



2025 年 6 月 13 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 戸澤 正人
(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)

2025 年 3 月期 決算説明に関する質疑応答集

当社の 2025 年 3 月期決算に関して、当社で想定しておりました質問及び、これまで株主、投資家等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、修正、加筆を行っております。

< ご参考 >

- ・ 2025 年 3 月期 決算説明資料

https://ssl4.eir-parts.net/doc/3918/ir_material_for_fiscal_ym12/178451/00.pdf

- ・ 2025 年 3 月期 決算説明 動画

<https://vspm.irstreet.com/browse/index.php?code=caY0SHQxmnoj6&pr=youtube>

- ・ 2025 年 3 月期 決算説明会 書き起こし

https://ssl4.eir-parts.net/doc/3918/ir_material_for_fiscal_ym12/179938/00.pdf

【今後の業績について】

- Q1. 昨今の米国の関税政策の影響により、国内自動車業界の開発予算の縮小もあり得ると思いますが、自動車関連の案件動向に変化は生じていないでしょうか。また、今期予想にはこうした点をどの程度織り込んでいらっしゃるでしょうか。
- A1. 米国の関税政策といった外部環境の変動が事業に与える影響につきましては、私どもも常に注視しております。当社グループは市場のニーズやマクロ経済の動向を的確に捉え、それらを事業計画に反映させるよう努めております。しかしながら、ご質問いただきました米国の関税政策が、国内自動車業界の開発予算や当社グループの自動車関連案件の動向に具体的にどのような影響を、どのような変化をもたらしているか、また、今期業績予想に対してその影響度をどの程度織り込んでいるか、といった詳細につきましては、現時点では具体的にお伝えできる情報を持ち合わせておりません。引き続き、外部環境の変化には十分留意し、適切に対応してまいりたいと考えております。

Q2. 今期の計画で、ICT ソリューションがほとんど伸びていないのはなぜでしょうか。前年の大型案件があったとはいえ、成長ドライバーと位置付けているならば理解に苦しみます。かなり保守的な計画ということでしょうか。

A2. 2026 年 3 月期の ICT ソリューション事業の計画についてご説明いたします。売上高 35 億円という計画は、前期にメインフレーム関連の大型案件が集中した影響で、年換算の売上高と比較すると横ばい、あるいは若干の減少に見えるかと存じます。この点から成長ドライバーである ICT 事業の計画が若干保守的に映るかもしれません。しかし、当社ではクラウドや AI といった高付加価値ソリューションへの選択と集中を強力に推進しており、別途開示しております中期経営計画でお示した通り、2024 年 9 月期では 30 億 3,000 万円、2026 年 3 月期では 35 億円と 15%アップの計画としております。

これは中期経営計画で、ICT ソリューション事業が持続的に利益成長を牽引していくための重要な戦略的ステップであると捉えており、将来の飛躍に向けた基盤強化とご理解いただければと存じております。

Q3. 業績に季節性、四半期ごとの偏重はありますか。ある場合、その理由も含めてご教示ください。

A3. 2026 年 3 月期の計画におきましては、決算短信で開示させて頂きました通り、売上高、営業利益共に下期偏重の計画となっております。これは主に、エンジニアリング事業における付加価値の高い案件の本格化や、プロダクト/デバイス事業における官公庁案件の受注、そして ICT ソリューション事業の成長加速を下期に見込んでいるためです。一般的な過去の季節性パターンにつきましては、今期より決算期を 3 月に変更したこともあり、現時点では明確な傾向をお示しできる段階にございませんが、業界の動向等を注視し計画に反映しております。

Q4. 2026 年 3 月期の上期・下期の計画を拝見しますと、特に利益面で下期に比重が置かれているように見受けられます。この計画の達成可能性についてどのようにお考えでしょうか。

A4. 2026 年 3 月期の業績計画では、売上高もさることながら、特に営業利益で申し上げますと上期は 6 億 8,000 万円であるのに対し、下期は 14 億 2,000 万円と下期に成果を積み上げる計画となっております。この下期に重点を置いた計画ですが、各事業セグメントにおける下期の取り組みを強化することにより、十分達成可能であると考えております。

その主なポイントを順にご説明申し上げます。まず、エンジニアリング事業ですが、こちらは引き続きモビリティ関係の SDV・AD/ADAS・AUTOSAR 等の先端分野に注力すると共に、企業の基幹システムを支える ERP 関連等、専門性が高く、より付加価値の高い案件の獲得と着実な実行に一層注力してまいります。これにより、下期における収益性の向上を目指しております。

次に、プロダクト/デバイス事業については、主力の組込み PC 分野等が市場と共に回復基調にございます。これまでのコスト改善や販売価格の適正化といった利益率改善の取り組みの成果も下期にはより表れてくると考えております。これに加えて、受注済みの官公庁関連の大型案件の売上計上を下期に予定しておりまして、これが下期の業績に寄与する見込みです。

