

2022年3月期 第1四半期決算説明会

質疑応答要旨

Q. ERPの売上動向について今後を含めてコメントをお願いします。

A. 第1四半期の売上実績は、SAPは、前期36億円から今期36億円で横ばい、Oracleは、前期10億円から今期が8億円で2億円の減少、ProActiveは、前期12億円から今期13億円で1億円の増加、ERP合計では、前期59億円から今期58億円で、1億円の減少となっております。

SAPにつきましては、保守において特定顧客案件の減少がありましたが、システム開発は大型案件の進捗、新規案件の立ち上げ等があり、売上も増加しております。事業環境は堅調であり、大型案件の提案要請もあるなど、引き合い状況はしっかりとしております。SAPの現行バージョンに対するサポート期限延長によるバージョンアップ先送りの傾向も一部ありますが、案件としては今後顕在化してくるものと考えております。

Oracleは、開発案件の反動減もあり、数字としてはマイナスとなっております。Oracle社はクラウドバージョンへの移行を進めようとしておりますが、実際に検討を行っている顧客があり、ライセンスの取得なども行われております。このような移行案件が実現すれば、一定のビジネス規模になってくると期待しております。

ProActiveは、前期はコロナの影響で案件の先送りなどにより苦戦しておりましたが、第3～第4四半期から引き合いが再開し、新規案件の動きはよくなってきています。数億円レベルの案件引き合いを複数受けています。

一方で、既存客への機能追加などについては、対面ベースでの営業が中心となっていたことから、完全に回復するには、まだ時間がかかる状況です。

Q. ProActiveについては、機能を刷新したと思うが、効果やクラウド化への取り組みについて教えてください。またクラウド会計の専業ベンダーが好調に見えますが、競合や業績への影響について伺えますか。

A. 新しいバージョンであるProActive C4については約16年ぶりの刷新で、秋口にリリース予定、年明け頃には顧客先に提供を開始できる見込みです。クラウドベースを想定したパッケージになっており、まずは会計や人事給与のサービスを提供していく予定です。

クラウド専業のパッケージベンダーとは競合になるかと思いますが、これまでのE2で課題であったUXやUIを強化することや、クラウド対応が強化され、競争できる体制が整ってきたと思います。

ProActiveが対象としている企業は、売上500億円程度の規模感の中堅企業となります。前期はコロナの影響で投資先送りの傾向がありましたが、既存の競合パッケージからの乗り換えなど、こ

ここにきてシステム強化に目を向けた企業からの引き合いが強まってきており、ProActive の新バージョンである C4 を当社オリジナルのプロダクトとして展開していきたいと思っています。

Q. システム開発の受注が3.3%のプラスとまずまずの状況だと思うが、今後の受注は、加速していくのでしょうか。また、受注残高が前年同期並みであったが、第1四半期よりも第2、3四半期のほうがモメンタムとしてはよく見えてくるという理解で良いのでしょうか。

A. 開発の受注に関しては、前期ERPの大型案件で19億円ほどの受注があり、その反動減があります。今期は、銀行業・証券業・通信業の顧客をベースとして受注が積み上がっているが、これら顧客も含め、引き合い動向は引き続き堅調だと思っています。当社における一定規模以上の引き合い案件の総額は、6月末時点で約310億円程度です。前年同期比で、およそ100億円弱ほど増加しております。また、受注には至っていないものの、確度の高い案件も抱えており、動向としては堅調だと考えております。

受注計上のタイミングの問題があるため四半期ごとの傾向を予測するのは難しいですが、今後も、こうした引き合いが受注に繋がることによって、数字を伸ばしていけると見ております。

Q. 各セグメントの利益率について、利益率の低い産業IT、ITソリューション、ITプラットフォームは、たまたまこの第1四半期にマージンの低いものが、この3つのセグメントに入り、利益率が下がったのでしょうか？

また、今後の利益率のトレンドは、どうでしょうか？

A. 産業ITは、2つの要素があります。1つは海外現地法人で、コロナの影響を受けて売上が伸びづらい状況の中、固定費がかかり、利益面で影響が出ております。ただし、全社的な影響があるものではないと考えています。もう一つの要素は、検証サービスです。前期、業績面でコロナの影響を受けていましたが、ここにきて受注・受注残高は改善しています。一方、この第1四半期では、まだ稼働の戻りも十分でないことから、減益となっています。受注の回復を受け、第2四半期以降は、業績は回復基調に向かうものと見ています。

ITソリューションは、利益率の低いERPライセンスの販売が含まれているためであり、その影響は一過性とみています。

ITプラットフォームは、通信業向け顧客のネットワーク機器の次世代モデルが、この4月にリリースとなり、売上・利益は積みあがっているものの、当該プロダクトの利益率が相対的に低いことから、セグメントの利益率にも影響しています。

第2四半期以降、当該プロダクトの売上拡大により利益率への影響が残る可能性はありますが、売上と利益は積みあがっていきます。

Q. 3か月前に比べて、事業環境の見通しはどのように変化していますか？パイプラインの変化や、コスト面でのポジティブ・ネガティブ面など、コロナによって状況がどのように変化したかを教えてください。

A. この3か月で大きな変化はありません。コロナの影響についても、この1年の中で、オンラインでの商談などがある程度定着し、営業面も含め、影響は軽微になっているとみております。また引き合いの中では、レガシーシステムに起因するような基幹システムの更新、EC・CRM系の開発案件、顧客接点領域、加えてコンタクトセンター・データセンターのようなクラウドシフトの案件は増えてきおり、傾向としてはDXを想定した動きがより強まっていると感じます。

Q. サービス提供型ビジネスの売上について、この第1四半期での進捗を教えてください。

A. 半期ごとに集計を行っており、第1四半期で具体的な数値は持っていませんが、毎年10%程度の伸びを想定しており、この第1四半期もその想定に沿った堅調な動向と見ています。サービス提供型ビジネスの取組みは、中期経営計画の事業革新やDX事業化にミートする取組みであり、積極的に伸ばそうとしています。従前より1,000億円規模を目標として取り組んでおりますので、まずは早いタイミングでこれを達成したいと考えています。

Q. Minorisソリューションズを含むグループ企業の統合について、コスト削減など、下期以降に何らかの形で成果が見込めるのか。また、中堅企業向けのビジネスとして、今後の目標や方向感を教えてください。

A. 10月1日の設立に向けて協議を行っているため、今後の具体的な施策や戦略は改めて示すこととなりますが、ターゲットとしている企業は中堅企業です。Minorisソリューションズはシステム開発が中心、Winテクノロジーはマイクロソフト製品を中心としたソリューションビジネス、CSIソリューションズはシステム販売と構築を合わせたようなビジネスを展開していますが、3社個別の事業展開では、シナジーの実現は難しい面もありました。

当社は上位200社の顧客向けで売上全体の8割前後を占めておりますが、2011年の合併以降、両社のトップアカウントに対して営業展開するクロスセルを主体として取り組んだ結果、上位200社の売上高の成長を実現してきました。

一方、中堅企業のマーケットに関しては、これまで必ずしも拡大に向けた事業戦略を持って取り組んでいませんでしたが、今回の3社統合による新会社を通じて、例えば中堅企業に対するクロスセルや、統合によるコスト面のメリットも出せるかと思えます。

Q. 第1四半期は、売上、利益、受注について、社内の想定に対してどのような水準での着地だったか教えてください。

- A. 社内想定に対しては、上回って着地しました。年間目標に対する進捗を見ても、堅調なスタートを切れたと思っています。

以上