質問者 1

Q1
不採算案件に関し、カットオーバーの時期を教えてほしい。

A1
大部分が当社単体の E-IT で発生したもので、昨年度以前に受注をして、今年度のカットオーバーを目指して開発を行ってきたものである。案件数は複数あるが、今まで当社で経験のない業務領域を担うシステムであることは共通している。カットオーバーの時期についてはお客様と調整中だが、今年度の案件と来年度の案件がある。不採算の額について今後増加する可能性がないとは言い切れないが、これ以上出ないように取り組んでいるところである。

Q2
IT サービス業界の受注環境が良くなっているため、受注時における予定利益率を以前よりも少し上げているという同業他社も出てきている。そのような企業では、不採算のリスクが減るイメージを持てるが、御社では、受注時における予定利益率に変化はあるか。

A2
新しい領域で成長を目指していく中で、以前からチャレンジはしているが、もともと採算を落として受注することは基本的に行っていないため、予定利益率に変化はない。ただ結果として、不採算を出してしまったのは非常に大きな反省点だと思っている。
不採算案件による赤字の発生は絶対に防いでいかなくてはいけないが、その一方で、成長していく中でチャレンジングな取り組みが必要になる部分もある。単にコストを下げるということではなく、リマーケティングやグローバル戦略などを通じて、お客様のニーズに的確に合った提案やサービス提供をすることによって、お客様からも発注を頂いている。受注の業績は好調であり、経営施策の相応の効果は出てきていると思っているので、成長に向けて引き続き積極的に取り組んでいきたい。

質問者 2

Q1

1,280 億円の年金システムに関する契約が 5 月に行われた、と官報に出ていた。今回の決算では、P＆F の受注は前年比 193 億円しか増えていないので、それらの数字の関連性をお聞きしたい。分割契約のような形で、この 1Q には 1,280 億円のうち一部しか受注計上されていないのか、それとも以前の契約分がかなり大きく減ったので、差し引きとしてはこれくらいの増加なのか。また、年金システムの更新に関して、基本的には売上のほとんどは来期に計上されるという認識でいいのか。

A1

P＆F の受注の前年比について、減少要素と増加要素をご説明する。前期の P＆F はバンキングを中心に受注が好調な時期であり、今期はその分が大幅に減っている。一方、今期は中央政府関係の受注が伸びたため昨年同期との差分で 193 億円の増加となった。官報の数値との関連性についてだが、当社において 1Q で受注認識している金額のみを計上している、とご理解いただきたい。
売上については、今期受注して開発等を始めた後、完成後から計上するので、来年だけではなく、もう少し長期に渡って計上する見込み。

Q2

今回、不採算の額が想定以上に大きかったが、2Q 以降コスト削減などを進めることで通期の予想を達成しようとしているのか、それとも現時点の不採算額 53 億円は許容範囲であり、コスト削減などの取組みはまだ始めていないのか。現状の認識を教えてほしい。

A2

不採算の 53 億円という数字に関しては、昨年度の 1 年間の不採算の額と大体同水準である。先ほど増加の可能性がないとは言い切れないと申し上げたが、まず今後の増加分を抑えることに取り組む。また、受注が好調なため、その受注からの売上・粗利を増やしていく。更には今お話があったように、全社を挙げてコスト削減に取り組まないと目標の達成は厳しいと思っているため、コスト削減の施策も織り込んだ上で目標を達成したいと考えている。

質問者 3

Q1

増加している受注で不採算をカバーしたいということであるが、1Q の受注のうち、今年度中に売上が計上されるもので既にカバーできる、という目途は立っているか。例えば 1Q の受注は複数年度にわたるサービスが多いので、まだ不採算をカバーする見通しは立っていない、ということはないか。

A1

ご指摘の通り、増えている受注が今年度に全て売上計上される訳ではないので、それだけでカバーできるとは考えていない。今年度に売上計上される 1Q の受注の一部に加え、2Q・3Q における受注により、売上、利益の通期業績予想達成を見込んでいる。

質問者 4

Q1
前年 1Q は子会社で不採算案件が多く発生していたと思うが、今期の 1Q については単体と子会社、それぞれいくらずつ発生したか。

A1
53 億円の内訳は、単体側で 48 億円、グループ会社側が 5 億円である。グループ会社については、色々な対策に取り組んだ成果が出たことなどから、前期よりも 5 億円ほど削減できた。

Q2
海外において受注も売上も非常に増加しているが、それぞれ為替影響はどの程度で、オーガニックはどの程度であったのか、詳細を教えてほしい。

A2
1Q の為替平均レートは 1 ドル=98 円くらいなので、前期に比べると影響が大きかったのは事実である。受注は 160 億円程度、売上は 120 億円程度が為替の影響とみている。

Q3
グローバルビジネスの受注に関しては、250 億円くらいが海外においてオーガニックで取った案件の効果であり、売上に関しては約 30 億円がオーガニック成長、もしくは成長の効果という理解でよいか。

A3
そうご理解いただいて結構である。

Q4
グローバルビジネスの受注の増加には、プレゼンテーションにあったテキサス州交通局などの案件が入っているという理解でよいか。

A4
大規模な受注については、ご理解の通りテキサス州交通局の案件で、それ以外は NTT DATA Business Solutions で SAP ソリューション提供の案件などが積み上がっているとお考え頂きたい。

