質問者 1

Q1
不採算案件について、当第 1 四半期で既存の 6 案件から 50 億円発生し、ほぼ収束が見えてきているということだが、追加の損失の発生リスクというのはどれくらい見ればよいか。また、通期の不採算リスクは 110 億円の想定だったが、当第 1 四半期の時点で 74 億円というのは、少し多い。不採算案件以外での利益増減や、現状の収益性を考えて、通期目標達成に向けた利益の改善計画をどのように考えているか。

A1
不採算案件の状況について、既存の 6 案件のうちの 2 案件から 50 億円の追加の損失が発生しており、残りの 20 数億円がそれ以外の案件の積み重ねである。この既存 6 案件のうちの 3 案件については、既にサービスを開始しており、残りの 3 案件は、1 件が 2014 年度中、2 件が 2015 年度にサービス開始となる予定である。
今後の不採算案件の見通しとしては、残りの 3 案件とも最終的なテスト工程に入っており、見直し後のスケジュールに対してはオントラックで進捗しているところである。何とかこのままサービス開始に持っていきたいと考えているが、ただテストの最中であり、追加の不具合が発生するリスクや、想定外の費用がかかる可能性もあるので、予断を許さずに全力を挙げて、サービス開始に向けて注力をしていきたい。
また、通期で 110 億円の不採算を見込んでいるが、確かに当第 1 四半期で 74 億円となっており、消化のペースが速い。ただし当社としては、仮に今期の不採算額がこの 110 億円の枠を超えたとしても、最終的には通期の営業利益予想の 850 億円については守りたいと考えている。

Q2
当第 1 四半期の連結でののれん・PPA の償却費及び新規連結された everis 社単体でののれん・PPA 償却費はどの程度発生したのか。また、今期、来期以降の見通しについてはどうか。

A2
当第 1 四半期ののれん償却費は、連結で 34 億円であり、対前年同期で 1 億円ほど増加した。また、PPA 償却費は、連結で約 25 億円である。のれん償却費については、通期で約 135 億円の計画であり、その 4 分の 1 程度が第 1 四半期で発生している。PPA 償却費についても、本来であれば対前年同期で減少するが、everis 社新規連結影響があり、当第 1 四半期は対前年同期で増加している。当然来期以降は、のれん・PPA の償却負担は、新たな M&A が発生しない限りは減少するだろう。

Q3
昨年度通期の連結 PPA 償却費はどの程度発生していたか。当第 1 四半期で 25 億円発生しているので、単純に通期では 25 億円*4=100 億円発生するのか、それとも、四半期を追うごとに PPA の償却負担は減少し、来期はさらに減少すると考えてよいか。

A3
昨年度通期では、PPA 償却費は約 60 億円発生した。それに比べて、当第 1 四半期だけでも約 25 億円発生しているのは everis 社の連結影響である。また、通期の PPA 償却費は、為替変動が多少影響する可能性もあり、単純に当第 1 四半期の実績の 4 倍になるわけではない。具体的な今期の PPA 償却費については、現時点では回答できない。来期についても同様であり、現段階ではまだ確定してない部分もあるため回答できないが、中長期的には PPA 償却費は徐々に減少していくという想定である。

Q4
IFRS の導入について、検討中と思うが、導入時期のイメージはあるか。

A4
当社グループは日本基準を採用しているが、海外グループ会社については、欧州を中心に既に IFRS を採用している会社も多く、そのような状況のもと、当社としても継続的に IFRS の導入については検討している最中である。
また、当社が主体的に検討する要素に加え、当社の場合は NTT グループの連結子会社でもあることから、大きな会計基準の変更となると、NTT との調整等も必要となり、その調整も行った上で適用時期が明確になってくると考えている。

Q5
トップラインの通期見通しについて、業界別に伺いたい。
公共分野については、これからの年金を含めた中央政府の需要動向をどのように見ているか。また、金融分野については、協同組織金融機関での IT 投資の見直しの影響は大きいと考えてよいのか。最後に、一般事業法人分野における、通信業界について、今期は厳しいと想定していると思うが、下期に向けて状況をどのように見ているのか。また、ユーティリティ業界について、スマートメータ関連ビジネスは横展開する時期に入ってきているかと思うが、業績へのインパクトは売上高や利益でどの程度を目論んでいるか。

