

### 2007年度業績について

Q. SAP・Oracle・ProActiveの売上高を教えてください。

A. 2006年度：SAP90億円、Oracle12億円、ProActive47億円

2007年度：SAP88億円、Oracle19億円、ProActive41億円

2008年度：SAP92億円、Oracle19億円、ProActive50億円

Q. 受注の状況について。

A. 中型～大型の案件は内示も含め50億円強あるが、フェーズ毎に契約を細分化しているため、実際の受注高、受注残高に反映されているのは10億程度。まだ反映されていない案件については、今後受注残高もしくは売上に計上される予定である。

Q. 無形固定資産の増加について。

A. エンプレックス及びアライドエンジニアリングを子会社化したことによる増加。

### ProActiveについて

Q. ProActiveの赤字金額について教えてください。

A. 2007年度は10億の前半。

2008年度は、採算の改善を想定している。ただ、パートナー戦略・マーケティング活動やモジュールの拡充の経費増を見込んでおり、1桁の後半もしくは2桁の前半の赤字を想定している。

Q. ProActiveの販管費の使い道の割合について教えてください。

A. パートナーの支援に関する部分が最も大きく、次いで広告や展示会出展などのマーケティング費用、各種モジュール拡充のための開発費用が並ぶ。前年までに比べ、中長期的な成長に向けた前向きな費用が主となっている。

### 2008年度業績予想について

Q. 2008年度予想では売上高の伸びより販管費の伸びの方が大きいですが、販管費は何に使う予定か。

A. 2008年度上期の案件については、現時点で大枠は見通す事ができており、経済環境の変化が事業環境の変化に及んでいない状況。しかし、下期については日本経済の動向が各企業の予算に影響を及ぼす可能性があり、不透明感が残ることから通期見通しはあまり強くは見ていない。

販管費については、今期については事業戦略に密着した形で使っていく。グローバル戦略では海外拠点の強化拡充を、ProActiveビジネス等ではエンプレックスなどERP周辺分野を含め、ソフトベンダー事業を強化するため研究開発費を使う予定である。

Q. 金融業界向けの2008年度売上予想の詳細を教えてください。

A. 銀行向けについては、全体的にプラスの推移を想定している。証券業向けについては、大手証券会社向け

は横這いもしくは若干のプラスを想定しているが、証券の電子化に伴うシステム構築は前期がピークだったため、全体としては弱含むと考える。

また、保険業向けは金融庁からの通達に伴うシステム構築により、既存顧客の案件に加え、新規顧客も増加する見通しで前年対比プラスを想定している。

Q. 今期の計画について。

A. 現在想定できる全ての環境を分析した上で出している数字。

プロダクトディストリビューションビジネスを例にとると、この3月末のプロダクツの伸びから見て、サブプライムによる景気の影響を受け、一部予算の締め付けが始まっていると考えられる。ただ、金融業等、IT武装をしないと負けてしまうような業界における投資は落ちていない。不透明感がどこまで続くか分からないような状況ではあるが、言った事は確実に実行するとの前提でかなりの確度と実感をもって出した数字。