

2007年3月期 本決算説明会

質疑応答要旨

<業績関係>

Q. 2007年度予想について、極端に下期偏重に見え、市場のトレンドから違和感を感じる。上期を非常に慎重に見ているのか、それとも他に特殊要因があるのか？

A. 当社は従来より下期偏重のビジネスモデルであり、昨年度は住商エレクトロニクスのビジネスを中心に若干の平準化が見られたものの、未だ下期への偏りは大きく、各事業部からの予算も下期偏重の数字で上がってきている。2007年度予想については特殊要因があるわけではなく、営業サイドの予算の積み上げをベースにしている。平準化への努力は続けるものの、即改善することは見込めないため今期も下期に集中した数字となっている。

Q. 住友商事・住友商事グループ向けの売上を2005年度と2006年度の下半期比較でみると2006年度は落ち込んでいるように思えるが、その落ち込み分が2007年度上期に影響を与えることはあるか？

A. 住友商事グループであるジュピターテレコム様向けCATVセットトップボックスの売上については2006年度上期と2007年度上期を比較した場合、おっしゃられるような、2006年度下期の落ち込みが2007年度上期に出てくる可能性はあると思われる。一方、販売管理費においては2006年度未消化分の人件費・教育研修費を2007年度上半期に集中して消化する可能性が高く、(経常利益の)上期比較では2006年度と2007年度では横ばいになると見込んでいる。

Q. SAP, Oracle, ProActiveの売上実績、来期予想は？

A. 2006年度実績：SAP 90億、Oracle 12億、ProActive 47億
2007年度予想：SAP 90億、Oracle 15億、ProActive 50億

<ProActive事業>

Q. 2007年度総利益額予想数値について、総利益率改善による増加が3億のみとのことであるが、ProActive事業部の収益改善の貢献は大きく見込んでいないのか？

A. ProActiveについて、製品の改善作業そのものは終わっており、今はリリース前の検収作業を行っている段階にある。従来以上に丁寧に検証作業を行い、完成度を高くしたい。また、2006年度はパートナーの方々を通しての間接販売が後手に回った感があり、2007年度は製品の高度化とともにパートナー支援体制整備による販売拡大の基礎固めに力点をおいていく。よって、個別案件の採算は改善を見込んでいるものの、今年下期から来年に向けパートナー戦略等若干の先行投資を行うため、投資自体は昨年比大きくなる可能性があり、ProActive事業の収益は保守的に見ている。

<中長期戦略について>

Q. 販売管理費増加について、中期的成長への先行投資として挙げられている3項目(収益基盤の拡充・人材の拡充・マネジメント基盤の拡充)の来期以降の投資動向についてお聞かせいただきたい。

- A. マネジメント基盤の拡充・人材の拡充については継続的に投資を行う。収益基盤拡充の戦術であるグローバル戦略、オープンソース事業戦略等々については将来の芽を育てていくつもりで先行投資を行い、Curlについては状況を都度確認しつつ投資を行っていく。繰り返しになるが、中期的成長に向けての先行投資は将来の収益性向上を見込んだ上での投資として継続的に行っていく。これらの投資により収益基盤がさらに磐石になるという認識のもと、経営として必須の条項として捉えており、販売管理費のトレンドとしては来年、再来年も傾向は変わらないとご理解頂いてよいと思う。
- Q. 中期的な成長について、戦略等の定性的な項目以外に、例えば3年後に目指す数字等はお持ちなのか？合併発表後に発表された数字はまだ意識されているか？
- A. 合併後に提示した数字について、経常利益が200億を超えるイメージは今も持っており、そのため研究開発に集中して投資し、当社の付加価値を上げる努力は続けていくつもりである。ただ、合併後にお話した数字はM&Aを含むものであり、そういう意味では当時提示した時間軸の中での達成は付帯条項が多いものであることをご理解頂きたい。M&Aについてはターゲットを常に探しており、適切と思われる相手が現れた場合にはすぐ勝負に出られる状況にしているものの、win-winの関係が築けることを前提条件としており、適当な対象は簡単には見つからないのが実態である。かつてお話した数値については忘れてはおらず、皆様の期待を裏切ることなく執行すべく今基盤づくりを行っている段階とご理解頂きたい。
- Q. M&A部分を除いた場合の中長期的成長について、売上の伸び、経常利益・営業利益の成長等、なんらかの数値イメージを頂きたい。
- A. 利益率について、過去の業績から見ても、住商エレクトロニクスとの合併の影響も考慮する必要はあるものの営業利益率8%程度は達成不可能ではない数字として理解している。

以 上