

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: 広域 IT ソリューションの第 2 四半期について質問です。まず、今回計上した一過性費用の内容と金額を教えてください。また、自治体情報システム標準化関連の案件を受注したとのことですが、そのわりにソフトウェア開発受注高は前年同期比 5.4%増加と弱い印象があります。案件規模や他にマイナス要因があったのかどうか、今後の見通しはどうでしょうか。

A: まず、一過性の費用は過去に課題のあった案件に関するもので販管費に約 5 億円計上しました。詳細については差し控えさせていただきますが、案件は既に終了していますので今回限りです。また、自治体情報システム標準化関連では約 30 億円が受注高のプラス要因でした。案件の出方が後ろ倒しになっていることもあり、まだ全体を受注しきっているわけではなく、これから下期に順次受注して着手していきます。一方で、前期にあった大きな案件等がマイナス要因となり、その結果、前年同期比約 13 億円増加となりました。

Q: 第 2 四半期にオフリングサービスで発生した不採算案件約 5 億円の内容とカットオーバー時期を教えてください。また、前期第 4 四半期に広域 IT ソリューションで発生した不採算案件については、中止したもののプロジェクトを継続する可能性があり、見極めをする状況にあったかと思いますが、対応が決まっていたら教えてください。

A: オフリングサービスは主に約 2 億円の不採算案件が決済領域も含めて 2 件発生しました。いずれもテストや移行工程での不具合や品質課題があり、リプラン等の対策をとりました。現時点では、当期中にリリースを計画していますので、今後業績に大きな影響が生じることはないと考えています。また、広域 IT ソリューションで前期に発生した不採算案件については、既にお客様との契約も終了していますので、新しいプロジェクトが立ち上がることはありません。

Q: 今回の決算は不採算案件等がなければそれなりにポジティブだったので惜しかったという印象です。不採算案件の発生等には対策を打っているとのこと説明でしたが、部門間ないしはグループ会社間における仕組みや方法論の標準化、統一化は進んでいるのでしょうか。

A: 当社の品質革新本部が過去のトラブルも含めた開発ノウハウをプラットフォーム化し、それを共有する仕組みになっています。この仕組みは、案件の提案時点から機能し、品質革新本部が現場と一緒にリスクの見極めをすることができます。技術面では、運河を意味する「Canal」というプラットフォームがあり、グループ全体数千人の技術者が相互に技術的な質問や疑問に対して解決を手助けする仕組みが機能し、グループ内でのシナジーを発揮しています。このように当社内に限らずグループ内への展開を進めてきましたが、まだ十分に浸透できているとは言えないことが判明したため、当期から当社品質革新本部の有識者やメンバーを配置してモニタリングと仕組の定着を強化し、不採算案件を出さないように取り組んでいます。

Q: 今のご回答から非常によくできている仕組みだと理解しました。組織的な標準化の仕組みも整っているように見えますが、グループ各社に浸透して機能するまでには時間の問題だけなのでしょうか。また、経営として来期の不採算案件抑制に向けた手応えはあるのでしょうか。

A: やはり時間の問題だと思います。グループ会社でもシステム開発を行っていますので、当然ながら技術力や品質に関する勘所みたいなものもしっかり持っています。そこへ当社の品質管理プロセスを浸透させていくことで抑制していけると考えています。たしかに時間を要しますが、これは時間をかけてでもしっかりやっついていかなくてはならないものと認識しています。来期については、決して楽観視はしていませんが、こうした動きによる効果が出ることを強く期待しています。

Q: 不採算案件については既に通期計画を超えていますので、あらためて不採算案件の通期計画を教えてください。また、現時点で気になる案件はなく、下期の収束に向かって確実なトレンドだと思っております。加えて、不採算案件のマイナス影響を何でカバーして、通期の利益計画を達成するお考えでしょうか。増収効果なのか、それとも費用を抑えるということでしょうか。

A: 不採算案件は半期でそれぞれ 5 億円、通期で 10 億円という期初の考えに沿って、上期の発生額約 13 億円に下期想定 5 億円をプラスした約 18 億円を最新の通期計画としています。この分の影響についてはまずはしっかりと増収させていくことでカバーしていきたいと考えています。セグメント別の状況とあわせて申し上げますと、オフリングサービスは冒頭で説明した通り現時点で特段の不安材料

