

## 2024年6月期 第3四半期 決算説明会

### 質問と回答

※本内容は、内容の重複した質問などを含め、当社が簡潔にまとめたものであり、説明会での順番、実際の質問内容、回答内容とは一部異なる記載をしております。

#### 売上と成長戦略

##### 質問 1

定款に人材派遣を追加したとのことですが、人材派遣業に参入する計画はありますか？

##### 回答

開発したシステムの導入や既存システムとの連携に伴いPMO業務のニーズが多く、それに柔軟に対応できるようにするため、人材派遣業の許可を取得しております。

##### 質問2

導入支援やコンサル業務を提供する他の企業との差別化や独自の強みについて教えてください。

##### 回答

当社は第1セグメントの「共創プロダクト開発」でクライアント企業のノウハウをシステムに落とし込むことに特化しており、これを一貫してコンサルティングからシステム開発、事業立ち上げまで手掛ける点が他社との差別化ポイントです。このアプローチは導入支援やコンサルティング業務へと派生し、現在も展開中です。このため、PMO業務でも差別化されていくと見込んでおります。

### 質問 3

通期計画の修正と超過に対する自信を教えてください。

回答

通期計画は順調に進めば達成見込みです。修正については、ガイドラインに沿って必要に応じて適切に行います。

### 質問 4

LightningBIMファミリ管理の海外営業について、営業戦略と対象国を教えてください。

回答

現在、主にテストマーケティング段階であり、具体的な業績インパクトはまだありません。主要な市場としての反応を見て今後の展開を計画しています。

### 質問 5

営業人員の増加によるPoC件数の増加は現状の基準として適切か、また開発力とのバランスはどうか。

回答

営業人員の増加によりPoC件数は増加しており、これが新たな大規模開発につながるかが重要です。現在の開発力とのバランスを見ながら適切に対応しています。

### 質問 6

M&Aの進捗状況について、可能な範囲で教えてください。

回答

具体的な進捗は公表できませんが、市場からの反応は非常に良好で、積極的に機会を模索しています。

### 質問 7

ベトナム子会社設立によって人員リソースが増えると思いますが、開発費余力の規模感について教えてください。

回答

業務委託先の人員を子会社化するので、実質的なリソースに変化はございません。また業績への影響もほぼない見通しです。

### 質問 8

パイプラインについて教えてください。年度末の目標を考えると、4Qで本開発から継続開発への移行が4件、PoCから本開発への移行が7件を目指しているという理解でよろしいでしょうか？

回答

件数でいうと記載のとおりです。ただし、案件ごとに金額は様々ですので、いかに大規模につながる可能性が高い案件を獲得できるかがキーと考えております。

### 質問 9

**継続開発が2022年に2件、本開発が2件減少している理由を教えてください。**

※説明会中に読み上げられなかった質問も追記

#### 回答

2022年に減少している継続開発は1件ですが、これは以前のビジネスモデルに基づく少額案件の契約を、クライアントとも協議の上で引継ぎ終了したものです。

本開発については、作りきりで継続開発に進まないものもございます。ただ、そのような案件は金額的にも少額なものが多く、業績に与える影響はほぼありませんでした。

### 質問 10

**PoC1件あたりの売上規模はこの1年で変化はありますか？**

#### 回答

PoCの売上規模に変化はありませんが、本開発案件の売上は増加しています。これは、開発が大型化しそうな案件に優先的にアプローチする方針を取っているためです。この戦略により、1件当たりの売上が向上しています。

---

## 高砂熱学工業様との取り組みに関して

---

### 質問11

**高砂熱学工業との大型案件がリリースされた後の大手ハウスメーカー、スーパーゼネコンとの進捗を教えてください。**

#### 回答

具体的な案件の進捗は公表できませんが、反応は良好で、多くの大手企業との交渉を進めています。クライアント企業の売上規模により売上の規模拡大が期待できると見込んでいます。