Q5
欧州は非常に厳しいというお話があったが、のれん償却費を含めてグローバルビジネスの営業利益が黒字転換するのはいつ頃と見ているか。

A5
昨年の段階でも、グローバルビジネスの営業赤字をゼロに持っていきたいと思っていたが、欧州の通貨問題等もあり達成しなかった。今期末にはグローバルビジネス全体で営業黒字化する、というのが目標である。

質問者 5

Q1
不採算案件が複数あるとのことだが、件数とプロジェクトの規模を教えてほしい。一番大きいものについてはいつ頃カットオーバーする見通しか。

A1
今回計上している不採算案件のうち、ある程度金額の大きな案件は 4～5 件ある。案件によってカットオーバーの時期が違い、1 つ 1 つ申し上げるのは難しいが、今年度の分と来年度の分がある。
案件の規模については、単体で発生した 48 億円を 4～5 件で割っていただいたイメージで捉えていただいてよい。

Q2
では一番大きな案件でも 10 億円強くらいという理解でよいか。

A2
現段階では、ご理解の通りで結構である。

Q3
最大の案件で何人くらいのプロジェクトか。プロジェクトの売上高の規模、携わっている要員の規模などを教えてほしい。今後の追加コストの発生もゼロではないとのことなので、その可能性を織り込むために規模感を教えてほしい。

A3
プロジェクトの大きさに違いはそれほどないが、今一番規模の大きい案件で、オフショア側の開発メンバー等を含めると 150 名から 200 名という規模感だと思う。

Q4
御社は年金システムを長年受注しているが、1Q の受注は年金システムのどの部分か。また、この部分の受注は下期・来期に向けてもっと増えていくか、これでもう終わりか。また、E-IT の受注は大きく伸びており、保守運用と仰っていたが、長期契約の案件が入っているか。また、GB の増加については、テキサス州交通局とのパートナーシップ契約ということであれば、こちらも複数年契約かと思うが、E-IT と GB の受注増加分について、売上高は今期・来期以降どちらに計上される額が大きいか。

A4

年金システムに関しては、当社が従前からご発注頂いている部分の更改が多い。今後の受注見通しについては、お客様のご計画によるため、現段階ではわからない。

E-IT の受注増加分は、主に複数年契約の保守案件、GB のテキサス州交通局の案件や P&F の年金システムの案件も複数年にわたると考えて頂ければよい。今期売上計上される額は、それぞれの受注額のごく一部分である。一方、これらの案件以外にも、リマーケティングの成果で受注した案件などもある。これらの受注には、今期の売上計上分も比較的多く含まれている案件もある。

Q5

P&F に関し再度確認させて頂きたい。今通期の計画において P&F での受注増を予想しているが、今回の年金システムの受注については、通期予想に織り込んでいた額のほぼ全てが計上されたのかどうか教えてほしい。

A5

ほぼ全てが計上されているとは思っているが、今後の受注見通しについては、お客様のご計画によるため、現段階ではわからない。

質問者 6

Q1
E-IT で不採算案件が発生したということだが、通信、製造、流通などのうち、どの分野で発生したか教えてほしい。また、去年は子会社で不採算が発生していたが、1Q でほとんど出てない。国内の子会社とコストプレッシャーが強い欧州においては、チャレンジングな案件は実施していないということか。

A1
E-IT の不採算案件は 4～5 件あると申し上げたが、主にユーティリティ業界と製造業界である。
チャレンジングな案件についてリストアップし、リスク管理を行ってきている。国内のグループ会社や海外のグループ会社も新規領域の案件に取り組んでいるので、チャレンジングな案件はある。ただし、チャレンジングな案件とは、採算性を度外視して受注した案件、という意味ではなく、新しい領域であるとか、新しい技術を使うなど、難易度が高い案件という意味である。子会社側で昨年と同じように不採算が多く発生するということは、現時点では認識していない。

Q2
単独に関し、売上の減に伴う粗利益の減もあるということだが、まず 1Q の 5～6%減というのがそもそもインラインの売上だったのかどうか、ということと、不採算案件を除いても粗利益率が悪化している理由を教えてほしい。

A2
まず売上の減については、前年同期に計上されていた P&F と E-IT の大型システムの売上が減少したためであり、これらについては年度当初から見込んでいた要素であるため、売上についてはほぼ計画どおりと考えている。また、減収に伴う粗利益の減少も、ほぼ計画どおりとお考えいただいてよい。
不採算案件も、53 億円というのは決して少ない数字ではないが、マネジメントサイドでは、チャレンジングな案件についてはある程度のリスクはあると認識したうえで通期計画を策定している。

Q3
不採算案件を除けば粗利益も売上もインラインだったという理解だが、絶対水準として、1Q の不採算を除く粗利益率が悪化しているのは、前年同期にあった大型案件が高利益率で、それがなくなったことによる悪化によるものという理解でよいか。

A3

そう理解していただいてよい。

Q4
通期では、売上、利益ともに単独は前期比でほぼ同程度を見込んでいるが、どのタイミングでプラスに転換してくるのか。2Q なのか下期なのか、イメージを教えてほしい。

A4
昨年は 4Q に結構大きく伸びており、今年も同じような傾向になるかどうかはもう少し見極めが必要だが、各四半期で徐々に積み上がってくると見ている。

Q5
現段階では、2Q の単独業績が増収増益に転換するかはまだわからないということか。

A5
現時点では、確信を持って転換すると言える状況にはない。