

質疑応答 (要旨)

Q: 今回の増益は不採算案件の抑制の寄与も大きかったようですが、不採算案件を抑制できた理由についてご説明いただけますでしょうか。

また、過去に引当てを行ったカードの大型案件の現在の状況について教えて下さい。

A: まず、不採算案件の抑制についてですが、5月の決算説明会でも申し上げましたように、グループ生産革新委員会を立ち上げ、その中で品質と生産性の向上に向けて様々な施策を打っているところです。一つ一つは地道な施策ですが、その効果について手応えを感じています。現在、新たな施策としてエンハンスメントに関わる革新を進める等、さらに活動の幅を広げていく段階にあります。今後も不採算案件の抑制に向けた努力を続けてまいりたいと考えています。

また、ご質問の案件については、テスト工程を継続している最中です。前第2四半期に引当てを行った際の再計画に則って今のところ順調に推移しており、来年春頃の終了予定に変更はありません。

Q: 業種別売上高で「カード」が増収になっているのは、大型案件のボリュームが期初の予想より大きくなっているからでしょうか。それとも、いろいろな決済関係の案件の増加によるものでしょうか。

A: 大型案件については、概ね増収分を含めて計画通りに進捗している状況ですので、今回の「カード」の伸びは、既存のお客様における前向きな投資の増加が背景になっています。

Q: 第1四半期の期末受注残の減少には、大型案件の減少分がどのくらい影響しているのでしょうか。

A: 期末受注残は51.7億円減少していますが、カード系の大型案件と公共系の大型案件の影響が大きく、両方合わせて57億円の減少要因となっています。この影響を除いたベースでは、期末受注残は増えているという状況です。

Q: 当期の計画では15億円の費用増を予定されていると思いますが、第1四半期ではどれくらいの費用増になったのでしょうか。また、年間で見たと場合に、四半期毎の費用増はどういうイメージでしょうか。

A: 第1四半期だけを見ますと概ね2億円の費用増になっています。通期では引き続き15億円程度の費用増の見込みであり、残り分については、第2四半期以降の各四半期でだいたい均等に発生するのではないかと考えています。なお、約2億円の内訳ですが、AI等で今回新たな部門を設ける等の体制強化に係る費用が主なものとなっており、それ以外では、ITインフラストラクチャーサービスにおける競争力強化に向けたもの等です。

Q: AI等の立上げでコストをかけられているとのことですが、事業拡大に向けた手応えはいかがでしょうか。

A: 4月に専任組織を立ち上げたところでもあり、まだ当年度いくらか来年度いくらかという形でお示しするのが難しい状況である点をご理解いただければと存じます。その上で現在の状況を定性的に申し上げますと、専任組織を立ち上げた後、既存の事業部から要員を異動させながら体制を強化している最中です。例えば、金融機関向けに新たなサービスプラットフォームを作ろうという時に一部についてAIを活用する案件や、会計関連のシステムを構築する際に仕訳の部分についてAIの仕組みを取り入れるといった案件が出てくる等、AI単独というよりも他のソリューションの中にAIを組み込んでいく形で取組みが進んでいます。

Q: 第1四半期の受注高には、反動減の影響がどれくらいあったのでしょうか。また、期末受注残のうち、当期の売上高に寄与する分は前年同期比でみるとどのような状況でしょうか。

A: 大口先の減少分としてエネルギー関連の大型案件に係る分で8億円強がありました。その減少分を他の増加で打ち返した形になります。

期末受注残については、大型案件の反動減を除くと前年同期比若干のプラスという状況です。その点から、期末受注残の当期売上高の寄与する分に関しては前年同期と概ね変わらない状況であると考えています。

Q: 先行投資等のコスト増15億円は、一時的にかかるものとして翌期には影響がなくなるのでしょうか。それとも、継続的にかかるコストも含まれていて、翌期にも影響がある程度残ると考えた方がよいのでしょうか。

A: 例えば、新設した専任組織に所属する要員の人件費に関して言えば、従前は別の事業部門にいたことから売上原価に計上していましたが、新しい組織では販管費に計上しています。今後、この専任組織

