

質問者 1

Q1

北米セグメントの受注拡大について、公共及びヘルスケア向け案件を獲得したとのことだが、期初時点で想定していた案件だけでなく想定外の案件がどの程度含まれているのか教えて欲しい。また、受注した案件は、中期経営計画の目標である海外 EBITA 率 7%に向けて利益率の向上が期待できる案件が多いのか、それとも将来のビジネス拡大のために、収益性に関するリスク等があっても積極的にチャレンジするような案件が多いのか、大まかな傾向について教えて欲しい。

A1

北米セグメントの受注高は上期で前期比 856 億円の増加となっており、第 2 四半期（3 カ月）では前期比 419 億円の増加となっている。厳しい競争環境の中、計画外の案件も含めて受注を獲得でき、良い成果を得ることができたと考えている。

受注案件の内容について申し上げますと、公共向け案件では国際開発庁様から大型契約を受注できた。また、複数のヘルスケア向け案件も受注しており、Tenet 様からは大型案件を受注できている。利益率については、当社の競争力が向上してきているため、徐々に高まってきているとお考え頂きたい。

質問者 2

Q1

国内の 3 セグメントは増収増益となっているが、増益幅は期待していた程ではないと感じている。不採算及び成長投資等が利益に与えている影響について教えて欲しい。

A1

今期の成長投資の費用増加予定額 100 億円のうち上期では 44 億円、販管費として増加している。また、EMEA・中南米セグメントの事業構造改革費用は 100 億円の支出を予定しており、上期で 2 割程度を支出している。不採算は上期で 62 億円発生している。そのような状況下で増収による増益もあり、上期の営業利益は前期比 37 億円の増益となっている。

Q2

不採算の発生が通期業績予想達成に与える影響を教えて欲しい。

A2

不採算が上期で 62 億円発生したものの、成長投資や事業構造改革費用など期初から予定していたものは下期も使っていく予定である。通期業績予想の営業利益 1,480 億円達成に向けては、増収による増益、不採算額の追加計上の抑止、その他のコストコントロールなどにより達成したいと考えている。

Q3

第 2 四半期に発生した不採算は前期に発生した大型不採算案件と関係があるのか教えて欲しい。また、下期の不採算をどのように抑止していくのかという点について詳細に教えて欲しい。

A3

第 2 四半期に発生した不採算で最も大きいものは、前期及び前々期の大型不採算と同じ案件である。本案件は第 2 四半期までにサービス開始を予定していた部分は無事終了しているが、業務が複雑で最大規模の業務量がある高難度な拠点のサービス開始を下期に予定している。他のシステムとは異なり、本案件は順次サービス開始をしながら利用拠点や他のシステムへの接続数を拡大していくという特徴がある。また、もう一つの特徴は、膨大なバリエーションやパターンがあるシステムの操作や運用を工程の最終段階でお客様と一緒に確認するという点であり、その最終工程でお客様と一緒に確認した際に不具合が発生し、追加で対応する必要性が生じたため、今回、現時点で合理的に見積もれる範囲内で全て不採算額を計上している。なお、本案件について、今後更に多額の不採算額が発生する可能性は低いと見ている。

Q4

第 2 四半期で発生した大型不採算案件以外で、今期に大きな不採算リスクがあるのかどうかについて見通しを教えてください。

A4

前期は年間で 169 億円の不採算額が発生しているが、今期はそのような規模にはならないと考えている。

Q5

北米セグメントについて、直近の四半期で受注額が連続して増加しているが、これに伴って売上高と利益が増加する時期について教えて欲しい。

A5

前期の後半から 100 億円を超える大型案件が数多く受注できている。規模が非常に大きい案件が多いため、競合他社やお客様の内製化されていたシステムから当社のシステムへ移行するのに一定の期間が必要となる。そのため、売上や利益への貢献には時間を要しているが、今期の第 4 四半期頃から徐々に売上高や利益に寄与してくる見込みである。

