

質問者 1

Q1

法人・ソリューションセグメントについて、第 2 四半期に引き続き第 3 四半期も受注・売上・営業利益ともに全社業績へ貢献しているが、具体的に伸びている業種及び今後の見通しを教えてください。

A1

法人・ソリューションセグメントは、一昨年度まで強い成長ドライバーとして伸びてきており要員の増強を行っていたが、昨年度は国内で最もコロナ影響を受け稼働率が低下していた。今年度に入って、お客様事業の回復が我々の想定以上に早かったため、増強した要員がよりパフォーマンスを発揮した結果、受注、売上、及び営業利益に貢献できている。

具体的な業種では、まず 1 つ目は製造業であり、特に自動車業界に関しては、CASE に代表される成長領域への IT 投資が伸びてきている。また、食品・飲料の業界においては、健康領域が拡大している。さらに、引き続き ERP のパッケージである SAP 関連の事業は非常に伸びが大きい。

もう 1 つの業種としては流通業であるが、コロナ禍で顧客接点の強化に関するニーズや、エンドユーザーの購買行動から取得したデータを分析・活用するデジタルマーケティングへの投資が非常に増加している。いわゆる効率化に留まらない戦略的 IT 投資が伸びてきている。

またペイメントに関しては、CAFIS のトランザクションは昨年度よりも増加し、一昨年度のコロナ禍前の水準まで戻ってきている。ただし、第 4 四半期以降は、オミクロン株拡大の影響が出る可能性があり、注視している。

Q2

次年度から始まる中期経営計画（以下、次期中計）の方向性・ファンダメンタルズについてセグメント毎に教えてください。また、次年度の海外における IT 需要の見通しと事業構造改革に伴う効果について教えてください。

A2

次期中計の目標値については 5 月頃の決算発表に併せて発表するが、少なくとも市場成長を上回る成長はめざしていきたい。大きな方向感としては、IT の力でお客様のビジネス変革をもたらす、コンサル力・技術力を組み合わせて変革のパートナーとなることである。以下、セグメント別に説明したい。

公共・社会基盤セグメントについては、デジタル庁が昨年 9 月に発足し、12 月に「デジタル社会の実現に向けた重点計画」が閣議決定されたので、これに基づいた進展を想定している。社会を横断するデジタル化は複数年かけて取り組むものであり、当社にとっても大いに事業機会があると考えている。

金融セグメントについては、一時期はお客様の業績が厳しい状況が続いたが、現時点では回復し IT 投資が比較的再開されている印象だ。基幹系システムのオープン化やクラウド化、及び顧客接点強化やデジタル領域への IT 投資が進んでいくとみており、公共機関と連携するサービス等にも事業機会があると考えている。

法人・ソリューションセグメントについては、やはり今後の成長幅が一番大きいと考えている。マクロ経済の影響を大きく受ける側面もあるが、現在の経済状況が大きく変わらない限りは、お客様企業は今後も積極的に IT 投資を実施していくと想定している。当社はそこに変革のパートナーとして寄り添い、事業を拡大させていきたい。

北米セグメントについては、昨年度に事業構造改革として約 160 億円の投資を実施し、今年度 150 億円の効果が見込みどおり表れてくるか注視していたところだが、第 3 四半期までに約 110 億円の効果が表れている。事業構造改

革を通じてデジタル技術を有した要員の拡充が進んでおり、昨年度から今年度にかけて買収したデジタルのケイパビリティを有する4つの会社についても統合後のシナジーを発揮できている。これらの強みを活かした、デジタルへの対応を含む事業拡大、それによる利益率の改善を見込んでいる。

EMEA・中南米セグメントについては、事業構造改革として一昨年度に約100億円、昨年度に約40億円を投資し、さらに今年度に事業構造改革の追加施策として60億円、グローバルブランドの統一を含めた事業会社統合にかかる費用として60億円を投資する計画を進めている。これら事業構造改革の効果に加え、稼働率の改善を含めると第3四半期累計で約70億円の効果が出ている。

次年度以降については、欧米ともにこれまでの規模で事業構造改革費用を支出し続ける想定はしていないが、デジタル対応力強化のために必要な体制の強化等を行い、さらなる収益性の改善を図っていきたい。

質問者 2

Q1

第3四半期（3ヵ月）における北米セグメント及び EMEA・中南米セグメントの為替影響を教えてください。

A1

為替影響については、北米セグメントでは受注が約 90 億円プラス、売上が約 96 億円プラス。EMEA・中南米セグメントでは受注が約 67 億円プラス、売上が約 65 億円プラスとなっている。

