

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： 営業利益率の上昇幅が大きかったオフリングサービス、産業 IT、広域 IT ソリューションについて、決算説明資料 8 ページにもコメントはありますが、こういった要因によるものかをもう少し詳しく教えてください。また、第 2 四半期以降もこの傾向は変わらないと考えていますか。

A： まず、オフリングサービスについては、大きく二つの要素があります。一つは引き続き決済が好調で、当社グループの強みをしっかり発揮して収益に結びつけていることです。もう一つは、近年少し苦戦して収益性に課題のあった基盤系ビジネスが前期末から受注が取れるようになって回復してきたことです。次に、産業 IT については、増収に伴って利益がしっかりと出てきたということです。特に、根幹先の製造業やエネルギー系のお客様を中心に案件が積み上がっており、それを確実に収益化していることがしっかりと増益につながっていると考えています。また、不採算案件の抑制は主にこのセグメントの利益増に貢献しています。前第 1 四半期には約 3 億円あったものが当第 1 四半期では 1 億弱となっており、約 2 億円の利益改善要因となっています。最後に、広域 IT ソリューションについてです。ご案内の通り、前期中の子会社売却の影響で減収となっているのですが、その影響を除いた実勢ベースでは増収です。銀行・行政・医療系を中心に幅広く積み上げの中で稼働率が向上したことに加え、販売の減少等によるセールスマックスの改善やエンハンスメント活動の成果等により、収益性を力強く伸ばせたと考えています。

この第 1 四半期の収益性改善は、特別な事象ではなく、これまで着実に積み上げてきた改善活動が実を結んだことによるものであり、今後もしっかりと収益性改善を継続していけると考えています。

Q： 販管費は、通期計画で約 39 億円増加する想定に対して、第 1 四半期の実績では 13.5 億円増加しています。この増加は消化の前倒しということなのか、もしくは、売上高や受注状況が好調なこともあって今後もこれぐらいの増加ペースが続いて想定を上回ることもありうるということなのか。どのようにお考えでしょうか。

A： 第 1 四半期の増加額は期初計画からするとやや上振れていると捉えています。4 月から 6 月に関しては営業活動を積極的に行うことができたことで経費の執行も増加したところがあります。加えて、不採算案件抑制への対応力強化やグローバルビジネスの推進等、いろいろな施策を打っていますので、そうした投資ともいえる施策コストが増加しています。中でも人材投資（処遇改善）については、非常に重要であることから、期初時点でさらに強化するとご説明した通り、第 1 四半期においてもしっかり取り組んだ結果として費用が増加しています。この傾向は第 2 四半期以降も続くと思います。我々としては、まずは通期計画通りに先行投資を実施していく方針であり、その上で、業績動向を見ながら増やすべき投資は増やす、抑制すべきものは抑制するという考え方でやっていこうと考えています。そうした場合でも、従前から申し上げている通り、先行投資をしっかりと実施した上で収益性もしっかり向上させていくという考え方は変わりません。

Q： ソフトウェア開発の受注高について、産業 IT の前年同期比▲24 億円のうち、反動減の影響はどれくらいあったのでしょうか。また、この反動減は第 1 四半期だけなのかを含めて、今後の見通しについても教えてください。

A： 前第 1 四半期にまとまった受注高が入ったことによる反動減は、この影響を除けば、産業 IT のソフトウェア開発受注高が前年同期比プラスに転じるぐらいの影響があったとお考えいただければと存じます。この反動減の影響は第 1 四半期の出方が非常に大きいと思っていますので、第 2 四半期以降については、しっかりと案件を積み上げていきたいと考えています。

Q： クレジット SaaS のファーストユーザーの進捗とセカンドユーザーの獲得等に向けた営業状況のアップデートをお願いします。

A： クレジット SaaS については、従前からお話している通り、当上期のローンチに向けて順調に進んでいます。実績として 6 月末までに売上高を計上していませんので、これからであるとお考え下さい。また、セカンドユーザーについては、候補となる複数の企業との間で営業交渉はそれぞれ進展していますが、現時点では皆様にお伝えするという意味での大きな変化はありません。

