

2022年3月期 第3四半期決算説明会 質疑応答要旨

- Q. 第3四半期期間のシステム開発の受注が2桁増となったが、第4四半期以降の見通しは。
- A. 第3四半期期間では、EDIやEC、基幹システム等を中心に受注が増えた。セグメントでは、産業ITとITソリューションが、期初やや出遅れたが、第3四半期にかけて盛り返した。期初から好調の金融は、大型DevOps案件の受注等、活況な傾向が現在も続いている。
パイプラインは、12月末でも、前期比大幅な増加。新規の引き合い案件がしっかりと積み上がりを見せられている。
- Q. システム開発の受注高について。産業、流通では、どこが回復しているのか。
- A. 製造業については、基幹系のクラウド化、顧客接点、既存システムの高度化といった動き。流通についても同じく顧客接点、あるいは店舗とECを結びつけるといったところになる。製造業の内訳としては、機械、自動車、精密機器などの分野で案件が出てきている。
- Q. 販管費の第3四半期期間の増加の内訳を説明してほしい。
- A. 事業投資関連で5億から6億、またグループ再編で2億程度、営業・事業活動の再開に伴うコストが4億円程度。これでおおよそ12~13億円増えている。
- Q. 半導体不足について、影響のあったエリアと金額はどのくらいか。また、部材の不足が、システム開発に影響することはあるのか。
- A. 開発面への影響はない。システム販売への第3四半期期間での影響額は10億円弱。一部製品において需要を受けきれず、前期比で減収となった。具体的な製品としてはネットワーク機器。全体の影響としては軽微な範囲。第4四半期期間では数億円程度影響があると見ているが、第3四半期期間ほどの影響はないと考えている。通期の売上への影響は10数億になると見ている。
- Q. 通期の業績予想について、第4四半期期間の2桁増益の計画は、簡単ではないハードルだが、据え置いた理由について、背景を伺いたい。
- A. 12月末の受注残の中で、第4四半期期間での売上寄与予定額は、前期比で、約15%増となっている。加えて、システム開発を中心に、第4四半期期間内での受注・売上についても拡大傾向にある投資動向を背景に、前期と比べても堅調な動きになると見込んでいる。
また、大型HWの売上予定も見えていることから4,200億円は達成可能な認識である。
- Q. 第4四半期の費用見込みについて前期比で増加するのは事業投資だけなのか。また、事業投資は、第4四半期も通期計画通り実施されるのか。
- A. 第4四半期期間においても事業投資は予定通り実施し、第3四半期までと同じペースを推移する想定。第4四半期期間は、業績賞与や償却資産税等があるが、前期比では7~8億円程度の増加の見込。また、通期では、想定していた前期比、40億円弱の増加になると見込んでいる。
- Q. 第4四半期期間の見通しについて、案件の積み上がり、HWの大型受注が受注残あるということだったが、売上に貢献するのは、開発とシステム販売で、どちらが大きいのか。

- A. 保守・運用サービスに関しては、第3四半期までの傾向が継続すると考えている。
システム販売に関しては、現在受注残に入っている複数の大型HWが合計数 10 億の水準で売上・納品予定である。
加えてシステム開発案件の積み上がりで、通期売上高は4,200億円に近付くと判断している。
伸び率としては、システム開発は 1 桁半ばから後半、システム販売は 2 桁の増加を見ている。システム販売の増収による利益率の押し下げ影響は、大きくないとみている。
- Q. 受注残の消化で、第4四半期間の売上高が15%伸びるとの話だったが、オミクロン株がこれだけ流行する中で、納品にリスクはないか。
- A. 第4四半期で見込んでいるHW製品は、受注段階からメーカーとの調整をすることで、遅滞なく納品できる手筈を整えている。
第4四半期間で受注から売上計上される部分は、前期並みを見込んでおり、環境は良くなっているものの、ここに大きくは依存していない。手元にある受注残を消化することで、全体の目標を達成できると見込んでいる。
- Q. DX事業化への投資について、トップラインへの寄与はいつ頃になる見通しか。
また来年度については、どの程度の投資を実行するのか。
- A. DX 事業化の 4 つの重点領域では、CX領域のプラットフォームでのユーザー獲得や、金融領域の TAMP 事業での一部顧客との締結済の契約があるが、全体のトップラインへの影響額は、まだ小さい。現中期経営計画では成長路線に乗せるための投資ステップと捉えているため、来期においても投資フェーズが継続する。
投資額は、来期の数字なので明確にお答えできないが、今期実績プラスアルファ程度を想定している。
- Q. 中計最終年度となる、来期の考え方について。目標とする経営指標の達成はできるのか。今期計画を達成した後も、かなり増収率を加速させなければ中計数値には届かないと思う。
また、今回社長を交代するが、来期に向けたマネジメントの考えは。
- A. 来期の数字なので具体的な説明はできないが、足元の受注環境は更に改善しており、顧客の投資意欲も拡大基調にあると認識しており、1月以降も引き合いが強くなっていくことが見込まれる中で、来期は相応に売上を伸ばせると思っている。
営業利益率に関しては、10%~12%という目標の中で、今期の予想は 11.4%であるが、事業投資費用を吸収したうえで、総利益率を改善できている。
引き続き生産性改善に取り組み、中期経営計画の最終年度では、目標の上限の 12%を目指していきたい。
- Q. 今回社長の交代の背景を説明してほしい。来期は中計の最終年度であり複数の施策が進行中と思うが、特に戦略に変更はないのか。
- A. 社長交代をもって今の方針・戦略等々に変更があるというわけではない。期末の決算説明会では新社長の當麻が登壇する予定。現社長の谷原が社長就任以降、事業を拡大し成長路線に乗せ、新たなビジョンを推進する中で、6年の任期をもって社長交代となるが、現在の方針や戦略を踏襲し、来期からは當麻新体制の下で邁進していく。

以上