質問者 1

Q1
受注の増加について教えて頂きたい。P＆F の増加要因である「既存の大規模システムの更改」というのは具体的に何か。公共・金融どちらの分野のどのようなお客様か。E-IT と GB に関しても、それぞれの受注増の内訳を教えてほしい。

A1
受注に関しては、非常に好調に推移している。P＆F の受注増の主な要因は公共・金融の両分野にある。E-IT でも製造業・流通業等、様々な分野において既存システムの受注が増加している。GB では、北米が非常に好調で、受注増を牽引している。

Q2
公共・金融の受注増の要因についてもう少し詳細に教えて頂きたい。金融は銀行か。また、欧州の市況が回復しているとのことだが、それは受注にも表れているのか。

A2
国内に関してはハンドアウト p21「顧客分野別受注高」をご参照頂きたい。P＆F で一番増加しているのは、中央官庁系のシステムの既存のお客様の更改案件で、官報等で開示されている通り厚労省関係等の案件である。銀行のシステムについては、対前年比較では少し減少しているように見えるが、地方銀行様向けのビジネスにおいて新規のお客様からの受注が伸びている。昨年までは大きな案件があったため、反動減要素があったものの、それを上回る受注があり P＆F では 574 億円の増加となった。
E-IT に関しては、資本参加をしながら進めているキリングループ様向けのビジネスや、東京電力様関係のビジネスにおいて追加の案件を受注している。
GB に関しては、EMEA において全般的に回復傾向が見える。イタリアは引き続き厳しい状況であるが、ドイツとイギリスでは比較的良くなってきている。特定の分野というよりも、色々な取り組みの中で受注が伸びてきている。北米に比べ規模的には半分程度ではあるが、受注増の一因となっていることは確かである。

Q3
コスト削減を強力に進めたということだが、具体的な削減の内容を教えてほしい。また、今後はどのように進めていくのか。

A3

コスト削減に関しては、2015 年度に向けて管理費を 2011 年度対比で 10%削減する“KS10 活動”を展開中であり、大きく 3 つの取組みをしている。1 つ目は、バックオフィス業務の一元化を図りシェアードサービス型にし、効率化を図ること。
2 点目は、グループ会社の再編・統合等によって管理費比率を下げていくということ。
3 点目は、現場における経費を徹底的に見直して削減を進めている。これが一番大きい効果があり、計画通り削減が進んでいる。

Q4
セグメント利益や営業利益は、3Q の 3 か月間で P&F で増益となっているが、子会社も改善しているのか。P&F の増益の要因は、コスト削減に加えて売上の増収等の要因もあるか。

A4
P&F に関しては、前年比でグループ会社の利益がかなり増えている。昨年グループ会社側で出た不採算を抑え込んでいるということに加え、売上の増に伴う利益増が大きい。また、単体側は P&F に限らず全ての分野において販売費の効率化、管理費の無駄をなくす取り組みを行っており、効果が出ている。なお、販管費が連結で増加している理由は、海外グループ会社の販管費が為替影響で増加しているからであり、コスト削減は進んでいる。

Q5
不採算案件に関し、今期は想定の範囲内で引き当てを行ったとのことだが、来期以降の影響について教えて頂きたい。来期については原価が確定していないため引き当てていない部分もあるので、追加の引き当ての可能性はあるというコメントが 2Q 決算発表時にあった。3 か月が経過して原価が見えてきているのではと思うが、来期分に使用する分を今年度前倒しで引き当てた、もしくはいくら引き当てを想定している等、状況をもう少しご説明頂きたい。

A5
不採算案件に関しては、2Q の決算発表時にご説明したとおりの推移で来ている。この四半期においても特段の大きな変化があったとは思っていない。ただ、プロジェクトは想定外のことが起きることがあるため、この 6 案件を中心に今後の状況について注視して、アクションを打ち、追加の費用が発生しないよう抑止していきたい。
来期以降に関しては、今回の見通しの中でほぼ織り込んできているが、リスクが全くないという状況ではないと考えている。
会計的には、余計に引き当てることも過少に引き当てることもできないため、合理的に見積もりができる費用を引き当てている。現状の 6 案件については、現段階で今期の引き当てはほぼ終わっていると思っており、現状の想定であれば今期はこれ以上は増えない見通しである。それ以外に、

経営の許容範囲と考えている毎期売上高の 0.3%の不採算案件のリスクについては、来期も計画に織り込んだ上で利益を出していきたいと考えている。

Q6
不採算案件の 6 案件については今期処理した範囲内で済みそうであり、来期以降コストは発生しない見込みということか。

A6
確定的なことは言いにくいが、3Q においても 6 案件中の 1 件について 20 億円引き当てたため、追加コストはほぼ見込んでいる。
ただ、サービス開始が来年や再来年になる案件があるので、この後の工程で変動要素が全くないとは言えない。精査し、監査人とも協議をした上で、現時点で適正な額を引き当てている。

質問者 2

Q1
通常の経営の許容範囲内で発生する不採算というのは、4Q にはあまり発生しないと考えるべきか、追加発生すると考えるべきか。

A1
不採算案件の 6 案件に関しては、4Q まで見通した上で今回織り込み済ということでご理解いただきたい。少額の不採算案件についても、4Q は極力抑えていきたいと思っている。

