

<業績数値について>

Q. 部門別ではシステム販売の増収率が最も大きかったとのこと、具体的な中身についてもう少し詳しく教えて頂きたい。通信向けの例えばケーブルテレビ、中でもセットトップボックス等が伸びているのではと推測するがその理解でよいのか。また、旧住商エレクトロニクスのビジネスの分なのか、旧住商情報のビジネスの分なのか。システム販売のどこが伸びているのかを教えてください。

A. システム販売の増収の大きな要因は、従来より旧住商エレクトロニクスでターゲットとしていたケーブルテレビ業界向けのセットトップボックス、特にデジタル対応のものの寄与が大きかった。また、近時ハードディスク内蔵型等の高機能なセットトップボックスを販売しておりこの部分がこのシステム販売の伸びの22億の中の20億円以上を占めている。ただ先ほどのプレゼンでもご案内した通り、各種経営施策の一つとしてターゲットビジネスのファインチューニングというものを行う中、各種ビジネスである一部のハードウェアのビジネス等は昨年度比低下する傾向にあるものもあるが、それらを打ち消してなおこの22億円レベルのシステム販売の増加につながっている点、ご理解賜りたい。

また、各ソリューション別という点については、この新ソリューション別の内訳は今年度4月1日に新しくした組織に対応させているため、厳密な意味での対前年度比較が難しい。ケーブルテレビ業界向けの情報機器という点では、このシステム販売はプラットホームソリューションの中に含まれている。

Q. セットトップボックスの利益率は低くないと理解しているが御社の場合も普通のハード・ウェアよりは高いと考えてよいのか。

A. 個別の製品についての数字は申し上げられないが、この種の情報機器の総利益率は他のハード・ウェアに比べ一般的に高い傾向にある。一般の機器では総利益率は10%未満が通常だと思うが、そういうレベルではないとご理解いただいて良いと思う。とはいうものの、新製品の導入の際は少々の不具合等の調整費用が原価算入されるため、現段階での総利益率は今第一四半期は通常の各種情報機器の総利益率に比べて若干低目に推移している。しかし既に初期レベルでの不具合は解消しつつあるため今後総利益率は上昇すると思われる。

Q. 受注について、季節要因で第1四半期は受注高が高く出るものだと思うが、この第1四半期はそれを勘案してもかなり受注が好調だったと見える。その要因を、案件規模別・顧客業種別等でお教え頂きたい。受注の第2四半期以降の持続性について、この勢いは持続可能か教えてください。

A. 第1四半期受注高147億の内訳について、証券、銀行を中心にした金融関係がかなり好調に推移した。一部リース向けは、昨年的大型プロジェクトの反動減がみられるものの、この勢いはこの先2-3年続くという見込みでいる。既存案件以外に新しく商談中の案件もあり、この分野は、この先の持続性も十分期待できると考えている。

また、当社の売上上位 20 社のお客様も住友商事グループを含め、順調に引き合いが来ており、第 1 四半期の数字にも表れてきている。住友商事グループ向けについては、アジア・オセアニアでの SAP の展開及び事業会社への標準システムの展開等も、今年、来年も継続、という見方をしており、我々としては、総じて第 1 四半期の好調がこの先も続いていくと考えている。

Q. 案件の規模感について。御社ではどちらかといえば小・中規模案件の方が利益率がとりやすいと思うが、受注案件の傾向はどうか？

A. 規模としては、2-3 億円程度の中規模のものが多く、少し大きくて 5-6 億円規模。利益率については、見積もり段階でリスクが高いことがわかったものをあえてとるようなことはせず、基本的にはそれなりの利益率を確保できる案件を取っている。要員が逼迫しているということでもあるが、我々で案件を選別できる状況にあるとご理解いただいてよいと思う。

