

2011年3月期 第1四半期決算説明会

質疑応答

Q. 通信・運輸業、サービス業他向けの売上実績が増加した理由を教えてください。

A. 通信・運輸業向けは、大手ケーブルテレビ会社向けの次期基幹系システム開発、これに伴うハードウェア・ソフトウェアの販売、また、同じく大手ケーブルテレビ会社向けのネットワーク機器販売の売上が大きく増加したことによります。

一方、サービス業他向けについては、出版業向けの大型 ERP 案件、インターネット系企業を含む複数のサービス業企業に対する各種のシステム販売、及び、官公庁向けの大型案件の影響によります。

これらにより、通信・運輸業、サービス業他向けの売上実績が増加しました。

Q. 第1四半期のソフトウェア開発の受注高、受注残高の減少要因を教えてください。

A. 受注高、受注残高ともに、減少要因の相当額は、住友商事及び大手ケーブルテレビ会社向けの減少に伴うものですが、これらの減少は期初より想定していたものです。一方で、一部製造業向け案件の受注等が、まだ期待する程度には回復していないことも減少要因の一つとして考えております。

Q. 第2四半期のソフトウェア開発の受注環境は、第1四半期よりも顕著に改善するとお考えでしょうか。

A. ソフトウェア開発の案件数は確実に増えておりますが、全てが第2四半期に受注として現れるかは、現時点では何とも申し上げられません。しかし、ディールフローやビジネス現場の状況を考えると、ソフトウェア開発ビジネスの回復基調が今後具現化するものと期待しております。

Q. 官公庁向けの大型案件の売上があったとのことですが、サービス業その他の売上高 23 億円の内、どのくらいを占めているのでしょうか。また、官公庁向け案件、大手ケーブルテレビ会社向けの IT プロダクト販売など、今期の特殊案件を除いた場合の IT プロダクトの需要状況を教えてください。第2四半期以降の売上増加に寄与するとお考えでしょうか。

A. 今期のシステム販売の増加額 29 億 9 千万円のうち、約 11 億円が官公庁向け大型案件及び大手ケーブルテレビ会社向けの IT プロダクト販売の増加によるものです。その他につきましては、企業顧客向けのネットワーク機器、ネットワークに付帯するセキュリティ機器等、広い範囲で IT プロダクトの需要があります。特にクラウドサービス対応を含めた各種のシステム構築、IT インフラストラクチャーを構築するビジネスが伸長したというのが、第1四半期の状況です。

第1四半期の好調さの背景に第2四半期に期待していた大型案件の前倒し効果が含まれていることもあり、第2四半期にこの傾向がどの程度持続するかは、現時点では確定的なことは申

し上げられません。しかしながら、IT 投資全般については、IT プロダクト投資が先行して回復基調にあるというトレンドは明確であり、大型案件は別として IT プロダクト販売全般の増加基調は第 2 四半期も続くものと期待しています。

Q. 第 1 四半期の計画に対して、売上、利益の実績はどの程度上回ったのでしょうか。また、この上回った部分は第 2 四半期以降そのまま計画に上乘せされていると考えてよろしいでしょうか。

A. 今回の上半期の業績予想の修正は、基本的に第 1 四半期において当社の想定を上回った部分を、上半期の予想数値として修正したものです。したがって、この差分が上半期の想定を越えた分とご理解ください。

Q. ERP (SAP、Oracle、ProActive) の実績を教えてください。

A. 第 1 四半期

	09 年度	10 年度
SAP	17	15
Oracle	9	9
<u>ProActive</u>	<u>12</u>	<u>9</u>
合計	38	34

Q. CSK との業務提携について、進捗の状況を教えてください。また、CSK との業務提携が、資本提携に発展する条件、例えば、CSK の株価や指標など、具体的なものがあれば教えてください。

A. 現在、業務提携委員会における検討テーマ、すなわち ProActive ビジネス、データセンター事業・運用マネジメント、IT プロダクトの相互調達などを含む 11 の具体的プロジェクトについて、引き続き検討を進めている状況であります。一部のテーマについては具体的に協業を推進しております。

また、資本提携につきましては、資本提携に発展する具体的な条件を決めているわけではありません。

現在、粛々と業務提携の話を進め、かつ具体的な協業案件について前向きに検討・推進している状況とご理解ください。

以上