

質問者 1

Q1

第 1 四半期ののれん償却額を教えてください。また営業利益の増減要因について、単体では、不採算案件の改善等による売上総利益増の影響で 21 億円増加とあるが、このうち売上高の増加に伴う利益の改善額について教えてください。

A1

最初に、第 1 四半期におけるのれんの償却費は、前期に比べて 2 億円増の 27 億円。次に営業利益の増減のうち単体における増収の影響額については、各プロジェクト案件の内容が変化してきており、対前年同期比では、売上高の増加率に比べて利益影響額は多少低い。不採算が改善していることから、それ以外に利益悪化要因があったとしても、もう少し利益が増加するように見えるかもしれない。そういう意味では、若干ではあるが、利益率が低下している感じはある。国内外とも同じような状況だが、まず海外では、お客様側からの価格低減要請が強い。さらに、弊社でも当然新規顧客・分野へのチャレンジをしており、ある程度戦略的な価格設定ということも多少ある。

Q2

受注高・売上高の両方とも、新規連結子会社拡大の効果が大きな要因だと思われるが、新規連結を除く既存の海外の地域別子会社の受注・売上高への寄与度について教えてください。また、欧州や北米の経済悪化の影響というのは、数字として出ているのか。

A2

海外子会社の受注高と売上高は、同じような傾向があるので、あわせて回答する。今回の決算では、いわゆる新規連結子会社拡大分は、旧 Value Team の影響が相当ある。海外子会社全体で受注高は 100 億円超増加しているが、このうち 8 割以上が新規連結子会社拡大分である。残りの 2 割が、既存の海外子会社の増である。欧米の経済の影響については、お客様側の価格低減要請という形で表れていると考えている。特に欧州では、金融危機の問題があり、北米に比べてその影響は少し強いと感じている。ただし、同じ欧州の中でも、例えば製造業、自動車業界といった業種向けのビジネスは、想定より堅調である。当社のグループ会社の中でも、そういった業界向けにビジネスを行っている会社については、既存の会社でもプラスになってきている。

Q3

中期経営計画の目標として EPS 2 万円を掲げ、それに向けた取組みとして具体的に 3 つの注力分野を挙げている。目標や注力分野について、確かに方向性は把握できるが、具体的な時間軸や、決算上の数字面にどう表れているのかが分からない。達成に向けた現在の感触やスピード感

など、率直な話を伺いたい。

A3

5月に発表した中期経営計画は4年間で考えており、2016年3月期を最終年度としている。まず2012年度は、基盤固めの年として、準備の年と位置づけている。基盤固めのために3つの注力分野に対して必要な投資をきちんと行って、2013年度以降、成果を着実に刈り取っていく考えである。国内、海外とも厳しい状況ではあるが、国内・海外でのオーガニックグロースとM&Aを織り交ぜながら3つの注力分野をバランスよく遂行することにより、最終的にEPS 2万円以上を目指したい。手応えは十分に感じている。

Q4

2016年3月期にEPS 2万円を達成するには、今期の通期計画で掲げている営業利益対前期比5.7%増益ではとどまらない増益率で来期以降成長していく試算になる。そのためには海外の組織再編に加え、固定費の削減、もしくは損益分岐点の引き下げを大幅にやらなければならない。具体的には今後、お客様からの価格低減要請を相殺して上回る限界利益率改善、損益分岐点の引き下げを実施するということを期待しているのか。

A4

まず管理費削減については、売上高管理費率を1ポイントぐらい下げ、100億円程度の削減を実現する。もちろん生産性向上による利益率改善のため、ソフトウェア開発の自動化や、オフショアのさらなる推進など、いろいろな知恵を駆使してコスト低減を図り、利益を確実に出していく。かなり厳しい、高いハードルだと認識しており、チャレンジングな目標ではあるが、十分実現可能と考えている。

