

質問者 1

Q1-1

第3四半期3カ月の会計期間で見ると、国内の受注高は全ての分野で伸びており、特に公共・社会基盤分野は大きく伸びている。分野ごとに伸びている要因と今後の見通しを教えてください。

A1-1

国内の受注高については、各分野とも非常に順調である。

公共・社会基盤分野については、テレコム業界向けの大型案件や中央府省向けの大型案件が確実に獲れており、このトレンドは変わらないと見ている。

金融分野については、デジタル関係の受注が保険や銀行でも出てきている状況であり、このトレンドは続くと見ている。

法人・ソリューション分野では、EC関連のオムニチャネル等の投資や、製造業でのIoT・AI関連の投資が具体化してきており、これもトレンドとしては変わらずに堅調に推移すると見ている。

Q1-2

国内の受注高は、想定を上回っているという理解でよいか。

A1-2

受注高については、概ね想定よりも伸びている。

Q2-1

不採算案件について、好調な国内事業によって全体の利益への影響としては吸収できているものの、発生額が少し多かった印象である。

どのような案件で発生したのか、今期、来期の業績に与える影響と今後どのように不採算案件をマネジメント、コントロールしていくのか教えてください。

A2-1

不採算案件については、ご指摘のとおり発生額が大きかった。第3四半期で計上した不採算額の大部分は、第2四半期に発生した不採算案件への追加引き当てである。

第2四半期の決算説明会の際にもご説明したとおり、高度な技術が要求される難易度の高い案件において、性能問題等が発生し、ハードウェアの追加投資や一部ソフトウェアの書き換え等の必要性が出てきたため、追加の引き当てを行った。

現時点で合理的に見積もれる範囲でしっかり見積もっているため、今期に与える影響はほぼ見通せている。ただし工程が進むにつれて、追加費用が発生する可能性が無いとは言えないので、しっかりコントロールしていきたい。なお、この案件は順次サービス開始していき、来期以降に終了

するプロジェクトである。サービス開始の大部分は来期であるが、再来期以降も継続する予定である。

Q2-2

今回の不採算案件は、特殊な案件だったということか。

A2-2

非常に難易度が高い案件である。

プロジェクト審査委員会等でも審査を実施し、フィージビリティスタディ等を行ったものの、性能問題は、実際に本番の構成に本番のデータを入れたタイミングで様々なボトルネックが出てくることもあり、工程が進んだ中で問題化した。

今回の案件を振り返って、今後はこのような高難易度の案件に対しても、事前に対策が取れるようにしていく必要があると考えている。

Q2-3

数年前に多額の不採算額が発生したが、今回の不採算案件は発生原因がその時とは違い、プロジェクトマネジメントのミスというよりも、技術的に高難易度の案件にチャレンジしたものの、性能問題により不採算化した案件だと理解した。

今後どのような対策を打てばこのような不採算案件が無くなるのか、見通しを教えてください。

A2-3

再発防止については、プロジェクト完了後に検証を行った上で実施しなければならないが、性能問題においても早目にチェックできるポイントはあると見ており、フェーズごとにどのようなチェックをすると問題化の兆候が明らかになるか、といった点をしっかり見ていきたいと考えている。

Q3-1

仮に不採算額が少額であったと仮定すると、受注高、売上高、利益ともかなり好調に推移している。来期が最終年度となる中期経営計画の目標は随分前に立てられた目標だが、足元の実績が相当順調に推移していることや IFRS への移行、大型買収の影響も踏まえて、来期どのような目線で計画を立てられるのか教えてください。

A3-1

来期は、中期経営計画の最終年度としての目標値はあるものの、当然今期の実績を見ながら計画を立てる必要がある。

ご指摘のとおり国内についてはかなり順調にきているが、不採算案件が出ているのは実態なので、そこはしっかりコントロールしていかなければならないし、海外について若干不安要素が出て

きていることもあり、総合的に見ながら、来期の計画を立てていきたいと考えている。

Q3-2

海外の不安要素について、新たな要素が出てきているのか。

A3-2

北米分野は現在、旧 Dell Services 部門の PMI を進めていて、PMI 自体は順調だが、事業環境が我々の想定より厳しい状況である。

できる限り早く PMI を完了させて、事業環境の変化に適応できるように、我々の体制も変えていく必要がある。

Q3-3

北米における事業環境について、具体的に教えてほしい。

A3-3

北米では、デジタルの流れが非常に加速している。

また従来はITをアウトソーシングする傾向が強かったが、一部の企業ではインソース化した上で、ITを強化する動きも出てきている。加えて、発注ベンダを集約することによってコスト削減効果を出す、ベンダコンソリデーションの動きもある。

こういった動きが特に下半期に出てきているため、これらにどう対応していくかが、我々の課題だと認識している。

質問者 2

Q1-1

第3四半期3カ月の会計期間で、国内の受注高は対前期比で3割程度増加している。この受注高の売上高、利益への寄与は、5年から7年といった中長期にわたって寄与するのか、それとも第4四半期や来期に高い伸びを期待できるのか教えてほしい。

A1-1

案件によって異なるため、一概には言えない。公共・社会基盤分野等では、数年にわたって寄与するような案件もあるが、法人・ソリューション分野では今期、来期に売上高が計上される案件もある。

