

2021年3月期 第3四半期決算説明会

質疑応答要旨

Q. ERP 関連の第三四半期累計の実績を教えてください。

A. 第3四半期累計の売上高は、SAP109億円（前年同期119億円弱、△10億円）、Oracle35億円（同32億円、+3億円）、ProActive49億円（同56億円、△7億円）となりました。（合計193億円 同208億円、△15億円）

SAPの減少の要因は、特定顧客の保守がマイナスとなったため、システム構築が減少している訳ではありません。現在、大型の実装構築フェーズがピークを迎えており、今期から来期に向けては、次案件の契約を想定しています。今は一時的にマイナスに見えておりますが、SAPの25年または27年のサポート終了に向けては引き続き好調な傾向が続いていくものと捉えています。

Q. システム開発の受注や売上も伸びている状況を踏まえると、今後人的リソース面での課題はありますか。

A. 稼働率は従来から高い状況ですが、（ニアショア活用含む）パートナーとの協業等によって、対応できています。加えて、人件費が増加しておりますが、新卒採用やキャリア採用を積極的に行っている結果であり、高稼働のなか、体制を確保する動きはできています。

Q.（説明会資料のP18ページ「基本戦略：DX事業化／重点領域」について）金融サービスプラットフォームについて、直近でニュースになったSBIグループ様とSMBCグループ様によるデジタル証券取引システムと何か関連性があるものでしょうか。また、このサービスについて、想定しているビジネス規模や今のポテンシャル、提供時期、参考にしていらっしゃるモデルについて解説をお願いいたします。

A：SBIグループ様と本件に関して直接的な関係はありません。サービスの提供時期としては極力来期、早いタイミングでスタートできればと思っています。規模感に関しましては来期以降の具体的なビジネスなので、現在提示できるものではありません。

ビジネスモデルの基本的な考え方としては、今後、IFA（独立系金融アドバイザー）事業者の増加が期待される中で、アメリカでは活況なTAMP（Turnkey Asset Management Platform）事業が今後、日本においても求められるものと捉え、そのプラットフォーム事業を当社が取り組むということを想定しています。

Q. Minori ソリューションズの第3四半期累計の受注高と売上高を取引形態区分別に教えてください。
また、四半期ごとの売上高と営業利益、および季節性がありましたら教えてください。

A. この第3四半期累計における Minori ソリューションズの受注高は、システム開発が約 72 億円、保守運用・サービスが約 22 億円、システム販売が約 2 億円です。売上高は、システム開発が約 81 億円、保守運用・サービスが約 30 億円、システム販売が 3 億円弱となりました。

四半期ごとの実績については PPA の償却費も含めて、第1四半期が売上高約 37 億円、営業利益 1 億円弱、第2四半期が売上高約 38 億円、営業利益 3 億円弱、第3四半期が売上高約 38 億円弱、営業利益 3 億円強となっております。季節性としては第4四半期が一番高い傾向にありますが、前期は第4四半期から連結していますのでご注意ください。

Q. 第3四半期のシステム開発の受注高は、Minori ソリューションズの影響を除いても好調ですが、顧客環境の変化について教えてください。また、新型コロナウイルスの影響を受け、止まっていた案件が動き出したということですが、受注が顕在化している、あるいはまだ回復に時間がかかっている案件や業種などあれば説明をお願いいたします。

A. 第1四半期は、新型コロナウイルスの影響で営業活動ができない中、受注に苦しんだ時期でした。第2四半期では、緊急事態宣言解除後に少しずつ各企業の IT 投資が顕在化してきましたが、お客様の最終的な予算執行や決裁に時間がかかっている状況でした。しかし、受注前の引き合いは、積み重なっているという状態が続いておりました。徐々に対面での営業活動も再開する中、下期に向けて期待を持っているとご説明していましたが、この第3四半期において、引き合いが受注に繋がってきたという認識です。

具体的な数字でいうと、Minori ソリューションズの影響を除いた第1四半期のシステム開発の受注高は 367 億円、第2四半期は約 390 億円弱と前年比ではマイナスの状況でしたが、第3四半期は約 370 億円となり前年比約 20 億円増となりました。引き合いの残高も 300 億円程で維持、第3四半期期間は一定規模のシステム開発の引き合いをいただけており、IT 投資は回復基調にあるものと捉えています。