質問者 2

Q1

営業利益の増減要因分解について、少し細かいところを伺いたい。まず不採算案件実績を単体と子会社に分けて教えてほしい。

A1

不採算案件は、昨年の第 1 四半期が 27 億円で、うち単体が 23 億円、子会社が 4 億円。今期の実績は単体がゼロで、子会社が 10 億円。単体がゼロになったのは、この 1 年間取り組んできた不採算案件撲滅への取組みによる。具体的には、毎月の経営会議でのチェック、現場レベルでは有識者・第三者による支援という形で徹底して不採算案件をつぶそうという取組みが功を奏したと考えている。ただ、子会社で発生した不採算案件の 10 億円は、たまたま要因が重なってしまったのだが、複数の会社で発生していることから、子会社に対する案件管理の強化の取組みをこの 7 月より始めている。

Q2

次に、海外子会社の損益状況をもう少し詳しく教えてほしい。具体的にはこれまで Cirquent が問題だったと認識しているが、改善しているのか悪化しているのか、この四半期決算の状況を教えてほしい。欧州子会社については、3 カ月遅れて連結しているので、既に 4-6 月実績にて、第 2 四半期への影響は見えていると思うが、海外企業の欧州動向を見ていると、この 4-6 月からかなりきつくなっている。そういった現象が起きていないか合わせて教えてほしい。

A2

海外子会社の状態については、まず、北米の NTT DATA, Inc. は前年度比プラス約 3 億円弱の営業利益増になっている。確かに欧州は 1-3 月期の実績が今期の第 1 四半期に反映されているが、その前提でも例に出ていた旧 Cirquent でやはり 2 億円強の利益改善になっており、今のところ順調に展開している。4-6 月の欧州の状態については、大体 2 週間に 1 回ぐらいの間隔でマネジメントから報告を受けており、大変注視しているところである。スペインやイタリアの状況でどのように受注が減少し、売上高や利益が減少するかということ注視しているが、幸いなことに現状ではまだ大きい影響が出ていない。特に価格低減要求や、ベンダコンソリデーションの動きについては注視しているが、現状ではベンダコンソリデーションで当社が抜けるということもなく、EMEA の状態は計画どおりというのが現状。

Q3

3 点目は、施策費について伺いたい。年間で 100 億円ほど投資する予定だと思うが、この第 1 四

半期の実績を教えてください。

A3

いわゆる構造改革に伴う100億円の使用状況については、第1四半期はまだ立ち上がりということで、それほど使用しておらず、トータルで5億円ほどである。新規分野拡大・商品力強化では20億円予定のうちまだ数億円、グローバルビジネスの分野ではグローバルビジネスのブランド統一や欧州でのリストラ等で50億円を予定しているが、これもまだ数億円。全体最適の追求は、これから下期にかけてかなり経費を積んでおり、これも数億円という実績である。現段階では計画通り第2四半期以降に支出していく予定であるが、ブランドの統一等については下期の経営状況を見て支出額は少し可変する可能性もある。

質問者 3

Q1

まずセグメント利益の増減を確認したい。エンタープライズ IT サービス(以下、E-IT)のセグメント利益で対前年同期比 24 億円の増益というのは、不採算案件の減少と海外子会社の改善という理解でいいのか。パブリック&フィナンシャル(P&F)の減益の要因についても説明してほしい。

A1

E-IT の増益要因は、1 つは不採算案件抑制である。前年同期比 24 億円増益のうちほとんどは単体側の要因である。もう 1 つは、テレコム分野にて、今期も受注高及び売上高が増加しており、利益に展開されたということ。受注高・売上高についてはグループ会社も改善の方向には来ているが、まだ大きくはなく、数億円程度である。

次に P&F については、前年同期比 22 億円減益の中身は、単体と連結それぞれに要因がある。単体では、案件の内容が変化しており、利益率が少し落ちていることから対前年同期比で減益となっている。連結については、国内のグループ会社で発生した不採算案件の影響である。比率でいうと、残念ながら単体側のマイナスの方が多少大きい。22 億円の減益のうち 4 分の 3 ぐらいが単体、それ以外がグループ会社側の要因である。

