

2013年3月期 第1四半期決算説明会

質疑応答

- Q. 第1四半期において、売上総利益は前年同期比で12億円の増益となっており、売上総利益率は0.9ポイント改善していますが、その要因及び第2四半期以降も売上総利益率の改善傾向が続くのかについての見通しを教えてください。また、中期経営計画で示されたコスト削減の進捗、特に固定費における今後の変動について教えてください。
- A. 売上総利益率改善につきましては、要員配置の適正化と全社の中で現業事業部門への要員投入の進展による要員稼働率の向上を背景に、売上の伸びに対して業務委託費や人件費等が増加せずに抑制することができた結果、売上総利益率が改善いたしました。今後の売上総利益率の見通しにつきましては、改善傾向が常に前年同期比でプラスとなるかは分かりませんが、ある程度高い水準を維持できると考えております。
- コスト削減の進捗につきましては、第1四半期ということもあり、项目的に大きなものはありませんが、従前から申し上げておりますとおり、人件費等を中心にコスト削減が進捗していくものと考えております。今期における人件費総額自体が大きく低減するというものではありませんが、トップラインの伸張と比較し、それを支える固定費としては増加しない傾向で推移しているとご理解下さい。
- Q. 工事進行基準の影響もありながら、トップラインの増収率は高いと思われれます。一方で受注、受注残の前年同期比の伸びはトップライン程高いものではないですが、トップライン、受注に関する今後の見通しについて教えてください。
- A. 足元の状況としては、中大型を中心に案件のディールフローは堅調であり、その結果、業種別売上高比較でもご説明しましたとおり、非常に多岐にわたる業種においてシステム開発の売上が増加しております。受注についてですが、今期見込んでおりますいくつかの大型案件、例えば金融業における統合案件等は、第1四半期時点の受注の数字には、まだ、反映されておきませんので、今後自然体で積み上がるものをご理解下さい。

- Q. クロスセルについて、30 億円を超える規模の新規提案を行っているとのことですが、その金額の内、成約に至った金額はどれぐらいでしょうか。
- A. 合併した昨年 10 月以降、今年 3 月までの間で、120 億円を超える提案を実施し、その内 50 億円レベルの受注が取れております。それに加え、今回新規に 30 億円を超える提案を実施しており、10 数億円の受注につながっているとご理解いただければと思います。つまり、合併後から現時点までのおよそ 9 ヶ月間で、150 億円を超える提案を行い、60 億円超の受注を獲得いたしました。
- Q. 受注について、下期以降いくつかの案件が本格化するという話は伺っていますが、第 1 四半期比べて、第 2 四半期はどのような水準で推移すると予想していますか。
- A. 現時点の収益動向は、数値的には上ぶれ傾向にあります。今後の受注に関しても、順調な受注の積み上がりが期待できると考えております。
- Q. ERP の実績について教えてください。
- A. 従来は、SCS に係る ERP の実績をお伝えしておりましたが、今期より旧 CSK に係る実績も開示する準備が整いましたので、従来同様の数字をお伝えすると同時に、SCSK プロフォーマでの実績についてもお伝えいたします。

	旧 SCS (従来同基準)			SCSK (プロフォーマ)		
	11/6	12/6	増減額	11/6	12/6	増減額
SAP	17	17	0	24	25	1
Oracle	4	4	0	12	16	4
ProActive	8	10	2	8	10	2
合計	29	31	2	44	51	7

- Q. 業績回復が著しい会社で見られることがあるのですが、業績連動賞与が想定以上に出た結果、継続的な利益率の改善とならない場合があります。賞与引当は、現状の利益率の伸びを前提として既にコストに織り込まれているのでしょうか。
- A. そのとおりです。賞与の引当については、年間予算に基づき、想定 of 賞与金額を割り振っておりますので、業績回復を打ち消すような賞与引当はないものと考えてください。
- Q. 昨年 10 月に合併し、リストラ等も始めている中、早期退職などを今後追加的に実施して、関連費用が発生する可能性がありますか。
- A. まずご留意いただきたいのは、当社はいわゆるリストラクチャリングは行っておりません。我々は基本的には、合併で得た最大の経営資源である人という資産を最大限に活かす事を考えておりますので、早期退職等人に関わる要員のリストラクチャリングは当面想定しておりません。従って、関連するコストの発生も現時点では想定しておりません。
- Q. ProActive について、第 1 四半期は若干ながら前年同期比で売上は増加しています。案件内容及び今後の見通しについて教えてください。
- A. 同ビジネスの前期売上は 40 億円台で着地いたしました。今期の見込みは 50 億円レベルを見込んでおります。現況についてですが、販売管理系のモジュールを中心に、ProActive 事業として大型案件といえる 1 億円超の案件に係るディールフローは堅調で、受注案件も数多くあるなど、前年同期と比べますと事業環境は良くなってきていると感じております。堅調なディールフローを背景にした大型案件に対し、適切な開発体制を構築し、確実に業績に結び付けていきたいと考えております。
- Q. 第 1 四半期末時点の連結従業員数について教えてください。
- A. 連結の在籍人数で 12,053 名です。前年度（2012 年 3 月末）では 11,995 名でしたので、58 名増加しておりますけれども、新卒の採用が 92 名あったためです。

以上