

質疑応答 (要旨)

ご理解いただきやすいように表現の変更や加筆・修正を行っている箇所があります。

Q: 第3四半期の受注動向について、金融ITの受注高が増加した理由と産業ITの受注高が減少した理由について教えてください。

A: まず、第3四半期の受注高は産業ITが物足りなかったという状況ではありますが、全体としては想定通り順調に推移し、期末受注残も前年同期比6.8%増と良い水準がキープできているのではないかと考えています。

その中で、金融ITは従来からのカード、銀行等の顧客で決済関連ビジネスが活況であり、新しい分野でいろいろな案件が出てきているため、好調に推移しました。一方、産業ITは個社別にみると景気の影響が全くないとは言いきれない状況ではありますが、従前から高水準が継続していることや根幹先顧客をはじめとする個別案件の波あるいはそのピーク性による影響が強かったことで減少したと考えています。但し、その根幹先顧客も投資マインド自体は底固くいろいろな案件の引き合いがきていますので、顧客のIT投資動向が急激にスローダウンしたとは考えていません。

Q: 第3四半期の産業ITの受注高が約10%減少した主要因はどの業種でしょうか。また、第4四半期の受注高について、前年同期のハードルが高いように感じますが、どう見えていますでしょうか。

A: 特定の業種に偏っているわけではありませんが、少し業種別の状況をご説明します。

エネルギー系については、発送電分離による会社分割対応はおそらく当期がピークになるかと思えます。そのための受注高としては、前下期の水準が非常に高くなった一方、当期は消化フェーズに入っており、落ち着いてきたと考えています。但し、今後も設備更改案件や新ビジネス対応等のテーマが期待できますので、そうした堅調なIT投資を取り込んでいきたいと考えています。

また、製造業については、先ほどお話しした通り、根幹先顧客をはじめとする個別案件の波が影響して第3四半期は減少しましたが、根幹先顧客の投資マインドは底堅いことから、第4四半期以降について特に心配しているわけではありません。

Q: 当期は先行投資コストやブランド関連コストを増加させる計画だったかと思いますが、第3四半期までの進捗状況と通期の見通しはどうなっていますでしょうか。また、これらのコストは一過性ではなく、来期も同じような水準が継続して増益要因にはならないと見ておいた方がよいでしょうか。

A: 先行投資コストは通期25億円増の想定に対して第3四半期までで約14億円増となっています。進捗としてはやや少ない状況ですが、施策を止めたわけではありませんので、通期では計画通りの25億円増で考えています。また、ブランド関連コストは下期に約5億円増加する想定に対して第3四半期は企画・準備段階だったため、1億円弱の増加と少なかったのですが、2月1日からテレビCMで露出を増やしており、下期では計画通りになると考えています。

今後も構造転換に向けた先行投資を継続していく中、来期は当期よりも若干コスト増となる可能性もあります。ブランド関連コストの方は、当下期から来期にかけて集中投資を実施していく方針ですが、今回の施策効果等を見極めながら来期の計画を検討してまいります。

Q: 第3四半期における増収増益のセグメント別構成について、サービスITの寄与が大きくなった一方、産業ITが上期に比べて寄与が小さくなっています。この理由について教えてください。

A: サービスITは、従前からご説明しているクレジットSaaSの構築案件やデジタルウォレットサービスの提供開始に向けた導入対応等、引き続き決済関連ビジネスが好調であり、拡大しています。加えて、収益性の高い案件もあったことから利益水準も高くなりました。

一方、産業ITの状況は、根幹先顧客をはじめとする個別案件の波が影響した結果という点では受注高の動向と同様ですが、引き続き売上高・営業利益とも増加し、収益性も着実に改善していることから、堅調に推移したと考えています。根幹先顧客の投資マインドは底堅いことから、第4四半期以降は順調に推移していくと考えています。

Q: 来期に向けて社員やパートナーといったリソースの状況に問題ないでしょうか。また、他社では処遇改善によって人件費が不連続的に上昇しそうな感じもあるのですが、貴社ではいかがでしょうか。

A: 業界全体で活況が続く中、要員確保が厳しい状況は継続しており、最大の課題であると認識しています。我々もこれまでに処遇改善等を進めてきていますが、来期もこうした取り組みを適宜実施する必要性を感じていますので、現時点で来期業績に全く影響がないと申し上げることはできません。

- Q： 新型コロナウイルスによる影響について、他社からは観光や空運といった業種の状況が非常に厳しくなっているような話も聞きますが、貴社における状況や見通しはいかがでしょうか。また、武漢にオフショアの拠点があるかと思いますが、どういう状況でしょうか。
- A： 今のところ我々の顧客の IT 投資動向に大きな影響は出ていないようです。また、たしかにグループ会社が武漢をオフショア拠点として利用していますが、こちらも今のところ大きな影響は出ていません。但し、今後、新型コロナウイルスによる影響の範囲が拡大したり、影響が長期化するようであれば、状況が変わるかもしれませんので、注視しています。
- Q： 第3 四半期の営業増益額のうち半分くらいをサービス IT が占めています。サービス IT は投資負担等もあって上期は減益でしたが、第3 四半期になって大きく増益に転じた理由について教えてください。また、今後もこの傾向は続くのでしょうか。
- A： サービス IT は、特に第2 四半期が不採算案件やプラットフォーム事業強化に向けた戦略見直しによる損失計上等によって一時的に収益性が低かったのですが、第3 四半期はそうした要因がなかったことに加えて収益性の高い案件もあったことから、収益性が向上しました。この収益性の高い案件自体が今後も継続するわけではありませんが、サービス IT の収益性水準は緩やかながら上昇基調が続くと考えています。
- Q： Sequent Software の子会社化に伴うのれんをすぐに減損処理する背景を教えてください。
- A： Sequent 社の子会社化は、次世代ネットワークの 5G を活用した IoT 決済への広がり等により、トークナイゼーション関連ビジネスの拡大が見込まれることから、この有力なベンダーであるこの Sequent 社の有するトークナイゼーション技術を早期に当社グループへ取り込むことが、当社グループの中長期的な企業価値向上に資するということで実行しました。これに伴って発生する約 22 億円ののれんは、現在の同社純資産価値が僅少であり、また、同社がスタートアップ段階であることを踏まえ、会計上は保守的に評価して株式取得に際して減損処理を行うこととしました。
- Q： 貴社としては、Sequent 社の短期的な収益貢献を期待しているわけではなく、中長期視点で同社の技術が欲しかったということでしょうか。
- A： そういうことです。すでに大手のお客様との間でこの技術を活かしたビジネスが広がっていますし、これからもっと広がっていくと思います。それによって中長期的には Sequent 社の業績も向上していくと考えています。

以 上