A5
まず公共分野についてだが、確かにマイナンバー関連ビジネスとして、年金等の既存システムの

改修等が発生するため、需要は出てくると考えている。ただ、公共分野全体の IT 投資予算が大きく増加するとは考えにくい。当社としては、マイナンバーを中心とした新規の案件で着実に受注を重ねていきたい。
金融部門の共同利用型のシステムについては、地銀等の企業体においては底堅い需要があると考えている。現在でも当社のシェアは非常に高いが、可能な限りさらにそのシェアを伸ばすように、今後とも努力していきたい。
通信業界については、競争の激化等に伴い IT 投資はかなり抑制されてくると見ており、相当厳しい状況が今期も続いていくのではないかと考えている。
ユーティリティ業界のスマートメータ関連のビジネス、またその周辺系のビジネスについては、今後とも大いに期待ができる。今期も新たな電力会社の案件を受注できており、さらに他の電力会社にも展開できるだろうと考えている。今期、来期業績へのインパクトについては、個別のお客様との取引情報となるので、回答は差し控えさせていただきたいが、一般事業法人分野において、牽引力になり得るパワーを持っているだろうと見込んでいる。

質問者 2

Q1
不採算案件について単体と連結で分けるとそれぞれいくらか。

A1
連結全体で 74 億円のうち単体が 73 億円であり、残りが連単差額である。

Q2
不採算案件のステータスについて確認したい。リリースを控えているものが 3 件、当第 1 四半期で引き当てたものが 2 件ということだが、以前、2014 年 7 月に 1 件、2014 年の秋に 1 件、開発の山場を迎えるものがあると伺っているが、それは今回引き当てたものと同じ案件という理解でよいか。

A2
大体今の理解でよいかと思う。テスト工程を経て、次の工程に移るタイミングにおいて、プロジェクトの状況を見て必要な分の手当てを当第 1 四半期に行った。

Q3
それでは、既存の不採算案件のうち今回処理した 2 件とは、テスト工程をして、不具合や機能的な問題があり、追加開発という山場を 2014 年 7 月から秋口くらいにかけて迎えるため、コストを引き当てたという理解でよいか。追加開発工程でもうまくできなければ、またコストが追加になるリスクがあり、リリース前の案件数は減ったが、リスクはあまり減ってないということか。

A3
開発工程を進めていく中で、品質の問題や、性能上の問題が出る可能性があるので、その部分については、今後も注視していかなければいけないということである。既存の不採算案件については、収束させていきたいと思っているが、これまでに問題化したものでもあるので、品質等しっかりとチェックしながら対応していく。

Q4
協同組織金融機関について、短観等を参照すると投資意欲が高い。しかし通期計画上はほとんど見込まれていないように見受けられる。実際のところは、手応えや投資拡大の動きがあり、通期はプラス基調で推移し、売上貢献するということはあるか。

A4

協同組織金融機関については、それほど大きな変化があるとは思っておらず、これまでの当社ビジネスが定常的に続いていくだろうと考えている。

質問者 3

Q1

英国政府財務省の案件を受注獲得したという話しがあった。これまで日本の IT ベンダでは、英国政府の案件を受注したが、複数年で採算をあげる前提にも関わらず、段階的な値下げ要請により、利益を獲得した経験がなく、英国政府案件については、少々イメージが悪い認識である。今回の案件規模や、具体的な案件の内容やスキームについてお聞きしたい。スキームについては、御社の海外子会社が、過去から担当しているものか。それとも、今回新規で参入したのか。また収益性については、どの程度の期間で収益に貢献してくるのか。

A1

英国財務省の案件は、新規に獲得した案件で、過去に参入していたものではない。これは NTT グループの Dimension Data 社との共同受注案件であり、まさに NTT グループとのシナジーを発揮した案件である。

この英国財務省には既存のベンダが当然入っていたが、その 1 つのベンダに任せるのではなくて、複数のベンダに任せることによって競争を担保したいというような英国財務省等の意向があり、幾つかのレイヤで RFP が出ており、それに当社が提案をして受注に結びついた。

具体的な案件の内容は、クラウドホスティングサービスや、アプリケーションの再構築、他のサプライヤとの調整を含む管理・監督の機能、またこれら複数の業務にまたがるような案件であり、当社としては、一種の IT アウトソーシングの受注にもつながるような案件ということで、非常に期待をしている。

