

2009年3月期 第2四半期決算 決算説明会  
質疑応答要旨

〈ERP 関連〉

Q. SAP・ORACLE・ProActive の売上高を教えてください。

A. 2007年度1H：SAP 38億円、ORACLE 7億円、ProActive 19億円  
2008年度1H：SAP 42億円、ORACLE 9億円、ProActive 24億円

なお、これらの売上高は想定範囲内であった。

Q. ProActive の受注動向を教えてください。

A. 案件数は相応にあり、ProActive ターゲットユーザとしては比較的大型の内示案件が複数取れている。

Q. SAP 及び ORACLE の今後のビジネス動向を教えてください。

A. 基本的に、中堅中小規模の会社には当社ソリューションである ProActive を展開していく。グローバル規模で見ると、住友商事が基幹系を SAP で展開していたためノウハウを持っている関係上、SAP 展開で進める事が多いが、国内の ORACLE 案件では大型のものもあり、いずれのプロダクトにも注力していく。  
IT サービスベンダーとして、お客様が望むベストなソリューションを提供していく。

〈第2四半期業績について〉

Q. 営業利益と販管費のバランスをどの様に考えているか。

A. 今後色々な経営施策、販管費のコントロール、業務委託費の見直し等を行い、皆様にお伝えしている事は必ずやる会社になりたいと考えている。  
ソフトウェアのアプリケーション開発などは、マーケット環境と1~2年程度のタイムラグがあるため、現時点では影響度は大きくないと見ている。競争激化にあるシステム販売や自動車業界向けのビジネスなどはダウントレンドにあるが、現時点では経営の範囲内でコントロールできると考えている。

〈下期以降の動向について〉

Q. 下期の見通しを教えてください。

A. お客様のビジネスに精通していれば、必ず我々に対するお客様のニーズはあると考えている。ダウントレンドの流れの中でもグローバルで生き延びる会社は、IT 投資を続けるだろう。その様な会社にどれだけ注力できるかが、明暗を分けると思う。どれだけ付加価値を付けてグローバルに提供できるかが鍵だと考えている。

Q. 資本・業務提携を進めている動きが見えるが、これらの会社は現時点では利益供与があまり見えないように感じる。今後改善余地はあるのか。

A. CRM 関連のソリューションを持つ、eMplex については、現在事業展開を進めている段階のため、営業利益で 2 億円強のマイナスとなっており、先行投資的な部分はある。他の子会社については、全体への影響は大きくはないと考えている。なお、アライドエンジニアリングに関しては、近未来的に大きな飛躍を期待している。

Q. 来期以降の成長ドライバーは何かを教えてください。

A. ProActive は今年度後半から来年度にかけて好調に推移する予定で大きな成長ドライバーとなるだろう。

また、Curl についても、新しい案件も出てきており、成長が期待できると考えている。

ERP 周辺 (CRM、SFA など) についても今後更なる期待を持っており、このような要素を組み入れてポートフォリオを組んでいこうと考えている。

また、M&A については出会い・タイミングによると考えており、いい案件が出てくれば積極的にチャレンジし、大きくジャンプする。