

質問者 1

Q1

北米セグメントの 2021 年 3 月期業績予想（以下、業績予想）について、事業構造改革費用と新型コロナウイルス感染症拡大に伴う影響（以下、コロナ影響）を定量的に教えて欲しい。

A1

北米セグメントの EBITA は前期比 222 億円の減益と予想している。この内訳は、売上高の前期比 580 億円の減収に伴う粗利益の減少影響が半分程度ある。残りの半分は事業構造改革に伴う費用で約 110 億円を見込んでいる。

北米セグメントの事業構造改革の取り組みは 3 つに大別できる。1 つ目はデジタル変革対応であり、デジタル人材の拡充とリスキルを行っていく。2 つ目は売上高 580 億円の減収に対応したリソースの最適化を実施していく。3 つ目はワークスタイル変革であり、リモートワークを前提とした働き方へ対応するため、約 130 ある事業所を 80 程度削減し、50 程度にする。また、8 箇所あるデータセンタについても半分の 4 箇所を縮小して効率化を図っていく。これらの事業構造改革により筋肉質なデジタルカンパニーとなるよう取り組んでいく。事業ドメインについても 15 のデジタルオフリングを中心としたビジネス、デジタルを活用した高度なアウトソーシングサービスやコンサルティングサービスにフォーカスしていきたいと考えている。

Q2

北米セグメントは前期まで受注が非常に好調であったものの、今期の業績予想では売上高が前期比で大きく減少しているが、これはコロナ影響が原因なのか。

A2

売上高の減少は大部分がコロナ影響によるものである。北米セグメントで当社が強い領域は、公共、製造、ヘルスケア、金融の 4 つである。そのうち、公共のお客様向け事業は堅調だが、製造とヘルスケア、特に医療機関のお客様向けの事業は、上期はお客様の IT 投資の延期、中断、縮小等の影響により、非常に厳しい状況と想定している。

Q3

EMEA・中南米セグメントの業績予想について、事業構造改革費用は前期より減少しつつも、今期も実施することだが、業績への影響金額について教えて欲しい。

A3

EMEA・中南米セグメントの事業構造改革費用について、前期は期初に見込んでいた約 100 億円に加え、低採算事業の見直しに伴う約 40 億円を追加で計上し、合計で約 140 億円の支出であった。今期は 40 億円を見込んでおり、取り組み内容としては前期の延長となるが、デジタル人材の拡充、デジタルソリューション・オフリングに対応したデジタル提供力の強化、開発力強化のための自動化、オペレーション効率化・最適化等を実施していく。

Q4

国内セグメントの業績予想に関して、受注高が第 1 四半期で大幅に増加しているものの、第 2 四半期以降大きく減少するように見えるが、どのような理由か教えて欲しい。

A4

公共・社会基盤セグメントは前期に大型案件の受注があったため、その反動減を主要因として見込んでいる。加えて、

国内地域会社の法人向けビジネスやテレコム向けビジネスでは、コロナ影響により厳しい状況となっている。金融セグメントについても前期の協同組織金融機関向けの大型案件受注による反動減が見込まれる。法人・ソリューションセグメントは、国内の製造業、サービス業、交通業、旅行業を中心にお客様事業が非常に厳しい状況であるため、前期比で受注高は 328 億円の減少、売上高は 256 億円の減益と予想している。

質問者 2

Q1

CAFIS の手数料見直しについて業績予想に与える影響を教えてください。料金改定により、1 トランザクションあたりの手数料減少によるマイナス影響をトランザクション数の増加によって吸収できるのか。

A1

CAFIS については、コロナ影響により、前期まで好調だった訪日外国人のショッピング利用数が減少するなど、リアル店舗のトランザクション数が大きく減少している。その一方で、EC サイト等での取引は大きく増加している。これらを踏まえて全体としては前期と同水準と見て計画に織り込んでいる。また、この計画には 10 月から始める QR コードのアカウント間のチャージを 1 件当たり 1 円にするという件も考慮に入れている。

Q2

来期が中期経営計画の最終年度だが、コロナ影響が仮に落ち着けば来期の業績予想は中期経営計画達成に近い数字が出ると考えてよいか。また、コロナ影響が来期も深刻な影響だった場合は達成年度を先延ばしするなどして、再来期には達成できると考えているのか教えてください。

