

質問者 1

Q1

金融分野の外部顧客向け売上高(第 3 四半期 決算説明資料 P.24)は第 3 四半期(3 カ月)で見ると 7%程度減収となっているが、これは前期における銀行向けサービスの反動減によるものか。また、北米分野についても第 3 四半期(3 カ月)は 2%程度減収となっている。パイプラインは拡大しているとのことだが、いつ頃増収となる見込みか。今後の見通しを教えてください。

A1

金融分野についてはお客様である金融機関の経営環境が依然として厳しい状況にあると捉えているが、当社は数年に 1 度更改するような案件など契約期間が比較的長いビジネスを受託しており、第 3 四半期(3 カ月)で減収となったのは前期に銀行向けの大型案件の更改があった影響で若干の減収となったものである。しかし、年度当初の想定範囲内であり、特に経済環境の変化によって減収しているとの認識はない。

北米分野については受注減の状況から回復しているとは言えないものの、受注高を順調に積み上げており、前期の第 2 四半期、第 3 四半期に比較的大型の受注があった事を踏まえれば、少なくとも底堅くなってきたと認識している。売上高は受注高と比較するとより底堅くなっており、早晚回復基調になるものと期待している。

Q2

営業利益について確認したい。第 3 四半期(3 カ月)で北米分野は減収に対して増益、一方 EMEA・中南米分野は増収に対して減益の状況であり、売上高の増減と営業利益の増減の動きが 2 つの分野で異なっている点を解説いただきたい。特に、北米分野は PMI 及びリストラ費用、コスト削減影響を除いた利益の状況について、EMEA・中南米分野は一過性要因について教えてください。

A2

北米分野については PMI 及びリストラ費用の減少により第 3 四半期累計で対前期比 91 億円、第 3 四半期(3 カ月)で対前期比 55 億円の増益影響がある。累計・3 カ月ともに当該影響を除いた実力値としては減益であり、主な要因は減収による減益である。他方で、第 2 四半期以降、コスト改善効果も徐々に出始めており、減収による減益をコスト改善効果で補っている状況である。今後、実力値としての利益レベルも改善していくものと見ている。

EMEA・中南米分野の一過性要因については、個別プロジェクトに関するものなので詳細は差し控えるが、お客様との関係上、特別な手当が必要となった案件であり、第 3 四半期に限り一時的に 10 億円程度の費用を計上した。本案件は既に完了しており、今後、追加費用を計上する可能性

は無い。本案件の影響を除けば、第 1 四半期、第 2 四半期までの利益トレンドとは変わっておらず、第 4 四半期(3 カ月)は例年利益が改善する傾向にあるため利益の上積みも見込めるが、通期業績予想達成は厳しい状況だと考えている。EMEA・中南米分野は非常にチャンスが広がっているため、受注高、売上高の拡大に向けて人材投資も含めた積極的な投資を実施しているが、利益率の改善は次期中期経営計画の中で非常に大きなテーマとなると捉えており、来期以降取り組んでいきたい。

質問者 2

Q1

北米分野について顧客業界別に好不調の状況を教えてほしい。

A1

売上高の直近 3 カ月の状況について申し上げますと、公共及び製造業向けが堅調で、ボリュームのあるヘルスケアと金融が若干想定よりも下回っている状況だ。

今後の受注見通しについては、北米分野は今後の受注見込の案件をパイプラインとして管理しており、比較的契約期間の長い見込み案件を複数抱えている。お客様個別の事情もあり、長期間の大型案件に対してお客様が契約締結に慎重となって意思決定が遅れたり、あるいは交渉中にスコープの見直しが行われたりといったケースも生じているが、お客様個別の事情に合わせて適切に対処している。

パイプラインの質についても手応えを感じており、決算説明会資料の P.18 に掲載している事例のように、北中米を中心に世界展開する食品会社である Grupo Bimbo 様から新規に大型受注をいただけるような成果としても表れている。本案件は前期より実施しているイノベーション投資の成果として得た、新たな技術であるセルフヒーリングツール(共通的に使用されるアプリケーションやシステムの問題や異常について、自動で検知し修復するツール)を活用した案件である。

このように北米分野の通期業績予想の受注高、売上高達成は厳しい状況だが、今後の見通しに対しては手応えも感じており、引き続きしっかりと取り組んでいきたい。

質問者 3

Q1

第 3 四半期で追加引当を計上した大型の不採算案件に関して、今後は多額の追加引当が発生する可能性が低いと考えているとの発言があったが、今回追加引当した範囲と、なぜ今後の追加引当の可能性が低いと考えているのかという点について教えてほしい。

A1

本案件については 2018 年 10 月に社長直轄の対策本部を設置した。副社長を対策本部長としてプロジェクトの状況を週次で確認し、必要な技術部門のサポート等を迅速にできるような体制とし、会社全体として適切な措置を講じている。その結果、プロジェクト全体の状況把握が進んでおり、過去に発生したバグ等の発生傾向やバグの解析・修正に必要な工数を過去の見地等から合理的に算出している。今回、来期にサービス開始する予定の分も含めて現時点で合理的に見積もれる範囲は全て引き当てている。もちろん更なる追加引当が絶対に無いというわけではないが、今後大規模な追加引当の可能性は低いと考えている。

