

## 2010年3月期 期末決算説明会

### 質疑応答

Q.中期的な経営戦略目標として、収益基盤の強化・拡大、具体的施策として事業仕分け等を挙げ  
ていますが、その一方で2010年度の売上総利益率は横ばいとなっており、重点施策に見合っ  
た見込数値になっていないように感じます。両者の関係についてのお考えをお聞かせください。

A.トップマネジメントの考える重点施策の特に中間的な方向性と、単年度の業績改善の具体的数  
値については、必ずしも一対一で対応するものではないと考えております。例えば、具体的施  
策の事業仕分けは、短期的には業績の足を引っ張る場合もありますし、業務委託の効率化推進  
については、比較的短期での効果も期待しうると考えております。これらの事項の期待値を全  
体として合計してみると、結果的に2010年度は0.1%ポイント程度の利益率の改善見込にな  
るということです。

Q.グローバル展開については、以前より取り組まれていたと認識しており、今回改めて重点施策  
として挙がっていますが、今後3年位のレンジで、具体的な目標数値、方向感を教えて下さい。

A.前社長が一つの方向性として、グローバル展開を打ち出していたことは承知しておりますが、  
現時点では残念ながら定量的な成果は充分には出ていないと感じています。

今後のグローバル展開の方向性についてですが、住友商事をはじめとする日系企業の海外展開  
をサポートしていくという、今までの基本姿勢を保ちつつ、我が社の体制や実力に合った活動  
をしていきたいと考えています。昨今、国内の既存顧客において東南アジアや中国に進出する  
プロジェクトが多数出てきており、保守・メンテナンスも含めて対応して欲しいというお声を  
いただいております。このような、中国・東南アジアを中心としたアジア方面への展開を、当  
社のグローバル展開のスタートとして位置づけ、集中してフォローしていきたいと考えており  
ます。

Q.ERP (SAP、Oracle、ProActive) の実績及び見込を教えてください。

A.通期累計 (億円)

	08年度	09年度	10年度 (見込)
SAP	85	66	74
Oracle	24	21	23
ProActive	57	57	57
	166	144	154

Q.2010 年度に想定されている売上高には、工事進行基準約 40 億円の影響は含まれているのでしょうか。また、進行基準による影響で、売上はどのように動くとお考えでしょうか。

A. 2010/3 期末では、約 40 億円の工事進行基準売上を計上しました。これは、一部大型ソフト開発案件が年度をまたいで進むことになったことが大きく影響しているためです。この約 40 億円は、2009 年度に全て売上に計上しております。前期と今期を比べたときの工事進行基準の影響はニュートラルとお考えください。

一方、進行基準にかかる今期の売上高は、昨年同様の第 1 四半期から第 3 四半期にかけて増加し、第 4 四半期に減少するというトレンドを基本としながらも、現在進行中の大型ソフト開発案件の完成時期によって変動していくと考えられます。

Q.2010 年度は、下期を中心に 2 桁に近い増収を予想されていらっしゃると思いますが、具体的な期待分野・業種について教えてください。

A. 2009 年度は、製造業・金融業が減少したことにより、当社の幅広い顧客層への影響がありましたが、2010 年度はこれらの取引が回復することを期待しております。また、1,350 億円という 2010 年度の見込数値は、一昨年の実績であると同時に、昨年期初時点の業績予想とほぼ同じでありますので、この数値を目標に業務を進めていくということです。また、既に 2009 年度第 4 四半期に回復傾向にある、IT プロダクトの販売の伸びにも期待しております。

Q.2010 年度は住友商事向け案件の反動減があるとのことですが、今期及び 2011 年度以降の見通しを教えてください。

A.2009 年度は、ソフト開発案件並びにそれに伴うネットワーク統合などのハードあるいは IT プロダクトのシステム販売案件もあり、通年よりボリュームが増えた結果となりました。2010 年度は保守・運用案件を含む平年並みの売上水準を想定しており、中期的にも安定的な推移を見込んでおります。

Q.ProActive ビジネスについては、売り上げの増加によって固定費を吸収して収益が改善すると伺っていましたが、収益改善の現在の状況について教えてください。

A.売上高がある一定の水準を超えると収益が大きく改善するという点は変わっておりませんが、その時期は、販売モジュール機能強化の際、開発に若干手間取ったこと他の背景もあり、今までの説明と比べると 1~2 年後にずれるのではないかと考えています。また、2010 年度下期は IT 投資に関してある程度の回復基調を見るとはいつても、ProActive が想定する対象顧客は中堅企業以下が依然として多く、その市場の回復状況が未だ読みきれていないため、2010 年度の売上は前年度比横ばいの慎重な予想を立てております。しかしながら、中期的な収益のジャンプアップを大きくするための重点項目としての開発やマーケティングのための費用は惜しまず、経営資源の集中化を図っていきたいと考えております。

Q.戦略目標の一つに企業規模 TOP5 以内とありますが、具体的な売上規模、資産規模などを教えてください。また、利益水準についても数字がありましたら併せてお教えてください。

A.あくまでイメージという意味での数字を申し上げますと、売上規模 3,000 億円、営業利益 300 億円、当期純利益 150~160 億円が、我々の考える TOP5 クラスの規模と考えております。

Q.事業仕分けについて、最初の成果が出る時期を教えてください。

A.事業仕分けは、私が社長に着任してからすぐに始め、現在も進行しているものであり、前期の一部不採算事業の撤退など、結果は既に出始めつつあると感じております。2010 年度中に全ての事業仕分けの目処をつけることを目標に進めていきたいと考えております。

以上