A2

前期から始まった中期経営計画の KPI である連結売上高 2.5 兆円、連結営業利益率 8%[※]、海外 EBITA 率 7%[※]について、達成年度も含めて現時点で変更はしていないが、今後コロナ影響の状況や第 2 四半期、第 3 四半期の実績を注視しつつ、しっかりと精査していきたいと考えている。

※M&A・構造改革等の一時的なコストを除く

Q3

成長投資や海外の事業構造改革は順調に進捗しているか。コロナ影響を除けば国内外ともにしっかりと効果が出るとみてよいか。

A3

成長投資や事業構造改革は計画的に、成果を確認しながら実施しており、順調に進捗している。

質問者 3

Q1

北米セグメントの業績予想について、売上高が大きく減少するがどう考えれば良いか。ITO や BPO 等のリカーリングビジネスに強みがあり、売上高は安定的と考えていたが、2 桁%の減収となる理由を教えてください。

A1

まず、北米セグメントの売上高業績予想のうち前期までの受注残高から今期の売上に計上予定のものが 7 割程度ある。コロナ影響によって受注済み案件の一部でキャンセルや縮小が発生し、前期までの受注残高から今期の売上に計上予定だった金額が 8%程度減少すると見込んでいる。ITO や BPO の案件は業務範囲等のボリュームはある程度決まっていた安定的だが、国内と異なり一部は年度ごとに詳細を決める領域があるため、受注済み案件のキャンセルや縮小につながっている。加えて、製造業や医療機関のお客様の状況が厳しいため、当年度受注かつ当年度売上計上となる分については前期比 22%の減少を見込んでいる。

Q2

北米のデータセンタ 8 箇所のうち 4 箇所を縮小する点について聞きたい。システムが扱うデータ量は増えているのにデータセンタを減らすというのはサーバ等の高機能化に伴い効率化する余地があるということか。

A2

その通りだ。4 箇所のデータセンタについては機器の効率化や再配置を実施して縮小する。

Q3

今期業績予想の全社販管費は一過性費用の減少を期待していたが、4,400 億円とほぼ前期並みとなっている。この増減の内容について解説して欲しい。

A3

前期は EMEA・中南米セグメントの事業構造改革費用の約 140 億円の大部分と、ブラジルの案件で 50 億円を販管費で計上しており、今期はこれらの減少を織り込んでいる。一方、今期の事業構造改革費用は北米セグメントで 110 億円、EMEA・中南米セグメントで 40 億円を見込んでいる。また、国内の全社成長投資については事業環境が厳しい状況ではあるが、アフターコロナに向けたデジタル化に関する様々な施策は前期と同程度実施していく。定常的に発生する経費は厳しく削減しつつ、ビジネス拡大に向けた前向きな投資は可能な限り維持していきたいと考えている。

欧米の事業構造改革費用は減る部分もあるが極端に減少するわけではなく、加えて国内の投資も前年並みに行うので全社の販管費全体は減少しないという状況だ。但し、年度が進んでいく中で業績を確認しながらコストコントロールを図っていく。

質問者 4

Q1

事業構造改革費用が今期計上されるタイミングについて教えて欲しい。また、効果として表れてくるのはいつ頃なのか。

A1

EMEA・中南米セグメントの事業構造改革は前期から継続して実施しており、第1四半期から費用計上されている。少しずつ効果が出始めており通期でも順調に業績へ貢献すると考えている。北米セグメントについては、ここまでの3、4カ月間の経験を踏まえ、リモートワーク前提の働き方を継続して実行可能であると判断し、オフィスの縮小、統廃合施策を含めた事業構造改革費用を業績予想に織り込んでいる。8月の終わり頃からスピード感を持って施策を実行したいと考えており、オフィスに関するコストや人財の見直しを実施するため、早く実行すればその分早く効果が出る。事業構造改革費用で110億円と申し上げたのは、今期の施策コストと施策によって今期得られる効果をネットした額であるため、今期からの効果を見込んでいる。来期以降は期首から全面的に今期の施策の効果が得られるため、現状では北米セグメントについて来期V字回復が期待できると考えている。

