

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 四半期の広域 IT ソリューションが前年同期比 9 億円の減益となった要因についてもう少し深く教えていただければと思います。第 3 四半期に発生した不採算案件の全額が仮にこのセグメントで出ていたとしても、その影響を除いたベースもまだ減益ということになると思います。そのため、不採算案件の詳細とそれ以外の要素に分けて減益要因を説明していただけると助かります。

A: このセグメントの減益要因としては、約 6 億円発生した不採算案件のうち約 4 億円の影響と低採算化した案件における数億円の影響があり、合わせて 10 億円程度のインパクトが発生しました。どちらも決算説明資料にも記載の通り、公共系の複数先に向けて共通テーマで一斉対応している案件において、品質面での追加対応の必要性や案件の延伸決定に伴う要員体制の解放・再配置等にタイムリーに動いていなかったために費用負担が増加したものです。現時点で対処できる対応はしっかりと実施していますので、第 4 四半期以降でしっかりと取り返せるようにしたいと思っていますし、今後影響が出ないように顧客交渉も進めています。なお、契約は複数にまたがっているものであり、2026 年 3 月に終わるものもあれば 2028 年 3 月期まであと 2 年程度かかるものもありますが、今回見直した計画に沿ってしっかりと進めていく所存でございます。

Q: 確認ですが、今回問題となった案件のエンドユーザーは広い意味では一緒なのでしょうか。全てが公共系の案件で何かしらのテーマに基づいて今動いているものという理解でよいでしょうか。

A: 詳細の開示は控えさせていただきますが、公共系の案件で契約先が複数にまたがっているものです。それぞれに対する費用負担をまとめるとご説明した規模のインパクトになったということです。

Q: 第 3 四半期における金融 IT と産業 IT のソフトウェア開発受注高は非常に弱く、第 3 四半期累計ベースで見てもおそらくマーケット平均よりもかなり弱いように見えます。先ほどのご説明ではいろいろと反動減があったとのことでしたが、実態として引き合い状況が変わってきているということはないのでしょうか。また、次の第 4 四半期では、こうした反動減がなくなってしっかりプラス成長が見えてくると期待してもよいのでしょうか。

A: 金融 IT と産業 IT で状況が違いますので、分けてご説明いたします。

金融 IT については、かねてお話ししてきたモダナイゼーションの新規案件の受注がしっかり取れており、20 億円程度のプラス要素となったのですが、既存のカード根幹先の受注については波があり、第 3 四半期としては大きなマイナス要素となった結果、セグメント全体ではマイナスとなったとご理解下さい。新規案件の獲得やカード根幹先の受注の積み上げのための取り組みをしっかりと進めることで、第 4 四半期ではプラス成長になるように努めてまいりたいと考えています。

産業 IT については、前第 3 四半期に比較的大きな案件がいくつかまとまって計上されていたため、それがこの第 3 四半期では反動減となった中、他案件の獲得でリカバリーしきれなかったことからマイナスとなりました。まだまだ不確実性も伴いますが、モダナイゼーションを含めてパイプラインはしっかりとあり、環境として何か特段大きな変化があったわけではありません。引き続き受注の獲得に努め、第 4 四半期で受注をしっかりと積み上げ、来年度のスタート時点における受注残高の増加に繋げていきたいと思っています。

Q: 産業 IT の反動減について、前第 3 四半期では大型案件の受注があったという話をあまりされてなかったと思うのですが、今回、定量的にどのくらいの反動減があったと理解すればよいでしょうか。

A: 前第 3 四半期ではモダナイゼーションや SAP 案件等、多岐にわたって受注を獲得できていました。一つ一つは必ずしも大型案件というほどの規模ではなかったため全てについてお伝えしきれていなかった部分もありますが、今回においては合計 30~40 億円くらいのマイナス要素となっています。また、根幹先の受注が少し伸び悩んでいるところも影響していますが、第 4 四半期では打ち返していきたいと考えています。

Q: 広域 IT ソリューションの営業利益についての質問です。第 3 四半期累計では前年同期比 15.8 億円の増益ですが、第 3 四半期では前年同期比 9.1 億円の減益となっています。約 10 億円の減益要因があったことは先ほどご説明いただきましたが、その他の影響はなかったということでしょうか。

A: 先ほどお話しした通り、第 3 四半期の減益は、10 億円程度のインパクトを与えた案件が大きく影響したことによるものであり、それ以外については引き続き堅調でした。大幅に伸びたわけではありませ

んが、1～2 億円の増益要因となっていると考えています。

Q： 広域 I Tソリューションの売上高についても教えて下さい。第 3 四半期の増収率は 2.5%であり、上期と比べて弱含んでいると思いますが、どういう理由によるもののでしょうか。