Q2

来期から開始となる次期中期経営計画について確認したい。次期中期経営計画の期間は何年になる予定なのか。また、国内外の収益性の改善をどのように実現していくのか教えてほしい。次期中期経営計画の初年度から不採算影響を除いても対前期比で増益となるような業績予想を提示してほしいと考えている。

A2

次期中期経営計画は現在策定中であるため、詳細についてお答えするのは難しいが、期間については現在のところ 3 年程度になるのではないと思う。

大きな方向性としては、来年度は次期中期経営計画の初年度にあたるので、短期的な収益性改善もちろん必要だが、3 年後を見据えた計画を提示することになるだろうと考えている。最近の技術トレンドを勘案すると然るべき投資は実施する必要がある、3 年後のリターンを想定した上で投資していくことになる。また、現状ではグローバルビジネスはかなりの部分で拠点毎の取り組みとなっているため、グローバルシナジーを形成していくということも 1 つのテーマだと考えている。不採算案件については次期中期経営計画で言及するかは別として、今回発生した大型不採算案件を真摯に受け止め、必要な対策を講じていく。

次期中期経営計画の詳細については、5 月に発表するタイミングでお話したい。

質問者 4

Q1

2019 年 3 月期 第 3 四半期累計の全社での不採算計上額が 155 億円、第 3 四半期(3 カ月)の計上額が 81 億円ということだが、81 億円の大部分が公共・社会基盤分野で発生しているという認識でよいか。

A1

不採算の大部分は 1 件の公共案件によるものであり、その案件も含めた公共・社会基盤分野で発生した今期の不採算の累計額は 135 億円である。来期分も含め、現時点で合理的に見積もれる範囲を全て引き当てている。

Q2

北米分野について、第 1 四半期の決算説明会で受注時期が繰延べになったと説明された 4 件の大型案件の状況について教えてほしい。

第 1 四半期でご説明した 4 件の大型案件のうち、第 2 四半期で 1 件は受注できたが、残り 3 件については引き続きお客様と折衝中である。理由としては、先程の説明でも申し上げたようにお客様個別の事情もあり、契約期間の長い案件でお客様との契約の折衝が想定以上に伸びたり、あるいはお客様側のシステム責任者が変わったことに伴ってスコープの見直しが行われ、一時的につなぎの契約を結ぶといったケースも生じているが、いずれも失注はしていない。お客様個別の事情により折衝が続いているが、引き続き受注に向けて取り組んでいるところである。

質問者 5

Q1

第 3 四半期に追加引当を計上した不採算案件だが、第 2 四半期決算時点からどのような見通しの変化があったのか教えてほしい。また、システムの稼働開始時期が全体的に後ろにずれ込んでいるのか教えてほしい。

A1

プロジェクト固有の事情もあるため、何が変わったのかという詳細についてご回答することは差し控えたい。当該案件は順次リリースし、稼働開始する案件であるが、2021 年 3 月期の契約についてはお客様と折衝中であるため、現時点で不採算の計上を検討する段階ではない。また、システムのリリース時期について、全く変わっていないということはないが、詳細については回答を差し控えたい。

Q2

EMEA・中南米分野で一過性の費用を 10 億円程度計上したとのことだが、これは不採算案件の全社累計 155 億円に含まれているのか。また、10 億円程度を除いても、第 3 四半期(3 カ月)は営業利益ベースで増収減益になっていると思うが、販促費の拡大などの要因があれば教えてほしい。第 2 四半期では増収増益だったにも関わらず、第 3 四半期で増収減益に転じた理由も含めて教えてほしい。

A2

本案件は 155 億円計上されている不採算とは別の要因によるものである。これは、一部のプロジェクトにおいて特別な手当が必要となったため計上したものである。

なお、第 2 四半期累計では対前期比 14 億円の増益であったが、本案件による減益影響を除けば第 3 四半期(3 カ月)の営業利益はほぼ前期と同水準であり、一過性影響を除いた収益性に大きな変化があったとは認識していない。年度当初に設定した利益予想が若干高かったこともあり、利益予想の達成は厳しい状況だが、増収増益は見込んでおり、前年からの改善傾向は維持できていると考えている。

Q3

北米分野はパイプラインの改善が受注高として表れていないようだが、業界全体の受注環境、マーケット環境が悪化等していないかについて教えてほしい。また、御社のライバル企業であるアクセンチュアとマイクロソフトが業務提携の発表をするなど、DX(デジタルトランスフォーメーション)

事業の強化に向けてライバル同士が連携する動きがあるが、他社との提携も含めて今後の取り組みをどのように考えているか教えてほしい。

A3

マーケットが特に悪化しているとは捉えていない。

また、提携に関しては、当社は非常にオープンであり、あらゆるベンダーやベンチャー企業等とコラボレーションする用意があり、実際に取り組みを進めている。一方、NTT データグループのグローバルなコラボレーションについてはまだ十分に組み立てていないと認識しており、この点についても強化していくことを検討している。

質問者 6

Q1

不採算について、第 3 四半期(3 カ月)に計上した 81 億円の今期分と来期分の内訳を教えてください。

A1

今期に計上している不採算は、来期にサービス開始する予定の分も含めて、現時点で合理的に見積もれる範囲は全て引き当てている。今期の残期間を考慮すると、かなりの部分は来期に発生する損失分と捉えていただければと思う。