Q1-2

今回、公共・社会基盤分野の受注高が大きく伸びているので、売上高、利益への寄与は中長期が中心になってくる認識でよいか。

A1-2

その認識で問題ない。

Q2-1

第3四半期3カ月の会計期間における営業利益は対前期比2.7%の増益でやや低水準だが、主に不採算案件が要因か。海外の影響もあるのか。

A2-1

国内は、ご認識のとおり不採算案件が影響している。海外は、北米分野、EMEA・中南米分野ともに、想定よりも利益が若干低めに出ている状況である。

Q2-2

海外の利益が低めに出ている要因は何か。

A2-2

北米分野は先ほどご説明したとおり、非常に競争が厳しくなっていることが要因である。EMEA・中南米分野は、ビジネスが拡大していく中で、採用等のコストが増えていることが要因である。

Q3

Amazon、Berkshire Hathaway、JPMorgan の 3 社が共同でヘルスケア事業に参入するという報道があった。まだ彼らのビジネスモデルが見えていない状況ではあるが、旧 Dell Services 部門のヘルスケア事業のアウトソーシングビジネスと今後競合する可能性があるのか。

A3

具体的なビジネス内容や時期が未確定であり、まだ短期的な影響は見えていない。
ヘルスケアといっても、医療保険や病院経営、あるいはデバイス系や製薬関係のプレーヤーもいるので、どこに影響があり、当社ビジネスにどの程度インパクトがあるのかという点は注視していく。

質問者 3

Q1-1

不採算案件について、第 2 四半期の段階では、大きな案件が 2 案件残っていて、1 案件が今期中に終了、もう 1 案件が来期まで継続するという説明であったと記憶している。

第 3 四半期では、2 案件とも追加の引き当てを行い、2 案件とも来期以降までカットオーバーが伸びたという理解でよいか。

A1-1

今回不採算額が大きくなったのは、ある特定の案件であり、他の案件については、きちんと抑え込んでいる。カットオーバー時期については、先ほどご説明したとおり、来期以降に順次サービスを開始する予定である。

Q1-2

第 3 四半期では、1 案件でこれだけ多額の不採算額が発生したのか。

A1-2

正確に申し上げますと、我々は年間で数万件のプロジェクトを行っており、小さな不採算案件は他にも複数あるが、大きな不採算案件はこの 1 案件である。

Q2-1

北米分野の利益について、前期に計上している旧 Dell Services 部門譲り受けに伴うアドバイザー一費用を除くと、実質赤字幅が拡大している。PMI の費用について定量的に把握するのは難しいとは思いますが、PMI を行っている影響で、利益が対前期比でどの程度押し下げられているのか教えてください。

A2-1

まず PMI の状況についてだが、その大部分を占める IT の統合作業は順調に進んでいる。

費用について、特別損失が大きく発生しているが、これは PMI 費用の他に、リストラ費用を約 30 億円計上したためである。これは北米市場のデジタルビジネスへのシフト、ベンダコンソリデーション、お客様のインソース化等の事業環境の変化を踏まえて、我々の既存ビジネスの人員見直しや人員規模の最適化に係る費用を計上したものである。

Q2-2

PMI 費用は、売上原価、販売管理費ではなく、特別損失に計上されているのか。

A2-2

特別損失で計上している。

Q3-1

北米の競合他社では好決算の会社もあるが、事業環境は第2四半期から一段と厳しくなっているのか。またPMIも含めて利益が改善してくる時期について見通しを教えてください。

A3-1

北米分野は今期、旧 Dell Services 部門の PMI に注力している。

第2四半期の決算説明会の際に、大型案件のパイプラインを複数抱えて提案を行っているのご説明したが、ヘルスケア事業は予定していた大型案件を着実に受注できており、その点は安心材料である。

一方で既存の IT アウトソーシングや、アプリケーションマネジメントアウトソーシング等の部分で、我々が想定していたよりも競争環境が厳しくなっており、期待していた案件の失注や、想定していたマージンが取れない案件が出てきていることが懸念材料である。これら既存ビジネスの収益改善については、重要な課題として取り組まなければならないと考えている。

Q3-2

北米分野の事業環境の厳しさは、短期的に回復するような一過性のものではなく、しばらく継続するということか。

A3-2

北米分野の既存ビジネスについては、構造的な課題があると認識している。

ただ明るいニュースもあり、北米市場はデジタルビジネス関連の動きが早く、我々が北米分野においても行っている新規領域への投資の効果として、AI を活用したバーチャルアシスタント案件など、大型案件のパイプラインが見えてきている。

Q4

EMEA・中南米分野について、第3四半期3カ月の会計期間で受注高が対前期比で大きく増加しているが、どのような案件で増えたのか。

また、利益は前期に支払った everis の特別報酬の影響を除くとほぼ横ばいであるが、なぜ増収が増益につながっていないのか教えてください。

A4

EMEA・中南米分野の受注高はご認識のとおり好調であり、例えばドイツの製造分野、イギリスの

テレコム分野や、デジタル関係において取り組んできたことの成果が出てきている。
一方で収益性については、新しいデジタル等の分野への取り組みに向けた先行的な要員の採用、売上高を伸ばすための販売費の増加、及び事業規模拡大に伴って大型の案件にもチャレンジしていること、こういった複数の要因で収益性が悪化している。

Q5

EMEA・中南米分野の売上を伸ばしているのは、EMEA、everis、Business Solutions のうち、どの会社か。

A5

EMEA、everis、Business Solutions の 3 社とも堅調である。