

質疑応答

Q. 金融向け案件が好調のようですが、来期もこのトレンドが続くとみているのでしょうか？
また、製造業や流通業向け案件の来期見通しを教えてください。

A. まず金融向け案件について、経営統合に絡む大型案件は一旦収束を迎えることとなります。ただ同時にご留意いただきたいのは、当社の企業としてのポジショニング、つまりお客様との関係が大きく変わってきているということです。金融業における大口のお客様から相応のポジションを得てしっかりと仕事を受けていくというところで、従前よりも基本的なシェアの拡大に繋がっていきます。また、経営統合絡みの大型案件は全量が一度に終わるわけではありません。そして、証券あるいはリース・信販といった従前必ずしもIT投資に積極的でなかった業態でIT投資需要が出てきています。これらを勘案して、来年度に向けて金融向けの業容拡大基調はしっかりしたものを期待していると申し上げたいと思います。製造・流通向け案件につきましては、例えば100億円レベルの大型の開発案件が期待できるという訳では現状ありません。しかし、当社が手掛ける案件の規模感に変化が出てきており、以前は5億円、10億円規模の案件を大型と呼んでいましたが、現状はそういった規模の案件も普通に手掛けている状況です。例えば、グローバル関連あるいはクラウド利用も含めた各種運用サービスニーズ等で相応の規模感の案件が出てきており、来期に向けてしっかり受注を積み上げていきたいと考えております。

Q. 不採算案件について、稼働見通しと今後の影響について教えてください。

A. 当社がこの上半期で手当てをした案件につきましては、今年度内に基本的に完了する案件だと思っております。今後の見通しにつきましては、確定的なことは申し上げられませんが、しっかりとした案件管理体制を敷いており、早期の問題発見・対処を実践していることもありまして、現状は期初想定以上のことにはならないであろうと期待しているとご理解いただければと思います。

Q. 合併以降、経営を順調に進められ、中期経営計画で発表された営業利益250-300億円の達成が大体見えてきた状況だと思います。今後自らを特色付け、もう一段成長していくには、どのような特定業種や技術分野に強みを発揮されようとお考えでしょうか。

A. なかなか難しいご質問であります。あまりそういうご質問に対する答えは考えたことはありませんが、業界・業種別に特色を出していくという発想は今はありません。よく他業種でもありますけれども、特色がないというのが特色なのかと。割とそこそこ万遍に取り組んで

いるが、必ずしもそれらが業界トップでもないということです。ただ、敢えて申し上げるのなら、中長期の計画にも絡んでくるでしょうけども、クオリティでしょうか。クオリティを重視することで、やがては ROE の向上や、業界平均に比べてレベルの高い企業になっていく、これが私のいうところのクオリティ、あるいは一流企業ということで、これを目指しているということです。もっと大きくは、日本のマーケットを見たときに、専門の IT ベンダーとして断トツのナンバーワンを目指したいと考えています。その一方で、我が社ならではのサービスについても考えており、時間をかけて調査・勉強の上、日本でまたはグローバルベースで生き残っていく産業について、例えば日本の強みであるモノづくりに関連する製造業への弊社ならではの戦略的な取り組み、拡大を考えております。

Q. 下期の業績につきまして、通期計画を達成するには前年同期比で 6%の増収、約 20%の増益が必要となります。第二四半期末の受注残を考慮しますとハードルが高いと想定されますが、どのような見通しを立てていますでしょうか。

A. この上期においてはシステム開発が増収、システム販売が減収という実績でした。当社の収益を支えているシステム開発事業が現状の規模感で相応に伸びている状況下においては、収益力は高まっていると考えており、また業務効率化の進展等による収益性の改善を踏まえますと、高い目標とは言いながらも下期の伸びによる通期計画の達成は実現可能であると考えております。また、受注残高については、9 月末にて前年同期比マイナスとなっておりますが、先程の業績説明のとおり、金融業他の大型のシステム開発における工数請負契約での受注が多いためであり、案件が取れていないということでは必ずしもありません。例えば、今後 6 ヶ月で 20 億円という案件があったとしても、工数請負契約で実際に契約するのは 1-2 ヶ月分で数億円となります。この影響で受注残高は実質よりも過小に出ることがあるということをご留意ください。