が案件を獲得し、事業部門として収益を伴うようになると人件費の負担を吸収することができるようになると考えています。そういう意味で、今回のコスト増については、基本的には一時的なものと考えています。

Q： IT インフラストラクチャーサービスの中で、BPO のマージンが一部で低下しているとのことですが、これは前期に収益性が高かった案件があった反動による一過性要因なのか、構造的にマージンが落ちているのかどうかについて教えてください。

A： BPO に関しては、前期に好調だった部分が当期に入って通常状態に戻ったことから、利益が少し落ちたものであり、想定内といえる動きです。今後も収益性が落ち続けるということは全く考えておらず、現在、アグレックスを中心にマージンを改善する事業計画の策定に注力しているところです。そうしてことも踏まえ、IT インフラストラクチャーサービスの利益計画としては、上期は比較的控えめですが、下期には打ち返すという形の想定としています。

Q： 需給について、現状の業界動向を見ても、需要の方は比較的潤沢であり、どちらかというとも供給の方がボトルネックになっていると思います。採用を含めた従業員や外注先の確保の状況はいかがでしょうか。

A： 従業員数は第 1 四半期末で 20,277 名に増えており、新卒・キャリアを含めた採用の状況からも、ボトルネックになっているという感覚はありません。ただ、パートナーに関しては、マクロでは問題はありませんが、例えばカードの案件が大量に来た時に、それに対する有識者が必ずしも潤沢というわけではありません。そういう意味で、リソースの調達は今後の成長を考える上で一つの鍵になってくる課題として認識しています。

Q： 従業員の増加率と売上高の増加率が同程度の傾向にあるように感じていますので、例えば、もう少し従業員を積極的に採用して増加率を高めることで高い増収率を継続させる考えはお持ちでしょうか。

A： 現在の足元の状況を考えますと、大型の受託開発案件も潤沢にありますので、リソースを大きく増やすことによって短期的な成長を迫うことも可能であると考えています。しかしながら、5 月の決算説明会の時にも社長の桑野からグループビジョン等についてご説明させていただきましたが、我々は中長期的には労働集約というより知的集約と申しますか、事業のサービス化の方にビジネスモデルを変革していきたいと考えています。リソースに依存した成長から仕組みを利用した形の成長に切り替えていくことを志向していますので、急激に従業員数を増やすということは念頭にはありません。

Q： 例えば次の 3 年ぐらいで、知財が蓄積される等によって従業員数に依存しない成長が可能になり、採算性が急激に上がっていくことは期待できるでしょうか。

A： 5 月に発表したグループビジョンは 10 年後に向けたものであり、これに基づいて次の 3 年でどこまでいけるかを、策定中の新しい中期経営計画の中で検討しているところです。転換が進んでいるグループ会社もありますので理論的には不可能ではないとは思いますが、ビジネスボリュームの大きいグループ会社がどのぐらいの期間で転換できるかがポイントになると考えています。

Q： まず、第 1 四半期は貴社内の計画に対してどのぐらい良かったものでしょうか。また、第 1 四半期の結果から第 2 四半期の営業利益が 60 億円強であれば、上期の営業利益 115 億円の期初計画を達成することが可能という計算になります。前第 2 四半期は 20 億円を超える不採算案件が発生しながら 54 億円の営業利益を計上したことも踏まえ、当第 2 四半期についてどのようなイメージで考えておけばよいでしょうか。

A： 四半期の計画は非開示のため、詳細な回答は控えますが、第 1 四半期の結果は想定より好調であったとの認識です。また、現在のところ、第 2 四半期見通しの中で大きな業績インパクトを与えるようなリスク要因や悪材料が見えているわけではありませんので、115 億円の上期営業利益計画の達成確度が高まっていると認識しています。

Q： 最近では期末受注残が減り続けてきましたが、一括計上した大型案件の受注残消化もかなり進んだとのことですので、いつ頃になれば期末受注残がプラスに転じることになるのか、考え方を教えてください。

A： 特に期末受注残に対する影響が大きい公共系の大型案件については、今年の冬頃に終了する見込みです。そういう点から、今年の冬ぐらいが転換点になるのではないかと想定しています。

以 上