

2017年3月期 第3四半期 決算説明会  
質疑応答要旨

Q. 第3四半期の保守運用・サービスの受注高が前年対比でプラスに転じています。上半期の決算説明において、前年同期比でマイナスだった要因は長期案件の期ずれという説明がありましたが、この第3四半期に、その期ずれ分が計上されたということでしょうか。

A. 個別の案件の事象になりますので詳細は申し上げられませんが、当第3四半期の受注高には期ずれした案件の一部が入っております。第4四半期以降、残りの案件も含めて受注する見込みでおります。

Q. セグメント別業績における金融システム事業について、当第3四半期累計で増収・減益となっています。上半期にご説明のあった、前期の高収益開発案件の反動減および不採算案件の影響というのは当第3四半期も継続しているのでしょうか。また、不採算案件の影響が出ているとしたら、この影響はまだ継続するのでしょうか。

A. ご指摘のとおり、当第3四半期におきましても、上半期までの状況と同様に、前年同期の大型案件の収益性が高かったことや、サービス提供型ビジネスの新規事業立ち上げに伴う採算低下・不採算案件の影響により減益となっております。しかし、通期におきましては、既に受注している案件や今後の案件の見通しを含め、この減益は相応に改善されるものと考えております。

Q. 今期大きな反動減の影響があった通信系顧客の状況について、来期以降の投資拡大のタイミングがあれば、大体いつぐらいになりそうか教えていただけないでしょうか。

A. 個別顧客の投資計画の話になるので、私どもの大局的な見方ということでご理解いただきたいのですが、4Kや8K対応といったテレビ放送自体の高度化に合わせて、各種通信設備等への投資が今後発生してまいります。来期に向けては今期並みの実績が続き、その翌期以降、本イベントに係るビジネスの立ち上がりを期待しているというのが、技術的なトレンドから見た私どもの期待感であります。

Q. 製造業向けシステム開発の売上について、第3四半期累計で見ますと、従来型の車載組込ソフトウェア開発を含む自動車メーカー向けは堅調とのことですが、この第3四半期の3カ月間を抜き出すと、前年同期比で横ばいぐらいという計算になります。その要因を教えてください。また、自動車以外のその他製造業全般について、今後の動向をもう少し補足していただけますでしょうか。

A. 確かに第3四半期単独で見ますと、為替の動向も含めてかなり不透明感があつた状況です。もちろんながら、為替相場自体は、米大統領選挙後かなり円安方向が見えてきたと言うものの、第3四半期前半の為替の動向を反映し、製造業の投資動向はやや様子見の状況にあつた事は事実だと思います。

この観点で、第3四半期の開発案件の進捗度合いは昨年並みでありましたが、ここへ来て製造業顧客の戦略的な投資動向、つまり事業強化のため、あるいは競争優位性確保のための、例えば生産管理や各種のサプライ・チェーン・マネジメント、製造設備関連の仮想化関連、またはIoT関連等々、各種の開発案件が始動している状況に見受けられます。

製造業向けについては、正直申し上げて国際政治情勢、政治経済情勢の不安定さから、来年度に向けて、いまだ不透明感はあるものの、戦略的な事業投資、その一環としてのIT投資動向が出てきていると考えております。

Q. 車載関連の投資について、第3四半期累計で9億円と計画どおりの進捗というお話だったのですが、投資の内容について、例えば人員のシフトによる機会損失や何かのモジュール強化といったようなものなのか、もう少し具体的な説明をいただけますでしょうか。

A. 車載関連の戦略的事業投資についての費用ですが、販売促進等のマーケティング費用や減価償却費等により前年同期比で増加いたしました。減価償却費は、既に車載BSW (Basic Software) として製品版が完成しており、償却を開始していることから費用が発生しております。

