

2023年3月期 第3四半期決算説明会

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3四半期期間の増収率が10%に届かず、売上総利益率が悪化したのは、不採算案件が大きな要因なのか。不採算案件の発生要因やカットオーバーの時期等、詳細を教えてください。

A. 第3四半期期間の不採算案件は、産業ITセグメント・金融ITセグメントで各1件、計2件発生し、金額影響は約5億円。共通した原因としては上流工程での認識のすり合わせ不足によるもの。両案件ともカットオーバーは来期となるため開発作業は継続しつつ品質改善に取り組んでいく。ただし、現時点で会計上必要な手当ては終えており、今後に影響が出るものではないとみている。

今回の不採算案件には、難易度の高く複雑なものもあった。この案件を解決することで、開発標準モデルを更に整備し、将来に向けて収益性は上がるものと想定している。

第3四半期期間は前期比7.0%の増収で、それほど悪い数字ではないものの、10%に近い増収想定からすると、やや下振れた。その一つの要因はこの不採算案件の発生に伴い、リソースが対応に割かれたための機会損失によるものとみている。

一方、第3四半期期間の総利益率は26.4%だが、不採算案件のインパクト約5億円を含めても、システム開発区分の総利益率は前期比で改善しており、不採算案件のインパクトを取り除いて比較すれば全社レベルでも前年同期より着実に利益率・生産性は向上している。

Q. 修正後の業績予想から第3四半期までの業績を差し引いて導かれる第4四半期予想において、総利益率が過去最高水準になる。第4四半期に業績が改善するのはどういったことが背景となるか。

A. 売上区分別に説明すると、システム開発においては、前期比で総利益率が改善しており、第4四半期にも同様の改善を実現できるとみている。保守運用サービスにおいては、上期まではデータセンターの竣工に伴うコスト増、BPOビジネスの設備の償却費、また、電力料の高騰を価格転嫁できなかったことなどで総利益率が低下していたが、下期、特に第4四半期において売上の積み上げや価格転嫁に伴い総利益率は改善していくことが期待できる。システム販売においては、第4四半期に計上予定のプロダクトは第3四半期と比較するとプロダクトミックスとしては総利益率の改善要素となる。

Q. 今回下方修正した要因として、期初に立てた通期計画が強すぎたのか。これまでの期初見通しと何が異なるのか。また、第4四半期の営業利益見込はとても強い数値だが、数値計画作成の背景をおしえてほしい。

A. 期初に発表した会社計画は、期初の段階での期末時の受注残高、パイプラインにおける受注の動向、各事業部門の見込み値・計画値をストレッチし、さらに当時の市況をよんで会社計画を立案しており、強すぎたとは思っていない。その中で、今回売上高の見込を50億円下げた背景は2点ある。まず1点目は、第1四半期でシステム開発の売上の伸びが1.8%と低調で、その後第2、第3四半期を経ても第1四半期の低調を取り返せなかったこと。2点目は、不採算案件に工数が割かれたことで機会損失したこと。この2点が下方修正の要因である。

第4四半期の見込については、12月末の受注残から、売上寄与、想定される期間受注、期間売上を検証しつつ、各事業部門と見込み値をヒアリングして立案した。

販管費については、固定資産の償却資産税が第4四半期で発生するが、それ以外は削減効果が出せるとみており、さらにマネジメントによる管理を強化し、抑制することを徹底していく。よってこのような前提での見込数値であるご理解頂きたい。

< 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. 売上の業績修正は、景況感の悪化が要因か？

A. 第1四半期は初期フェーズでスロースタートとなったが、第2四半期、第3四半期はしっかりと増収しており、景況感の悪化は感じない。また、第3四半期において、売上高が2桁伸びなかったのは不採算案件の発生による影響。

Q. 10億円増額修正した通期販管費予想について、上期決算発表時は抑える旨の説明があったと思うが。

A. 業務執行する中で、コスト削減のマネジメントを行い、個々の費用については、その必要性につき慎重に判断しているが、一方で当社が保有する事業機会に対し、事業投資を見送って機会を失うような判断はすべきではない、との考えである。

Q. 事業投資関連費用等、第3四半期累計での販管費の増加要素について。

A. 事業投資関連費用で16億円の増加、期初年間では20億の増加を予想していたが、おおよそ、その範疇となる見込み。それ以外では、人件費16億とCM他の営業活動費用で13億円が大きな増加要因。第4四半期に向けては、第3四半期まで実施したCMを第4四半期には予定していないこと、また、全体としての営業活動費等を積極的にコントロールしていく。

Q. ERPビジネスの状況を伺いたい。

A. SAP、Oracle、ProActive共に堅調に推移し、ERP合計では、第3四半期累計で前年度185億円から今年度226億円と増加している。なお、ProActiveの内、C4はクラウド版で導入後の利用に応じた売上げ計上部分が大きいいため、売上全体に占める割合は限定的であるが、社数は大きく伸長しており、導入は順調に進んでいる。

Q. 電力代高騰の影響について、状況はどうなったか。

A. 上期までは転嫁しきれなかった部分をお客様との交渉によって負担頂く形に見直している。従来の契約では電力料のコストアップ分を当社で負担したが、下期以降は、電力料アップ分をお客様にご負担いただける形に契約を見直している。

Q. 来期中期経営計画に向けて何を課題に感じているか？

A. 今後のITベンダーの在り方として、社会課題の解決をIT技術で実現することで持続的成長をイメージし、現中期経営計画を策定した。
一方で、この3年間では、コロナが社会変化を加速させ、社会的にも大きな変化があり、デジタル技術はより必要不可欠なものとなり、ITベンダーの役割や立ち位置も変化した。
期初、社長の當麻よりご説明した、事業や顧客の選択と集中によって、提供価値や事業モデルを次世代に合致した形でシフトすること、それを戦略にして実行することで、営業利益率15%を目標感として次期中期経営計画にて実現していきたい。
更に、今後においては、サステナビリティ経営の実現に向け、ESGの対応や取り組みを加味し、期末にはご説明したい。

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が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。