキーサービスの拡大を図っております。なお、最終的に製品を販売することになりますので、エンジニアの作業工数に依存しない売上と利益の向上を目指しております。

Q 8. 生成A I についてどのように取り組んでいますか。

A 8. 一昨年の ChatGPT の出現以来、大規模言語モデルをベースとした生成A I は I T 業界の中で大きな成長分野となって来ています。GAFAM や我が国の国立研究所で構築されているマルチモーダルな大規模言語モデルは膨大な時間・お金・電力を消費するものであり、当社が「挑戦」すべき分野ではないと考えております。従って、当社は、大規模言語モデルを一つのプラットフォームとして捉え、それを利活用するアプリケーションをどう作るかに主眼をおいた研究を行っています。例えば、Amazon Connect と ChatGPT を連携してコールセンターにおける顧客とオペレータの会話をテキスト化のうえ要約し、顧客管理C R M に反映させて次のアクションに結び付ける、といったソリューションを開発しています。

Q 9. (株)ソード買収時の 20 億円の時価発行増資によってダイリューションが引き起こされ、株価低迷の要因となっているとの説明でした。また、そのダイリューションを解消するために自己株式の取得を進めるとの意向も示されましたが、今後の計画として、2 億円の実行済みの分を除いて残り 18 億円分の取得を行うということでしょうか。

A 9. 今後の自己株式の取得については、具体的な取得金額や取得時期についてこれまでに正式な機関決定を行っていないので、断定的に申し上げることはできませんが、ダイリューションを解消するために一定金額の取得を行っていく必要があるのは明らかなことから、創出するキャッシュの状況や成長投資とのバランスを考慮したうえで取得を進めてまいります。

以 上