伸びている案件は規模の大きなものは基幹システム系が多く、製造、金融が多い印象です。いわゆる「2025年の崖」の問題に代表するような顧客のレガシーシステムが EOL を迎えるにあたって、基幹システムを確実に更新していく必要があるようです。

一方、単に更新を行うのではなく、将来の DX を見据えて、デジタル、データを活用した仕掛けを考慮して投資される傾向もあり、コーポレート IT 系の投資は少ないものの、ビジネス IT 領域の投資はしっかりと継続されて、このタイミングにて、従来お客様自身が持っていた予算が IT 投資として顕在化してきたと捉えています。

Q. 単純な常駐派遣は顧客側の効率化で、見直しをされてしまうようなケースを聞きますが、状況はいかがでしょう。

A. 全くないということはありませんが、当社の業績や経営に与える影響は限りなく軽微な状況です。背景としては顧客層が大企業だということや、当社がお客様のプライムベンダーとして SoR から SoE にシフトするに当たってご相談を受ける機会も増えていることから、影響は小さいと見ています。

また、分室ビジネスは当社にとっての強みであると考えており、ベースとなる売上を支えつつ、中期経営計画で謳っている事業革新やその先にある DX の取り組みに繋がる 1 つの基盤として、今後もしっかりと注力していきたいと考えています。

Q. システム販売について、期初の前提では、通信業向けネットワーク機器は次世代端末の開発が遅れていることや、新型コロナウイルスの影響を受け一般的なハード販売が見込めないということで、今期は減少予想ということでしたが、今回の回復傾向は、何か前提が変わったということでしょうか。

A. 期初公表値の前提は、特定の通信業者向けに、販売していたネットワーク機器が、メーカーサイドの開発の遅れをもって販売機会ロスとなったことに加え、このコロナ禍において、高価格帯のストレージや HPC、CAE などの、コンピュータ需要が減少する想定でいました。結論から言うとその部分は想定どおりに推移しています。

一方で、特定の通信業者向けの他の製品の販売増に加えて、リモートワーク等に対応するネットワーク・セキュリティ製品の需要が引き続き強く、システム販売の回復に繋がりました。

Q. 通信機器の一括受注を受けたとのことですが、売上のタイミングはいつ頃の予定で、規模感と収益性の考え方についてコメントをお願いいたします。

A. 一括受注の件は、半導体不足への対応という意味合いも含め、早期にご注文いただいたという話で、大半の売上時期は来期以降になるかと思います。

今期の想定は、特定の通信業会社向けに想定していた売上減に、一部他の製品でリカバリーした分を含めると、通期でおそらく 60、70 億円程減収となると思いますが、収益性に関しては、セールスマックスをもって、しっかり確保できる想定です。

Q. 業績予想を修正され、通期営業利益の予想が450億円とされましたが、実績から逆算すると第4四半期期間の営業利益予想が約110億円となります。しかし、この第3四半期期間の営業利益の実績は約128億円でしたので、今年度の第3四半期と第4四半期の比較において減益という見え方になりますが、第4四半期に特殊要因があるのでしょうか。また去年の第4四半期期間と比較すると約29%の増益となり、この経緯について整理をしていただけますでしょうか。

A. 第4四半期特有な事象という意味で言うと、業績賞与の引当計上が今期からは3月になりますので、昨年並みとすると20億円弱ほどのインパクトはあります。また昨年度の第4四半期は、社員に対して新型コロナウイルス感染拡大に伴い特別支援一時金を支給するなど、その他を含め、相当程度の一過性の販管費計上がありましたので、その点は前期比較において増益要因となります。

第4四半期の予想については、計画の前提をご説明すると、売上高が約1,100億円の予想に対して、3月計上予定の業績賞与引当のインパクトを含めた標準ベースの総利益率、販管費は第4四半期特有の業績賞与引当の販管費部分他、およそ15~20億円程増加になるという点も含めて、差し引き通期450億円の営業利益予想となる計算です。

Q. 第3四半期期間の不採算金額を教えてください。

A. 前期が2億円で、今期はほぼありません。

以上