

## 2021年3月期 決算説明会

### 質疑応答要旨

※当日、一部回答に誤りがあった部分について、正しい内容に修正しております。予めご了承ください。

Q. 2021年度の計画において、営業利益率が11.6%から11.4%に下がる背景の説明をお願いします。

A. 毎年10億程度の不採算案件の影響を織り込んでおり、2020年度実績は1億円のため、9億円の減益要因となっているが、生産性向上により総利益率は2020年度並みの26%を維持する見込みです。

販管費は、中期経営計画の戦略に沿った事業投資で年間25億円～30億円の増加、また、出張費等の営業費用が新型コロナウイルスからの回復に伴い増加する事と、人件費・採用関連費用などと合わせ10～15億円の増加を見込んでおり、販管費全体では35億円～45億円の増加となる想定です。

営業利益率は下がっていますが、実質的には2020年度並みの営業利益率を維持した形で、利益成長を見込んだ計画に対し、開発投資や人材拡張、地方を中心とした拠点拡大・拡張などの中期経営計画に沿った事業投資を行っていきます。また、2020年7月に変更した人事制度の影響が2021年度の第1四半期に出てくることもあり、営業利益率の下がる要因となっています。

Q. サービス提供型ビジネスの2020年の実績と、DXの事業化について、どの程度ビジネス規模が見えてきているのか教えてください。

A. サービス提供型ビジネスは、基本型（SLAやサービスメニューの締結をする契約）、知財型（資産化した自らの知財）、融合型（組合せ）の3分類に分けて集計をしており、これらを合算したサービス提供型ビジネスの売上は、2020年度の実績で860億円、前期比7.5%増加となりました。

DX事業化の売上はこの中には含まれておらず、ヘルスケアやCXなど、まだ種をまいて、これから花を咲かせようという段階です。

当社はDX売上という捉え方はしておりませんが、試算では2020年度の売上高の5割弱はあるものと認識しています。

内訳としては①広い意味でのデジタルイゼーション（情報基盤の構築、基幹システムの構築・更新、学校教育のIT化によるHW製品の販売等）で約25%、②サービス提供型ビジネス（当社の知財活用）もDXの範疇と捉えており、①、②を合わせて全体の売上高の5割弱といった認識です。

DX事業化については、重点領域を中心としてプラットフォームやサービスメニューを整えつつあるものの、現時点の規模感としては軽微であり、2021年度も引き続き投資が先行しますが、マネタイズできる規模に育てていきたいと考えています。

Q. 2021年度のトップラインについて、取引形態区分別、業種別の見通しを教えてください。

A. システム開発が6~7%の増収、保守運用・サービスは6%程の増収を想定しており、受注残高や各部門の見通しを踏まえて見込んでいます。また2020年度に反動減があった通信業向けのシステム販売も今期は一部回復するものとみています。

セグメント別の受注残高は総じて全てプラスに着地をしており、今期はどこかに偏るというよりは、強みをもつ製造業・流通業・金融業で一定レベルの売上の積上げが見込めるものと考えています。

Q. 他社では2020年度減収で着地をした企業もある中、2021年度のシステム開発が6~7%も伸びる背景を教えてください。例えば、新型コロナウイルスからの回復を相当見込んでいるのでしょうか。

A. 前年度の受注残高の伸びとしては低くみえますが、既にプロジェクトがスタートし、これから設計・実装フェーズに入る大型案件が相当額存在しています。その背景は2020年度、新型コロナウイルスの影響で受注のタイミングが下期に寄ったことが一つの要因と捉えていますが、部門の見通しを踏まえても妥当な伸び率と考えており、引き合いも、それなりのあるもののご理解いただけたらと思います。

Q. (説明会資料「21年3月期 通期業績総括」P6) 中期経営計画2年目で体制変更の理由を教えてください。

A. ニューノーマルの中で顧客のデジタル化が相当の速度で進むものと捉えており、事業グループの壁を取り除き、大きな枠組みの中で連携する必要があると考えたためです。これまで事業グループごとに単品で提供していたサービスを、ビジネスデザイングループと連携することで、共通領域のプラットフォームとしてより複合的なサービスを提供できるようになり、DXにドライブをかけていくことができるものと考えています。

スピードとアジリティを高めていき、ダイナミックな組織化をしていかないと、組織の壁を崩せないため、対応しました。

以上