

質疑応答要旨

第3四半期業績について

Q. 受注高・受注残高が落ち込んでいる理由を教えてください。

A. ソフトウェア受託開発ビジネスは順調に伸びており、旧 SCS ビジネスでの受注残高はプラスに動いている。一方で、ネットワーク系やセキュリティビジネスの不振により、旧 SSE ビジネスでの受注残高が半減しており、この部分が受注残高減少の要因の1つであると考えている。

また、通期の受注残高については、昨年度は住友商事向けの大型案件があった為、この部分落ち込みを他の案件でどこまで期末でキャッチアップできるかが鍵だと思っている。

Q. 利益率改善の内訳を教えてください。

A. ソフトウェア開発、情報処理、システム販売、各々の要素で利益率が改善している。

ソフトウェア開発については、収益力の伴った実稼働率の向上したこと、また、一部案件の大型化によって、より効率性の高いシステム構築を行えたことで利益率が改善した。情報処理については、実稼働率の改善に加えて、データセンタービジネスの立ち上がり等があり利益率に貢献している。システム販売においては、セットトップボックスなど一部落ち込んでいる製品はあるものの、DELMIA などの主要プロダクトにおいては20%超の粗利益率があり、全体に寄与している。ProActive については、E²の改善もあり、新バージョンにおいては生産性が改善しているが、今期は Gv 案件も入っているため、ProActiveの合計値で見ると利益率改善の数字には若干程度しか表れてこない。来年度以降に向けての改善を期待している。

Q. SAP・Oracle・ProActive の売上高を教えてください。

A. SAP:24 億(前年同期 22 億)、Oracle:7 億(前年同期 3 億)、ProActive:6 億(前年同期 6 億)

第4四半期以降の見通しについて

Q. 受注高・受注残高が少し弱い感じがあるが、4Q に大型案件などがあるのか。また、来期の売上のイメージを教えてください

A. 4Q の売上高については、公的機関向けのハイパフォーマンスコンピューティング案件が見込まれている。その為、3Qまでのトレンドとは少し異なって見える部分もある。来期の見通しとしては、マーケット環境に不安定要素があるものの不採算案件の減少等、基礎収益力は向上しているため、生産性の向上という形を通して、売上の増加にも繋げていきたいと思っている。また、ネットワーク他のプロダクトディストリビューションビジネスにおいてはマーケティング戦略の見直し等を考えており、トップラインの増加に真剣に取り組む予定。

Q. 4Qの販管費の使い方について教えて欲しい。

A. 期初発表した販管費の内、戦略的投資に19億円使う予定であったが、10億円程度の支出になる見込み。支出額減少の内容としては、グローバル戦略・Curl・オープンソース関連費用の一部において、純粋なプラットフォーム構築の研究開発を想定して販管費に織り込んでいたが、実際はお客様からソリューション展開として依頼されるケースも多く、一部が売上原価勘定で処理された為、販管費の減少に繋がっている。また、技術グループの研究開発者の強化を考えていたが、現在は人材の払底の状況であることもあり、高レベルエンジニアの獲得が遅れている。これらを併せて約9億円、期初の想定より減少する見込。ただ一方では、事業部門及び間接部門の販管費の効率化が進んでおり、これに即応する販管費の減少部分も見込んでいる。

ProActive について

Q. ProActiveの現在の状況を教えて欲しい。

A. E²については、マーケティング活動を積極的に行っており、立ち上がりの端緒である。E²とGvの割合は、Gvが以前からのカスタマイズ要求の積み残しがある為、3Qに限って言うとGvの割合が相当大きい。一方で、E²の受注の引き合い状況が増加していて、10月の新バージョンリリース後3QにおけるE²の受注は3億円弱となっており、最初にしては好調なスタートを切っているといえる。

Q. ProActiveの赤字は回復できたのか。

A. 中間期でご説明した時よりも赤字幅は減少する見込みに転じている。今後はE²の売れ筋次第だと思っているが、現時点でも新規案件の寄与度が若干出てきている。また、Gvのビジネスについても新規受注は閉ざしているものの、カスタマイズ要求は引き続き強いものがある。

以上