

## 質問者 1

### Q1

北米セグメントは受注高が前期比プラスとなつてはいるが、前期の受注高の水準も低かったことから受注残はまだ少ない状況だと思っている。今後の受注見通しやパイプラインの状況について教えて欲しい。また、M&A の業績影響についても教えて欲しい。

### A1

北米セグメントはウィズコロナ以降の四半期では初めて 1Billion US ドル以上の受注高となった。上期ではサービス業及び保険業のお客様から大型案件を獲得している。前期の第 2 四半期においても複数の大型案件を獲得しており、決して低いハードルではなかったが着実に受注高を増加することができた。

前期にデジタル変革に向けた事業構造改革を実施したことから、受注高全体の 80%弱程度はデジタル案件となっており、粗利率も改善している。また、今期 M&A を実施したデジタルに強みを持つ Nexient 社も好調に推移している。

受注のパイプラインの状況については、第 3 及び第 4 四半期に受注確度の高い案件が金融、公共、ヘルスケア領域を中心に複数あり、継続して好調が見込めると考えている。

M&A の業績影響は上期の売上高に+80 億円程度の影響があった。また、オーガニックの成長は事業売却に伴う減収影響はあるものの、前期にサービス開始したヘルスケアや金融分野の案件が一年を通して業績へ貢献すること等により+70 億円程度の増収となっている。

### Q2

国内も受注高が伸びているが具体的にどのような案件が獲得できたのか教えて欲しい。

### A2

金融セグメントは前期の大型案件の反動減もあり前期比でマイナスとなっているが計画通りである。大きく伸びている公共・社会基盤セグメントについては中央府省向けの更改案件やそれに伴った新たなデジタル案件の受注が特に多くなっている。また、テレコム領域でもコンテンツサービスの拡大もあり受注増に大きく寄与している。法人・ソリューションセグメントも好調となっており、流通・サービス業向けはデジタル案件が非常に多くなっている。例えば、EC 等のネット取引に関するシステムや物流、倉庫、生産管理のデジタル化、顧客情報を一元管理・分析するシステムが増えている。また、製造業向けでは IoT 関連案件、お客様保有データの分析プラットフォームや AI による解析システム等の案件が多くなっている。加えて、SAP ビジネスも前期から拡大傾向にある。

### Q3

CAFIS は前年 10 月に料金改定があったがそれを含めても上期は増収になったという理解で良いか。

### A3

上期の売上高はほぼ前年並みになっている。料金改定の業績影響は事業計画に織り込み済みである。

Q4

不採算案件のコントロールというお話もあったがリスクのあるプロジェクト等があるのか。

A4

不採算案件は2020年3月期に103億円発生したが、前期は14億円に抑え込めた。今期の上期では15億円発生したがしっかりとコントロールできており、下期も引き続き不採算案件の抑制に努めていきたい。

## 質問者 2

### Q1

前期までに実施した北米及び EMEA・中南米セグメントの事業構造改革の効果についてそれぞれ教えて欲しい。

### A1

上期の事業構造改革の効果は EMEA・中南米セグメントにおいて+50 億円である。また、北米セグメントでは上期で+70 億円の増益効果がある。下期も同様に事業構造改革の効果が出ると想定している。

### Q2

EMEA・中南米セグメントの EBITA 率が通期予想 2.7%に対して上期は 4.6%と大きく上回っている。下期に追加で事業構造改革等の費用を支出する予定があれば教えて欲しい。

### A2

期初の計画ではブランド統合とさらなるデジタル変革の追加施策としてそれぞれで約 60 億円、合計で 120 億円支出する予定としており、上期は合計で約 40 億円を支出している。通期の計画に変更はない。EBITA については増収に伴う増益が+約 25 億円及び事業構造改革の効果が+約 50 億円あったことに加え、前期の中南米のお客様の破綻申請に伴う営業債権への引当金費用が剥落したことや、今期に同債権を売却できたこと等の一過性収入もあったことから、上期の対前年での増益幅は大きく見えている。

### Q3

先日親会社である日本電信電話の中期経営戦略見直しが発表された中で御社の 2023 年度の KPI もあったがどう考えればよいか。コンサルビジネス売上高比率 25%ともあったが御社が開示されている現状のコンサルティングビジネス売上高比率を倍増させるような計画なのか教えて欲しい。