Q： 連結除外された会社のマイナス影響について、売上高、営業利益、受注高、受注残高でどのぐらいだったのかを教えてください。

- A： 第1四半期においては、売上高19億円、営業利益1.5億円、受注高20億円、受注残高11億円の影響でした。なお、セグメントは広域ITソリューション、受注はすべてソフトウェア開発です。
- Q： 第1四半期の受注高は前年同期比マイナスのセグメントが目立ちますが、一方で期末受注残高は積み上がっていると思います。この点からすると、第2四半期の売上高の伸びはあまり心配する必要はないと考えてよいのでしょうか。
- A： 従前からお話ししている通り、受注高については四半期で見ると波が出やすいことから、四半期毎に一喜一憂することはせず、半期ないしは通期でしっかり積み上げることが重要だと思っています。もちろん第2四半期もしっかりと受注活動をして受注高を積み上げていきたいと思っておりますが、ご質問いただいた第2四半期の売上高に関して言えば、それを実現するための受注残高がしっかりと積み上がっていると考えています。
- Q： 粗利率について、第1四半期は前年同期比で+2.1ポイントと大きく改善しています。不採算案件の抑制も寄与したと思いますが、その他の改善要因を踏まえてこのモメンタムは続くと考えてよいのでしょうか。それとも何か心配しなければならない要素やリスク要因があるのでしょうか。
- A： 粗利率の改善は、これまでもご説明している通り、エンハンスメント活動や受注時採算性をしっかりととっていくといった地道な取り組みが各セグメントでしっかりと浸透して、収益改善という成果に繋がっていると考えています。また、お話しいただいたように不採算案件も粗利率に影響しますので、引き続きしっかりと抑制していきたいと思っております。そのための体制強化も先ほどの販管費増加の要因の一つとなっておりますが、今のところそれが奏功していると考えています。第2四半期以降もこうした状況が続くようにしっかりとやっていきたいと考えています。
- Q： 第1四半期の受注高について、金融ITと産業ITに絞ってお伺いします。まず、金融ITがかなり増えている理由は何でしょうか。カードの大型案件でしょうか。また、産業ITは、四半期でのブレがあるとは思いますが、反動減の影響を除いても緩やかな伸びとなると、業界全体とはやや違う動きのようにも感じます。ピークアウトが見込まれる産業系の主要顧客の動向等を踏まえ、第2四半期以降もこうしたトレンドが続いて産業ITの受注高が大して増えない可能性はないのか、そうしたことはあまり心配しなくてよい環境にあるのか。いかがでしょうか。
- A： 金融ITについては、カード系の大型案件の寄与が大きいですが、それ以外でも根幹先のお客様のIT投資マインドに変化があったわけではありません。
産業ITについては、反動減を除く実勢ベースでは、製造業系やエネルギー系のお客様をはじめとして受注高が積み上がっていると理解しています。近年苦戦していたERP(SAP)のビジネスも改善してきていますので、引き続き我々の強みを活かして、積み上げていければと思っています。但し、景気の先行き不安等から今後のIT投資動向が不透明なお客様もいますので、油断することなく、しっかりと注視しながら対処していく必要があると考えています。
- Q： 第1四半期の粗利率は+2.1ポイントと非常に強かったと思います。通期計画では+0.3ポイントとあまり改善しない想定になっていますが、計画に対してどういう状況だったのでしょうか。クラウド系のビジネスが始まる上期後半以降は償却費負担の影響でマージンが低下するということを考えれば、通期で見れば想定線ということなのでしょうか。
- A： 通期の粗利率計画は、現時点では変えていませんが、第1四半期の強さは決して一過性のもではなく、第2四半期以降もしっかりと続けていけるものだと思っています。

以上