Q6

コード決済ゲートウェイがサービス開始されてから半年程度が経過しているが、顧客獲得の状況や今後の見通しについて教えて欲しい。

A6

当社が運営している国内最大の決済インフラネットワークである CAFIS は、国内のほぼすべてのカード会社約 120 社に加えて、約 2,000 社の加盟店、約 1,500 拠点の金融機関と既に接続している。CAFIS には 2 つの追い風があり、1 つ目は政府が 2025 年までにキャッシュレス決済比率を 40%とする目標を掲げている点であり、2 つ目は今年 10 月からキャッシュレス決済のポイント還元が始まっている点である。これらの要因により、CAFIS のトラフィックは伸びている状況である。

コード決済ゲートウェイについては複数の決済事業者と既に契約してサービスを開始しており、その他にも今後提携する決済事業者を複数予定している。また、加盟店側の契約についても徐々に拡大しているが、具体的な数字は控えさせていただきます。

質問者 3

Q1

第 2 四半期（3 カ月）の受注高が大きく伸びている公共・社会基盤セグメント、金融セグメント及び北米セグメントについては、どのような大型案件が含まれているか、また、それらの案件が既存顧客向けか新規顧客向けかについて教えて欲しい。

A1

第 2 四半期で受注高が大きく伸びているのは公共・社会基盤セグメントと北米セグメントである。公共・社会基盤セグメントについてはほとんどが更改案件のため、増収効果がそれほどあるわけではなく、今の売上高水準の維持につながるものだと考えている。北米セグメントについては更改案件もちろんあるが、新規顧客向けの案件や既存顧客向けのデジタル技術を使った拡大案件が数百億円単位で受注できている。前期は受注がなかなか獲得できずに減収となっていた部分もあるが、前期の第 4 四半期以降に受注できているものも含めて増収効果をもたらす受注案件が数多くあるとご理解頂ければと思う。また、金融セグメントは第 1 四半期の前期比マイナス幅が縮小しているが、基本的に更改案件であるとお考え頂きたい。

Q2

北米セグメントで獲得した大型案件は IT アウトソーシング案件なのか。また、EMEA・中南米セグメントの第 2 四半期（3 カ月）の受注高は為替影響除きでも前期比で微増にとどまっていると思うが、欧州の事業環境の変化が何かあれば教えて欲しい。

A2

北米セグメントの長期大型案件は IT アウトソーシングが多いが、最近の受注内容は単純なアウトソーシングだけではなく、自動化などのデジタル技術を付け加えた案件がお客様から好評を得て、受注につながるケースが非常に多くなっている。これはデジタル投資を地道に実施してきた成果であり、良い傾向になってきている。

EMEA・中南米セグメントについては若干伸びが縮小しているように見えるが、為替影響を除けば増加傾向は続いている。また、受注は 3 カ月単位で見ると多少の波があるため、第 2 四半期（3 カ月）は大きくは伸びていないが、欧州や中南米で事業を行っている大手ガス・電力会社 Naturgy 様から今後 10 年で 5 億ユーロを超える非常に大型の案件を受注する見込みである。これは第 2 四半期に基本契約まで締結しているもので、まだ EMEA・中南米セグメントの受注高には反映されていないが、第 3 四半期以降に受注計上されていく予定であり、欧州についても引き続き好調を維持していると認識している。

Q3

北米セグメントは、旧 Dell Services 部門の買収に伴う PMI・リストラ費用の減少効果を除くと減益となっており、EMEA・中南米セグメントについても事業構造改革費用を下期に支出することを考えると、どちらのセグメントも通期業績予想に対して進捗が遅れているように見える。海外事業の利益面の進捗状況がどうなのかという点と、下振れた場合でも国内事業で十分カバーできるのかどうかについて教えて欲しい。

A3

北米セグメントについては、業績の先行指標である受注高が増加しており、受注活動に伴う販売費を先行的に支出しているものの、第 3 四半期から売上高・利益を少しずつ伸ばしていく段階にあると考えている。利益は現時点で若干弱