### A3

本件については 2022~2025 年度の次期中期経営計画の中で現在まさに検討している事項であり、今後具体的な数値目標については精査の上公表していくことになると考えている。

### 質問者 3

#### Q1

営業利益率が前期比で大きく改善しているが、一過性の要因があったのかどうかも含めてセグメント毎に要因を教えてください。

#### A1

公共・社会基盤セグメントは第 2 四半期累計の営業利益率が 10.9%となり前期比 0.5 ポイントの増加となった。特殊な事象があるわけではないが、公共・社会基盤セグメントに連結している地域会社が前期のコロナ影響から今期は改善しており利益率向上に寄与している。

金融セグメントは第 2 四半期累計の営業利益率が 9.5%となり前期比 1.3 ポイントの増加となった。こちらについても複数案件の積み上げによって利益率が改善しており、一過性要因は特にない。

法人・ソリューションセグメントは第 2 四半期累計の営業利益率が 11.5%となり前期比 3.3 ポイントの増加となった。前期にコロナ影響があったが今期は受注・売上の好調に伴って稼働率が改善していることから営業利益率が向上した。

北米及び EMEA・中南米セグメントにおいては稼働率の改善を含む事業構造改革の効果が営業利益率改善の主な要因となっている。また、特に EMEA・中南米セグメントは前期の引当金費用の剥落や、今期の債権売却等に伴う一過性収入により上期の対前年での増益幅は大きく見えている。

#### Q2

期初に EMEA・中南米セグメントにおける今期の事業構造改革の効果は+40 億円になるというお話だったと記憶しているが上期で既に+50 億円出ている。通期の見通しに変化があったのか教えてください。

#### A2

期初にご説明した事業構造改革の効果+40 億円の想定については、リストラ等の明確に把握可能なコスト削減分のみ金額であり、前期においても+約 30 億円の効果が出ていた。

ご説明した上期に出ている+約 50 億円の効果については、このリストラ等のコスト削減以外の事業構造改革の効果によるデジタル化の進展等に伴うトップラインの改善や収益性の改善によるものである。前期のコロナ影響からの稼働率の改善と事業構造改革の効果を明確に区分するのは難しいため、稼働率改善も含めた数値となっている。前期の下期はコロナ影響から徐々に回復していたことから、上期ほど稼働率改善の効果は出ないと考えており、期初の見通しから変更はない。

## 質問者 4

### Q1

稼働率の改善というお話が何回か出てきたが、逆に言うと下期以降で空き稼働がなくなり、現状からのさらなる改善はスロウダウンせざるを得ないのか、もしくは採用強化等なんらか対策を取っていくのか。稼働率の逼迫に対しての今後の見込みを教えて欲しい。

### A1

IT サービス業界の人財不足は深刻な課題であるが、当社は国内に約 4 万人の社員と、約 160 社のビジネスパートナーが約 5 万人の人財を有する恵まれた状況にあり、ビジネスパートナーとの関係を深めていくことが対応の一つとなる。また、新規採用も増やしており中途採用も年間 300 名以上採用している。これらの複合的な施策で対応しているところである。

### Q2

国内は就職人気も高く問題ないと思うが海外の業績は急改善しており、人財の逼迫が懸念される。今後も 1 桁台後半程度の伸び率で増収を続けられるようなキャパシティが維持できるのか。

### A2

欧米の市場成長率平均は 3～5%程度でありこれを上回る売上の伸びをめざしたいと考えているが、欧米でもデジタル人財の獲得競争は激化しており人件費は上昇傾向にあるため注視して取り組んでいく。

### Q3

決算説明会資料 P15 にある API の事例について無料で実施する意図を教えて欲しい。利用者側は無料でプロバイダからは利用料を取る仕組みなのか。

### A3

当社は従前より ANSER 等のシステムで金融機関様に接続頂き様々なサービスを提供してきた強みがある。金融機関様との接続の強みを活用してフィンテック企業や自治体にこの API を是非活用して頂くというのが本サービスの目的である。API の利用自体は基本的に無料とさせて頂いているが、ここで生まれる様々なサービスについてはしっかりと支援していきたいと考えている。

