

2019年3月期第1四半期 決算説明会

質疑応答要旨

Q. 今期第1四半期は受注が非常に強い状況ですが、システム開発の受注について、何か特定の大型案件で押し上げられているのか、それとも全体の基調として強いということなのか、詳細を教えてくださいませんか。

A. 案件の規模感としましては、以前よりは大型案件化しているものの、特定の大型案件に依拠した受注の伸びではございません。製造業、流通業、それから通信業の一部で、中型の案件が相応の数、多種の顧客から受注できているという状況です。製造業を中心に順調な事業動向、システム開発投資需要を受けている状況とご理解いただければと思います。

Q. 米中の貿易摩擦の影響が、今後出るかもしれないという話をされていましたが、現時点で何か明確な兆しがあるのでしょうか。まだ分からないという意味なのか、少し動きに変化が出てきたのか、ニュアンスを教えてくださいませんか。

A. 今日現在のディールフロー、ならびに受注動向について言えば、具体的な影響は一切出ておりません。ただ、我々の製造業顧客は、輸出産業中心の自動車、電機・電子部品および機械といった業界が主であり、この業界においては、何らかの世界経済の変化、為替の変化等があった際、投資に対して極めて敏感に反応されるのが過去の通例です。そういう意味で、将来において見通せていないと申し上げた次第です。今日現在、何らかの兆候が出ているわけではございません。

Q. 受注が増えたことによるエンジニアの不足については、特に問題ないでしょうか。今期第1四半期は、昨年度の一過性要素を除いても、利益率が順調に回復していると思うのですが、オーガニックで見た収益性改善の継続性はどうか、ニアショア等を活用してコストを削減されている部分もあると思うので、その辺りも踏まえて教えてくださいませんか。

A. ご指摘いただいた通り、ニアショアの活用については、国内の地方開発拠点の規模を要員も含め増やす状況にあります。また、SE⁺と称する開発標準フレームワークを改良し、社内だけではなく当社のパートナー企業にもお使いいただくことで、生産性を高めております。これらの施策を推進することで、生産性の向上が十分に得られており、現状の要員構成をもって開発受注をこなすことができると判断しております。

収益性の向上については個別要因による影響がございますので、一概には言えませんが、生産性向上自体の収益性への向上に対する貢献は、着実に歩を進めるといった程度のもではあると考えますが、全体の開発生産量を大きくするという意味での全体開発生産性の向上は、図れているものと思っております。

現時点においては、自分たちの生産力を勘案の上、きちんと受注しておりますので、人材不足という観点では特に問題ないと判断いたしますが、来年度、再来年度に向けて戦略的な投資需要が増加した際に、自分たちの開発生産力の供給限界を我々自身も意識することにはなるかと思えます。

Q. システム開発の受注について、製造業向け以外の流通業向け、通信業向けの受注内容に何か特徴があるのか、簡単に教えていただけますでしょうか。

A. 流通業ならびに通信業向けは、コンシューマービジネスを展開する企業におけるデジタルマーケティング関連のシステム更新需要や、新しく戦略的なシステムをつくるという需要があると、従来より申し上げてきました。各社各様に自社の戦略的なシステムを構築する領域で、これまでの当社の受注状況以上に加速感が出ているように思います。

ただ、この部分はフローのビジネスですので、極めて多くの顧客企業から多くの案件をご要請いただき、それらを完了する中、案件が入れ替わっている状況であり、そういうフローの状態での一時的なピークタイムだということでご理解いただければと思います。

Q. 新しい開示セグメントの中で、製造、通信システムや商社・グローバルシステムにおける前年同期比の収益性改善が非常に顕著だと思うのですが、一過性要因なのか、第2四半期以降も高く推移すると考えたほうがいいのか、簡単にご説明いただけますでしょうか。

A. 収益性改善の個別要因の中で、不採算案件赤字額がこの第1四半期はほとんど無かったと申し上げましたが、その影響が一部あります。各セグメントの中で収益性の改善が特に大きい部門、逆に言いますと、昨年度の収益が全社平均よりも低い部門において、申し上げた不採算案件の影響があるとご理解ください。

それに加えて、現在生産性向上のための技術革新を行っておりますので、その部分も収益性改善に貢献しておりますし、また、当社のサービス提供型ビジネスのうちプロダクトアウト型のものについては、当社セグメントのビジネスソリューション部門に入っており、それ以外のSaaS型ではない個別具体的な業種を対応しているサービス提供型ビジネスは各セグメントに入っておりますので、その部分も収益性改善に影響しております。

Q. 第1四半期業績は堅調でしたが、上期の会社計画を変えていらっしゃるようなので、差し引きすると、第2四半期単独で前年同期比減益計画となります。上期もあと2ヶ月というところで、短期的に見て、特段リスクと捉えているものはないという理解で間違いはないでしょうか。

