

## 2013年3月期 第2四半期決算説明会

### 質疑応答

Q 今期下半期計画について、マクロ環境の先行き不透明さを織り込んでいるとのことですが、何か現時点で具体的な根拠や動きがあるのか教えてください。

A. 現時点で今後の事業動向を不安視せざるを得ないような個別の状況はありません。例えば、リーマンショック後に多発したような案件のキャンセルや延期というネガティブな兆候は一切起きておりません。ただ、当社においては、第4四半期、特に2月、3月の業績が通期業績の大きな割合を占めますが、現状のマクロ環境にかかる全体感の中、その2月、3月の状況を正確に予測することは難しいと考えており、その点を通期予想にも織り込んでいるとご理解ください。

Q. 通期予想の当期純利益について、旧CSKから引き継いだ資産の毀損の可能性、もしくは年金制度統合による費用発生の可能性によって変更しないとのことですが、その処理については具体的に決まっているものなのでしょうか。

A. まず、旧CSKから引き継いだ非事業用資産についてですが、資産の毀損について決まっている事実は現時点で一切ありません。また、年金制度については改定を検討しているものの、制度の内容が現状決まっていなため、そもそも一時費用が発生するのか、また発生するとしてどのぐらいの金額になるのか全く不確かな状況であります。

Q. 上期実績において、通信業向けシステム開発が好調ですが、今後の見通しについて教えてください。また、現状手がけているプロジェクトについての売上見通しやカットオーバーのタイミングについて教えてください。

A. 当社大手顧客の社に大手ケーブルテレビ会社がありますが、同社向けのシステム開発案件が来年夏のカットオーバーに向けて、上半期後半から盛り上がりを見せております。一方で、現状スマートフォンの需要増に関連した通信キャリア向けのシステム開発案件をいくつか対応しており、堅調な状況ですが、これらの案件においては、来年度の状況を確認的に見通せるまでには至っておりません。

Q. 受注について、第2四半期は前年同期比で大きく増加していますが、その内容について教えてください。また、金融業向け大型案件の受注状況、今後の見通しについて教えてください。

A. 受注の増加についてですが、大型案件というよりは数億円規模の案件受注が積み上がった結

果とお考えください。今年度の大型案件では先程のケーブルテレビ会社向け、および従前から申し上げている流通業向け大型案件については、ある程度9月末時点で受注に反映されている一方、金融業向けの各種統合案件等について、本格的な受注はこれからと考えており、売上への寄与は下半期並びに本当の意味での寄与は来期になるものと想定しております。

Q. コスト削減について、具体的な削減額や取り組みについて教えてください。

A. 中期目標を発表した際、3年間で60億円の経費改善があり得ると申し上げ、その内訳として、業務委託費の効率化効果として25億円、総人件費の適正化効果として35億円とご説明いたしました。今回の削減はこの中期計画に沿ったものだとご理解ください。もう少し具体的に申しますと、業務委託の効率化としてはこの上半期において、原価で2-3億円、販売管理費で1億円強の削減につながっており、年間で7-10億円程度の経費効率化につながると考えております。また、人件費に関しましては、今年度に人事制度を統合したことに関連し、給与水準の見直しなどによるコスト増はあるものの、社員の自然減等による人件費の減少、あるいは効率化が進んでおり、今年度数億円規模の削減が見込めるものと考えております。

Q. 補足説明資料P7の営業利益の増益要因の分析についてですが、増収により、限界利益が改善した効果と理解してよろしいでしょうか。また、この改善効果は、下期も続くとみてよろしいでしょうか？

A. 増益の要因につきましては、業務委託費や人件費等の効率化が進み、経費率が低下していることが一つの要因として挙げられます。加えて、案件増により稼働率が向上し、ソフト開発を中心に収益性・生産性の改善が起こっていることも増益につながっております。これらの収益性改善トレンドは、下半期においても相応にあるものと期待しております。

