

質疑応答 (要旨)

Q: 大型案件のうち、公共系のものについて、内容や規模等の概略を教えてください。

A: 中央官庁や地方公共団体ではありません。独立行政法人です。公共系と申し上げましたが、事業内容からすれば業種的には金融系に近いとお考えいただければと存じます。案件の内容についてはメインフレームで稼働している大きなシステムのダウンサイジング・移行とご理解いただきたいと存じます。規模は100億円を超える金額で、期間は今のところ4年程度とみています。

Q: 粗利率の低下要因について、販売系のビジネスが多かったとのことですが、金額や構成が分かるデータはありますか。

A: 主に産業ITサービスの中に入っているのですが、ライセンス系を中心とした販売が前年同期比で20億円程度伸びています。

Q: 産業ITサービスの中の開発系の収益性は前年同期と比べてどうなっていますか。

A: 開発系の収益性は横ばいか、若干低下しているところはあるかと思えます。

Q: アグレックスの完全子会社化の話について、グループ内にBPO事業が散在しているとのことですが、アグレックス以外のグループ内のBPO事業の売上規模、人員、収益性について教えてください。

A: 決算説明資料18頁にアグレックスの概況を記載していますが、アグレックスの2014年3月期売上高は312億円、その約3分の2がBPO事業です。

ご質問のアグレックス以外のグループ内のBPO事業の規模については、親子上場の問題もあり、極めて秘匿性を要する案件だったため、厳密にまだ算定はできておりませんが、グループの中には同様の業務が40~50億円はあると思っています。

先ほどご説明させていただきましたように、集約して効果があるものがどれでどの時期にやっていくかということ、年明け以降、現場を含めて具体的に検討していきたいと考えています。

Q: 前期はNISA等がテーマになりましたが、BPOの中で今後2~3年でテーマとしてプラスに効くものは何がありますか。

A: 名寄せ等は、マイナンバー関連ですでにいくつか引合いを頂戴しています。

Q: 第2四半期の利益が思ったほど出なかった理由として、大型案件の準備コストが10億円程度かかったというご説明でしたが、仮に人月換算した場合には7~9月に相当数が待機・教育中だったという計算になるかと思えます。もしそうだとすると、開発が立ち上がるまでにまだ時間がかかる場合には、今後かなりの費用負担が発生することになると思うのですが、どのように見ているかについて教えてください。

A: 大型の開発案件はカード系・公共系で計3つありますので、上期の費用負担は、金融ITサービス、産業ITサービスで半々か6:4の分担とお考えいただければいいかと思えます。

開発のプロジェクトには山があるわけですが、山が来てから人を逐次投入しても状況を変えるのは難しいところがあります。そのため、上流のところできにきっちりと要件を決めること等が案件監理の上でポイントになります。そうしたことを踏まえて、かなり前もって要員をシフトしており、それに伴う教育研修費、準備のコストが上期にかかったわけです。一部、機会損失的なものを含んでいるのも事実です。

しかしながら、そういうコストはプロジェクトが立ち上がる下期には、かなり圧縮されると考えています。

Q: 大型3件のうち100億円規模のものが2件、その数倍のものが1件ということだと思います。公共系は先ほどお話いただきましたが、残り2件のクレジットカード系の案件について、現時点での開始時期や業績寄与のタイミングといったスケジュール感を教えていただけたらと思います。

A: まだ確定しているわけではありませんが、1つは150億円くらいもしくはもう少し上のサイズになるだろうと思います。もう1つの一番大きい案件はその数倍になるかと思えます。

いずれもこの下期から開始され、ピークは2015年~2016年になると思います。但し、すべてがすでに決まっているわけではなく、現在の想定としてはそうなるだろうということでご理解下さい。

- Q： アグレックスの完全子会社化について、グループのマネジメントがしっかりできる体制を作っていくということが進展していると思いますが、これからの施策次第でもあるかと思えます。  
これまでグループ内での事業・機能集約はあまりしてきていないと思いますが、今回の BPO 事業集約は進むと考えてよいでしょうか。また、完全子会社化を機にアグレックスの経営体制は変わるのでしょうか。
- A： グループ会社でやっている BPO 事業のアグレックスへの集約は、完全子会社化後の来年 4 月以降に実施していくということを考えています。そのメリットについての我々の中でのシミュレーションはしています。年明け以降、どの部分をどのような時期に集約していくかの打合せ、検討に入っていく、来年 4 月からの我々の新しい中期経営計画の中で集約を図りたいと思っています。  
また、現時点ではアグレックスの経営体制を変えることは決定していません。
- Q： 21 頁の不採算案件について、この第 2 四半期の 3 億円はかなりコントロールできたのかなと思っています。重点施策の中の生産性向上・不採算案件への取組みが寄与したということでしょうか。取組みの効果が抑え込めたということであれば、以前と比べて不採算案件に対するリスクも下がっていくのではないかと思うのですが、このあたりの見方について教えてください。
- A： 新しい取組みを始めた効果が第 2 四半期以降に現れてきていると思っています。この施策の中には赤字撲滅だけではなく、少し長いレンジで生産性を向上するために、作っているものもあります。例えば「Nablarch (ナブラーク)」は、将来にわたって生産性を上げるツールとして、より作らない部分をプラットフォームとして用意しておいて、お客様からシステム開発の話をいただいた時に使っていく視点で作っています。  
なお、さきほどの 3 つの大きな案件については、これとは別の、さらに一段上の監視体制を考える必要があるということでも検討しているところです。
- Q： 下期の工事進行基準の影響は、上期の第 1 四半期・第 2 四半期の出方と同じように、第 3 四半期ではある程度影響が出てきて、それが第 4 四半期で打ち消されて、半期単位で見れば影響なしということになるということでしょうか。
- A： そう考えています。前にも申し上げましたが、我々はお客様との契約を半期単位で契約することが多いので、第 1 四半期と第 3 四半期は影響が出やすいのですが、その影響は第 2 四半期と第 4 四半期に吸収されるというふうにお考えいただければと存じます。
- Q： 上期の利益計画の未達要因の大型案件に係る準備コストですが、突然出てきたのかというところが意外に感じます。当期の会社の動きは期初からある程度わかって、人員を動かすこともある程度事前から準備していたのではないかなと思うのですが、もう少し補足をお願いします。
- A： 先ほどの 3 つの大型案件の中で、クレジットカードの大きい案件については当初計画していたよりも準備の部分が少し大きかったとご理解いただきたいと思っています。  
公共系で受注した大型案件は上期中に具体化してきたため、当初計画に織り込んでいませんでした。100 億円を超える案件で一括契約という形のため、フィジビリティ等の検討や準備が必要であり、上期だけでみればコスト増の要因となりました。

以 上