

2010年3月期本決算 決算説明会 Q&A (要旨)

【経営方針】

Q：ナビゲーション×ソリューションについて、歴代の社長がコンサルとITの融合を唱えてきたと思うが、今回特に実行性をもって変えるところを説明してほしい。

A：(1) プライムアカウントの活動。去年の秋から始めている。今まで、新規顧客とのお付き合いの初期アプローチをコンサルティングでおこなって、それをシステム開発につなげる事があまり出来ていなかった。(2) 業務コンサルの拡大。コンサルティングの中に戦略コンサルとITコンサルの間の業務コンサルティングがある。ニーズはありそうだが、今まであまりリソースを割けていなかった。コンサルティングの事業環境が厳しい中、この業務コンサル分野を広げていこうという動きがあらためて出てきた。

【2010年3月期決算について】

Q：2010年3月期にあった新規顧客獲得や新規事業立ち上げとは、具体的にどういったものがあったのか。

A：新規顧客ではおもに製造業や通信業向けなどがあつた。従来得意分野以外での案件獲得の経験を積むことで、今後のパフォーマンス向上につながると考えている。

Q：第4四半期の粗利益率が下がっている要因は何か。

A：①ソフトウェア資産の将来の収益見通しの保守的な見直しによる評価減、②開発・製品販売と運用サービスの予想に対する売上未達、③コンサルティングの期末の売上高の失速による収益性の低下、の3つが粗利益率の大きな低下要因。

Q：2010年3月期に発生したソフトウェア評価減について教えてほしい。

A：当社が自らの投資で開発しているソフトウェアサービスについて、将来に獲得できる顧客の見通しが当初計画に比べ不明瞭になっているものを保守的に見直した。

Q：ソフトウェア評価減は第4四半期の売上原価に計上されているのか。

A：ソフトウェア評価減は売上原価に計上されている。

Q：ソフトウェア評価減はどういったソフトウェア資産が対象なのか。

A：金融業向けを中心に、複数のソフトウェア資産で見直しをおこなった。

Q：設備投資の実績が当初計画と比較して少なかった要因はなにか。

A：既存データセンターの共有設備への更新投資が想定したほど進捗しなかった事などが要因。

・本資料は、2010年3月期の業績および今後の経営戦略に関する情報の提供を目的としたものであり、当社が発行する有価証券の投資勧誘を目的としたものではなく、また何らかの保証・約束をするものではありません。本資料に掲載されております事項は、資料作成時点における当社の見解であり、その情報の正確性および完全性を保証または約束するものではなく、また今後、予告無しに変更されることがあります。

・本資料のいかなる部分も一切の権利は野村総合研究所に帰属しており、電子的または機械的な方法を問わず、いかなる目的であれ、無断で複製または転送等を行わないようお願いいたします

【2011年3月期通期予想および中期的見通しについて】

Q：今期の証券業向けの増収でこういったテーマを見込んでいるのか。また、売上の回復タイミングはいつを見込んでいるのか。

A：厳しい経済情勢のなかで、顧客が投資を我慢していた老朽化対応や、抑制されていたエンハンスメントテーマなどにおいてある程度の回復を見込んでいる。しかし、上期からの急激な売上の回復はあまり期待できない。

Q：四半期単位で見るとコンサルティング事業の売上は第4四半期で失速した。それに対して、2011年3月期のコンサルは増収計画だがその要因はマクロ経済の回復か、それともそれ以外の背景があるのか？

A：コンサルの顧客は産業分野に多い。2010年3月期のコンサルニーズの回復自体はもう少し早いと思っていたが少し遅れた。足元の営業の感触やマクロ経済の回復期待を踏まえると、今期はそれなりにコンサルニーズが回復すると見ている。一方、公共分野では、去年はコンペ・価格競争などがあって苦戦した。新しく未来創発センターを作って、様々な提言をし、それをきっかけに従来より付加価値をつけた提案をして官公庁からの受注も増やしていきたい。

Q：3月末の受注残高が前期比で増加しているが、売上計上のタイミングはいつごろか。

A：3月末の段階で受注残高に含まれているのは、主に契約期間が長い運用サービス。新規のシステム開発案件をどうやって期中に受注していくかがポイントであり、そこに下期の売上高の伸びが掛かっている。

Q：今期の業績予想を達成するにあたり、期中の受注のトレンドはどう推移するか？

A：前期は第1四半期の受注高が比較的大きかった。今期は業績予想に向けて、受注高が期を通じて均等に推移する様な傾向になるのではないかと。厳しい環境の中ではあるが上期の営業に注力していきたい。

Q：2011年3月期の売上原価をどのように想定している？

A：モデルベースという事での説明になるが、社員が人数ベースで5～6%増加することで、人件費に関しても現時点では人数増加ペースと同程度の伸びを見込んでいる。また、外注費は開発の売上増加にともなう増加を見込んでいるが、継続して外注費のコストコントロールをおこなっていく。

一方で、2010年3月期に計上したソフト評価減を今期は見込んでいないことでのコスト減少や、前期の新規分野のシステム開発案件立上にとともなうコスト増が今期は改善する等の要因を見込んでいる。

Q：2011年3月期の販管費が増加する予想だが、こういったものを見込んでいるのか。また、上期

・本資料は、2010年3月期の業績および今後の経営戦略に関する情報の提供を目的としたものであり、当社が発行する有価証券の投資勧誘を目的としたものではなく、また何らかの保証・約束をするものではありません。本資料に掲載されております事項は、資料作成時点における当社の見解であり、その情報の正確性および完全性を保証または約束するものではなく、また今後、予告無しに変更されることがあります。

・本資料のいかなる部分も一切の権利は野村総合研究所に帰属しており、電子的または機械的な方法を問わず、いかなる目的であれ、無断で複製または転送等を行わないようお願いいたします

下期のバランスを教えてください。

A: 事務委託費や新オフィスの開設にともなう家賃など人件費以外でのコスト増を見込んでいる。上期下期での販管費に大きな偏りは想定していない。

Q: 2011年3月期の新データセンターへの投資額はいくらか。

A: 今期は新データセンターの設計や計画準備の段階なので、設備投資は発生しない見込み。従って、2011年3月期の設備投資予想300億のなかに新データセンターへの投資は含まれていない。

Q: もともと公表されていた新データセンターへの投資金額予想約200億円は変わったのか。

A: 約200億円の想定は現在のところ変えていないが、当初の計画よりも安い土地が取得できたことなどもあり、再度精査中。

Q: 今後のファイナンスの考え方は?

A: 投資案件があった時に備えてキャッシュを積み増すためのエクイティファイナンスは当面見送る、という状況は変わっていない。

以上