

質問者 1

Q1

単独のトップラインの状況だが、第3四半期10-12月だけで見ると受注、売上高ともに落ち込んでおり、上期好調だったテレコムに減速の兆しが出てきているように思えるが、まずその背景について教えてほしい。併せて、少し早いですが、来期を見据えたときに、例えば銀行の大型案件や、政権交代によるポジティブな影響など、単体において来期の成長を牽引するものとして何が期待できるか聞かせてほしい。

A1

まず受注については、お客様の意思決定のタイミングの問題もあり、我々としては、特に減速した、落ち込んでいるという認識はしていない。通期予想も受注は増加基調にあるとの認識を反映した形にしている。金融機関、あるいは公共系のお客様で特に顕著だが、通常は第1四半期の5月の連休明けや、第4四半期の1月、年明けのサービス開始というシステムが多い。しかし前期については、第2四半期、第3四半期に比較的大型のシステムの受注や、売上の計上があったため、反動減とご説明させていただいた。もちろん景気の状態等、不透明なところがあり、先行きについては厳しい見方もしているが、基本的にはグローバルのビジネスも含め、今のところは堅調というよりは順調に受注、売上高については展開できるものと考えている。

来期の売上高の見通しについては、今期を上回る見込みで事業計画を策定しようとしている。幾つかの要素があり、1つは、グローバルでの成長が見込めるということである。今年度も、当社内のKPIで、グローバルの連携案件を設定しているが、例えばヨーロッパとアメリカや、SAPのソリューションを提供する会社とアメリカの連携といった当社グループ内での連携案件が数多く出てきている。さらに、NTTが買収した南アフリカのDimension Dataと当社の北米並びにヨーロッパの連携案件もある。今年度、連携案件の受注目標として、最低限5,000万ドルは達成したいと考えているが、第3四半期で既に目標の8割方を達成している。これを弾みに、来期はもう少し大きい額で海外の連携の案件が出てくるだろうと考えており、海外の成長による売上増加を期待しているというのが1点である。

国内ITサービス市場に関しては約10兆円弱程度と考えておりそれほど大きな成長は見込んでいないが、年率1%レベルの成長となると考えている。国内のITサービス市場における当社シェアは10%強だが、岩本の社長就任後「リマーケティング」としてマーケット再定義とシェア獲得戦略を行っている。金融分野並びに一般事業法人分野でのシェア拡大の可能性が出てきており、増収を見込もうとしていることが2点目である。

最後に、データセンタやクラウドなどを手がけているソリューション&テクノロジーという分野において、ディザスタリカバリを背景としたデータセンタの受注、あるいはクラウドの基盤サービスの部分で、第3四半期だけでも数十件の受注を達成している。このことから来年度、データセンタやクラウド関係での売上の増加が見込めると考えている。以上の大きく3つ程度の要素を踏まえて来期の計画を策定しており、近々ご説明したいと考えている。

Q2

単体と子会社に分けた不採算案件の金額を第 3 四半期のみで教えてほしい。併せて、今回グローバルビジネス(GB)が、10-12 月で営業利益が黒字に転換していると思うが、グローバルの売上増加によるものなのか、施策費を投入してリストラをした効果が出てきているのか。地域別に今の状況を教えてほしい。

A2

まず不採算案件については、この第 3 四半期だけで見ると前期より少し増えているが、それでも当社単体では 13 億円、グループ会社で 7 億円、合わせて 20 億円である。9 か月の累計ベースでは単体で約 15 億円、子会社 25 億円弱、合わせて 39 億円である。

GB セグメントの増益については、要因は 2 つあり、1 つは、再編・リストラ関係のコスト削減の効果が徐々に出てきているためだと考えている。特に昨年、減損等もあったドイツの旧 Cirquent については、営業利益ベースでも前期比で 10 億円弱という相当なプラス要因になっており、間違いなく増益に効いている。

もう 1 つの要素は、比較的堅調な北米と、SAP のソリューションを提供している itelligence という会社で、当初計画を多少なりとも上回るトップラインの動きが出ており、その部分が利益に展開されていることを合わせて、今回増益になったと分析している。

質問者 2

Q1

前の期から大きく損益が変動するような、例えば新規の更改案件があったり、非常に収益性の高かった案件がなくなったりという話が今期の期初にあったが、2013 年 1-3 月、または来期に向けて、前期比で大きく利益が変動するような案件はあるのか。

A1

まず、前期比での大規模な反動減という要素は、少なくともこの 1-3 月についてはそれほど見込んでいない。逆に言うと、例えば昨年統合 IT ソリューション提供後の減価償却の負担が軽くなってくる等、利益へのプラス面は想定しているが、新規更改でいきなり利益を落とすような大きな案件は、今のところ、1-3 月においては想定していない。

