

「2021年3月期 第2四半期決算」説明会 質疑応答要旨

日 時：2020年11月2日（月） 14時00分～15時00分

説明者：柘植 代表取締役社長
大久保 取締役兼専務執行役員 CTO
関 常務執行役員 CFO

Q：受注について、Q1決算時点のQ2見通しよりも実績は伸びた印象だが、その要因は？

A：案件の前倒し等もあったが、主に情報通信事業グループの5G案件、広域・社会インフラ事業グループで予定されていた案件の増額などが貢献した。

Q：受注について分野ごとの濃淡が大きい印象。下期に回復の兆しが出てきたのは特定の分野なのか？
上期低調だったエンタープライズ事業グループ、流通事業グループ等も回復してくるとみてよいのか？

A：全体的に明るくなってきている。

エンタープライズ事業グループは上期、コロナの影響があり、大きな顧客で案件の消失、先送りということが起きた。製造業の顧客の中にはグローバルで影響を受けているところもある。ただ、同事業グループは数千社の顧客との取引があり、その中ではIT投資に前向きな顧客もここ2か月程度では出てきている。足元の状況としては回復しつつある実感はある。

流通事業グループについては上期に前期からの反動減などがあったものの、下期についてはエンタープライズ事業グループと同様に回復の兆しが出てきている。

情報通信事業グループに関しては5G関連で順調に伸びてきている。

広域・社会インフラ事業グループはテレワーク案件やGIGAスクール案件など動きは活発。鉄道運輸からの引き合いも増えている。よって総じてプラスという理解。

Q：クラウド・ITアウトソーシングビジネスが上期実績336億円と、伸び率については減速しているように見える。上期までの中身と今後の見通しを教えてください。

A：数字を単純比較するとそう見えるかもしれないが、一部案件の契約スキームが変わり、当ビジネスの集計範囲外になったことによる減少分が10億円程度あった。減少した分は、サービス以外の区分で計上されているため、当社全体のビジネスとしては減っていない。このような特殊要因を除くと伸び率は上がる。サービスの引き合いは活発であり、将来的に順調に成長できるビジネスという認識は変わっていない。

Q：特殊要因である10億円の減少を除いたとしても+5%増程度であり、過去の2割程度の伸び率と比較すると減速感がある。下期に挽回するイメージはあるか？

A：米メガゾーン社と資本提携も実施し、まだまだ手が付けられるところ、伸びしろもあると思っている。また、これ以外でも海外企業との協業を進めている。

Q：不採算が10億円ということで少し大きめな印象。件数、業種、追加引き当ての可能性などについて教えてほしい。

A：大型の不採算1件が10億円のほとんどを占めており、これは以前から取り組んできた流通向けの案件。システムが複雑、かつ新しい開発手法を取り入れたややチャレンジングな案件であり、クライアントの要求レベルまで到達できず、開発のやり直しや、慎重なテストを繰り返す必要があり不採算化した。今後の見通しを精査し、適切に引当を行っている。他の数件はいずれも少額。

Q：Q2の人件費の増加について、稼働率の低下による影響があったとのことだが、具体的な影響額は？

A：正確な数値は算出が難しいが、Q1と同程度の5億円前後増加したものと試算している。

Q：上期はプリセールスに注力した結果人件費が大きく増えたが、上期受注した分が下期に売り上がっていくことで利益貢献するものと理解して良いか？

A：ご認識の通り。

Q：次期中計の考え方について、SEの「One Version UP」という話があったが本件は先行的にコストがかかるのか？トップラインとコストのバランスについてどのように考えて中計を作っていくのか。

A：例えば、新しい技術を得るためにキャリア採用を増やすというような単純なものではなく、組織の在り方、人事制度・報酬制度まで広がる話になると思っている。従い、おそらく3年間かけて成し遂げるような方向性になると思う。

Q：DX時代において勝ち組になるためには何が重要と考えているか？特にIT基盤の領域でCTCの強化するポイントは？

A：IT基盤構築のスピード感が最も重要。

特に5G、ローカル5G、Wi-Fi6などエンドポイントの通信技術の進歩に合わせたインフラ、関連するアプリと連携したインフラをいかに早く作れるか、がポイントとなる。以前はこれらを製品でカバーしていたが、今後はソフトウェアでカバーしていくことになるため、それを実現するためのエンジニアのスキルアップに注力していきたい。

以上