## 質問者 5

Q1

北米セグメントの事業構造改革費用と効果及び成長投資の状況について教えて欲しい。

A1

北米セグメントでは前期に160億円の事業構造改革費用を支出しており、今期は+150億円の効果を見込んでいる。

成長投資については、今期は対前年で30億円支出を増加させる予定であるが、上期の支出は前年並みであり、増加分の多くは下期以降に支出する見込みである。

## 質問者 6

### Q1

北米セグメントは大型案件や為替の影響を除くと物足りない印象だが、大型案件に依存しなくても安定成長が期待できる状況になってきているのか教えて欲しい。

### A1

北米セグメントに関しては先程も申し上げたとおりウィズコロナ以降の四半期では初めて 1Billion US ドル以上の受注高となり、大分回復してきたと認識している。第 3 四半期以降も金融、公共、ヘルスケア分野を中心に確度の高い案件が複数見えており、継続して好調が見込めると考えている。

### Q2

北米セグメントの事業構造改革効果は第 2 四半期(3 カ月)で +40 億円出ている計算になると思うが、そうすると増収に伴う増益効果がほとんどないように見えるがどう考えればよいか。

### A2

最近の受注案件では粗利益自体は改善傾向にあるが、一方でデジタル人材の引き合いが非常に高く、採用費用も含めて人件費の増加が少しマイナスに効いている部分がある。採用した人材をいかに早期に立ち上げていくかという部分も含めて改善施策を進めているところである。

### Q3

EMEA・中南米セグメントにおいて受注高が好調だったが地域別の状況を教えて欲しい。欧州ではコロナの状況が厳しくなっているが影響は出ていないのか。

### A3

EMEA・中南米セグメントは全ての主要国で堅調な推移となっている。スペインでは上期は金融向けビジネスが非常に好調だった。ドイツは自動車やテレコム・メディア向けビジネスが好調となった。イタリアは金融、テレコム、ユーティリティ向けのデジタル案件が強い国だが、前期から好調を維持している。英国はなかなか伸びていなかったがテレコム・メディア向けのデジタル案件が多く取れ始めている。

コロナ感染はドイツで増えており多少心配はあるが前年のような状況ではない。デジタル変革のための事業構造改革効果もしっかりと出てきている。

## 質問者 7

### Q1

上期で既に前期比+400 億円を超える増益となっているが社内計画をどの程度上回ったのか。通期のアップサイド・ダウンサイドのリスク要因についていくつか教えて欲しい。

### A1

通期業績予想に対する営業利益進捗率は 60%超となっており、想定を大きく上回って順調に推移している。上期は売上が想定より好調であったことによる粗利益増の一方で、想定以上の受注により提案等の営業稼働が相対的に抑えられ販管比率が通常の水準よりも低下したこと、及び一過性の収入が集中した影響で想定よりも高い進捗となった。下期は、売上が上期ほどは成長しない見通しであることや、営業稼働が通常の水準に戻ること、一過性収入が無くなることから、上期ほどの対前年増益は見込んでいない。

一方で、EMEA・中南米セグメントにおける事業会社統合や追加施策等の費用増を見込んでいるが、前期の北米セグメントにおける事業構造改革費用の剥落や、EMEA・中南米セグメントにおける前期の第 4 四半期に発生した一部事業見直しに伴う減損等の費用の剥落で吸収できるため、上期に近い水準の営業利益確保は可能と想定している。ただし、上期は一過性収入の要因もあったためこの勢いが下期もそのまま続くとは考えていない。足元の景気や半導体不足、原油価格の高騰などグローバルでは不透明感があるため、お客様の投資意欲を十分見極める必要があると思っており、追加施策等の状況も踏まえて通期予想は据え置いているとご理解いただきたい。

### Q2

北米セグメントの今後の事業売却や事業構造改革の進め方について教えて欲しい。

### A2

北米セグメントは今期に予定していたノンコアの非デジタル事業等を売却しており、年間で約 200 億円の減収を見込んでいる。今後はデジタルやコンサルティングを強化していくことになるが、受注全体の 80%弱程度はデジタル案件となっており粗利益率も向上している。インダストリーでは公共、金融・保険、ヘルスケア、製造が強い領域になっており、デジタルでは自動化、クラウド、AI、データ解析、セキュリティ、CX を強みとしている。これらのインダストリーとデジタルのオフリングを掛け合わせたデジタルビジネス、コンサルティングビジネスを推進していきたいと考えている。M&A に関しても当社の注力領域で良い案件があれば積極的に取り組みたいと考えている。