

2008年3月期 第1四半期決算コンファレンスコール

質疑応答要旨

<業績関係>

Q. 今第1四半期の業績は想定内なのか。

A. マネジメントの想定していた範囲内。

Q. 中間期の新部門別売上高の見通しを教えてください。

A. 第1四半期では、セットトップボックスビジネスの影響により、プラットフォームソリューションの落ち込みが目立ったが、第2四半期以降は第1四半期ほど大きな影響は出ない。

中間期には、業務系ソリューション：ERPソリューション：プラットフォームソリューション＝5：1：4に近い割合になると考えている。

Q. 販管費の上期予想116億円をベースに考えた場合、第1四半期に対して第2四半期に販管費が増加するが、何が増えるのか教えてください。

A. 第1四半期の販管費は想定よりは少なくなった。第2四半期に増加する項目としては、グローバル戦略の推進等で販管費に営業資源の投入も含めて注力する部分、人事研修費用の前倒しを含めた増加部分、ビジネス規模をスケールアップするための事務委託関連費用があると考えている。

Q. 受注高が前年対比マイナスとなっているが、IT投資が活発なマーケットの中どう読み取ればよいか。

A. 意外感はある。しかし、第2四半期になってから、SAPでは新規のグローバル展開案件が複数出てきており、中には10億円規模のものもある。Oracleについても協業の強化を進める中で、新規案件が出てきており、過去年間15億円前後だった受注が上積みとなる可能性もあり、第2四半期以降に期待している。

<業種別関係>

Q. 製造業向けの売上高が伸びているが、具体的にどのような案件か。また、今後の見通しは。

A. 自動車メーカー大手複数社に対してのビジネスが進捗している。工場ラインの生産工程シミュレーションをITによって高度化する企業の増加に伴い、カスタマイズを含め案件は順調に増加している。今後についても、少なくとも今年度内はこの好調さが持続すると見ている。

Q. 生産シミュレーション案件の規模はどの程度なのか。

A. 様々なケースがあるが、1つの工場に対して生産シミュレーションシステムを導入すると数億円、全社展開となれば数10億円規模になる。

Q. 信託銀行向けの今後のスケジュールを教えてください。

A. 案件は目白押しであり、コア人材の確保という問題はあるものの、前年に比べて売上は増加すると見ている。

また、ビジネスの形態は、現在工数請負を主体としているが、後にノウハウが繋がりやすい一括請負にシフトしていく方向で顧客とも話をしており、その中で一部一括請負へシフトしている案件も出てきている。

Q . 金融業向けの見通しについて、期初の段階では今期は 10%増と言っていたが、現時点ではどうなっているか。

A . 業種ごとにでこぼこはあるものの、銀行はかなり増えると想定している。証券は要員がタイトになってきているが、一括請負で受注できれば上向くと考えている。

また保険については昨年度より某生命保険会社へ要員を入れており、今年度から本格的に対応していく予定である。中長期的にビジネスを増やしていく予定で、将来性は感じられると考えている。現時点では正確な数字は持ち合わせていないが、銀行の伸びが大きく金融全体で 2 桁成長を見込んでいる。

< ProActive 関係 >

Q . ProActive の足元の状況と、通期の収益の見通しを教えて欲しい。

A . ERP 関連の売上高は、SAP 1 8 億 (前年同期 2 1 億)、Oracle 3 億 (同 2 億)、ProActive 1 0 億 (同 9 億)、

ProActive の状況については、新バージョンの基本モジュール整備が最終段階に入った。現在、将来の間接販売へ向けてのパートナーへの支援、ProActive 導入手法の標準化等の活動を行っている。足元の売上と損益の状況については改善してきている。ただし、現状の新・旧 2 つのバージョンを並存させているビジネスの遂行モデルを、今後は経営資源を新バージョンへ完全に移行させる為、今年度の収益に対してはネガティブな影響があると考え。今後現在策定中の営業戦略を推進することにより、盛り返していきたい。

Q . 旧バージョンの Gv から新バージョン E2 へ移行することによる収益へのインパクトはどの程度なのか。

A . 足元では Gv 関連のビジネスが多いが、これらを今後 E2 ビジネスへ完全に移行していく予定である。現時点で Gv の保守契約を締結している企業は 400 社にのぼり、これらのビジネスが新ビジネスへ展開していく事に期待をしつつ、今後のビジネスの組み立てを考えていきたい。

以上