Q2

不採算案件は発生しているか。

A2

少額のものはいくつか発生しているが、一昨年度にあったような巨額の案件は発生していないので、不採算案件のコントロールは一定レベルできていると考えている。

質問者 3

Q1

修正された業績予想について、第 4 四半期（3 ヶ月）の受注は前期比約 12%減となっているが、どういったリスクが含まれているのか、もしくは順調にいけば計画を上回る予定なのか、教えてほしい。また、北米セグメントにおける為替影響除きの受注は対前年で減少見込みだが、特殊要因はあるか。

A1

第 4 四半期（3 ヶ月）の受注について、対前年で減少する見込みのセグメントの 1 つ目は公共・社会基盤セグメントであり、昨年度における地域関係のビジネスとグループ会社におけるワнтаイムのハードウェア関連の受注の反動減を予想している。

また、金融セグメントについても、昨年度の第 4 四半期に受注した大型更改案件の反動減を予想しているもので、全体のトレンドが悪くなっているわけではない。

北米セグメントについても、昨年度までは大型案件の受注は少なかったが、今年度の第 2 四半期及び第 3 四半期において 3 桁億円を超える案件を獲得しており、両四半期ともに受注が 1 ビリオンドルを超えている。現時点でのパイプライン上にも 3 桁億円の案件があり、また、獲得確度が高い 2 桁億円の中規模案件も増加しているため、北米セグメントの受注についても堅調に推移すると考えている。

Q2

EMEA・中南米セグメントについて、第 4 四半期（3 ヶ月）の営業利益が赤字見込みだが、一時的な要因があるのか教えてほしい。

A2

EMEA・中南米セグメントに関しては先ほどの説明のとおり、今年度も追加的な事業構造改革とグローバルブランド統一を含めた事業会社統合を実施中であり、年間 120 億円の投資予定のうち、約 45 億円を第 4 四半期に支出予定のため、計画どおりの数値であると理解いただきたい。

Q3

第 3 四半期実績の「消去または全社」の営業利益が対前年で 20 億円ほど増益になっているので、その要因について教えてほしい。

A3

その他セグメントの営業利益について、各セグメントに属さないグループ会社の数値及び全社的な費用・連結調整のような会計処理に関する費用が入っている。主な増益理由は中国・APAC 等におけるグループ会社実績が昨年度より好調であること等が挙げられる。

質問者 4

Q1

EMEA・中南米セグメントにおける第 3 四半期（3 ヶ月）の営業利益について、特殊要因と本業ベースに分けて教えてほしい。

A1

EBITA で説明するが、第 3 四半期（3 ヶ月）の昨年度実績が約 48 億円、今年度が約 56 億円であり、約 8 億円の増益となっている。内訳としては、昨年度に実施した事業構造改革費用の剥落が約 5 億円あるものの、今年度はドイツにおける追加施策及びグローバルブランドの統一を含めた事業会社統合にかかる費用で約 35 億円を支出している。本業ベースでは、増収による増益が約 15 億円、そして事業構造改革効果を含めた稼働率改善による増益が約 20 億円出ている。

Q2

EMEA・中南米セグメントにおける第 3 四半期累計の受注が 22%増と強い数字が出ているが、デリバリカは大丈夫か。

A2

欧州の事業を安定させるためにも大規模案件も着実に獲得していきたいと考えている。元々コンサルやデジタルに強いので、掛け合わせて強みを発揮させていきたい。大規模案件については、エネルギー系や公共系の案件が多く、これらは複数年かけて売上に展開していくものなので、受注増がそのまま必要稼働の増加にはつながらない。ただし、人財強化のニーズは非常に高まっているため、数千人規模の増員をかけている最中である。特にデジタル領域は人財獲得競争が激しいため、しっかりと確保しデリバリカを高めて事業を拡大させていきたい。

質問者 5

Q1

第 3 四半期（3 か月）における北米セグメント及び EMEA・中南米セグメントの事業構造改革費用と効果について金額を教えてください。

A1

まず北米セグメントにおいて、今年度における事業構造改革の効果として約 40 億円プラスで出ている。また、EMEA・中南米セグメントにおいて、事業構造改革の効果は約 20 億円プラスとなっている。先ほども述べた事業構造改革の費用については、ドイツにおける追加施策及びグローバルブランドの統一を含めた事業会社統合にかかる費用で、約 35 億円が支出されている。

Q2

海外セグメントについて、第 3 四半期実績における業種別・地域別の受注動向について教えてください。また、3 桁億円以上の大型案件はあったか。

A2

まず北米セグメントについて業種別にご説明すると、金融とヘルスケア関連は今年度非常に好調だった。また、公共は昨年度に引き続き堅調に推移している。製造も、今年度はかなり回復し堅調に推移している。一方で、コマーシャルと呼んでいる領域に関しては、やや苦戦をしている。

