

質疑応答

Q. システム開発の受注高につき、前年同期比増加となっておりますが、会社の想定（計画）との比較ではどのような進捗になっておりますでしょうか？

A. 全体感としては、想定線に沿った受注動向と思っております。システム開発及び保守運用・サービスについては想定線を少し超える程度、システム販売については想定線並みあるいは若干下回る程度と考えております。

Q. システム開発の受注についての強弱感ですが、主力の産業又は金融向けでは、どちらが強かったでしょうか？

A. 金融業につきましては、経営統合関連案件の前倒し等で全体的に想定よりも強めの数字になっているかと思えます。産業につきましては、製造業についてはほぼ想定どおりに進捗し、流通業については若干強めかと感じております。

Q. 製造業向けの受注回復のタイミング、もしくはその規模感について教えてください。本格的回復のきざしがあるか、また、どのタイミングから受注の強さを確認できるのかについて教えてください。

A. システム開発に関する製造業の受注動向については、従来からご説明申し上げており、今年度については IT 予算は強めに確保されているとみておりますが、実際の受注としては、製造業の業績がある程度きちんと確認できた段階、あるいは世の中の経済情勢、特に為替水準等についてある一定の安定化が図られた段階で、受注・売上に結び付いてくるであろうとみております。

期初の想定では、上期は昨年並みから若干昨年を下回る程度。下期から回復しはじめ、力強さが見えてくるという形で、予算上は想定しておりましたが、現在まさにそのような状況になっており、ディールフローは今年度に入ってから増加傾向、特にこの6～7月に入ってから、システム開発案件を中心に増加傾向にあります。

昨年度は、1億円から2億円～3億円の開発案件を数多く受注し、遂行してきたわけですが、それと同様の動きとして、この第2四半期以降で実際の受注獲得、そして下半期、特に下半期の後半から、実際の売上として数字になって見えるのではないかと期待しております。

また、システム販売におきましても、自動車業界向けの大型ハードウェア販売の案件なども既に話が進んでおり、第2四半期後半、特に下半期に実績が上がってくることを期待している状況です。

Q. 不採算案件の実績について教えてください。また、一過性の国債売却益4億円がなければ、売上総利益率は横ばいとのことですが、相対的に利益率が低いシステム販売が減り、その一方でシステム開発が増えていることから利益率が良くなるように思えますが、横ばいとなってしまふ理由について教えてください。

A. まず不採算案件については、前年同期2億円強に対し、当第1四半期は6億円強、4億円ほど増加となっております。これは、従来からご説明してきましたとおり、今年度は新規案件が増えてきておりますが、新規案件に対しては、特にプロジェクト管理を徹底して早期の問題発見・対応を実践しております。なお、通年では、昨年度は8億強という実績ですが、今年度は予算上10億円程度見ております。通年ではこの予算の範囲内でおさまるものと現状考えております。

売上総利益率については、販管費から人件費の一部、2億数千万円が、高稼働率を背景にして原価に振りかわっており、その振りかえ分も含めてなお売上総利益率としては横ばいとなっております。

当社としては、この高稼働率を背景とした原価振替は総人件費の効率化等も関連したものと捉えており、売上総利益率ベースで昨年横ばいですが、営業利益率では0.6%程度改善しており、この点からも我々の業務効率化の進捗を見ていただければと思います。

Q. 第2四半期におけるシステム開発関連の受注見通しについて、第1四半期と同水準の2桁増を維持できるか、それともさらに強いか、マイルドになるかについて教えてください。

A. 前年度以前から取り組んでまいりました流通業並びに通信業向けの大型開発案件が、この第2四半期において完成期に入りますが、前年同期が本年度の完成に向けて受注の一番多くとれてきた時期でございますので、この部分の反動減があるものと見込んでおります。このため、第1四半期のシステム開発の受注増よりはかなりマイルドな傾向に着地すると思っております。

Q. ERPの実績について教えてください。

A.

(単位：億円)

	12/6	13/6	増減額
SAP	25	29	4
Oracle	16	15	△1
ProActive	11	9	△2
合計	52	53	1

SAP、Oracleについては、グローバル関連の案件を含め、製造業、流通業向けに案件のディールフローは引き続き堅調であります。

ProActive が2億円減と若干弱い数字に見えますが、今年度に入り、ProActive については開発案件の平均の規模感が大きくなってきており、我々が直接担当する開発案件では、多くの1億円を超える案件や、なかには4億円～5億円といったレベルの案件もでてきております。これらの案件に関しまして、現在、要件定義段階にあり、契約金額はまだ少ないものですから数字上は今申し上げたように見えますが、下期に向けて第2四半期以降立ち上がってくるとみとおり、上半期で昨年並み以上になるのではないかと考えております。

なお、ERP 案件の通期見通しとしては、昨年度との比較において10億円以上の増収を想定していると期初に申し上げておりますが、期初想定どおりに推移するものと、今のところ考えております。

Q. システム販売について、反動減となった要因とこれからの見通しについて教えてください。

A. システム販売の反動減又は減少については、その要因ごとに区分して説明させていただきます。まず、ケーブルテレビ事業者向けの機器販売については、一部ネットワーク機器が次世代の機器に入れ替わる端境期にあり、次世代機が下期以降、実際にテイクオフする時期に入りますと、昨年に比べて大きく進捗することが想定されております。通期では昨年度を上回る結果になっていくと考えております。

それから、前期にスタートしたいくつかの大型のシステム開発案件ですが、このスタート時にハードウェア、あるいは外から買うソフトウェアの導入等に関してシステム販売売上が計上され、今期については反動減となっております。これについては今年度、先ほど来申し上げました製造業あるいは流通業といった開発案件の立ち上がりに応じて、自然に回復傾向が見えてくると思っております。

また、サーバー・ストレージの納入といった一般的な機器販売につきましては、一部クラウド型の IT インフラの提供サービスに置きかわっていく部分があるものと考えております。これらについての具体的な影響額の想定は難しいですが、我々のトータルの事業としては保守運用・サービスとしてしっかりと、むしろ大きく取り込むことができるのではないかと考えております。

以上