そして ICT ソリューション事業です。こちらでは、クラウドソリューションや AI 関連分野を中心にお客様の DX を推進する案件の引き合いが増加しており、結果として下期も力強い成長を遂げる計画でございます。

また、付加価値の高い自社製品、ソリューション開発への注力も利益貢献を一層高めるものと考えております。これらの各事業における下期の具体的な取り組みの進展、これに加えて全社的なコスト構造改革や戦略的支出の適正化も計画通り進めてまいります。ご指摘いただきました、下期に比重を置いた計画の達成は可能であると考えております。

【PCI-VISION2027 について】

Q5. 26 年 3 月期、27 年 3 月期の中期計画について、ある程度達成確度の高いものなのか、またはチャレンジングな目標なのか等、計画の達成確度についてコメントを頂戴できますでしょうか。

A5. 中期経営計画「PCI-VISION2027」で掲げております目標、特に 2027 年 3 月期の営業利益 28 億円といった水準は、現状からの大きな成長を示すものであり、決して容易ではありませんがチャレンジングであっても達成可能な目標であると認識しております。この期間を「第二創業期」と位置づけ、成長ドライバーである ICT ソリューション事業の強化、レスターグループとのシナジー最大化、戦略的投資等を積極的に推進することで、全社一丸となって目標達成に向けて全力で取り組んでまいります。

Q6. 中期経営計画「PCI-VISION2027」の、27 年 3 月期に「PBR2 倍以上、ROE15%」と記載があり、意欲的な計画かと考えております。ただ、現状 PBR は 1 倍付近のため、達成確度については疑問などがあります。まだ 26 年 3 月期の決算内容が開示されていないため、何とも言えない状況かと思いますが、達成するための施策をご教示いただけますでしょうか。

A6. 中期経営計画「PCI-VISION2027」で掲げております PBR2 倍以上、ROE15%以上という目標は、現状からの成長を要する意欲的なものと認識しております。これらの達成に向け、中期経営計画に定める各種戦略（ICT ソリューション事業における AI・クラウド等の高付加価値分野への注力、エンジニアリング事業におけるモビリティ分野の深耕、プロダクト／デバイス事業におけるレスターグループとのシナジーを活用した LSI 事業等の拡大）を着実に実行し、収益性及び資本効率を向上させてまいります。また、株主還元や市場との対話の強化も、PBR 向上に繋がる重要な取り組みと考えております。

Q7. 貴社の業績進捗を判断するにあたり、中期経営計画「PCI-VISION2027」に記載されている主要 KPI（売上高・営業利益・営業利益率・ROE・ROIC・EBITDA マージン等）の定量指標を中心に拝見しておりますが、他に参考となる数値・事業進捗指標等がございましたらご教示ください。

A7. 中期経営計画の主要な KPI に加えて、当社の業績の進み具合をご判断いただく上で参考となる、数字以外の定性的な指標としましては、主に 2 つの点がございます。

まず 1 つ目は、各事業における戦略テーマが、どれだけ進んでいるかという点です。

エンジニアリング事業では、モビリティ分野といった、より付加価値の高い領域にどれだけ力を注いでいるか。プロダクト事業では、LSI のターンキーソリューションや、医療・産業分野向けの組込み PC、そして新製品の開発といった成長施策がどのくらい進んでいるか。ICT ソリューション事業では、AI やクラウド関連の当社独自のソリューションや自社製品を開発し、市場に投入できているか、といった点です。

そして 2 つ目が、より付加価値の高い案件へのシフトと、「受注の質」が向上しているかという点です。これは、より利益率が高く、戦略的に重要な案件をどれだけ獲得できているか、そして事業全体の質がどのように変化しているか、ということです。

Q8. 中期経営計画において、営業利益率の向上は最重要 KPI の一つと理解しております。その実現手段として、利益率の高い ICT ソリューション事業の構成比を高める方向性があるとの記載を拝見しましたが、将来的にどの程度の事業構成比率（または売上構成割合）を目指していらっしゃるのか、可能な範囲でご教示いただけますと幸いです。また、営業利益率を改善するための全体的なスキームとして、例えば、粗利率の向上（高付加価値案件へのシフト）、販管費の抑制（業務効率化・DX 化による削減）等、どのような重点施策があるかもあわせてお伺いできればと思います。

A8. 中期経営計画における営業利益率の向上は、ご認識の通り、私どもが掲げる最重要 KPI の一つでございます。最終年度である 2027 年 3 月期には、9.0%という水準を目指しております。この目標を達成するための全体的なスキームと重点施策は、主に 3 つの柱がございます。

まず第一点目は、事業ポートフォリオにおける高収益事業の構成比率の向上です。利益率の高い ICT ソリューション事業の成長を加速させ、全社売上高に占める構成比率を高めていく方針です。具体的な将来の目標構成比率については、現時点での開示は差し控えさせていただきますが、この