A： 金融系は引き続き根幹先のお客様からの引き合いも好調であり、また、医療系やそれ以外の製造業、流通系のお客様、中堅中小企業向けのところも好調に推移する等、事業活動は順調でした。全体として何か大きな変動があったわけではありませんが、第 3 四半期だけで見ると受注高が積み上がっていなかったこと等が影響して増収率がやや緩やかになったと考えています。

前第 4 四半期の売上高は医療系等で販売も含めて非常に好調で山が高かったと思っておりますが、当第 4 四半期もその水準に持っていけるように受注の積み上げに注力してまいりたいと考えています。

Q： 今回の 10 億円程度のインパクトを与えた案件について、あらためて教えて下さい。公共系の複数先に向けて共通テーマで一斉対応している案件とのご説明からすれば、複数先に同じものを提供しているところで齟齬が発生すると複数のお客様に影響が同時に出してしまうような仕組みだったということでしょうか。そうであれば全く違うトラブルが複数件で発生しているわけではありませんので、標準部分の改修さえ何とかなれば事態は落ち着くように思います。いわば複数案件の根っこは一つという考え方でよいのでしょうか。

A： 個別にはお答えしづらいのですが、複数先に向けて対応している中には共通的な部分も多いことから根っこは一つであると考えています。今回はそこで生じた影響が少し広い範囲に及んだため、それに応じたインパクトになったとご理解いただければと思います。プロジェクト全体の計画見直しに伴う部分が大きいのですが、当社側で品質面も含めてしっかりと対応していますので、現時点では今後についてご懸念いただく必要はないと思っております。

Q： この案件の中にはあと 2 年くらい続くものもあるとのことですが、対応期間が延びることになった部分のコストオーバーラン分を費用として今回計上したという理解で合っていますでしょうか。

A： プロジェクトの計画が見直されたことによって必要となった追加コストを今回計上したとご理解いただければと思います。

Q： 第 3 四半期における産業 I Tの受注高が弱かった説明の中で、根幹先も伸び悩んでいるというお話がありました。今のセミマクロの状況の中で変動をきたしているということでしょうか。それとも基本はある程度の水準を保っていて、伸びてはいないけれど安定しているという感じで考えておけばよいでしょうか。

A： 当該根幹先のお客様に対しては、当然のことながらかなりの部分をベースラインとして当社がしっかりとお支えしているわけですが、前年同期との比較で言いますと少し苦戦している部分があります。案件の波であったり、当社がまだ受注しきれていない部分もあつたりと要素はいろいろありますが、さらにプラスの価値のあるご提案を差し上げる等、積極的なアプローチによってリカバリーし、さらにはしっかりとお互い成長できるように頑張っていきたいと考えています。

Q： 第 3 四半期の粗利益率の低下にはオフリングサービスの状況も影響しているように思うのですが、オフリングサービスの今の状況や今後の見通しはどうか。

A： オフリングサービスについては、上期にもご説明しているような決済分野におけるプラットフォームへの投資強化を継続しているところが粗利率を押し下げている要因になっているほか、上期は好調であったエンタープライズ系が一服してきたこと等が挙げられます。引き続きこのセグメントの収益性改善は命題だと思っておりますので、トップラインをしっかりと上げていく中で収益性改善を実現できるように頑張っていきたいと思っております。

Q： 決済分野のプラットフォームへの投資強化は、いつ頃になると負担が軽くなって利益率が上がっていくとお考えでしょうか。見通しがあれば教えて下さい。

A： 将来を見越した投資ということでまずはしっかりと投資をしていきたいと考えており、こちらもご案内していますが、当年度については通期で 10 億円くらいの費用増を想定しています。来年度の考え方については、これから経営計画を策定する中であらためて投資の可否や今後の成長性等を検討してまいりますので、計画をお示しした際にご説明できればと考えています。

Q： ご説明のあった不採算案件や低採算化による影響の約 10 億円を除いても、第 3 四半期の連結粗利率が前年同期比で 0.3 ポイントほど下がっている印象です。これは賃上げ等の人材投等が背景にあるのでしょうか。粗利率が下がっている要因についてご解説をお願いします。

A：先ほどご説明したようなプラットフォームへの投資等の影響もあって少し伸び悩んでおり、まだまだ粗利率の上昇が不十分であると認識しています。27/3 期に 30%を目指していますので、お客様への価値提供を高めていく中で粗利率の引き上げを一歩ずつ進めてまいりたいと考えています。人材投資として当期は年間で 25 億円の費用増を見込んでいますが、それは先行投資だと思っています。しっかりとお客様への価値提供を高めることに繋げて打ち返していこうと考えています。

以 上