

2015年3月期 第1四半期決算説明会

質疑応答

Q. 損益の増減につきもう少し定量的に補足して頂きたいのですが、売上総利益のマイナス2百万円の内訳について、例えば増収効果や反動減、運用やBPOにおける先行費用増がどの程度影響しているかについて教えてください。また、先行費用は2Q以降も発生するのかについても教えてください。

A. 今から申し上げる数字はあくまでも概数ですので、その旨、ご了承下さい。減益要因から申し上げますと、先行費用支出は2億円弱の想定です。案件が具体的に始まると回収フェーズに入りますので、それ以降の費用増はありません。基本的には第1四半期のみの費用支出と考えております。

反動減については正確な数値の算出が難しいのですが、概数として4～5億円程度の利益水準のマイナスがあったと想定して頂ければと思います。

以上が減益要素ですので、不採算案件減少で2億円弱、効率化で1億円弱の増益要素と差し引きをした残りの部分が増収の増益要因ということになります。

Q. 製造業向けのシステム開発の受注状況について教えてください。それ以外の業種でもなにか大きなシステム開発受注増減等がありましたら教えてください。

A. まず製造業については中型の案件で1件、受注をしております。それもこの受注残の増加部分に寄与しております。ただ、一般的に申し上げますと、案件の商談はまだ続いている段階です。期末の決算説明、今期の期初にも申し上げたのですが、相応に時間がかかっている状況であります。商談の中でも、次第に、実際に選定が進み、受注・発注につながっている部分とまだ内示段階前が続く部分とに分かれつつあります。

そして当面、内示段階に至ったとしても、内示段階が長く続く案件が多く、さらには、実際に案件が始動しても金額的には小さい要件定義フェーズが長く続くという状況であります。これらはわれわれの期初見込みのとおりですが、製造業が本当の意味で立ち上がるのは下半期に入ってからだと思っております。

製造業以外の受注につきましては、個別具体的にいろいろな企業で、IT投資が検討される状況にあり、一部ITインフラの更新需要のようなものも含まれております。また、リーマンショック後IT投資を控えてきた業種もIT投資に対して前向きな姿勢を示しつつあるという状況です。パブリックセクターは言うに及ばず、サービス業、流通業の一部等、いろいろなところでIT投資事業の機会が増えているのが実際だと思います。

私どもにとりましては、この上期中に金融業、通信業等をしっかりと押さえつつ、流通業、製造業の受注をこれから確保、確実なものにしていきたいと考えている次第です。

Q. 第1四半期の業績が範囲内で順調とのことですが、以前お話を伺った際に前期比増益というニュアンスでとらえていたため、今回の業務を範囲内とご説明された考え方につ

いて補足での説明をお願いいたします。第1四半期利益が小さく誤差が大きいため、増益、減益のいずれの可能性も含むレンジにおいて順調ということでしょうか。

- A. 事実を正確に申し上げますと、すでにご説明した通り、弊社内の第1四半期の予算は、前期大型案件の反動減等を想定の上、前期第1四半期より低い数字としており、従って今期の業績は予算を上回っています。ご指摘いただいたとおり、四半期決算では絶対金額が小さいものですから、少しの金額差異でもぶれ幅が大きくなります。そういう意味で、これくらい上下に動いても、社内予算の想定範囲内だろうという意味で、範囲内という言葉を使わせていただきました。

もう1点補足ですが、われわれにとって今期の業績が読みにくい1つの理由に案件の進捗状況というものがあります。特に昨年の大型のシステム開発案件が完了期をむかえたのがこの第1・第2四半期、上期であります。システム開発案件は最後の段階で利益水準が上がってまいります。これはリスクを見込んだ上で経費計画を立てている関係でリスクが顕在化しない限り、プロジェクト損益が最終的に計画比改善されるためです。昨年はこの期にそういうフェーズにあった、われわれにとっての大型案件が多くありました。それに対してこの第1四半期においては、今まさに今年度の新規案件が順次立ち上がりつつある状況にあります。システム開発事業の売上水準は前期比で横ばいですが、今申し上げた利益水準のフェーズでの差分がある関係で、利益面で昨年の反動減が顕在化してくるとご理解いただければと思います。なお、利益での反動減は今期の案件の立ち上がりの状況にもよりますので、われわれにとって四半期ベースで正確に読み当てるというのは難しいとご理解いただければと思います。

- Q. BPOの先行費用は織り込み済みのものでしょうか。

- A. 完全には織り込み済みではありませんでした。このタイミングで出て来たという認識で結構かと思えます。

- Q. ERPの数字と現況について教えてください。

- A. 実績は以下のとおりです。

(単位：億円)

	2013/6	2014/6	増減額
SAP	29	29	0
Oracle	15	13	△2
ProActive	9	15	6

申し上げたいのは、Oracleが下がっているということです。Oracle事業については、現状ではOracle EBSで新規にシステムを構築する顧客層が非常に限られております。また、OracleのERPパッケージが使われたお客さまはカスタマイズを多用されている場合

が多く、なかなか案件として具体化するのに時間が掛かる傾向です。今年度、Oracle 事業については楽観できない状況にあると思っております

Q. Oracle の ERP パッケージを使っており、カスタマイズが多くて困っている顧客に対して、御社は SAP や ProActive へのリプレースを提案するスタンスなのでしょうか。それとも Oracle の案件として具体化するのを待つというスタンスなのでしょうか。