### 質問 12

**高砂熱学工業と共同開発したPLANETSに関して、今後PlantStreamのようにJVを設立し、外販する予定はありますか？**

#### 回答

高砂熱学工業との合意の下での対応となるため、現時点で具体的な情報を公開することは控えさせていただきます。

### 質問 13

**先日のセミナーで発表された「世界で類を見ない建設DX戦略」について、その独自性と優位性を詳しく教えてください。**

回答

他社が計画でしか示せていない内容を、当社は実際に動作するシステムとして提供しております。これにより、DXとBIMの分野で他に類を見ない優位性を持っています。

#### 質問 14

**竹中工務店のBIMツールと大林組のプラットフォーム「BizXBase」とPLANETSの違いについて教えてください。**

回答

PLANETSは既存のBIM（Revit）と連携するSaaS群として構築しています。一方、竹中工務店は前提として、オープンBIMの思想でBIMを推進しています。その中でBIMツールは資料を拝見する限り、Revitのようなものを作成しているようです。そのため、BIMツールとPLANETSは似ているものというより、補完関係にあるプロダクトだと考えています。BizXBaseは資料を拝見する限り、どちらかというバックエンド業務の効率化に焦点を当てたツールだと思われます。PLANETSは建設業務（フロントエンド）を強化するためのツールです。

いずれにせよ2社とも比較的大きなシステム構造で、PLANETSは小さいシステム（SaaS）をAPIで連携するイメージでその点が一番の違いです。

#### 質問 15

**高砂熱学工業との契約を獲得した経緯と、初めから大量の業務を受注した背景を教えてください。**

回答

具体的な案件の詳細は回答できませんが、一般的には意思決定者と早期に意思疎通が行えると、スムーズな進行を促します。また、以前であればPlantStream、そして現在はPLANETSの実績も加わることで、クライアントからの信頼を得やすく、大規模案件へと繋がりがやすくなります。

#### 質問 16

**4月に予定されている3件のPoCはPLANETS関連ですか？**

回答

個別案件の公表は控えさせていただきます。

#### 質問 17

**PLANETSの知的財産権は高砂熱学工業が保有していますか？**

回答

知的財産権に関する詳細は契約上の取り決めに基づくため、現在は詳細を公表できません。一般的には受託開発の場合の多くは開発発注企業が知財を持ちますが、PlantStreamのように共有で持つ場合もあり、各社によって異なります。お知らせできるタイミングでお知らせいたします。

#### 質問 18

**BIMのデータ取り込みは大変ではないかと思いますが、そこはどうしているのでしょうか？**

回答

ファミリーに関するご質問かと推測します。実際に大変ですが、業界内でファミリーを統一し、普及しているのが現状です。また、それを解決するために、弊社ではファミリーを最新でかつ組織内で統一し、クラウドで一元管理できるLightningBIMファミリー管理というSaaSを開発販売しております。

---

## 投資家関連とその他

---

### 質問 19

**貸借銘柄にする予定はありますか？また、株価のボラティリティ対策としての長期保有を促す計画はありますか？**

回答

貸借銘柄に関して、現状は予定しておりませんが、流動性の増加に一定の効果はあると認識しておりますので、検討できればとは考えております。長期保有を促すための措置としては、安定した株価形成に向けた取り組みを進めております。

### 質問 20

**利益が順調に増加した場合、事業投資や株主への還元についてどのように考えていますか？**

回答

成長率が当社の考える基準を超えている間は、内部留保を活用して投資を行い、株価の上昇を通じて株主に還元する方針です。現時点では自社プロダクトやM&Aなど、魅力的な投資機会が多いと判断しており、配当については検討しておりません。

### 質問 21

**フルリモート勤務の環境下で、情報漏洩リスクに対する対策はどのように行っていますか？**

回答

セキュリティはゼロトラストアプローチを基に強化しており、SaaSやクラウドサービスの適切な利用を通じてリスク管理を徹底しています。

### 質問 22

**従業員数について教えてください。**

回答

国内: 2024年3月末時点で、従業員数は86名、フロントメンバーが80%、営業・バックオフィスが20%です。

ベトナム: 64名、ほぼエンジニアです。ただしベトナムについては、正確にはまだ子会社ではなく、業務委託先の1つになります。

以上