EMEA・中南米セグメントについて、国別でご説明すると、まずは全ての主要国に関して好調である。具体的にはスペインでは、公共、ヘルスケア、ユーティリティが好調になっている。イタリアにおいては、金融、ユーティリティ、テレコム。ドイツで強いのは自動車、こちらは昨年度まで弱含みだったが、稼働率が上がり好転している状況。イギリスはメディア及びテレコムが好調である。

また、3 桁億円以上の大型案件に関しては、北米では戦略的に投資を実施してきた領域で、デジタルアセットの展開により第 2 四半期及び第 3 四半期においてそれぞれ 3 桁億円の案件を受注できている。更に中規模程度の案件もパイプライン上には載ってきている。

Q3

海外セグメントにおいて増収幅に対して増益幅が少なく見えるが、人件費等の固定費の増加や別の何か構造的な要因があるのか。

A3

まず背景としては、北米セグメントでは数年前に Dell Services を傘下に入れた。この事業が IT アウトソーシング・BPO など、主に人に依存するビジネスが主体となっていたが、オートメーションや AI・デジタル化を取り入れ効率化していく改革を進めている。その部分についてはまだ改革の途上だが、デジタル化推進の波もあり利益率改善の目途は立ってきていると考えている。

また、特にデジタル領域に関する人財獲得コストが非常に上がっていることが挙げられる。AI・クラウド等の新しいデジタル領域の高スキル人財の獲得コストは、欧州各国でも 1 人当たり大体 3 割から 5 割程度上がってきている。ただし、しっかりと要員を獲得することでより収益性の高い案件の獲得につながるため、コスト増を恐れず着実に投資していきたい。この状況は恐らく当面続くと考えられるので、北米地域における人財獲得方法についても、従来は経験者採用が中心で

あったものを、新卒採用から育成しスキルを身に付けさせる手法も採用し、要員コストを下げながら技術力はキープしようとしている。

結果として北米セグメントにおける受注案件の利益率は、過去 3 年の推移において徐々に改善してきているので、デジタル要素を加えることで更に案件の付加価値を高め、競争力を高めていけると考えている。

質問者 6

Q1

北米セグメントにおいて、一部事業売却による減収があるということだが、売却した事業規模と、新規 M&A の売上貢献規模について教えてほしい。

A1

北米セグメントにおいて、年間の売上規模は約 200 億円程度であったが、ノンコアビジネスと呼んでいる利益率が低い事業を今年度の第 2 四半期に事業売却した。これにより一時的に売上規模は対前年で減少するが、他でカバーして今回も全体では増収の結果となっている。M&A による売上増は約 120 億円あり、またオーガニックでもヘルスケア・金融等で堅調に推移しているので、M&A とオーガニック成長の双方で売上が拡大できている。

Q2

リクルート株式の売却について、連結業績影響はないとのことだが、900 億円強の資金の使途について教えてほしい。増配等の株主還元の見込みはあるか。

A2

本件について、当該株式の売却はまだ実施されておらず、第 4 四半期の予定である。

まず、売却で得る資金に関してはビジネス拡大の成長原資として有効活用していきたい。非常に競争が激しい時代において、グローバルレベルでのデジタル対応力をつけていくために今後も積極的な投資は必要と考えており、そうした事業投資の結果、収益力が高まり長期的に株主の皆様への還元となると考えている。

リクルート様とは 20 年近いお付き合いの中で、ロングタームリレーションシップを実現してきたお客様の一つであり、様々なチャレンジを通して当社ケイパビリティの拡大にとどまらず当社人財の育成を進めていくことができている。またその成果を他のお客様に展開することで当社事業の拡大も図ることができている。今後もお客様と強いリレーションを維持しながら両社の企業価値向上につなげていきたい。

質問者 7

Q1

営業利益について、350 億円の増益となる予想修正であったが、戦略的に積み増したコストはあるか。もしあれば内容について教えてほしい。

A1

営業利益について、第 3 四半期累計で対前年約 600 億円の増益となっている。増収に伴う増益が約 330 億円ある。残りの特殊要因での増益も概ね計画どおりである。また、今後の成長に向けた投資について、対前年で約 30 億円増加させる計画であり、今年度の業績を注視しながら使う判断をしていたが、このような業績状況なので予定どおり支出予定である。

投資の内容は、技術面では、セグメントを問わないクラウド・セキュリティ・データアナリティクス等の領域になる。またセグメント別では、公共・社会基盤セグメントでの例を挙げると、デジタル化の推進により増えてくるであろう公共機関と金融機関をつなげるサービスへ先行的に投資をしている。

Q2

リクルート株式の売却により配当性向は落ちてくると思うが、配当について、現時点での考え方を教えてほしい。

A2

方針については従前から変わらず、事業から生み出されたキャッシュを持続的な成長に向けた事業投資及び技術開発に振り向け、中長期的な成長を図る考えである。現在、次期中計の検討段階でもあるため、現時点では配当に関して結論を出していないことは了承いただきたい。