Q. 特別損失について、上期は事業撤退や関連会社関連等で 11 億円という実績ですが、今期期初の計画ですと下期に約 20 億円超残っているということになります。残りは何を織り込んでいるのでしょうか。

また、事業構造の見直し等による関連損失について来期の見通しを教えてください。

A. 一部赤字の事業を含む低採算事業について、各々の規模感はそれほど大きくはないですが、処理を行うには数億円かかります。我々はお客様にご迷惑をかけて事業を撤退するという訳にはいきませんので、しっかりとお客様に対してのサービスを何らかの形で保証しつつ、採算性の低い事業から撤退し、その部分の経営資源を戦略的な事業に投入していく必要があります。今期特別損失は 35 億円程度と申しましたが、下期想定約 20 億円超といたしますのは、

残りの幾つかの事業およびCSKから引き継いだ資産の中で処分をしたいと考えている資産を全て処理することを想定した結果とご理解ください。

今後についてですが、もちろん来年度の予算はまだ立てる段階にございませんが、従前から経営統合時に想定した、あるいは経営統合後CEO以下で事業成長戦略と称して全事業における採算性、将来性を勘案しながら事業の展開を考え直してきた、そういう作業で想定されるものはほぼ全て終了します。売上が3,000億円規模の企業ですので、特別損失がゼロになる訳ではありませんが、少なくとも経営統合に絡む、あるいは現時点までの事業戦略の中での事業見直しに絡む特別損失については、現状特段発生する見込みはないと考えております。ただし、将来の企業成長を考える中で、できるだけ経営資源は効率のいい案件に集中させて収益性を上げるのは経営として当然取り組むべきことです。すなわち、当社ならではの重点施策として、一時的な利益は犠牲にしても経営資源を効率のよい事業に集中投入し、結果的に効率の悪い事業から撤退し、戦略的事業整理損失を計上するということはあり得るということをご理解ください。現状においては具体的なものは何もありませんが、経営戦略上非常に重要なアプローチかと思っておりますので、申し上げておきたいと思っております。

Q. バランスシート上の現預金・預け金737億円ですが、流動負債のカード預り金の裏付けとして必要な現金が含まれていると思っておりますので、実際に使用できるお金はどれぐらいなのかを教えてください。

また、今後大株主が御社株式を売却しようとした際、この現預金・預け金で自社株買いを行うことは可能なのかということをご教えてください。

A. カード預り金に見合う資産の裏付けについては、基本的に国債で担保されている状況にあり、現預金の使用に自由度がない訳ではありません。なお、敢えて申しますと、クオカード関連事業にかかる現預金は300億円程度であります。

自社株買いのご質問につきましては、当社からコメントできることはありません。そういう事態が起こったときに経営層で判断することだと考えております。

Q. グローバル戦略について、今期も伸びる計画になっており実際にも案件が獲得できているようですが、その理由について外部環境の好転なのか、クロスセル戦略含む御社の取り組みで取り込めているかといった背景を教えてください。

A. グローバル戦略については、合併以降注力しているグレートジャパニーズマーケットへの取り組みを着実に進めています。グレートジャパニーズマーケットというのは、昨今のグローバル化において、日本企業が海外展開をしていかなければならない、そういう中で例えばある日本企業が海外展開するにあたって、我々が日本で行ったERP案件におけるテン

プレートを活用し、海外展開をサポートしてほしいという話が多くあります。また、元々当社は商社系ということもありまして、親会社の拠点は我々がすべてサポートしており、そういった意味で海外にかかるビジネスの知見・経験を有しています。それに加え、お客様側からすると、この会社に任せたら大丈夫だという安心・信頼感があるようです。このような、いわば実力とクオリティの総合的な要素で当社に声がかかるケースが多くあり、これがアメリカ、ヨーロッパ、東南アジアなどでの案件として積み上がっています。売上 3,000 億円規模の会社のグローバル戦略として、売上の 10%を目標に掲げるというのは規模的に大きくないと思うものの、やがて来る本格的なグローバル展開に備え、現状はポテンシャル、実力を積み上げるプロセスにあるとご理解ください。

以上