

質疑応答（要旨）

Q： 第3四半期の売上高や受注高が、12月くらいに見ていたよりも伸びが低いように思うのですが、要因について教えて下さい。

A： 売上高に関しては、現場の声としてはわりと明るい声が多いのですが、個別に見ていきますと、プロジェクトの延伸や失注したもの等もあって、結果としては思ったほど盛り上がりなかったというのが実態です。受注高に関しては、先ほど説明の中でも触れましたとおり、当初我々の中で見通していたよりも強くなかったというのが感想です。

Q： 1月以降の動きから、第4四半期の受注高はどれくらいの伸びを見込んでいるのでしょうか。

A： 第4四半期の受注見通しは悪くないと考えていますが、前期の第4四半期が数字としては非常に強かったため、これを上回るのには難しいのではないかと考えています。下期全体で見れば、前年並みは期待できるのではないかと考えています。

Q： 特別損失については、第3四半期まではさほど発生していないようなのですが、通期として何か大きく発生しそうな見通しはありますか。

A： 特別損失は期初想定を通期35億円の枠内で当然収まるという見通しに変更はありません。第4四半期に特別利益が見込まれていることもあり、ネットで通期25億円程度が目安ではないかと見ています。

Q： 税率が高めに見えるのですが、当期純利益も計画並みで見ているということでしょうか。

A： 今のところは計画通りで考えています。

Q： 過去数年、構造改革等もあって特別損失や税率が高水準だったのですが、来期の特別損失や税率についてどう考えているのでしょうか。

A： 現段階で確たる数字を申し上げるのは難しいのですが、来期に大きな特別損失を見込んでいるわけではありません。気持ちとしては、来期の特別損失は20億円以内に抑えていきたいと考えています。また、税率については、税効果の期ずれ等がありますが、次第にならされて通常の水準にだんだん近づいていく方向感で見えています。

Q： 税率は40%を割るような水準が通常だと思います。仮に御社がこの水準まで下がると、当期純利益が大幅に増加することになるのですが、そういう考え方で間違いはないでしょうか。

A： 基本的な方向感としてはそういう考え方で間違いありません。

Q： 第3四半期の受注高の内容について教えて下さい。期待ほどではなかったということですが、約9%伸びています。説明資料5ページにあるような売上高の区分でいうと、どのあたりが伸びているのでしょうか。特に御社の業績への影響が大きいカード・銀行・保険といった金融分野の傾向について教えて下さい。

A： 先ほどの説明の中で、売上高の傾向として金融分野の全業種が伸びていると申し上げましたが、受注高の中身を見てみましても、金融分野は、特定の業種で大きく伸びているということはなく、カードや銀行のほか、証券もNISA関連で好調と、全般的に増加しています。また、産業分野でも、特定の大型案件というわけではありませんが、流通・サービス系等で億円単位の仕事もいただいております。好調ということが傾向としていえると思います。

Q： カードの状況についてももう少しコメントをいただけますか。

A： カード向けについては、もちろん個社ごとに状況は違いますが、全般として、これまで抑えてきた機能追加や会員数増加に伴うシステム更改等の引き合いをいただいております。但し、これらは企画段階のものが比較的多いため、来期の売上高に直結するというよりも中長期で寄与してくるのではないかと見ています。それ以外の新しいところでは、当社グループで売出し中のデビット・プリペイドについては、かなり強い引き合い、受注をいただいている状況です。また、ウェブ関連等でもいろいろな案件をいただいております。

Q： 当期の計画について先ほどコメントがありましたが、売上高については今の受注残からしてどのよう
に見ているのでしょうか。また、営業利益については不採算案件があり、進捗率が低いということでは
したが、第4四半期はどのような利益水準を予想しているのか教えてください。

A： 売上高については順調に進捗しており、受注も増えてきているということで、計画は達成できるだろ
うと見ています。一方で、営業利益については、決してハードルが低いとは思っておらず、全社一丸
となって計画達成に向けて頑張るといった状況です。

Q： 稼働についてコメントをいただければと思います。不採算案件が約17億円で前年同期に比べて増えて
いる一方で粗利は相応に改善してきていますので、稼働率が戻り始めているのではないかと考えて
います。事業環境改善に伴って有償稼働率が上がってきているのか、それとも他の要因で利益が戻っ
てきているのかについて教えてください。

A： 稼働率に関しては高まってきており、利益改善の要因は前者の方ではないかと考えています。但し、
懸念としまして、特にカード等の金融系で逼迫感も出てきており、それが外注の単価にも一部影響が
出ているところがありますので、コストコントロールが今後の課題ということで認識しています。

Q： 外注の単価動向はもう顕在化し始めているのでしょうか。稼働率が戻り始めたとしても、その水準は
まだ高くないと思いますので、外注の単価動向は変わらずにいけるのではないかと気もするの
ですが。

A： 全般的というよりも、カード等、稼働率が特に高まっているところでは部分的にそういう影響が出始
めているという状況です。

Q： 御社で想定していた水準と比べると受注高が弱かったという話がありましたが、産業と金融のどちら
で期ずれ等の影響が大きかったのでしょうか。

A： 特に産業・金融の区別はなく、双方で期待した水準ほどには届かなかったと考えています。とはいえ、
前年同期との比較では、金融は第2四半期からプラスになっていますし、上期までマイナスで出遅れ
感のあった産業も第3四半期に入ってプラスに転じたので、全体としては力強さが増している
ということで見えています。

Q： 上期の説明会の時に、コスト削減によって会社計画の営業利益を達成していくというような説明があ
ったと思いますが、先ほどのコメントからするとその時よりも若干トーンが弱く聞こえました。第3
四半期、第4四半期のコスト削減について教えてください。

A： (緊急対策的な)コスト削減については、人件費、外注費、諸経費等、幅広くできる範囲で行って
いくところであり、第3四半期にはまだ顕在化していないという状況です。

Q： 第4四半期の営業利益の見方ですが、コスト削減がまだ第3四半期に実現されていないという
のと、どのくらいが第4四半期に見込まれるのでしょうか。自然体のままでいくと通期の営業利益水準は
かなりチャレンジングだと思いますが、コスト削減を含めてどのように計画達成を可能にしていく
のかをもう少し教えてください。

A： コスト削減に関しては、上期実績として数億円程度は実施しています。この下期に関しても数億円
単位のコスト削減を実現していきたいと考えています。また、それとともに、事業環境も改善して
きていますので、増収効果を軸に利益を積み上げていきたいと考えています。

Q： この3月にカットオーバーする案件の中で、比較的利益率の高い案件等は入っていますか。

A： 売上高や受注高の構成は中小型の案件の積み上げということもあり、大きな寄与を見込む特定の案件
はありません。全体として利益の確保に努めていきたいと考えています。

以 上