Q. 旧住商エレクトロニクスの今期の上期の赤字は営業利益ではどれだけの予想を立てていたのか？

A. カンパニー制という概念がもう既にないためお答えしにくい。住商エレクトロニクスの前期業績では 2006 年 4 月 - 7 月の 4 カ月間の経常利益で大体 15 億円ほどの赤字であった。それよりは数億円規模で改善する予算組みをしている。その中での第 1 四半期の推移とご理解いただきたい

Q. ソリューション別のデータについて利益の構成比を教えてください。

A. ソリューションごとの、利益（売上総利益ベース）の全総利益に対する構成割合は：業務系ソリューション 50%程度、基幹系のソリューション 20%、プラットフォームソリューションは 30%。*

*コンフェレンスコールでは上記の通りの回答でしたが、精査の結果、業務系ソリューション約 60%、基幹系ソリューション約 10%、プラットフォームソリューション約 30%がより正確な数値でしたので訂正いたします。

<上期予想・通期予想>

Q. この第 1 四半期の業績は私の予想よりも若干良い数字であったが、御社の上期計画の中での第 1 四半期計画よりも高かったのではとと思っている。にも関わらず今回上期計画を変更されなかったのは、第 2 四半期に何か特殊要因があるのか、あるいは、下期計画のハードルが高めなので上期だけ上方修正するのは今の時点では控え、通期が見えた時点でもう一回考え直すということなのか。

A. 第 1 四半期の業績は、想定よりは若干プラスサイドにふれたと認識しているものの、ご指摘のとおり、上半期・下半期の割合がいびつになっていることもあり、上半期の数字を見た上で、通年の予想等々を判断していきたいと思っている。

<ProActive について>

Q. ProActive にかかわる E²の完成度を高めるためのコストが、上期、特に第 1 四半期に発生するというのが前回の説明会でのお話だったと思うが、実際どれくらいのコストがかかっているのか。第 2 四半期以降はどのような見込みなのか？

A. 第1四半期の数字では、開発費として1億強というご理解をいただきたい。第2四半期については、若干増と考えているものの正確な数字はもう少し精査する必要がある。また、この1億強というのは生産性向上等の特定の目的についての開発費用であり、一部モジュール操作性改善等については従来より費用計上を予定している部分がある旨、お含みおき願いたい。

Q. 不採算案件は大きなサイズのものは今のところ出てきてないのか？

A. そうご理解頂いて差し支えない。

Q. ProActive でいくつかモジュールがまだ開発中であつたと理解しているが、その開発はスケジュールどおりに進んでいるのか。

A. 固定資産管理のモジュールは6月に発表した。販売管理はリリースはされているものの全般的な営業体制等考慮の上正式の発表をしてない。リース管理のモジュールは当初6・7月と申し上げていたが若干遅れている。これはマイナーなモジュールなため全体的な営業活動への影響は少ないと思っている。

Q. 最近の ProActive が置かれている環境についてのコメント、および売上の下期に向けての展望等をいただきたい。

A. 戦略上、今は製品の完成度を高めることを優先しており、お客様からの引きは間違いなくあるもののお客様には製品の完成を待つて頂くことになっている。納期を急がれるお客様には若干納期を遅くさせて頂く、場合によっては、旧バージョンのG vでの提案をしている。

Q. E²に対しての新規案件は、今のところとっていないという理解でよいのか？

A. 全くとっていないわけではない。

Q. ProActive について、4月・6月間の引き合いの件数、受注件数、案件規模の中央値について教えて頂きたい。

A. E²の需要はある程度の規模感のある案件として出てきている。内部統制対応関連の需要から事業会社・各グループ会社も含めて導入するというケースがみられ、一社単一の案件というよりは、一グループ複数の案件、集合案件的なものが出てきている。そういう意味では、昔に比べ案件の規模感は大きくなっており、5,000万円以上の案件というイメージが出てきている。受注については、生産性向上、ユーザーインターフェースの向上というところで開発に注力している部分があり、また、前期末に受注残高としては相応のものが積み上がっているということもあり、この第1四半期については、E²については新規受注をしていない。第2四半期以降、積み上げていくということをご理解いただきたい。

以 上