含みに見えるとは思いますが、通期の利益計画は達成したいと考えている。

EMEA・中南米セグメントについては、事業構造改革費用の年間支出予定額 100 億円のうち、上期で 2 割程度の進捗ということで、費用の支出としては多少遅れている印象はあるが、EMEA・中南米セグメントにおける事前の利益の見立てからは数億円程度の誤差と考えており、業績予想達成がめざせる範囲だと考えている。

質問者 4

Q1

EMEA・中南米セグメントで第 2 四半期の受注高は増加しているが、受注の伸びが鈍化したときに利益目標を達成することができるのか。また、事業構造改革費用は利益目標達成の可否に関わらず、期初の予定通り支出する方針なのか教えて欲しい。

A1

EMEA・中南米セグメントは先ほども申し上げたとおり、受注が鈍化している認識はない。第 2 四半期（3 カ月）は為替影響を除く前期比で横ばいに見えるが、第 3 四半期に大型案件が控えていることもあり、引き続き好調な受注環境にあると考えている。売上・利益についても、ベースのビジネスは予定通り進捗していると考えている。

事業構造改革費用については、施策自体は順調に進捗しており、下期にも予定通り支出する計画である。

Q2

御社には SAP 認定技術者が多く在籍していると思うが、SAP の「2025 年問題」に関する需要について、足元の状況と今後の見通しを教えて欲しい。

A2

当社には SAP 人材がグローバルで約 15,000 人在籍し、国内でも約 1,000 名在籍しているが、今期の受注案件にはまだそれほど 2025 年問題の対応は含まれていない。今後は世界各国での対応が始まるため、ビジネス拡大への貢献が期待できると考えている。

質問者 5

Q1

大型不採算の案件について、サービス開始後はどの程度業績に寄与するのか。

A1

この案件全体の最終的なサービス開始は2020年度の序盤頃の予定である。その後は他のシステムと同じく保守・運用や機能追加などの案件が見込まれる。

Q2

サービス開始後のビジネス規模は大きくないのか。

A2

本案件では高度なシステムを構築しており、新しい機能追加等の案件が期待できると考えている。

Q3

サービス開始までとサービス開始後のビジネス規模はどちらが大きいのか。

A3

サービス開始後である。

Q4

北米セグメントにおいて上期の前期比856億円の受注増に寄与している案件のうち、主なものは今期の第4四半期以降、どのようなイメージで業績に寄与していくのか。

A4

上期の北米セグメントの受注案件の内容は多岐にわたっており、数カ月先にならないと売上に計上されない案件だけではない。中にはタイム・アンド・マテリアル契約もあることに加え、アプリケーション開発、SAP案件等、複合的に受注を獲得できている。お客様の業種についても、ヘルスケア向け、金融向けなど様々な業種で受注できており、全般的に良くなっている。長期かつ大型のITアウトソーシング案件の業績寄与に関しては第4四半期頃からと申し上げたが、その案件に限らず受注は非常に活発で良い傾向になっていると感じている。

Q5

EMEA・中南米セグメントの事業構造改革については、欧州全体のシステム統合や社員の再教育などが含まれていると思う。同セグメントの第2四半期の受注高の低調さは社員の再教育を実施している期間に営業人員が減少し、営業効率が落ちていることによって発生しているのか。また、今後も社員の再教育に伴って営業効率が落ちるということがあり得るのか教えて欲しい。

A5

EMEA・中南米セグメントで実施している事業構造改革の今期の主な取り組みはデジタル変革への対応であり、具体的にはデジタル人材へのリスキル、デジタル人材の採用及び早期退職プログラム等が含まれているが、これらの施策によって営業効率が大きく落ちるということはないと考えている。リスキルについては日本国内同様にOJTとOff-JTがあり、この2つを組み合わせながら実施していくが、研修中において実際のビジネスに従事できない状況は一時的に発生するも

のの、その影響も年間計画の 100 億円に織り込まれている。