

主な質疑応答

（ご理解いただきやすいよう表現を変更している箇所があります。）

【質問者 1】

Q： 第3四半期でのアウトソーシングの受注高、受注残が大きく増加したのは、2件の長期大型案件の計上が寄与しているようだが、この2件はどのような案件なのか補足説明をしてほしい。また、この2件に対応するために、御社の設備投資も新たに必要になるという認識でよいか。

A： これらの大型案件の受注による今後の新たな投資は発生しない。2件のうち1件は、マーケット別では商業・流通の顧客であり、既存契約の更改に合わせて内容を見直したため、契約条件は改善している。もう1件はこの1月から本稼働した地銀共同センター(S-BITS)の案件であり、新規顧客となることから今後の採算に好影響を与えるものである。

Q： 不採算案件の第3四半期での状況と今後の見通しについて教えてほしい。

A： 上期に不採算を計上した案件に対して、第3四半期(10-12月)においても10億円の不採算を追加計上した。今回、開発終了までのコストを前提に引当を実施したため、この案件については終息の目処が立ったと言える。なお、現状における第4四半期での不採算の見通しは、この案件以外での諸リスクを見込むことで5億円としている。

【質問者 2】

Q： 説明資料 P2 下段に先行着手等が7億円と記載してあるが、これは御社の持ち出しが7億円あったということか。

A： 先行着手分というのは、まだ変更契約ができないという前提で、先行的に開発着手した費用について、リスクをみて原価として落とした分のことである。先行着手分に対する売上は今後工事進行基準で計上されることになるため、先行着手分の原価は当面先行して出たままとなる。

Q： 説明資料 P2 下段には、第4四半期(1-3月)での増収要因の記載がない。つまり、ここには増収要因が入っていないので、売上高が見通しを達成できるのであれば更に利益が出るということか。

A： 小規模なビジネスの積み上げが増収要因になっているため、資料には切出して記載はしていないが、増益要因として挙げている各項目に増収効果も含まれている。

Q： 来期計画は売上高 2800 億円で営業利益率 5%(営業利益 140 億円)だが、売上高が上ぶれた場合、営業利益は売上の上ぶれ分に営業利益率 5%を掛けた分が上ぶれると考えてよいか。

A： 来期見通しについては、今後、精査して詰めていく。なお、今期も売上高は想定を上回っているものの、営業利益率は中期経営計画のガイドライン(4.4%)を若干下回る見通し(4.3%)になっているため、来期も売上が上ぶれた分が 140 億円に更に上乗せされるという考え方ではない。出来る限り営業利益率は 5%に近いところを目指したい。

(注)本資料で記述しております業績見通し等の予測数値は、現時点での入手可能な情報による判断および仮定に基づき算定しており、リスクや不確定要素の変動および経済情勢等の変化により、実際の業績は、本資料における見通しと大きく異なる可能性があることをご承知おきください。また、本資料は投資判断のご参考となる情報の提供を目的としたもので、投資勧誘を目的として作成したものではありません。