A. 昨年度は、第1四半期に証券顧客向けの特定案件の先行費用計上があり、第2四半期にその後の売上高計上があったことの影響があります。昨年度の第2四半期の営業利益は93億円でしたので、その営業利益額からはかなり下のところにあるということをご理解ください。その上で、昨年度の本来の営業利益、実力からの収益向上を見込んでいるのが今期の計画であり、その計画線に沿って現状進んでいるというのが当社経営の理解でございます。

現在の事業環境、事業動向、あるいは当社の現状において何らかのネガティブ要因、リスク要因を見ているかという点につきましては、特段の大きなリスク、個別要因は見ておりません。ただ、一般的な経済情勢の影響というのは極めて短期で影響が出てまいりますので、この点を注視しながら経営をしているとご理解ください。

Q. システム開発の売上についてですが、製造や流通において、非常に順調な仕上がりになっていると思いますが、これらは何か特殊要因や案件の前倒しがあったのでしょうか。通常のペースで進行しているという理解で良いのでしょうか。

A. 確かに、プロジェクトの進行度合いを捉えれば、一部前倒しになっているものが全く無い訳ではないですが、それは通常のビジネスの範囲だと思しますので、通常のビジネス進行だと理解いただいて結構かと思います。

Q. 電力・ガス業種における売上水準が第1四半期としては高いと思うのですが、背景や今後の持続性について説明をお願いします。

A. 電力・ガス事業はマスのビジネスではなく、元々対象顧客が限られている訳ですが、当社にとって主要顧客である数社において、開発ビジネス案件のピークタイムが来ているとご理解いただければと思います。ここから大きくどんどん伸びるということではなく、横ばい傾向だと思えます。

Q. 村田製作所とのアライアンスについてですが、どんな業績貢献を狙っていらっしゃるのかを補足いただけますでしょうか。

A. ここは正直申し上げて業績目標を置くようなお話ではなくて、これまで公表はしておりませんが、村田製作所様との関係は17年9月から協業契約関係にあり、協業をいろんな側面から考えている

ところであります。今後も、村田製作所様のトップメーカーとしてのノウハウを世に活用していただくべく、いろんな側面から事業化を考えていく、その一環として捉えていただければと思います。

Q. 今回の村田製作所様の生産性向上ソリューション「m-FLIP」については、競合となり得る電子部品メーカーが使うことはないのか、それとも、良いものであれば使ってもらえるものなのか、どのように捉えれば良いでしょうか。

A. これは文字どおり、良いものであれば使ってもらう前提で商品化、事業化したものであります。製品内容的には、生産プロセスの中で非稼働状態になるのを見える化し、その要因分析をするといったもので、極めて多目的に、様々な製造業の生産現場で使えるソリューションとして開発したものですので、いろんな方にお使いいただきたいというのが、村田製作所様の意思でもあると思います。

Q. 車載、BSW 関連事業について、想定線どおりというお話だったのですが、今期第 1 四半期の売上はどれくらいだったのでしょうか。また、顧客数については、トータル何社ぐらいになっているのか教えていただけますでしょうか。

A. 売上としましては、去年は通期でほとんどなかった訳ですが、今期第 1 四半期は 1 億弱、数千万円計上しております。

お客様の数については、契約段階という意味では現状増えている訳ではございません。ただ当然、今年度も引き続き契約をしていただくお客様の数を増やすべく、努力をしているということでご理解ください。

Q. 収益性についての議論ですが、第 1 四半期の業績を一昨年度と比較すると、売上高が約 50 億円増加しており、クオカード売却の影響を除くと 60 億円程度増加している一方で、営業利益は見た目 2 億円の増加、クオカード売却の影響を除いても 3 億円しか増えていません。さらにその前年度と比較すると、同じくクオカード売却の影響を除いた前提で考えると、売上高が約 70 億円増加し、営業利益は 10 億円増加という結果になっています。2～3 年という長い視点で見ると、ご説明いただいた生産性の改善が、あまりはっきりと感じられません。

もちろん、先行投資を積極的に行っている中、営業利益率が低下しているのは仕方がないかと思いますが、そういった状況を受けても、方向性としてはこれからも先行投資は増やしていくということなのでしょうか。

来年度が中期経営計画の最終年度ということで、この収益性に関して、売上高および利益をどのような形で来年度に向けて伸ばしていくとお考えなのか、教えてください。

A. 従前から申し上げておりますが、一昨年の数字は、特定の高収益案件の影響で上振れている状況にあります。それに対して今年度は、特定の個別要因が極めて少ない状況にありますので、一般的な事業の収益性を比較する上では、その点をご留意いただければと思います。

また、従来の労働集約型の事業から、我々が目指すサービス提供型ビジネスへの構造転換、その事業構成の変革速度という部分が、いただいたご質問にお答えするのに非常に重要なポイントになるかと思えます。

私どもは現時点においてサービス提供型ビジネスを構築するための事業投資を続けております。今年度の投資額は昨年度程ではないものの、事業投資費用については増加傾向にあることも事実です。特にいま比較年度としてご指摘いただいた2年前、あるいは3年前との比較になりますと、この部分の償却費負担等は相当程度伸びているとご理解ください。その上で、実額ベースでの収益成長、収益性の向上があるという状況であります。

