

## 質問者 1

### Q1

第 1 四半期の全社の営業利益について、社内計画に対して進捗はどの程度強かったのか。また、EMEA・中南米セグメント及び北米セグメントの寄与がどのくらいあったのか教えて欲しい。

### A1

売上高、営業利益ともに順調な滑り出しとなったと考えている。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）や IT 投資の回復を注視していたが、EMEA・中南米セグメント及び北米セグメントともに想定通りの順調な滑り出しとなった。通期業績予想に向けてインラインと考えていただいて差し支えない。

### Q2

EMEA・中南米セグメント及び北米セグメントについて、第 2～第 4 四半期で収益の減速要因があれば教えて欲しい。また、EMEA・中南米セグメントでの事業会社統合及び追加施策の費用について消化状況を教えて欲しい。

### A2

第 2～第 4 四半期における減速要因について、現時点で大きなものはない。但し、第 1 四半期が順調な滑り出しであったことについて少し補足をさせていただくと、前期の第 1 四半期はコロナ影響によって業績がボトムの時期だった一方で、今期の第 1 四半期は巡航速度に戻りつつあるため、増益幅が大きく見えている。

EMEA・中南米セグメントにおいて、通期業績予想発表時に説明しているとおり、今期は追加施策に加え、事業会社統合を実施する計画としており、それぞれ 60 億円ずつ支出する予定となっている。第 1 四半期の支出実績について、追加施策はドイツのリストラを中心に実施しており、計画どおり約 10 億円支出している。また、事業会社統合についてはロゴやメールアドレスの統一などから始めており、お客様への説明も開始している状況である。こちらも同じく計画どおり約 10 億円を支出している。

## 質問者 2

### Q1

5月にNexient社を買収したと思うが、第1四半期で受注高や受注残への業績影響はあるのか。また、第2四半期以降の業績影響について教えて欲しい。

### A1

今期傘下に入ったNexient社について少しご説明すると、当社はこれまでBPOやITOといったアウトソーシングサービスを中心に北米セグメントにおけるデジタル対応力強化を進めてきたが、Nexient社はクラウド環境でのアプリケーション開発を得意としている会社である。これらを活用したビジネスに加え、もう一つの価値としてクラウドネイティブ・アプリケーションの開発等に対応可能な人財の育成のしくみをもっており、既存の北米要員に対するクラウドやデジタルの教育にも活用していきたいと考えている。

業績への影響については、第2四半期以降の各四半期において売上高で約30億円の影響がある。また、受注高への影響も四半期での凸凹はあるが同程度の規模とご理解頂ければと思う。比較的利益率の高い会社であり、Nexient社を活用して北米のデジタル対応力強化を更に推進していきたいと考えている。

### Q2

北米セグメントの受注で大型案件の期ずれがあったとのことだが、案件の規模感を教えて欲しい。

### A2

期ずれした大型案件は概ね百数十億円とご理解頂ければと思う。6月末までに受注出来ていれば第1四半期の北米セグメントも前期比増となったが、契約がずれ込み7月1日となったため第2四半期に計上される。

### Q3

北米セグメントで前期実施した事業構造改革の効果について、第1四半期の実績及び第2四半期以降の見込みを教えて欲しい。

### A3

前期は事業構造改革で約160億円を支出し、今期では約150億円の効果を見込んでいる。第1四半期では約30億円の効果があった。内訳としてはビルやオフィスの解約によるものが約10億円でそれ以外の構造改革効果が約20億円となっている。残りは第2四半期以降に効果が表れてくるが、期が進むにつれて効果が高まっていくとご理解頂ければと思う。

### Q4

不採算案件で大きなものがあれば教えて欲しい。

### A4

第1四半期で大きな不採算は出ていない。海外で小粒なものがいくつか出ているが、国内はほとんど出ていない。

### Q5

金融セグメントの受注高について、前期実績が1,707億円だったことを踏まえると反動減があった割には数字が良かったと思うがどう考えればよいか。

A5

前期の金融セグメントでは第1、第2、第4四半期に大型案件の受注があり、特に第1四半期は大きな案件があった。今期の第1四半期は想定より少し良かったと感じているが、案件も動き始めており、しっかりとお客様の期待に応えることで、案件を獲得していけると考えている。

### 質問者 3

#### Q1

御社はこれまで第 1 四半期の利益が小さい年がほとんどだったと思うが、今期は会社計画に対して過去最高水準の進捗率だと思う。何か特殊な要因があれば教えて欲しい。

#### A1

営業利益で+206 億円の増益となったが、約 110 億円が増収に伴う増益である。内訳は国内で約 80 億円、海外で約 25～30 億円とご理解頂ければと思う。一過性の特殊要因としては、前期に北米の医療従事者向け手当等や中南米のお客様の破綻申請に伴う引当金費用が約 25 億円発生していた戻りがある。残りの約 70 億円について、EMEA・中南米セグメントでは特にドイツ等で前期に発生していた不稼働要員の稼働率が今期に改善したことと事業構造改革の効果を合わせて約 40 億円、北米セグメントで先ほど申し上げた事業構造改革で約 30 億円の効果があった。なお、EMEA・中南米の約 40 億円については、稼働率の改善が事業構造改革の効果より大きく寄与した。

