

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 四半期に発生した不採算案件約 7 億円の内容と今後のリスクについて教えて下さい。開発案件のチェック体制の強化等をしているとはいえ、既存案件に関しては多少の発生リスクは残ってしまうのでしょうか。一方で今後受注する案件であれば、そのリスクは大幅に下がると思ってよいのでしょうか。
- A： オフリングサービスの約 3 億円のうち、約 2 億円は決済関連の案件で計上しています。残念ながら第 2 四半期で発生した案件に対する追加分ですが、案件自体は既に完了していますので、これで打ち止めだと考えています。産業 I T の約 3 億円は、大手サービス系顧客における新規領域を既存ベンダーから巻き取る案件です。まだ当社に十分なノウハウを有していなかったことが主な原因ですが、リプランも含め対処は終わっていますので、ここからしっかりと改善を図っていきたいと考えています。その他は小さな案件の積み上げです。
- 不採算案件の抑制に向けては、受注時や開発工程における審査についても、従前にも増してチェックを厳しくしています。加えて、上流工程における P M 力強化や提案時の審査強化等、あらためてモニタリングを強化することで早期検知・対処することを徹底してまいります。
- Q： 第 3 四半期の全体受注高において、産業 I T が前年同期比 17.4% の増加、広域 I T ソリューションが前年同期比 12.0% の増加と特に強かったのですが、これは全体的に積み上がったのか、あるいは大型案件によるものなのでしょうか。売上高に寄与するスケジュール感と合わせて教えて下さい。
- A： 産業 I T については、SAP 関連やエネルギー系の受注が非常に強かったことに加え、当社の強みである「Xenlon」を使ったビジネスが増加しています。広域 I T ソリューションについては、第 2 四半期に計上した自治体情報システム標準化関連で引き続き数億円程度を計上したほか、医療系や中堅の製造業系等、幅広く積み上がったとお考え下さい。
- どちらも第 4 四半期から来期の上期にかけて売上高に計上されてくると考えていますが、広域 I T ソリューションの方は比較的短めの案件だと考えていますので、売上高への計上もやや早めになると考えています。
- Q： 産業 I T の受注高に関して、先ほどご説明があった不採算案件に類似した新規案件が含まれているとリスクが高いように思うのですが、この点はいかがでしょうか。
- A： 受注案件の中身として、基本的には既存のお客様や既存案件に対するプラスアルファの積み上げが大きいと考えています。お客様自身が新規ということも含めての新規案件もありますが、主に我々が得意とする SAP 関連であったり、プロジェクトを成功に導いている「Xenlon」関連ですので、現時点で不採算案件の兆候はないと判断しています。また、今回引当てをした案件と同種類のものがあるかという観点で申し上げれば、ないと考えています。現在受注している案件についてはしっかりと対応することで収益向上に繋げていきたいと考えています。
- Q： 第 3 四半期において金融 I T の開発受注高が増えた背景を教えて下さい。上期は厳しい状況でしたが、継続性があるような動きなののでしょうか。
- また、以前は基幹系の案件を獲得するのは短期的には簡単ではないと話されていましたが、現時点における来期の金融 I T の方向感として特段目線は変わってないのか、それとも反動減を吸収しながら受注高を積み上げていけるような環境になってきたのか、どのようにお考えでしょうか。
- A： これまでもお伝えしているとおり、四半期 (3 か月) 単位で評価するのは難しいところはあるのですが、第 3 四半期だけで見れば前年同期比約 19 億円の増加と力強かったと考えています。既存のカード系や銀行の根幹先顧客を中心に受注が増えています。大型開発案件については、第 3 四半期はほぼフラットでしたが、第 4 四半期には前期からのピークアウトによる約 20 億円のマイナス影響が想定されますので、下期全体で見ればオフセットされるのではないかと考えています。
- 来期の方向性については以前から大きな変化はないと考えていますが、モダナイゼーションのビジネスを進める中でパイプラインもかなり積み上がってきていますので、第 4 四半期には新規受注を獲得できるように営業努力を続けているところです。
- Q： 先ほどの金融 I T と同様に、第 3 四半期の連結全体の受注高も 10% 以上増加しており、上期と比べて別物のように非常に良くなったと思います。あらためてこのトレンドは第 4 四半期も続くとお考えでしょうか。

- A：先ほども申し上げたとおり、金融 I Tにおいて大型開発案件のピークアウト影響が見込まれますが、それ以外の部分については引き続き実勢ベースでしっかりと受注を積み上げていきたいと考えています。
- Q：第 3 四半期決算の内容は、社内の想定に対してどうだったのでしょうか。社内で評価しているポイントや課題と認識しているポイントと合わせて教えて下さい。
- A：第 3 四半期決算は社内想定に対して上振れて着地したと考えています。特定のどこかというよりも全体的に良く、受注高もしっかり積み上げることができたと評価しています。一方で、不採算案件の発生については大きな反省材料だと思っています。第 4 四半期については不採算案件を抑制し、受注を収益に直接的に結びつけるよう事業活動を進めることで、力強い業績トレンドを継続していきたいと考えています。
- Q：今回、通期の営業利益計画 665 億円を変更していませんが、不採算案件だけを見ればすでに第 2 四半期決算時点での通期想定約 18 億円を上回って発生しています。不採算案件の通期見通しについてどのようにお考えなのか、それを踏まえても通期の営業利益予想は達成可能なのかについて教えて下さい。
- A：不採算案件の発生については極めて残念なことだと考えており、まずは当然のことながら第 4 四半期の発生を最低限に抑制すべく注力していきます。一方で、第 3 四半期は不採算案件がありながらも好調な受注環境を背景にしっかりと収益を向上させることができおり、第 4 四半期も引き続き収益を向上させることができると考えています。たとえ不採算案件が発生したとしても、収益向上で吸収することで営業利益計画に影響させずに着地したいと考えています。
- Q：中期経営計画の 2 年目となる来期業績を考えるにあたり、ヒントを頂戴できないでしょうか。当期は四半期毎にだんだん増益率が高まってきている状況であり、業績モメンタムとしてこのまま持続的に伸び率が改善していくと考えてよいのでしょうか。また、賃上げによる費用増加見通し等はいかがでしょうか。
- A：2026 年 3 月期の業績計画については 5 月頃の本決算発表の際にご説明いたします。中期経営計画の最終年度である 2027 年 3 月期の目標達成に向けて、その 1 年前である 2026 年 3 月期の業績計画は非常に大事であるとの考えのもとで策定しているところです。確かに当期は大型開発案件のピークアウト影響があり、特に上期はその影響が厳しくなる想定から減益計画としてスタートしましたが、そこを増益で着地させたことを反転材料にして、この第 3 四半期もしっかりと利益が積み上げることができました。この利益成長のモメンタムは来期にもしっかりと繋げていきたいと考えています。一方で、足元はやはりコスト面が高くなっており、また、人材への投資もこれまで以上に実施していく必要があると思っていますので、それらを総合的に勘案した計画を皆様にお示ししたいと考えています。

以 上