Q2

P&F の案件の内容が変化しているというのは、具体的にどういうことか。

A2

例えば、前年度は大規模な金融機関向けシステムの完成による売上だったが、今期は新しい領域へのチャレンジ案件の完成に伴う売上だったというように、内容が変化すると多少利益率が低下し、利益が減少する。このような状況のことである。

Q3

子会社の赤字案件について、1 つの会社で案件は 2 つあったということだが、分野はどこなのか。また足元では、単体、子会社を含めて、既に把握している不採算案件はゼロという理解でいいか。

A3

今回の子会社の不採算案件は、4 社ぐらいで合計 10 億円という感じである。領域的には P&F 部門だがこれ以上は固有名詞になってしまうのでご容赦いただきたいが、P&F の中でもパブリックの一部小さいところで何件が発生した。

次に、足元の不採算案件数については、高リスク案件のマネジメントレベルでの管理を 1 年間続

けている。現在、大体 58 件ぐらいリストアップしており、毎月毎月、社長をはじめ、代表取締役を中心としたメンバーでチェックしている。不採算になる可能性のある案件はゼロではないが、それを事前に察知しながら対策を打っているところである。

Q4

顧客分野・サービス別のカテゴリで、単体ベースで受注高・売上高が増加しているところはどこなのかを教えてください。公共分野の状況についても教えてください。

A4

単体ベースでは、残念ながら受注高は若干減少しているが、逆に売上高は単体ベースでも 30 億円の増収となっている。

顧客分野・サービス別といった内容では、単体における増収の大きな要素はテレコム関係。逆に落ちているのは、昨年度は金融関係の大規模案件があったことから、その部分が前年との比較感でマイナスになっていると理解いただきたい。

受注高については、30 億円弱のマイナスである。受注の増減も売上とほぼ同じ傾向で、テレコム関係が伸びており、金融の大規模案件の部分が比較感でマイナスである。

公共分野の受注状況は、前期の第 1 四半期に既存の特定大規模案件の受注があった反動分があり、P&F の中でいうと、パブリック側のマイナス要因が大きい。売上高は、ほぼ前年同期並みである。

質問者 4

Q1

マイナンバーもいよいよ法案が通るのではないかという新聞報道もある。売上高に寄与する可能性が何年ぐらいであるのかというのを、イメージで構わないので教えてほしい。

A1

マイナンバーについては、法案の審議がどうなるかによるが、まだまだ不透明な状況だと認識している。私たちとしては、ここ数年、その状況を注視してきており、大きなビジネスチャンスになるのではないかと期待しているところである。具体的な金額については、一時期政府の見積もりで 6,000 億円という話もあったが、これはかなり粗いので今精査をしているという状況である。ただし、マイナンバーは公共分野だけではなく、将来的には金融分野等々にも展開されるものと考えており、マーケット的にはかなり大きな規模、マイナンバー全体で 4 桁億円ぐらいのビジネス規模にはなるのではないかと想定している。

Q2

4 桁億円というのは、マーケット全体のビジネス規模ということか。マイナンバー関連のビジネスは中期経営計画に織り込んでいるのか。

A2

4 桁億円というのは、マイナンバー全体の規模ということである。また、当社の中期経営計画の中にそのような規模は織り込んでいない。

Q3

次に、社長の交代で、例えば M&A の戦略や哲学等で変化はあるのか。

A3

M&A はここ 5 年間で国内 14 社、海外 15 社ぐらい実施した。この傾向は、Global TOP5 実現に向けた増収と増益のために必要であり、今後もこれまでと同様のペースで実施していきたいと考えている。ただ、M&A は対象となる相手企業側もあり、現状は各案件のパイプライン管理をしながら、国内、国外ともにウオッチしている。

