

2020年3月期第3四半期 決算説明会

質疑応答要旨

※当日の回答に一部加筆、補足をしております。予めご了承ください。

Q. 当第3四半期期間のシステム開発の受注高について、大型案件の反動の影響や受注計上のタイミングがあると理解していますが、前年度比約6%減の実態は、どのような状況でしょうか。

A. 引き続き引き合いは強く、受注に至っていないものの、提案案件を含めるとかなりの金額になっています。この第3四半期期間の受注比較では、約22億円の減少となりますが、第3四半期累計では前年度比2%上回っている事の方が重要であると思っており、事業環境は堅調に推移しています。

Q. 事業投資関連で、第3四半期まで順調に消化するなかで、通期の販管費の計画も530億円のままですが、第4四半期の販管費が当第3四半期比較でも前年第4四半期比較でも減少になります。業績賞与を期末で計上することも含め、補足の説明をお願いいたします。

A. この第3四半期累計での事業投資費用は約18億円、年間の見込みは、ほぼ想定通りの25億円超の着地になると考えています。

差し引きして、第4四半期では8億円の事業投資費用が発生する予定ですが、第3四半期における販管費の前年度比増加10億円の中には、今期から連結の子会社販管費の増加なども含めていますので、この第4四半期においても、昨年比で約10億円は増えるかとみています。ただ、それ自体はほぼ想定範囲内と考えております。

Q. 第4四半期の業績賞与の影響額について、教えてください。

A. 通期の業績結果により最終的な金額を決めていきますので、今は明確にお答えできるものではないですが、10億円から20億円の間かと思えます。

Q. 今期計上見込みの業績賞与の金額の中に、人事制度変更分も含まれるのでしょうか。

A. 業績賞与の10億円から20億円の中に、人事制度変更による影響は含めていないため、今期のP/Lには影響いたしません。

Q. ERP 関連の上期の売上高の実績を教えてください。また ProActive のクラウド版の売上高も併せてお願いいたします。

A. 第3四半期期間（3ヶ月）の売上高は、SAP41 億円（前年同期 35 億円、+6 億円）、Oracle10 億円（同 12 億円、△2 億円）、ProActive19 億円（同 17 億円、+2 億円）。ProActive の SaaS や IaaS を含めたストック型売上高は、3 億強（同 2 億強、+1 億円）となりました。

Q. これから想定する増収率は、今のキャパシティや稼働の状況を考えて、これから1～2年、どのくらいを想定されていますでしょうか。

A. 過去、トップラインの平均の成長率・伸び率は4%強程度で推移してきました。昨年度通期は前年度比6%の伸びを示しており、これからもこの水準が目安になるかと考えています。

一方で、サービス提供型ビジネスを進める中、サブスクリプション型の売上計上形式になることにより、一度に計上される売上額は落ちることも考慮しなければいけません。トップラインを伸ばすことを目指しながらも、昨年度の伸び率の水準が、今後1～2年のベースの伸び率になろうかと思えます。

Q. オフショアでのシステム開発をどの程度されているか、またその中で中国の割合がどれくらいあるのか、それに伴う昨今の肺炎の影響をどのように考えているか教えてください。

A. 海外に数拠点構えておりますが、主に住友商事の海外事業会社のサポートや、日本企業が海外進出する際の支援する拠点として位置付けております。また、ベトナムで大手 SI 企業の FPT と協働パートナーシップの契約を締結したことにより、日系企業の海外進出支援など様々な協働サービスを推進しています。今後については、今年、東南アジアに2拠点新設しましたので、そこをベースとして積極的な海外展開を考えています。

また、新型コロナウイルスの件に関しては、基本影響はないと考えています。

Q. 新中計に合わせた人事報酬制度の変更について、何をするためにどんな変更をなさるのですか。

A. 人材不足への対応や働き方改革を推進する中で、より働きやすい環境を整えるための人事制度、報酬制度を検討しています。具体的には、より優秀な人材、仕事の成果に対して多くの報酬を出すことなど、メリハリをつけた報酬制度や、現在、離職率が2%強とはいえ、年間100人を超える退職者が出ているのも事実であり、離職率の改善に取り組み優秀な人材の社外流出を抑えたいと考えています。

Q. これまで中計の目標として掲げてきた数字の第3四半期までの進捗状況と、通期の着地を教えてください。(サービス提供型ビジネス、車載ビジネスなど)

A. サービス提供型ビジネスに関しては、第1四半期と第3四半期では数字のご提供はしていません。状況としては、業種別のサービスでは、金融では「Bank Savior」というアンチマネーロンダリングに対応したソリューションや、「MINEFOCUS」という地銀向けのスマホアプリが活況です。また、製造業に関しては「atWill Template」という、製造現場の生産管理のテンプレートの引き合いが強く、流通業では、この上期において一部解約があったものの、EC トータルアウトソーシングが、この下期以降、システムの置き換えも踏まえて営業が活発になってきているので、伸びを期待できる状況です。ただ、これらの業種別のサービスは売上高ではそれほど大きくありません。

業種を選ばない、BPO のビジネスや、AMO サービス、または「USIZE」という当社のインフラ基盤の分野は着実に増えています。上期で実質6%伸びたものが、下期には10%に近い結果を残せるのではないかと期待しています。

車載のビジネスに関しては、プラットフォームの部分(QINeS ビジネス)の第3四半期の売上高は約2億円です。損益は約13億円強の赤字になっており、年間で20億円弱の営業赤字予算の範疇で進捗しています。黒字化に向けては、しばらく時間は掛かると考えています。

一方で営業面に関しましては着実に進んでおり、今後も新しい契約先が出てきそうな状況です。まだ赤字というビジネスに変わりはないものの、ビジネスの進捗としては着実に進んでいると考えています。

Q. システム販売の受注残高に関して、受注高や売上高が伸びない中で受注残高が増えている状況から、商品が滞留しているように見えるのですが、ここの第4四半期以降の見通しの解説をお願いいたします。

A. システム販売の受注高の減少要因の大きな理由は通信業向けのネットワーク機器販売の影響で約30億あります。これは現在販売中のモデルの世代交代が下期は続くため、想定内の動きです。なお、次世代モデルは、メーカーの開発の期間が少し延びていると報告を受けており、来期の第2四半期辺りから売上になる見通しです。

一方、この通信業顧客に対しては、他の製品販売が少し出てきており、まだ第4四半期の売上見込みは見えておりませんが、これから少し期待できるところです。

また、受注残としてはボリュームのある大型サーバーの案件などが残っているものもあり、来期に売上予定です。

以上