

質疑応答 (要旨)

- Q: 金融 IT の受注高について、大型案件の反動減や期ずれの影響がなければ前年同期並みとのことですが、それぞれどれくらいの影響があったのでしょうか。また、期ずれとは、具体的にどういうことがあったのでしょうか。
- A: 大型案件の反動減については、クレジットカードの大型案件で10数億円、メガバンクの案件ピークアウトの影響で約5億円、あわせて20億円弱の影響を受けています。それから、期ずれですが、従来は第1四半期に受注していた案件の受注時期が第2四半期にずれるといったこと等で10億円強の影響を受けています。これらの影響を除くと金融 IT は前年同期並みであり、増加したサービス IT や産業 IT とあわせて考えれば、実勢ベースの受注状況は堅調と認識しています。
- Q: 金融 IT の第2四半期以降の受注状況は、回復に向かっていく可能性が高いと見てよいのでしょうか。
- A: 期ずれの方については、通期で考えれば影響はないと考えています。クレジットカード系の反動減については、案件の終息に伴うものであることから第2四半期にも影響はありえます。ただ、この案件に従事していた要員が他の案件で活躍することを期待しており、引合いも活況ですので、受注状況は回復していくと見込んでいます。
- Q: 粗利率と販管費について、粗利率が引き続き改善している一方、販管費はかなり増えていると思います。この理由について教えてください。販管費の方については、もともと戦略的な費用等を増やすという話もありましたが、計画線上での伸びということでしょうか。
- A: 粗利率の方については、前年同期に比べて0.9%向上したわけですが、収益性向上のための施策が順調に進展しているためと考えています。  
例えば、我々の要員が比較的逼迫している状況から利益率を上げやすい環境になっています。この中で受注時にきっちり利益を確保していく意識を強めるため、各事業部をコントロールする KPI に受注採算性を導入する等の取組みを中心に進めています。  
一方、販管費の方ですが、こちらはどちらかというと構造転換に向けた対応強化による費用増が中心であり、前向きな増加と認識しています。なお、項目としては、人件費や教育研修費等になります。また、第1四半期の水準からしますと、ほぼ通期想定に沿っていると認識していますので、第1四半期の増加は想定範囲内と考えています。もちろん、今後の利益状況によっては、販管費のコントロールもしていきたいと考えています。
- Q: 今回、金融 IT は、23億円程度の増収に対して2.4億円の増益ということで、売上高の伸びに比べて利益の伸びが低かったように見えます。何か限界利益率が低くなるような要因があったのでしょうか。また、あわせて、売上高については、上期計画よりも高い伸び率でしたので、第2四半期は弱含むという見方でよいのでしょうか。
- A: 金融 IT は、営業利益率が下がったわけではありませんし、採算悪化等をあまりご心配いただくかなくともよいのではないかと考えています。それから第2四半期の売上高ですが、第1四半期が比較的立ち上がり好調だった中で、上期の計画を期初通りとしていることから弱く見えてしまっていますが、現時点で特に第2四半期に大きなインパクトを与えるようなリスク要因や悪材料が特に見えていたわけではありません。今後も油断せずに計画達成に向けて取り組んでまいります。こちらもあまりご心配いただくことはないのかなと考えています。
- Q: 第1四半期の不採算案件についてもう少し教えてください。
- A: 第1四半期に発生した3億円強のうち、比較的大きな案件としては、サービス業向けのポータルサイト再構築案件で2億円弱のものがありません。体制やプロジェクトマネジメントが不十分だったことが原因であり、その上でリプランを策定しましたので、2019年早々に終了予定までの間、これ以上の追加費用が発生することはなからうと理解しています。
- Q: 産業 IT で、エネルギー系の仕事が広がりだしたという話がありましたが、どのくらいの寄与があったのでしょうか。また、今後の見通しにはどのようにお考えでしょうか。
- A: エネルギー系は、一部で過去の取引の反動減もありますが、根幹先顧客との取引が活況であること等から数億円程度の増収要因があったと考えています。発送電分離や会社分割対応の本格化ニーズも徐々に増えていくこともあり、こうした流れは今後もしばらく続くと考えています。

- Q： BPO については、売上高の伸びに比べて営業利益の伸びが非常に大きかったと感じています。資料にも記載のある「取引採算性の見直し等の取組み」とは、具体的に何なのかを教えてください。
- A： 低採算の案件を控え、比較的採算の良い案件を中心に獲得するといったメリハリをつけることで利益の改善を図っています。システム開発と同様、お客様の需要は強く、事業環境が非常に整っている中、この時期に採算を重視して低採算の案件を減らしていくことに努めています。
- Q： 2 年前に引当てをされたクレジットカードの大型案件が実作業ベースでは終わっていて、無償稼働だったエンジニアが有償稼働に振り替わりつつある局面だと理解していますが、今の状況についてご説明いただけませんか。
- A： 以前、この案件では、社員とパートナーを合わせて 500 名前後の体制をとっていましたが、当上期中の我々の担当分野の終息・カットオーバーに伴い、順次体制は縮小しています。最終的な人数についてはまだお客様と調整していますが、新しいビジネス等へのシフトも始めており、その効果は第 2 四半期以降に出てくると期待しています。  
なお、新しいビジネスは決済関連のサービス型ビジネスが中心になると考えていますので、セグメントとしては主にサービス IT で効果が出てくると考えています。
- Q： 決算説明会資料 4 ページ、サービス IT に関するコメントの中に「決済関連ビジネス」とあります。金融に限らず、もっと広がりがあるように感じますが、こういったものがあるのか、事例等を交えて教えてください。
- A： 決済関連ビジネスについては、もともと金融機関が中心で、それが電鉄系や流通系等の新たな業種に広がっていましたが、さらには全く新しい Fintech 企業も入ってくる等、構造転換が進んでいます。このような状況の中で我々のビジネスが拡大していると考えています。あわせて、我々はグローバルにも注力しており、具体的には、海外での決済ビジネスに注力するとともに、むしろ海外で先行しているような決済系の技術を日本国内に持ってきて、それを推進するといったことを進めています。例えば、先般、沖縄のモノレールでの Alipay 利用の実証実験を開始する旨の発表をさせていただいたように、まだ日本ではそんなに進んでいない QR コード決済に関するビジネスを提携してやっていくことで、新たな決済ビジネスの拡大につなげていこうと考えています。こういった話は増えてきていますので、積極的に取り組んでいきたいと考えています。
- Q： Fintech 関連のベンチャー企業と組む場合、貴社からみると BtoBtoB または BtoBtoC のようなビジネスモデルになるという考え方でよいのでしょうか。また、その際の収益モデルはどのようにお考えでしょうか。
- A： ビジネスモデルについては、そのご理解で結構です。どういう会社と組んでいくのか、他社と組んで進めていく中で我々がどの役割を果たすか等については、従来の単なる SIer としてではなく、新たなビジネス展開等も見据えてよく検討していきたいと考えています。収益モデルはケースバイケースなので、都度検討していきます。

以 上