なお、質疑応答の最後に、社長の中井戸より、質疑応答セッション全体に対してコメントをさせていただきます。

以下にその内容を掲載させていただきます。

『最初の質問で、マクロ経済の見方をふまえ、第3四半期の事業についてはどう見通しているか、そこそこわかっているのではないかと。第4四半期でどの程度マクロの経済のネガティブな要因によって影響が出るのかと、それともイメージなのかという話でしたが、これについてあえて一言で申しあげるならば、イメージに近いということになります。

ただ、これは商売をやっている、あるいは私のような営業出身の経営者には肌感覚でよくわ

かるのですけれども、こういう経済情勢になってきますと顧客の設備投資にかかわる姿勢というのは、やはりやや後ろ向きになります。例えば50億、100億の案件をフォローしていたとしますと、担当は50億をかなりの確度で受注出来そうですと、こう来るわけです。ところが、実はひどい場合は少し延期になりそうですとか、それとも50億円の案件だったのですが、とりあえず25億規模の分だけ今回決定されることになり、後の分はまた来期以降、ないしは延期ということになります。そういう流れを肌で感じたときに、我々はマクロの状況によって、例えば大型案件において、今だったら11月から3月までの間で予算に入れていたところが、ややネガティブに作用するというようなことを集約すれば、売上において当初下期で想定していたより少し下に行くのかなと。そういうことが起こると、上期での期初計画からの上ぶれといっても40億ほどですから、それで相殺されてしまうような危険性があると考えて、売上は期初計画を据え置くという決定をしております。ですから、私は売上については、公表の見込みは最低限達成できるというふうに理解しておいていただいたらいいのではないかと感じます。

純利益についても、似たようなところがあります。やはりリスクとしてはリスクなので、想定リスクがありながらカウントせずに、下ぶれする結果になるということ、経営者はあまり好みません。だから少々の今あるリスクが具体化しても、当初の純利益は達成できるということで、保守的に予想を据え置くと言うというような感触も、ないわけではない。そういうことで、ご理解いただけたらいいのかなと思います。

それからご質問の中で感じましたのが、通信関係は堅調な様子でということで、スマホ絡みで堅調だ、とIR担当の役員が回答させていただきました。けれども経営者から見ていて、当社のやや面白くない特質というのが、ネットワーク、通信業界のビジネスにそれほど深く食い込めていないということです。ネットワークキングモバイルの時代が来ていながら、当社はあまりそういうものではやされ方をしないということについては、経営者としてはまったく面白くないのです。ですがこれは逆に言ったら、そうでないところで着実に実績を上げていくというのが、あえてやせ我慢の発言になろうかと思えますけれども、そういうところが特質ということですので、通信に食い込んでいるという認識は、経営者としてはあまりしておりません。

ただ、ケーブルTVという業界においては、これを通信の業界とすれば、そのマーケットにおいては強いとは言えると。ただし、長期的に、普遍的にネットワークに強いかといったらそれほど強くない。これは経営課題だと思っていますので、何年か後に面白い話ができるようにしたいと、こういう気持ちでおります。

最後に1つ申し上げておきたいのは、私はこの会社の経営者となりまして、それから昨年度合併を行ったわけですが、最近に来てちょっと感触が変わってきている。といいますのは、旧CSK部分の信用力の回復に、少しずつ手ごたえが出てきている。合併する際に、昨年

の4月にCSKは一時的に住友商事の連結子会社となりました。その半年後に合併しているわけですし、その辺の流れからして、昨年度かなり信用回復ということでは出てくるのかなと思っていたのが、手ごたえは必ずしも良くなかったのです。どういったものだろうかと思っていましたけれども、ここに来てやっとお客さまの対応が変わってきている。特に金融関係でかなり大型の受注の案件もでてきていますし、今までだったら、なかなか決断されなかったであろう規模感のある受注も出てきているということで、この辺が当社の当面の原動力になってくる部分もあるのかなと、このように考えております。』

以上