

2021年3月期 第1四半期決算説明会

質疑応答要旨

Q. Minori ソリューションズを新規連結したことによる第1四半期の売上高 37 億円と受注高 25 億円の区分別の内訳を教えてください。

A. 売上高につきましては、システム開発が 26 億円、保守運用・サービスが 10 億円、システム販売が 1 億円です。受注高はシステム開発が 18 億円、保守運用・サービスが 6 億円、システム販売が 1 億円弱です。

Q. システム開発の受注高について、Minori ソリューションズ連結寄与分 18 億円を除くと前期比で若干の微減となりますが、期末決算時には、受注残には含まれていない 200 億～300 億円の引き合いがあり、これらの受注成約の遅れがなければ、この第1四半期は堅調と説明されていました。Minori ソリューションズを除いても微減という状況は、概ね想定通りの進捗状況という感触でしょうか。

A. 緊急事態宣言後、4月、5月はあまり営業活動ができず、お客様も活動していない状況でしたが、期末にご説明していた3月末時点ですでに引き合いとしてお受けしていた案件は、一部遅れはあるものの、契約に至り積み上がっています。

一方、緊急事態宣言解除以降、6月以降の引き合いは増えてきており、お客様自身もこれまで IT 投資として計画してきたものを実行フェーズへ移しています。3月末時点と6月末時点の比較において、大型案件の引き合いは増えており、緩やかかもしれないが、徐々にいい方向に向かっているのではないかと判断しています。

Q. 懸念されていた常駐型ビジネスへはどのような影響がありましたか。

A. リーマンショックの時は、お客様自身の内製化が進む動きがあり、このコロナ禍でもそうした懸念はありましたが、今回はそうした影響はゼロではないものの、想定よりは軽微だったとみています。大手のお客様とお取引させていただいているという点や、当社がプライムベンダーであること等を考慮するとお客様自身が DX 推進などによる SOR 領域をより高度化させる方向に向かっている際には、内製化することにはならないのではないかと考えています。

Q. 7月以降、再びコロナの感染拡大の影響が出てきそうとなったとき、3か月先、6か月先は改善の方向に向かうと想定されていますか？あるいは今後先細るようなリスクを感じていましたら教えてください。

A. 第1四半期の前期比較において、システム開発の受注高が増え、システム販売が減少になっているのは、期初来想定していた通信業向けのネットワーク機器や大型のサーバーコンピュータの物販の需要減であり、想定内の動きです。システム開発や保守運用の受注残高が、昨年6月よりも増えてこの第2四半期のスタートを切れたことは、ポジティブに捉えています。

第2四半期については、明言はできませんが、相応の数字として出来上がっていくのではないかとというのが今の見立てです。コロナ禍でテレワークの広まりなどからネットワーク機器の案件をいただいております。BPOビジネスも需要が高まっていることもあり、プラスのインパクトとして効いてくると思っています。

下半期は、この第2四半期の受注状況に依拠してしまいましたが、長期的な視点で、お客様の顧客接点を強化するという動きが強く、非対面・非接触のビジネスを行うにあたってのシステム開発の引き合いがあり、この案件が契約に結び付けば、業績への貢献になると考えています。また、こうしたお話がいただけるのは、分室ビジネスを続けてきた効果と感じています。

Q. 営業利益について、今回業績賞与により17億円の増益要因となりましたが、第2四半期以降に影響はありますか。

A. 業績賞与の件は、昨年度は業績賞与を支給月の6月と引当て月の3月に2回計上を行いました。今期は前期末時の引当てを充当することになるのでPLインパクトがなくなり、この第1四半期に17億円の利益貢献になりました。第2四半期以降、四半期単位では影響はありません。

一方で新人事制度がこの7月から適用開始となったため、それによる報酬制度の見直しによって人件費の増加が見込まれており、7月から期末にかけて、15～20億円のインパクトが出てくると想定しています。

Q. Minoriソリューションズの新規連結による利益寄与は、第1四半期と通期ではどの程度の規模感になりますか。

A. Minoriソリューションズについては、同社単独の営業利益に無形資産の償却額を加味すると、ネットトで1億円程の利益貢献でした。第2四半期以降業績が上がる傾向にあること、また、前第4四半期より連結業績に寄与しているため、この第1四半期から第3四半期累計で、数億円と想定しています。