

2023年3月期 第1四半期決算説明会

質疑応答要旨（ご理解いただきやすいよう、表現を変更している箇所があります。）

Q. 第1四半期の決算における売上高・費用は概ね社内計画通りだったのか。

A. 経営として今期の業績目標を見据えて増収増益の期待はあったが、増収減益は想定範囲内。第1四半期期間に増加した費用のうち、電気代の上昇を除く部分はおおむね予算策定時より見込まれていたもの。売上高は主にシステム開発でのリードタイム長期化等の影響により、費用増加分をカバーするだけの利益をうみだせなかった。その一方で、複数の新規大型プロジェクト獲得などにより、当期間におけるシステム開発の受注高は10.6%増加し、受注残高も19.0%増加していることから、第2四半期は相応の売上高が計上されるものと見ている。

Q. 総利益率が低下しているが、ビジネスの実態上はどうだったのか？

A. 総利益率を「システム開発」「保守運用・サービス」「システム販売」の3区分に分けてみると、システム開発とシステム販売は従来通りの水準であり、保守運用・サービスの区分において低下した。保守・運用・サービスの総利益率低下要因は、主に新設データセンターの償却費・運用費用の増加、コンタクトセンタービジネスにおける拠点拡大費用の先行、一部のソフトウェアの加速度償却、システムの修正費用などの発生によるもの。コンタクトセンタービジネスは一部の大口顧客の解約・縮小により第1四半期は弱含んだが、第2四半期以降回復を見込んでおり、保守運用・サービスの総利益率は従前の水準まで回復するものと見ている。

Q. 第2四半期の販管費について、既に想定されている内容・金額を教えてください。

A. 販管費の通期ガイダンスは650億円で、第1四半期の実績はインラインだが、今後コストに対してのマネジメントは強化していく予定。なお、第2四半期以降の売上原価も含めたコストについては、一部のソフトウェアの改修や新サービスの開発による開発費用は減少する予定。また人件費関連でも、シニア人材向けの支援金など第1四半期のみ発生となる項目があり、それらを考慮すると第2四半期は第1四半期に対して数億円減少すると思われる。

Q. 不採算案件はあるか。

A. ありません。

Q. SAPのブレイクダウンとERPビジネスの状況を教えてください。

A. SAP47億円(前期比9億円増)、オラクル9億円(前期比1億円増)、ProActive16億円(前期比3億円増)。SAPは非常に活況であり、サービス業向けグループ会計案件、製造業向けの海外グループ展開など個別案件が、ERPにおけるクラウドシフトの動きの中で堅調な動向であり、引き合いも活発である。

Q. 引き合いについて、3月末からの動向はどうか？

A. ほぼ同額の600億円。その内、半分程度は既にプロジェクトがスタートしている。

< 免責事項 >

- ・本資料は、当社グループの業績及びグループ事業戦略に関する情報の提供を目的としたものであり、当社及び当社グループ会社の株式の購入や売却を勧誘するものではありません。
- ・本資料の内容には、将来の業績に関する意見や予測等の情報を掲載することがありますが、これらの情報は、資料作成時点の当社の判断に基づいて作成されております。よって、その実現・達成を約束するものではなく、また今後、予告なしに変更されることがあります。
- ・本資料利用の結果生じたいかなる損害についても、当社は一切責任を負いません。また、本資料の無断での複製、転送等を行わないようお願い致します。

Q. 開発案件において、プロジェクトの長期化・大型化に伴い、一部売上計上タイミングの遅れが発生しているとのことだが、大型化の内容を教えてください。

A. 大型開発案件の中身は、セグメントでは、産業、金融、ソリューションと多岐に渡る。主には基幹システム更新や、クラウドシフト・リフトの流れの下、オンプレの基幹システムをクラウドERPに寄せ換える等の需要が続いており、顧客の投資意欲も続いている。SAPは27年問題などを抱えており、マイグレーションの需要は手堅く、こうした統合的な基幹システムの案件・ERP案件は2桁億円を超え、開発期間も長期にわたる案件が増えている。

Q. 昨今の需給の環境を見ると人材の確保には時間が掛かり、案件の長期化・大型化に伴う売上計上のタイミングの遅れは当面続くものと想定しておくべきか。

A. 案件に十分な要員を手配した上で提案しているため、リソースが不足することはない。通常の案件は情報システム部門を中心に要件定義を進めていくが、顧客ビジネスに直結するような領域における大型案件となると、顧客側の関係者も広がり、スケジュール調整やITリテラシーという観点からも、要件定義に時間が掛かってしまう場合もある。

そうした状況ではあるものの、3月末に受注した案件は、この第1四半期は要件定義が中心であっても、第2四半期以降、設計・実装フェーズに進んでいく中で、従来通りの売上計上に繋がるものとみている。

Q. 事業投資の進捗について、年間で20億円ほど計画されているが、この第1四半期の販管費の実績は？

A. 事業投資における販管費の増分は5億円弱。

Q. 今後の金融業と自動車業における売上貢献、損益改善の計画について教えてください。

A. 金融に関しては、去年の反動減の影響はあるものの、案件を多く抱えているセグメントである。

銀行業向けはメガバンク、地銀向けのAML、国際勘定系において既に複数案件を受注しており、リース業においても受注及び引合いの増加がみられる。昨年度、不採算が発生したが、手当は済んでおり終息に向かっている。

自動車業向けは、モデルベース開発は変わらず堅調に数値を伸ばしている。昨年度、検証サービスは厳しかったが、期末から受注残が積み上がり、第2四半期以降も堅調なものともみており、モビリティは全般として今期は伸びる想定。

QINeSはライセンス販売契約の締結があった。今期は黒字転換を予定しており、海外にもOEM提供することで販路拡大をしていく。従来に増して成長を期待できる状況。

以上

< 免責事項 >

・本資料は、当社グループの業績及びグループ事業戦略に関する情報の提供を目的としたものであり、当社及び当社グループ会社の株式の購入や売却を勧誘するものではありません。

・本資料の内容には、将来の業績に関する意見や予測等の情報を掲載することがありますが、これらの情報は、資料作成時点の当社の判断に基づいて作成されております。よって、その実現・達成を約束するものではなく、また今後、予告なしに変更されることがあります。

・本資料利用の結果生じたいかなる損害についても、当社は一切責任を負いません。また、本資料の無断での複製、転送等を行わないようお願い致します。