もありませんので、好調だった上期の勢いを下期も持続し、決済を中心に業績をしっかりと伸ばしていきたいと考えています。また、産業 IT でも ERP や電力やガスを中心としたユーティリティ領域等、我々の得意領域で受注を積み上げて業績を伸ばしていきたいと考えています。一方、広域 IT ソリューションは上期の営業利益が前年同期比減少かつ計画未達となったことを受けて通期計画のハードルが高くなったと思っていますが、受注も取れ始めていますので、通期計画の達成を諦めることなく、下期にしっかりと回復させるために頑張っていきたいと考えています。

Q：金融 IT における大型開発案件の反動減による業績影響が一巡するタイミングをいつ頃と考えているかあらためて教えてください。当期で下げ止まるのか、期初の見方から変わっているのかが気になっています。この業績影響を他の案件でカバーして業績を今後回復させていくとしても、金融 IT の受注高は大型開発案件の反動減影響がない中で一般的に弱い状況が続いています。金融 IT の受注環境についてもあわせて教えてください。

A：金融 IT の業績についてはご説明の中でも申し上げた通り、概ね計画に沿った内容であり、大型開発案件のピークアウト影響も概ね想定通りでした。期初の見方から変わっていませんが、2 つある案件のうち、公共系金融機関の案件は前期で既に終わっていますので、ピークアウトによる業績影響は当期末までと考えています。もう一つのカード系案件は息の長い案件ということから、当期通年にわたって数十億円規模のマイナス影響があり、加えて来期についてもそのマイナス幅は縮まりますが若干の影響が残ると現時点では見込んでいます。

ご指摘のように、他の案件も含めてしっかりとリカバリーをしていきたいと考えていますが、大型案件の反動減影響を除いた金融 IT の上期受注高は前年同期比で約 7 億円の減少でした。カード系やメガバンク系の他の根幹先で、売上高・受注高ともに積み上がってきてはいるものの、全体で見ればまだ足りていないと考えています。モダナイゼーションに関してもまだ大きな受注には繋がっていませんので、下期に巻き返しを図っていきたいと考えています。

Q：決算説明資料 8 ページの顧客業種別売上高で、カードは前年同期比で約 15 億円の減少に留まっています。カード系大型案件のピークアウト影響はまだこれから本格化するということでしょうか。その影響は来期まで継続するというご説明でしたが、来期の方が大きくなることはないのでしょうか。またこれらの影響をオフリングサービスでサービスを立ち上げていくことで吸収し、中期経営計画の 3 年目では全体で大きくジャンプアップする計画とされているわけですが、もしすでにその成果があれば、具体的に金額とあわせて教えてください。

A：先ほどご回答したとおり、カード系大型案件のピークアウト影響は当期が最も大きく、来期は若干残る程度だと考えています。詳細については来期計画の発表時までお待ち下さい。

また、中期経営計画でお示した通り、最終年度に金融 IT としてもしっかりとリカバリーする考えは変わらず、営業活動に力を入れている状況です。現在、モダナイゼーションの分野でかなり大型の営業案件も複数あり、これらをベースに推進しています。オフリングサービスについては、クレジット SaaS も含めて引き続き営業活動をしています。現時点では特筆するような大きな案件を受注したとお伝えできる状況には至っていません。

Q：前期中に連結子会社化した日本 ICS は、上期の連結売上高及び受注高にどれくらい影響したのでしょうか。

A：上期の連結売上高には約 27 億円寄与しています。このうち約 23 億円が第 1 四半期までの新規連結効果であり、約 4 億円は第 2 四半期の IT 補助金等の追い風等による同社のオーガニックな成長分です。受注高については、第 1 四半期は新規連結効果として前年同期比約 16 億円の増加要因となり、第 2 四半期はほぼ前年同期並みでした。

Q：クレジット SaaS のライト版は発表から 1 年ぐらい経つかと思います。説明会資料 25 ページでパイプラインは総額 50 億円から 100 億円とのことですが、受注高や売上高が計上され始めるのはいつ頃で、当期と来期の売上高にはどれくらいが見込めると期待したらいいのでしょうか。また、この売上高は SI 型・リカーリング型のどちらでしょうか。

A：受注のタイミングにもよりますが、導入部分を早めに受注することができれば、当期の売上高として 1 桁億円の前半くらいの規模が想定されます。まずは下期にしっかりと売上高を計上できる状況にもっていき、その上で来期の計画を立ててお伝えしていきたいと考えています。なお、小規模ではありますが、クレジット SaaS と同様、導入の SI 開発とその後の運用のリカーリング型の両面で売上高は構成されるとお考え下さい。

以 上