従来型のシステム開発や、保守運用を中心とする既存の事業、これらについては生産性向上を追求する中で、営業利益率で10%を超え、11%、12%を目指すということをこれまで申し上げてきました。一方、サービス提供型ビジネスへの事業投資については、投資費用負担も含めて、短期的には営業減益要素となります。そのため、元々中期経営計画上申し上げております、我々の営業利益率の戦略的目標は10-12%というレンジを持ってお話をしています。

これは元々、サービス提供型ビジネスが現在の中期経営計画期間中に完全にテイクオフする訳ではなく、まだ発展途上にあるものであり、投資費用も含めた負担がある中、既存の事業自体はしっかりと収益性を伸ばすことで、その一旦の均衡点として、10-12%の営業利益率を目指すとして申し上げてきました。

今日現在のサービス提供型ビジネスの状況は、まだ投資フェーズにあり、来年度に向かっても投資負担は続くと思えます。ただ限界的に見たときに、投資負担の増加率は当然ながら制限いたします。現時点では、既存事業との均衡点としての収益性は大きくは伸びないものの、収益性が少しずつ向上していくということを想定しながら、事業展開をしているとご理解ください。

今後、サービス提供型ビジネスが本当に花開く時、別の言い方をしますと、全社の営業利益率を超えるようなサービス提供型ビジネス群における営業利益率が本来狙っている通り出せる時に、我々の企業としての収益性向上が目に見える状況になるとお考えいただければと思います。

Q. サービス提供型ビジネスへの投資については、先行投資期間が長く続いてきたと思えますが、ここに来てこれまでの種蒔きの結果、急速に実になりつつあり、これからさらに実がついていき、収益性が高まっていくという理解で宜しいのでしょうか。

A. 当社が究極の目標にしている、我々のプラットフォームサービスとして、我々のプロダクトやITプラットフォームの中でお客様の業務オペレーションを遂行するという状況にはまだ至っておらず、そこ

に至るのはまだ先だと思っています。ただその前段階で、お客様がお客様自身の業務オペレーションシステムの運用・構築を全て我々に任せるといった状況には来ていると思います。戦略的な投資と既存の業務オペレーションの区分け、流行の言葉で言いますと、SoE (System of Engagement) と SoR (System of Record) という区分けのうち、SoR の部分については、我々のような IT ベンダーにフルアウトソーシングするという需要が出てきており、最終的に業務オペレーションシステムを我々のプラットフォームで提供する、一步手前の段階に現状はあると考えています。

お客様が自社の IT 要員を自社の戦略的事業、あるいは戦略的事業を遂行するために必要な戦略的 IT 投資案件に振り向ける、そのために既存の業務システムや、デイリーオペレーションシステムはベンダーに任せる、そういったところにお客様のニーズが極めて強くあると思います。この延長線上に、我々が目指すサービスプラットフォームの提供というものがあると信じ、いまサービス提供型ビジネスの構築を行っているというのが我々の考えでございます。

Q. 通期業績予想について確認をさせてください。まず、19 年 3 月期の通期営業利益予想に対する当第 1 四半期の進捗率 (17.1%) を見ますと、確かに 18 年 3 月期よりは高くなっていますが、17 年 3 月期通期の営業利益実績に対する第 1 四半期の進捗率 (18.2%) よりも低い、ただその前の期の 16 年 3 月期通期の営業利益実績に対する第 1 四半期の進捗率は 17.1% だったので、その当時の好調さに戻ったものと思っています。従って、第 2 四半期以降は、基調としては好調だが、先行投資もしっかり行うので、当第 1 四半期の進捗率 17.1% は妥当で、通期業績予想は変更していないという理解で良いでしょうか？

A. ご理解の通りかと思えます。

Q. BSW 事業の開発投資ですが、これまで年間 16 億円程度の費用を使っていたと思いますが、今年度は低減するのでしょうか。

A. 従来より申し上げている通り、BSW 事業への投資というのは、資産化する投資の部分と事業を遂行するための費用の部分、この両方を捉えて事業投資と考えていますので、そういう意味では年間 30 億円レベルを常に維持しています。

今年度は昨年度までの事業投資の結果、減価償却費がさらに増加しますので、その分費用が少し増える傾向にあります。一方、資産化する投資の部分については、今年度少し落ち着く状況ですので、年間の事業投資総額としてはあまり変わらないものと思います。

Q. そうすると、PL に対する負担が大きくなるということでしょうか。

A. PL に対する負担額は、この第一四半期は少し大きくなっていると思いますが、これから売上がたつ見通しですので、通期で見れば、事業損益としては昨年度より若干改善すると考えております。

　　昨年は 20 億円を超える赤字を計上しておりますが、今年度は 20 億円弱程度になると考えておりますので、大きな影響はないとご理解ください。

以上