Q2
4Q の減収減益要因は、具体的にどういった案件を想定しているのか。売上・利益に対するインパクトの規模感など、現時点でわかる範囲で教えて頂きたい。

A2
前年度の 4Q は非常に好調な期であり、特需的な要因があった。また今期は、前年度の 4Q とは違い、新たな投資に関する減価償却費も発生する見込みであるため 4Q の対前年同期比での増収増益は、そう簡単ではないと思っている。

Q3
来期に向けて足元の受注は計画を上回る進捗だというお話だが、国内における公共・金融分野の受注が好調で、来期に向けて売上も自信を持てる状況ということか。今の受注獲得状況・来期に向けての考え方を教えてほしい。

A3
確かに 2013 年度は受注が大変好調であり、先行きに対して明るい材料である。受注の中には複数年度にまたがるものも多く含まれているため、2014 年度に全てが売上展開される訳ではないが、好調な受注トレンドは続くと思われ、2014 年度の受注・売上には期待が持てるのではないかと考えている。

Q4
受注が想定より上回っているとのことだが、公共・金融分野のどちらか。公共分野は既存の案件が多く、金融分野で新規案件を受注している印象がある。金融系の状況をお伺いしたい。

A4

公共・金融とも既存のお客様の更改案件が多いが、地方銀行様向け共同センタ系のビジネスにおいては新しいお客様が増えている。大きなお客様では、2 桁億円・3 桁億円規模になり、複数年度に渡って売上展開される。来年度から売上計上される案件もあるため、売上は堅調と考えている。

質問者 3

Q1
3Q の 3 カ月間では、不採算案件はあるが粗利益率で見ると収益性は良くなっている。この 3Q の水準から大きく落ちる特別な要因が 4Q にあるか。また、3Q の収益性は、今後維持可能、もしくは改善可能な水準なのか。

A1
3Q は過去 5 年程でこれまでにないような利益レベルであった。案件のミックスの状況等にもよるため、現在の水準を続けることができるかは注視したい。4Q を慎重に見ているのは、昨年 4Q は売上・利益共に過去最高であり、その反動減が想定されるためである。新しいサービスが始まることもあり、3Q の水準程は減価償却費が減少しない見込みのため、4Q は昨年の売上・利益レベルに達するのは難しいと思っている。
管理費の削減などは継続したいが、案件により利益率にはばらつきがあるため、現在の利益水準を続けていけると言い切れる状況にはない。

Q2
営業外収支が、3Q 累計ではプラス 27 億円だが通期計画はマイナス 110 億円となっている。4Q にはどのようなマイナス要素が想定されるのか。

A2
海外のグループ会社に対してグループファイナンスを提供しているため、3Q 累計では為替のプラス影響が出ているというのが営業外収益の大きな要因である。一方、年度計画では、為替変動をどう考慮するかが難しいため、為替差損益をゼロで見ている。もし 3Q の為替レベルを維持すれば、今の通期予想よりも営業外収益が増えると考えている。

Q3
3Q の 3 カ月間における不採算案件の単体・連結の内訳、のれん償却費を教えてほしい。

A3
不採算案件は全部で 34 億円、単体が 27 億円、連単差が 7 億円。のれん償却費は、為替の影響も含めてプラス 17 億円程あり、3Q までの累計で 98 億円。

質問者 4

Q1
以前みずほ銀行様の案件を御社が受注していたが、大手メガバンクでもう 1 行受注したということはないか。

A1
もともとメガバンクとも色々なお取引をしているため、その延長で案件は増えていると思うが、現段階ではそれほど大きな案件はない。メガバンク関係の売上は増えているため、その積み上げが重なって大型案件を受注したように見えるかもしれない。

Q2
新しい買収等もあったが、今年度の海外ののれん償却費を含めた損益の状況はどうか。来年度に向けて構造改革が進んでいるようだが、今年度と比較して来年度はどうなるか。

A2
のれん償却費に関しては、3Q までの実績が 98 億円、年間では 120 億円を想定している。グローバルで営業利益を黒字にするというのがもともとの今期の計画だったが、為替のマイナス影響もあるため、目標達成が非常に厳しいというのが現状。
確かに北米を中心に、事業がかなり好調に推移している部分もあるが、為替の影響でのれん償却費がかなり大きく響いてくる。来期から連結計上される everis も、のれん償却費の影響があり 2014 年度からの大幅な利益貢献は見込めないだろう。

Q3
GB では今期はまだ黒字目標を達成せず、来年度は黒字化を目標とはするものの金額は大きくはないということか。

A3
来期については精査中だが、今期の黒字化は難しい状況である。

Q4
他の SI 企業から、金融等で人材の逼迫感が少し出てきていると聞いている。御社の足元の稼働率と、来年度に向けて外注は充足しているかを教えてほしい。

A4

マスコミでも 2015 年問題と言うことが言われており、確かに引き合いが非常に多いとソフト会社から聞いている。人材面でかなり逼迫感が出てきていることは事実である。ただ弊社の場合、中国・東南アジア・インド等にオフショア拠点が多くあるため、他社に比べアドバンテージがあると考えている。今後景気の上昇に伴って IT 需要も伸びてきた場合、人材確保の問題がさらにクローズアップされてくる可能性はあるかもしれない。問題が出ないように対応していきたい。