ICT ソリューション事業の成長が、全体の利益率向上を力強く牽引するものと考えております。

第二点目は、売上総利益率の改善です。これにつきましては、全事業を通じて「高付加価値案件への戦略的シフト」を徹底いたします。具体的には、AI・クラウド、あるいはモビリティ分野の SDV 関連といった専門性の高い分野に注力することや、お客様の事業のより上流工程から関与を拡大していくこと等が含まれます。特に ICT ソリューション事業におきましては、自社製品や独自ソリューションの提供比率を高め、より利益率の高いビジネスモデルへの転換を推進してまいります。

そして第三点目が、販管費の効率的なコントロールと最適化です。全社的なデジタルトランスフォーメーション、いわゆる DX を推進し、AI 技術の積極的な活用も含めた業務プロセスの自動化等を通じて、一層の効率化を図り、販管費の抑制に努めます。もちろん、事業成長に不可欠な戦略的投資は継続しつつも、支出全体の適正化と費用対効果の最大化を徹底して追求いたします。

これらの3つの施策を複合的に、そして着実に推進することにより、中期経営計画で掲げております営業利益率の目標を達成していく所存です。

【その他】

Q9. 先日の決算発表後、御社の株価はストップ高となる等、市場から非常にポジティブな評価を受けたと拝見しております。この市場の反応について、御社ではどのような点が評価されたとお考えでしょうか。

A9. 先日の決算発表後には株価がストップ高となる等、市場の皆様から大変ポジティブな評価を賜りましたことを、誠にありがたく、また身の引き締まる思いでございます。

経営陣といたしましては、市場の皆様には主に次の3点をご評価いただけたのではないかと考えております。

まず第一点目としまして、2025 年 3 月期の 6 カ月決算では、堅調な業績と今後の成長に対する期待でございます。ご案内の通り、業界では活発なソフトウェア投資や DX 推進の力強い流れを的確に捉えることができました。その結果、主力のエンジニアリング事業を中心に売上高、そして各段階の利益が共に前年の同じ時期と比べまして大幅な増益となり、当初の計画をも上回る結果をお示しできた点、これが一つ目の評価ポイントかと認識しております。

第二点目でございますが、2026 年 3 月期の通期計画ならびに先般発表いたしました中期経営計画「PCI-VISION2027」で示させていただきました、明確な成長戦略と具体的な数値目標についてでございます。通期計画での増収増益の見通しに加えまして、中期経営計画では 2027 年 3 月期に売上高 310 億円、営業利益 28 億円といった具体的な成長目標をご提示いたしました。

特に成長の柱と位置づけております ICT ソリューション事業では、AI、クラウド分野への注力を強化しております。また、エンジニアリング事業やモビリティ関係、例えば SDV (Software Defined Vehicle) や AD/ADAS 先進運転支援システムあるいは ERP、SCM といった成長分野への展開を推進しております。さらに、プロダクト/デバイス事業ではレスターグループとのシナジー効果を通じた事業拡大。こういった具体的な成長への道筋が、当社の将来的なポテンシャルとして皆様に期待感をお持ちいただけたのではないかと推察しております。

そして第三点目でございますが、資本効率の改善と株主還元方針の強化もご評価いただいた点として挙げられるかと存じます。ROE や ROIC という資本効率の指標が改善傾向にあること、また中期経営計画におきまして、ROE15%以上という目標を掲げていること。これに加えまして、増配の実施や総還元性向 50%以上を目指すといった株主還元の方針を明確に打ち出した点も、株主価値向上への私どものコミットメントとして、好意的に受け止めていただいた可能性がございます。

これらの要素が複合的にご評価いただいた結果、今回の市場の反応に繋がったものと真摯に受け止めております。この市場からの大きな期待に応えるべく、引き続き全社一丸となって事業戦略を着実に実行し、企業価値のさらなる向上に努めていく所存でございます。

Q10. 御社の画像認識 AI について、どのような技術でどのような場面や業種で多く使用されるのか、可能であれば実績を踏まえ改めて教えてください。

A10. 当社グループの AI 技術は、最先端の AI 画像認識技術や生成 AI を核としております。

具体的な活用例としましては、まず AI 画像認識技術では、道路工事における安全確保のための「後方接近車両検知システム」や、太陽光発電所の効率的な維持管理に貢献する「AI リモート点検サービス」等を提供しております。これらは、社会インフラの維持や安全性の向上といった社会課題の解決に貢献するものです。

また、製造業の分野では、「現場主義」に基づきお客様と課題を共有し、生産性向上や競争力強化を実現するため、生成 AI を活用した製品企画支援システム等を提供しております。

これらの AI ソリューションを通じて、お客様の DX 推進と課題解決をサポートし、当社グループの成長を実現してまいります。

以 上