第 1 四半期の進捗率が高いことについて補足すると、前期はコロナ影響のボトムで前々期比▲32 億円の減益となっており、その分今期の増益幅が大きく見えている。

#### Q2

北米セグメントについて、前期受注が減った分受注残も減少しているがどのようにリカバリーしていくのか。事業売却の影響もあるのであれば教えて欲しい。

#### A2

北米の受注状況は注視しているが、コロナ影響もあり大型案件が獲得しづらくなっている傾向は変わっていない。一方で 2 桁～3 桁億円の案件も受注し始めている。第 2 四半期でも 3 桁億円の案件がいくつか見えており、受注は上向き始めたと考えているが注視していきたい。

事業売却については 7 月に完了しており、年間分で見込んでいた減収影響約 220 億円のうち、4 分の 3 程度が第 2 四半期以降に発生する。

#### Q3

公共社会基盤セグメントの営業利益について、新規領域拡大に向けた提案活動の費用増があったとのことだが、具体的なターゲットなどがあれば教えて欲しい。また、それによって期待できる効果なども合わせて教えて欲しい。

#### A3

公共社会基盤セグメントは前々期に大型の不採算案件があり、前期はコロナ影響もあり要員拡充などの先行的な動きが実施出来ていなかった。今期はデジタル庁の発足もあり、社会のデジタル化が進んでいくと見ているため、要員拡充を図っており、それによって減益に繋がったとご理解頂ければと思う。第 2 四半期では活動強化により既存のお客様から新規案件を獲得できている。

## 質問者 4

### Q1

EMEA・中南米セグメントの受注高が増加しているが、国別の状況を教えて欲しい。また、今後の見通しについても併せて教えて欲しい。

### A1

国別にご説明すると、前期も好調だったイタリアは前期と比べると横ばい程度ではあるが、引き続き堅調に推移している。最も牽引しているのはスペインで、元々当社のプレゼンスが高い国ではあったが今期は公共セクターや金融セクターが前期の減少から回復してきている。また、前期大きく落ち込んでいたドイツについては、状況を慎重に確認しているところだ。元々自動車領域に強みがあったが、お客様のデジタル化の動きにしっかりと応えられるようにするのが大きな命題だと思っている。第1四半期では少し回復してはいるがその中身がデジタルに即したものになっているかはしっかり検証したいと考えている。最後にイギリスだが、前期から強化しているコンサルティングにおいて、テレコムやメディアのお客様に対する案件を受注し始めており、今後も好調を維持したいと考えている。

一方で少し懸念しているのが中南米であり、コロナの感染もまだ続いており影響を注視している。また、ユーロと中南米の為替影響についても注視していく必要があると考えている。

### Q2

法人・ソリューションセグメントについて、製造業や流通サービス業などの業種別の受注動向を教えて欲しい。また、増収に対して増益額が大きい理由についても教えて欲しい。

### A2

製造業について前期はお客様が厳しい状況だったが今期は少し回復してきていると捉えている。自動車領域を中心に好決算の会社もあり、将来に向けた投資を一緒にさせて頂いている。流通業は前期から同様だが顧客接点の高度化といった領域へのIT投資が継続されている状況にある。一方でサービス業、旅行業、鉄道業に関してはお客様自身がコロナ影響から回復しきれていない部分があり、投資も一定程度に留まっている状況だ。

また、製造業を中心にSAP案件が順調に推移したことで売上・利益への貢献があったのが第1四半期の特徴である。一方でペイメント事業についてはまだコロナ影響があり、CAFISのトランザクションは特にリアル加盟店においては業種別に濃淡が出ている状況だ。第1四半期は前期比でトランザクション数が増加しているものの計画よりは下回っている状況であり、今後コロナ影響がどのように出てくるか十分注視していく必要がある。

また、増収に比べて増益額が大きい点に関しては、前期が前々期と比較して▲17億円の減益だったことからその分の持ち上がりがあるため増益額が大きく見えている。

## 質問者 5

### Q1

デジタル庁に関する案件の業績影響はいつ頃から出てくるのか。御社は中央省庁のシェアも高く随意契約なども多いと思うが、マイナス面・リスク面も含めて教えて欲しい。

### A1

デジタル庁設立の動きの中で社会のデジタル化が進んでいくと認識している。9月1日の設立に向けて準備が進められていると思うが、既にいくつかの小粒な案件が出始めており、こういった案件をしっかり獲得していきたい。本格的な省庁横断、あるいは省庁と企業や金融機関を結ぶ日本全体のデジタル化案件が出てくるのは9月以降が想定され、当社へのポジティブな業績影響が大きく出てくるのは来期以降になると考えている。ただ、既に当社では公共・社会基盤セグメントや金融セグメントに跨った案件の創出をしていくため、昨秋に各セグメントに属さない本社直轄の組織としてソーシャルデザイン推進室を発足している。6月に公表した国庫金キャッシュレスサービスはこの活動から生まれており、公共機関と金融機関の双方とビジネスをしているノウハウを生かして世の中全体のキャッシュレス化を進めている。こういったケースを今後も増やしていきたいと考えている。