Q2

今期の施策コストと施策によって得られる効果の合計で110億円とのことだが、それぞれいくらか教えて欲しい。

A2

概算では施策コストが約160億円、効果が約50億円とお考え顶きたい。但し、計画通り順調に行けばという前提であるため、確実に素早く施策を実行していきたい。

Q3

リストラを行う場合、通常支出した金額の規模程度に効果があることは少ないが、来期も50億円程度のコスト削減効果が見込めると考えてよいか。

A3

今期は期中から開始しても約50億円の効果があり、内容もリソースの最適化だけでなく不動産コストの削減もある。来期は通年で効果が出るため、今期の2倍程度の効果を見込んでおり、2年間でコストを回収できると考えている。

Q4

中期経営計画を達成するには一定規模の増収が必要だが、今期の業績予想では受注高が減少する。この受注減が今期及び来期の売上高にどの程度影響するのか教えて欲しい。

A4

受注高の減少要因は大きく分けて前期の大型案件の反動減と当年度受注かつ当年度売上計上される案件の減少である。公共・社会基盤セグメントの減少（▲780億円）はほぼすべてが反動減によるものである。北米セグメントの減少（▲1,506億円）のうち1,000億円程度は大型案件の反動減であり、EMEA・中南米セグメントの減少（▲897億円）のうち400億円程度が大型案件の反動減である。残りの部分が当年度受注かつ当年度売上計上される案件の減少による影響となる。

今後、最も見極めが必要となるのが北米の大型案件の受注動向だが、コロナ禍の状況でお客様の重要な意思決定が行われるか不透明なため、大型案件受注は業績予想には織り込んでいない。そのため、仮に第4四半期等で大型

案件の受注が獲得できれば北米の受注も回復して来期の売上高につながっていくと考えている。一方で、国内の公共のお客様の案件については、大型案件が発生するタイミングを中期的にある程度見極めることができているため、今後大きく変わることはないと考えている。

質問者 5

Q1

第1四半期の営業利益について、新型コロナウイルス感染症拡大に伴う追加コストの内容について教えて欲しい。

A1

追加コストは主に海外で発生したものである。北米セグメントについては急激な受注高の減少により、待機要員に対するコストが10数億円発生している。また、病院等の感染リスクのある医療機関の現場に出勤している従業員に対する危険手当の支給が3、4億円程度発生している。また、EMEA・中南米セグメントでは中南米で比較的規模の大きいお客様の破産法申請に伴う損失の引当を実施している。これらの合計で、海外全体では20億円程度の追加コストが発生しており、第1四半期において増収減益となった要因の一つである。

これらが年間でもどのようになっていくかはコロナの状況次第ではあるが、巨額なものにはならないと考えている。むしろ、今後の受注獲得状況や売上高への展開状況を見極めることが重要だと考えている。

Q2

受注減によって待機要員が発生し追加コストがかかる理由を教えて欲しい。

A2

当初想定していたよりも業務量が減っているが、要員は想定した業務量に合わせて確保しているため、業務量の減少分だけ待機状態となる状況になっている。そのため稼働率の低下により売上が計上されずコストのみが発生している状況だ。先ほど、北米セグメントの事業構造改革の中でリソースの最適化と申し上げたが、一定期間待機状態となる要員と稼働している要員の線引きがはっきりしており、待機要員を業務量に合わせて減らしていく施策も入っているため、年間では稼働率低下によるコストは縮小されていく見込みだ。

Q3

業績予想について、コロナ影響によるマイナスの要素はほぼ織り込まれているものの、プラスの部分はあまり織り込まれていない印象を持った。この業績予想は達成が必須という位置付けと理解して良いか。

A3

北米やEMEA・中南米地域の状況を見ると、大規模なロックダウンの状況ではないが、当社としては一部地域に限定した再度のロックダウンとその緩和を繰り返しながら、下期から徐々に業績は回復に向かっていくと考えている。短期的には国内で自動化、キャッシュレス、ペーパーレスといった投資が伸びてきており、プラス要因になると考えている。中長期的にはデジタルやITによって新しい社会の仕組みの構築や、デジタルを用いた事業回復を実現させる企業の動きが国内外で出てくると想定している。

質問者 6

Q1

不採算額の第 1 四半期実績を国内外ともに教えて欲しい。また、年間業績予想の不採算額の見通しについても教えて欲しい。

A1

前期は年間累計 103 億円の不採算額が発生したが、今期の第 1 四半期はほとんど発生していない。年間でも再発防止により発生しないように抑えていくが、仮に発生したとしても他の案件でカバーするようにしたいと考えている。