

質疑応答 (要旨)

Q: 営業利益がかなり強かった中で不採算案件が増えたとのことですが、新たに発生したものでしょうか。それとも前期からの案件でさらに引当てをしたのでしょうか。

A: 第1四半期の不採算案件のうち大きなものは3件ありました。1つめは銀行の情報系の案件で引当額は3億円です。これは前期からあった案件の追加になります。2つめは運輸系の案件での新規発生で2億円強、最後は銀行系の案件での新規発生で1億円強になります。

Q: 新しく発生した不採算案件のカットオーバー時期はどんなイメージでしょうか。また、今後のコストについて見通せているのでしょうか。

A: 運輸系の案件に関しては来年の早い時期の完了を予定しています。銀行系の案件は今年9月の完了予定です。それぞれお客様と計画についての合意に基づき、保守的に引当てを行っています。

Q: クレジットカードの大きなプロジェクトが入ってきているという話でしたが、既存のものでしょうか、新規のものでしょうか。新規のものである場合、どれくらいの寄与が見込めるのでしょうか。

A: 前期からすでに始まっているものと、当期から新たに始まったものの両方があります。新規の案件は、当期では売上高35億円程度の寄与と考えており、来期以降、規模が拡大していくと見込んでいます。

Q: ITインフラストラクチャーサービスが、売上高以上に営業利益が増えている背景を教えてください。

A: ITインフラストラクチャーサービスに関しては、すでにご案内の通り、昨年度にデータセンターの大きなクリーンアップと集約を併行して行う等、主にコスト面に関してかなり手を加えてきました。その効果が出て始めてきていると考えており、第1四半期に関しては4億円弱の効果があったと計算しています。それ以外でも、通常の事業活動の中で、データセンター事業でわりと大きめの引合いをいただいたこと、BPOに関しても一部のお客様でキャンペーン等もあり、前年同期比で増収増益になったと考えています。

Q: 第2四半期以降も構造的にはコスト削減効果は継続され、ITインフラストラクチャーサービスは基本的には増益トレンドでいくと考えてよいでしょうか。

A: 構造改革を進めてきていますので、従来に比べれば収益状況は改善傾向にあると思います。大阪での新センターの開設や既存センターの更新に伴う投資等も行う予定ですが、そうしたコストをうまく抑制しながらいけば、改善傾向は続くだろうと見込んでいます。

Q: 前年度末に引き当てたカードの不採算案件が気になっているのですが、その状況について教えてください。また、第1四半期でエネルギー系が好調とのことでしたが、大型案件は減少を見込むとの説明が期初にあったと思いますので、好調の背景をもう少し教えてください。

A: まず、カードのプロジェクトの状況についてご説明します。前回引当てを行った時に、規模が膨らみそうなので規模の適正化に向けてお客様と話し合いをしているとご説明をしたかと思えます。その後、お客様と計画の見直しについて合意し、現在は計画に沿って順調に進捗している状況にあります。もちろん引当てを行ったことを考えれば、今後も楽観視はできないということで、引き続き案件監理を適切に行っていきたいと考えています。

それから、エネルギー系の状況ですが、大型案件はピークアウトするものの、全体としては好調な状態が基本的に続くと考えています。大型案件は、第1四半期の売上高がほぼ落ちずに昨年度の勢いのままですが、第2四半期以降は保守フェーズに入り、ピークアウトする見込みです。通期で見れば、前回ご説明したとおり、昨年度に比べれば売上高は減少すると見えています。一方、大型案件以外の部分では、かなり多くの引合いをいただいておりますし、人が足りないような状況です。これまで電力自由化に向けて開発したシステムの改修ニーズもありますし、これから新たに参入する事業者の方からも引合いをいただいております。加えて、来年4月のガス自由化に向けた引合いもいただいている状況です。

Q: カード系で大型案件が新規に始まり、当期売上高は35億円ほどを見ているとの話でしたが、例えば何年間くらいでどれくらいの寄与が見込めそうであるとか、利益率をどのように考えているのかについて教えてください。

A: 新しく始まったカードの大型案件は、総額1,500億円程度、2021年度まで6年間続くプロジェクトである旨が公表されています。お客様がプライムとして全体を主導し、その下に主要なパートナーが数

社参画する予定です。当社はこの中で主要なビジネスパートナーとして、コア部分を担当することを期待されている状況です。

利益率についてはお答えしにくいのですが、当社においては、合計で数百億円規模の案件になると想定していますので、相応の利益額を期待しています。なお、今回の内容等からすれば、遂行上のリスクは低いと認識しています。

Q： 第1四半期もある程度大きな不採算案件が新規で発生したとのご説明がありました。従前も抑制するための施策をいろいろご説明いただきましたが、それでも発生する背景は何なのでしょう。第2四半期以降は減るとお考えでしょうか。

A： 不採算案件の対策については、前回の決算説明の際に、全社レベルでリスク監理を徹底していく、エンジニアリングの部分で人手を介した人為的ミスを減らしていく、人の育成を図るといった内容の話をしたと思います。現在、不採算案件の抑制に関しては、経営課題の中ではトップランクと考えて、今申し上げたような施策を地道に積み上げ、抑制に向けて最大限努力しているところです。第1四半期に関しては残念ながら10億円の不採算案件が出たわけですが、今後は数字を実際に減らしていき、その成果を説明していきたいと考えています。

Q： 受注状況について、カードの説明が多くあったのですが、カード以外の受注状況はどのように推移しているのでしょうか。また、今回、粗利益率の改善がかなり改善していますが、この背景や今後の見通しについてももう少し詳しく教えていただけますでしょうか。

A： 受注高に関しては、カード以外の金融系はほぼ前年並みです。産業系の方もかなり積み上がっていますが、中身はこれ1つというわけではなく、例えばサービス系、製造、エネルギー系のお客様から大きな受注をいただいております、これらがあいまって受注増につながっているという状況です。

それから、もう1つの粗利率の改善ですが、一部は先ほどご説明したとおり、データセンターのコスト削減が効いており、数億円単位でコストを下げています。こうした改善部分は今後の粗利率を考える上で引き続きプラスに働くとありますが、一方で、新規・更新の投資コストも見込まれており、それらのネッティングになると考えています。それ以外には主に、開発の収益性改善・生産性改善の努力によるところが大きいと考えています。一つ一つは細かくなってしまっていますが、例えば保守案件に関して注目して稼働率を向上させる、小規模の赤字案件をこまめに潰していく、あるいは採算が悪いビジネスがあった場合にお客様にお願いをして単価を引き上げてもらう交渉をする、それでも採算がうまく取れない場合はその事業から撤退する、等が挙げられます。このような改善努力を各事業部の現場で行っており、その積重ねによって粗利率が徐々に徐々に改善してきていると考えています。

Q： 大阪の新しいセンター開設はいつ頃ですか。

A： 4月末に開設しています。ただ、まだ投資が完了してはおりませんので、先ほど申し上げたように下期に追加投資が出る予定です。

以 上