一方で当社が従来実施していた公共・社会基盤セグメントのビジネスへの影響については、当社がこれまで培ってきた省庁の業務知識をしっかりと活かしながら新しい調達にも対応していきたいと考えており、突然大きなマイナス影響が出ないように進めていきたい。

### Q2

各省庁がデータ連携などを出来るようにシステムをいずれ作り直すと思うが、過去のノウハウも含めた形になることから御社も含めてプレーヤーが入れ替わるということはなく業績へのマイナス影響はあまり考えなくて良いということか。

### A2

完全に言い切ることは難しい領域だ。省庁を跨いだデータ共有などのプラットフォームを作るという話も聞こえてきているが、そういった新しい領域は当社にとってビジネスチャンスになると考えている。但し、このような動きによって各省庁や、あるいは省庁を跨った事務フローや業務の流れが変わってくることになれば過去の業務ノウハウだけで足りるものでは無いため、当社のケイパビリティを活用して新たな動きになっても案件を獲得できるように努めたい。

## 質問者 6

### Q1

EMEA・中南米セグメントの営業利益が通期予想 80 億円に対して 40 億円と進捗がかなり良いが、これは増収によるものか構造改革によるものか内容を補足して欲しい。

### A1

前期比で+57 億円の増益となっているが、一過性のプラス要因として前期実施した事業構造改革のコストの戻りが約 10 億円、コロナ影響による昨年度の一過性コストとして中南米のお客様破綻申請に伴う引当金の影響が約 5 億円、事業構造改革の効果が数億円あり、合計約 20 億円ある。一過性のマイナス要因としては先程も申し上げた追加施策及び事業会社統合の費用で合計約 20 億円あり、一過性の要因としてはほぼプラスマイナス同程度とご理解頂ければと思う。また、増収による増益が約 20 億円、分解が難しい部分ではあるが欧州の特にドイツで発生していた不稼働要員の稼働率改善と前期から実施してきた事業構造改革の効果が合わせて約 40 億円あったと見ており、比率としては稼働率改善の方が増益への寄与は高かったと捉えている。

相殺している一過性要因を除いてまとめると、増収による増益と事業構造改革の効果で、合わせて大体 30 億円から 35 億円程度。若干一過性のもものかもしれないが、ドイツを中心とした稼働率改善による効果が 20 億円から 25 億円ぐらいであり、トータルで 60 億円弱の増益となった。

### Q2

第 2 四半期以降に追加施策と事業会社統合の費用以外に何か利益を押し下げる要因はあるのか。

### A2

追加施策と事業会社統合については通期で約 120 億円支出する予定に変更はない。また、昨年度は第 2 四半期以降徐々に稼働率が改善したため、稼働率改善に伴う対前年での増益幅は第 2 四半期以降は徐々に小さくなるで見ている。認識できている特殊な要因があるわけではないが、コロナの感染が欧州でも拡大していることもあり、ロックダウンまで起こらないまでも前期のような影響を受けることも考えられるため、注視したいと考えている。

## 質問者 7

### Q1

コンサルティングの売上高が前期比で約 160 億円の増収となっている。売上拡大を牽引している要因と下期に向けての需要動向をどう見ているか教えて欲しい。

### A1

当社の事業においてもコンサルティングの重要性はこれまで以上に高まっていると考えており、国内海外ともに強化を進めている。前期からかなり力を入れて進めてきたものの影響が徐々に表れたと考えている。

### Q2

コンサルティングは各社力を入れているが、御社の強みや差別化要因について教えて欲しい。

### A2

他社と差別化したいと考えている点は、コンサルティングのためのコンサルティングではなくきちんと実装まで行ってお客様の課題解決まで導いていくことである。少し泥臭い部分に繋がるようなコンサルティングをしていきたい。EMEA・中南米セグメントの everis は特にコンサルティングが強く、そこを起点としたビジネスに繋げていく。お客様の事業内容やマーケットをコンサルティングし、それを実装できるという点で差別化したいと考えており、その部分は今後も強化していきたいと考えている。



## 質問者 8

Q1

第 1 四半期の営業利益について、「その他」で+22 億円の増益となっている要因について教えて欲しい。

A1

「その他」の増益要因については、中国・APAC 等セグメントに含まれていないグループ会社の増益、成長投資の減少及び各種連結調整の積み重ねにより前期比+22 億円となった。