複数年にわたる案件であり、受注額としては数十億円規模になるが、大型案件であるため、当社としては、問題化しないように全力で取り組んでいく。

また採算性については、Dimension Data 社とそれぞれ得意分野を持ち寄って役割を分担しているため、Dimension Data 社が持つマネージド IT サービスのケーパビリティと、NTT データ UK の持つアプリケーション開発力等々を組み合わせて、十分に確保していける案件と考えている。

質問者 4

Q1
不採算案件の金額について、P＆F と E-IT の内訳はどうなっているか。
また、通期 110 億円の不採算リスク計画に対しての進捗がやや上振れ傾向ということだが、これは既存の問題だった案件で、想定以上に損失が発生しているのか。あるいは、それ以外の新規の案件で想定以上に発生してしまったのか。また新規案件で想定以上に発生しているのであればその原因はなにか。

A1
セグメント別の内訳については、P＆F がほとんどと理解していただいていい。
また、新規の複数案件での不採算発生については、もともと当社がチャレンジを行っていく中で売上高の 0.3 から 0.4%程度を許容しているものであり、今期では 50 億円程度、通期予想に織り込んでいるものである。その部分について当第 1 四半期で 20 億円程度の不採算が発生しており、若干多目に出ているので、きちんとコントロールしていきたい。

Q2
仮に不採算が当初予想の 110 億円の枠を超過しても、通期の営業利益 850 億円に対しては何とか守るということだが、その場合、どういった利益改善施策が考えられるのか。例えば売上が上振れできるような見通しなのか、コスト削減をさらに加速させるのか。

A2
主に 2 点あり、一つは、好調な受注を背景とした売上の上振れ部分からの利益増である。受注残高からの売上展開予測については、前第 1 四半期よりも当第 1 四半期のほうが増加していることから、利益増がおそらく見込めると考えている。もう一つは、現在もう一段階進めている原価の低減や管理費の削減について、現状施策を継続することによって効果が出ると考えている。以上により、不採算の金額が予想よりも仮に上振れたとしても、カバーできるのではないかと現時点では見ている。

Q3
それでは、コスト削減は継続しながら、どちらかといえば売上の上振れでカバーするというイメージでよいか。

A3
不採算額の上振れの絶対規模が、まだよく見えないので何とも言えないが、基本はやはり売上の

伸び、そこでの利益創出を基調にしながら、不足分を管理費等のコスト削減で考えている。

Q4
単体の受注について、当第 1 四半期についてはもともと反動減が大きいという話だったが、その反動減のインパクトはどの程度だったか。また、その反動減を考慮しても受注が対前年同期で減少していると見受けられるが、第 2 四半期以降は回復する見通しか。

A4
受注の通期計画では、対前年で約 800 億円の減少を見ている。当第 1 四半期の減少はほぼそれに匹敵する数字であり、主な要素は、中央府省関係で前第 1 四半期に受注計上した反動減である。もちろんそれ以外にも反動減の要素はあるが、反対に前期より増加している案件もあるので、恐らく第 2 四半期以降は、ほぼ前年並みの受注を上げられるのではないかと考えている。もちろん受注については、計上タイミングによっては、対前年では増加となる可能性や時期がずれて来期に回る可能性もあるが、基本的には、受注環境は決して悪くはないと見ている。

質問者 5

Q1
販管費について、単体の販管費の削減は、昨年度の下期から継続しており、この第 1 四半期も同様に減少している。通期予想では、販管費は増加する計画だが、第 1 四半期の販管費実績は計画に対してどのような進捗なのか。反対に管理費の削減は大分効果がでているように見受けられるが、これは想定どおりとの見方なのか。

A1
当第 1 四半期の販管費については、単体で対前年同期約 14 億円減少している。特に何か大きな取り組みを行ったというよりも、今までの取り組みの成果が出てきていると見ている。通期計画では、販管費の中でも販売費については、先の成長に向けて意図的に使用するために前年度よりも増額させていた。この部分については、第 1 四半期よりは第 2 四半期以降で施策の展開があると見ている。販売費については、使用しなければ効果が出ないということもあるため、使用してしっかりと成果が出るような営業展開を第 2 四半期以降からは期待をしている。

Q2
受注について、大型案件の反動減はほぼ想定どおりと考えているが、反動減を除いた実態はどのような進捗だったのか。

A2
今期の受注予想が 1 兆 3,200 億円であり、当第 1 四半期の実績の進捗率は約 33%である。もちろん受注は、単純にコンスタントに計上されるものではないので、進捗率 33%が高いか低いかの見極めは難しいが、基本的には、もともとの予想に対して順調に来ていると見ている。