一方で、国内はかなり効率化する必要があり、毎年 10 社ぐらい再編している。M&A で傘下に組み入れ、再編をしながら効率化を実施していく。海外は EMEA と、アメリカの実績にあるように、かなり大胆に再編を継続しながら、M&A でさらに追加していくことになるだろうと考えている。

質問者 5

Q1

セグメント利益で P&F が 22 億円減益となった理由として、金融機関向け大規模システムの影響というのは、恐らくシステム更改に伴うものだと考えている。システム更改に伴うこのマイナス影響というのは、一過性でこの第 1 四半期で終わると見てよいのか。あるいは、影響は少し先まで継続するのかを聞きたい。

A1

昨年完成して売上を計上した案件については、今期はそのシステムの維持メンテナンス工程に入っているというケースもあることから、ベースとしては、昨年の開発が終了した段階よりは当然売上高は減収となる。この傾向は、基本的には、同様の形でシステムを提供しているお客様については当然発生する。ただ、さまざまな形でお客様対応をしているので、全てのお客様にこの傾向が当てはまるということではない。あるお客様についてはこの傾向は続くと言えるが、今回のような減収部分が第 2 四半期、第 3 四半期にも同様に出るかについては、受注などの状況をきちんと見ていきたい。

Q2

官公庁向けビジネスについて、全体感でいいのだが、システム最適化計画によるマイナス影響はほぼ収束しており、あとは一部金融機関のところは多少残っているという理解でいいか。

A2

大体そのような理解で合っている。政府系案件も最適化の影響は底を打ったと考えているが、景気の変動や、調達方式の見直しの可能性等不透明な点もあることから、状況を注視しながらフォローする必要があると考えている。

補足すると、金融分野では確かに価格低減要求が非常に強く、マーケットの状況は不透明だが、一方で、例えば共同利用型ビジネスといったコスト低減に資するものはお客様の反応も非常にいい。当社でいうと「地銀共同センター」、「STELLA CUBE」といったものをどんどん前面に押し出し、新しいお客様を開拓していく。すぐに売上高につながってくるわけではないが、受注増から売上増につなげていくという形で、逆風であるがゆえの戦略で突き進みたいと思う面も一方ではある。

Q3

テレコム分野が好調ということだが、受注高・売上高ともに好調という状況は、今後どれくらい継続するのか。

A3

これはお客様との関係や状況によるので当社としては答える立場にないが、昨年来のスマートフォンの急速な普及に伴ってお客様の投資ニーズが増加したと確認しており、今期も引き続き同様のニーズがあると考えている。ただし、あくまでもお客様次第である。

補足すると、通信・放送・ユーティリティ分野がかなり堅調になってきている。テレコム系がかなり牽引しており、これは第2四半期以降も続く可能性が高いと考えている。一方で、テレコム系以外でも衛星放送の分野で増加が見込まれたり、あるいは欧州地域でテレコム分野が強みを持っており、通信・放送・ユーティリティ分野の増加に寄与している。このようなことから、総じてこの分野は年間を通じて伸びるだろうと考えている。

質問者 6

Q1

でんさいネットの構築を請け負っていると思うが、でんさいネットのサービス開始が延期になっている。これが今第1四半期あるいは第2四半期、通期の業績に影響があるのかを確認したい。原価に対する影響、粗利率に影響が出てくるということは考えておいた方がいいのか。

A1

でんさいネットのサービス延期については、先ほど説明した経営層レベルの高リスク案件の俎上に上っていて、業績等にどのぐらいのインパクトがあるかを詳細にチェックしている。今のところ、この案件が減損に至るということは避けられそうである。原価低減等も行っており、注視しつつも影響は今のところ、少なくとも評価損という形では出ないと考えている。

影響は軽微とお考えいただきたい。でんさいネットがいつサービス開始されるかによるので、今後も状況を注視していくが、今のところ影響は軽微な状況である。