A. 両方あります。Oracle を望まれるお客様も当然おられます。一方で、われわれは SAP や ProActive でも同レベルの基幹系システムを構築できる力を備えてきておりますので、柔軟に対応しつつ、お客さまのニーズを探っていきたくと、そのように考えております。

Q. ProActive が堅調なように見えますが、この流れは下期も続くのでしょうか。

A. 必ずしも楽観視しておりません。第 1 四半期は先年度末の受注残の積み上がり、あるいはこの第 1 四半期中の案件の流れもあり、しっかりした数字になってきております。しかし、ProActive の受注が大きく伸びているかという点、そうでもないのです。ProActive は最注力の事業の 1 つであります。必ずしも楽観視はしていないとご理解いただければと思います

Q. 4 億円の不採算案件の内容とカットオーバーのタイミングについて教えてください。また、これは第 1 四半期で生じた問題なのですか。それとも前期から引きずっている案件なのでしょうか。

A. 業種で言うと、製造業向けの案件が 1 件と、流通業向けの案件が 1 件。これがこの 4 億円の相当数を占めております。1 件はもうカットオーバーしております。もう 1 件はまだ継続しますが、秋口か秋半ばには終わりますので、そんなに大きな金額になることはないと思っております。

いつ問題が生じたかということにつきましては、われわれは先を見越して処理をしておりますので、暦年における今年の後半の最終管理を見越して、今回、処理すべきものを処理したとご理解いただければと思います。

Q. 第 1 四半期の数字を上期の予想から差し引くと第 2 四半期は営業利益 72 億円で前期比 2 桁増になると思いますが、達成可能でしょうか。また可能だということであれば会社予想の営業利益 105 億円を上回る可能性はあるのでしょうか。

A. 上振れ、下振れがあるかという点については難しいご質問ですが、弊社の上期の業績の見通しとしては期初予想のとおり 105 億円とご理解いただければと思います。しかし、当然ながらプラス・マイナスについては両方ともあり得ると思っております。年間の増益率をお考えいただくと、もともとのお出ししている上期の数字というのは、通年の増益率を下回る数字となっておりますが、第 2 四半期というのは当然ながら案件完了期をむかえる案件も出てまいりますし、例年、第 2 四半期と第 4 四半期というのは利益額な

らびに利益率ともに第1、第3に比べると上昇する傾向にあります。今想定している第2四半期の営業利益の成長率はほぼ通年の想定増益水準であり、十分に達成可能な水準であると考えております。

Q. BPOの先行費用というのは、7-9月期にはプラスとなって返ってくるという理解でよろしいでしょうか。また、内容については工数が増加したものなのでしょうか。それとも何か投資したということなのでしょうか。

A. どちらかというと前者の費用計上となります。BPOにおいては想定業務量に応じて要員を手配しますが、案件が大型であるため、要員育成にかかる費用が先行的に出ております。実際の業務にかかって、業務量が想定レベルに達したところでしっかりとした利益になるという状況であります。今、立ち上げ期にありますので、これから順次実際の作業に入っております。その中で、あと1-2カ月はまだ若干費用先行の部分が出るかもしれませんが、第2四半期中には月次ベースで想定利益が出出すと考えております。第2四半期でイーブンぐらいになって、第3四半期から利益が出てくるというイメージです。

Q. そのBPOの案件はもう業務量がある程度、保証されていて、すでに売上が見えているので、費用を積んでいるのでしょうか。あるいは、これから受注して業務を増やしていくのでしょうか。

A. 当然ながら大型の案件ですので、何もなくてこれから数字をつくるという話ではなくて、既に存在する一定の業務量を前提に依頼されておりますので、次第に想定業務量にキャッチアップしていくとご理解ください。

Q. 今回のセグメント別の減益で一番大きいのがソリューションになっておりますが、これは去年利益水準が高かった反動ということでしょうか。それとも何か要因がありますか。

A. ソリューションにおいては、昨年度の第1四半期が好調で今年は普通とお考えください。また、不採算のうちの1件がこの部門に出ているとご理解いただければと思います。

Q. 受注、受注残が高水準で、特に受注残はどのセグメントでも増えていて、合計で7.7%増えています。この受注残は第2四半期の増収へ結びつくのでしょうか。それとも下期以降の増収になるのでしょうか。また受注残の伸び率と同じ水準で増収となるのでしょうか。

A. 受注残の伸びには、比較的、売上にすぐ直結するシステム販売等の受注の伸びも入っておりますので、第2四半期は期初想定を超える増収になる可能性があります。しかし、受注残増加率と同率の7.7%の増収率に達するかという点では現時点ではまだわからないという状態です。

Q. 受注が全体的に増えているのは、大型プロジェクトも含め、既存顧客がドライバーになっているからでしょうか。もしくは新規顧客もかなり獲得している状況なのでしょうか。また、下期はどのような見通しをされているのでしょうか。

A. 現状の第1四半期の実績ならびに受注という点では、既存の上位顧客がドライバーとなっております。以前から申し上げておりますとおり、当社においては上位100社あるいは200社との取引が順調に増加してきております。今年度に入ってもその傾向はまったく変わっておりません。そういう意味では上位200社といった既存顧客層からの受注が、この第1四半期の結果だにご理解いただければと思います。

なお、第2四半期以降、特に下期以降というところを見据えて申し上げますと、新規の顧客層に対しての案件も増加傾向にはあるとご理解いただければと思います。

以上