Q. サービス提供型ビジネスについて、前年同期比で2桁成長しているという話でしたが、顧客別、業種別またはサービスタイプ別に何か特徴があるのか、補足いただけますでしょうか。

A. サービス提供型ビジネスですが、全業種に偏りなく需要が見られるとご理解ください。

ただ、敢えて申し上げれば、現時点において流通業向けの各種オムニチャネル化、その中でも EC、CRM 関連のアウトソーシングとシステム提供を一体化するようなサービスが伸びている領域だと思えます。それ以外のところは現状、種まきフェーズが続いており、各種セキュリティ関連をベースに金融業、製造業等にアプローチしております。

Q. 第3四半期のシステム開発の受注高が第2四半期から継続して伸びており、さらに受注残高もプラスに転じています。その要因は、金融の案件が積み上がったというご説明でしたが、これは大型案件なのでしょうか、それとも中小規模の案件が複数入ってきたのでしょうか。

A. 確かに先程、受注の積み上がりは金融業中心と申し上げましたが、金融業以外でも、例えば製造業や流通業等におきましても、数%~十数%の受注増がありまして、金融業のみでけん引している訳ではありません。ただ、金融業が一番受注の伸びが強く、絶対額でも伸びているということでもあります。

その前提で、大型案件なのか、複数案件なのかというご質問への答えですが、特定の大型案件に支えられているということではありません。私どもは、銀行、保険、リース、証券等、複数の金融サブセクターに渡り、相当数の企業とメインベンダーの一角として取引をさせていただいております。これらの主要な顧客群から複数年に渡って、継続されるであろう戦略的なIT投資をご発注いただいている状況だとご理解ください。

Q. 第3四半期の売上総利益率が25%を超えており、非常に高い水準で推移しています。これは何か特殊な要因があったのでしょうか。

A. 売上構成を見ていただきますと、保守運用・サービスの増加が目立っております。もちろんながら、システム開発においては、従来から行っております開発プロトコルを標準化し、生産性を向上させる取り組みはしっかりと継続して進めている訳ですが、ここにきて保守運用・サービスにおきましても、業務プロトコルの整備等々により、収益性あるいは生産性の向上が見られる状況であります。加えてこれはまだ効果としては小さいかもしれませんが、先程来申し上げている収益性の高いビジネス、つまりサービス提供型ビジネス

スの比率の高まり等もございまして、全体の収益性が上がってきているとご理解いただければと思います。

また、これは収益性の向上要因という訳ではありませんが、システム開発については相応の受注の積み上がりが続いている状況ですので、当たり前ですけれども稼働率は極めて高い水準で推移しています。これらが合わさりまして、利益率の向上につながっているとご理解いただければと思います。

Q. 補足資料の6ページ目のセグメント別業績についてですが、プラットフォームソリューションの第3四半期単独における利益の改善について教えてください。非常に高い利益率が出ているのは、高採算の案件の積み上がりによるセールスマックスの改善という解釈で宜しいでしょうか。

A. 今年度の反動減要素になっている昨年度の案件は、採算的には低い案件でありました。それに対して今年度は総利益率の高い案件が積み上がっており、結果として増収増益になっているとご理解ください。

プラットフォームソリューションの収益性につきましては、3カ月ごとの数字で見ますとかなり個別案件の影響が大きくなりますので、通期で見ていただければと思います。

Q. 車載事業への人員のシフト状況について、具体的にどのような推移になっているのか教えてください。

A. 今期は、要員について大きく増やすことはしておりません。昨年度の第3四半期から今年度の第1四半期にかけて増員しておりますが、その後は比較的微増傾向で推移しております。いつも申し上げておりますとおり、現在はお客さまへ当社の車載 BSW の採用を働き掛けている段階であります。実際に採用が決まった段階で、要員を増やしていくものだと考えております。われわれは今、BSW 自体を作っている訳ですが、それらの技術開発や、お客さまの要望に応える各種の技術支援作業等々も踏まえて、現時点で必要な要員は確保しているとお理解ください。

以上