来期については、サービス開始のタイミング等もあり、当然我々も新しい仕事をさせていただいているので、更改案件による利益への影響は可能性としてはある。まだ来期の計画をきちんと見切れていないが、前期から今期に比べてのこれほどの大規模な差が出るようなものはないと見ている。

質問者 3

Q1

10-12 月の売上総利益で考えると、不採算の影響を除いた単体及び連結合計で利益率としては高まっている。むしろこれまで大規模案件の反動減で利益率が低下するリスクを想定していたが、想定より多少良かったので、この利益率が通常の状態なのか、それとも御社の想定より良かったのか、このあたりの感触を教えてください。

A1

もう少し利益率が良くなってもよいと思っている。これは第 2 四半期でもあったが、比較的大規模の売切り型のシステムにおいて、この第 3 四半期に機器販売の売上を計上した。他の案件と比較し機器販売の売上総利益率は低くなるため、全体の利益率への影響は想定どおりではあるものの、次のフェーズでは更に売上総利益の拡大に効くことを期待している。会社としては計画通りではあるものの、当然もう少し高めの利益を望みたいと考えている。

Q2

機器販売のウエートが高まったことによる、この第 3 四半期の売上総利益率のマイナス影響は前期比でどの程度か。

A2

例えばシステム開発において、ソフト中心の場合の売上総利益率が仮に 20%あるとすると、機器販売の場合の売上総利益率は 8%程度低い場合もある。我々が大規模と称するときには、案件ベースで 100 億円を超えるようなビジネスを想定しており、それぐらい売上総利益率の差が反映されると考えている。

Q3

第 3 四半期ののれん償却額の実績、合計とそのうち海外分は幾らだったのか教えてください。

A3

第 3 四半期ののれん償却額は約 25 億円、第 3 四半期累計では 80 億円強であり、通期では約 100 億円を見込んでいる。海外分は、第 3 四半期で 20 億円強、第 3 四半期累計で 60 億円強、通期計画では約 80 億円である。

質問者 4

Q1

今期の計画の中に 100 億円の成長施策費が含まれているが、これを第 3 四半期時点でいくら使用したか。また、通期では幾ら使う見通しかなのかを教えてください。

A1

施策費については、第 3 四半期までで 60 億円程度を使用している。前にもご説明したが、新規分野の拡大として、R&D 投資の強化や、M2M(マシン・ツー・マシン)と言われるセンサシステムの強化等に通期で 20 億円ぐらいを予定しており、現時点で 14 億円程の投資をし、新しい受注や商品の報道発表ができてきているところである。また、一番比重が大きいグローバルビジネスの拡大のために通期で 50 億円を投じる予定で、現在 36 億円程度を使っている。

全体最適の追求については、シェアードサービスセンタ構想ということで、我々の総務・人事・財務といった業務を共通化し、海外はインドに、国内は中国にそれぞれオフショアリングをして管理費を下げようという活動をしている。ここには、通期 30 億円の計画のうち 10 億円ぐらいを使っている。

第 4 四半期は 100 億円を全て使い切るというよりは、恐らく 80 億円から 90 億円程度を使って効果を達成する方向で進めている。新規分野やグローバルビジネスの拡大がこの施策費によって力強く進捗していると考えている。

Q2

通期の業績見通しの中で、受注と売上高については達成できるという表現だったのに対し、営業利益に関しては全社で今後達成に向けて頑張りますという表現で、ニュアンスが結構違うように思うのだが、利益は本当に達成可能か教えてください。

A2

先ほどの説明の中で、受注、売上高と営業利益に対する見通しについては確かに多少表現を変えていた。相対的な話ではあるが、利益については受注、売上高と比べると不確実な部分がまだ残っているということを反映した表現である。

全体の内容については先ほどご説明したので、営業利益に絞ってセグメント別にご説明させていただきます。

P&F については、第 3 四半期から減価償却費等の負担軽減があり、第 4 四半期にはさらに減少するというので、通期ではその効果が見込める。引き続き原価率等の改善も行った上で通期の達成を目指して今取り組んでいる。

E-IT については売上高が伸びてきており、この成長分の利益の上積みと、原価率をさらに改善することで計画達成を目指しているところである。

S&Tについても、これは第3四半期までほぼ前期並とお話したが、売上高は増加基調であり、増収分の売上総利益の増等を含めて通期目標の達成を目指しているところである。GBについては、第3四半期までで増益であるをご説明したが、第4四半期は、欧州を中心とした経済の下振れ等の影響が当社としても出ると見込んでおり、一部で厳しい状況を確認している。セグメント別に見ると様々な状況ではあるが、全社ではこうした状況を総合的に考えた上で、業績予想について見直しを行わないという形で今回ご説明をさせていただいている。