

## 2010年3月期第3四半期決算 決算説明会 Q&A (要旨)

### 【2010年3月期第3四半期決算について】

Q：ゆうちょ銀行向けで売上が減ったとのことだが、いつごろから無くなったのか？

A：旧郵政公社のネットワーク関係のプロジェクトを3年ほどかけてやっていたものが昨年終わっており、その影響がでている。明確にいつ終わったかは話せないが、第4四半期にはそれほど大きな影響は残っていない。

Q：第3四半期（10～12月）、前年同期比でコストが増加している要因は？

A：減価償却費が25億円増加しているのが大きい。商品販売の売上増加見合いで原価が増えている。また、今期は新規案件の立ち上げが増えており、それにもなうコストも増加している。中長期の成長を見込んで、新卒を中心に毎年人員を増やしており、人件費が増加している。不況期は新しい事業・新しい顧客をつくる絶好のチャンスであり、事業創造に人を振り向けている。営業、事業開発、新規事業の研究などで販管費が増えている。また、新オフィス開設のための前倒しの費用が出ている。販管費が前年同期比で5億円増えているのは人件費が大きい。

Q：減価償却費の一時的な増加要因があったか？

A：減価償却費予想に対して、特に大きな特殊要因があったわけではない。業績予想の想定内での推移となっている。

Q：新オフィス開設のための費用が前倒しで発生していることに関して詳細を教えてください。

A：引越費用や什器の除却費などは第4四半期に特別損失で計上する見込み。オフィス開設のために第3四半期に販管費で発生している部分も若干ある。ただ、通期で考えれば予想とそれほどズレないと見込んでいる。

### 【2010年3月期通期業績の見通しに関して】

Q：業種別には証券業向けが厳しい？また、それは野村証券向けか、その他証券向けか？

A：証券マーケットは非常に厳しい。野村証券も他の証券会社も新しい受注が出にくい。

Q：金融業向けの売上高が全体では第1四半期<第2四半期<第3四半期と増えてきている傾向の中、野村ホールディングス向け売上高は減少傾向にある。第4四半期も継続して減少傾向が継続しそうなのか？

A：野村ホールディングス向けは、今期厳しい状況が続いている。来期に向けても、そう簡単に回復すると言える状況ではなく、引き続き厳しい状況が続くと見ている。どのくらいの時点でIT投資が回復するかについては、現時点で具体的な見通しを言うのは難しい。

Q：野村ホールディングス以外の金融向けで、第1四半期から第3四半期の売上高増加傾向が、第4四半期にトレンドが変わって、売上高が大きく減少するようなことはあるか。

A：大きなトレンドの変化は現時点では想定していない。ただ、保険や銀行向けなど個々の業種では、各業績予想に対して若干のプラスマイナスはあるかもしれない。

Q：第4四半期の受注高は前年同期比でプラスまたは横ばいを見込める？

A：受注高は受注のタイミングの問題もあるので一概に言えない。

Q：受注残高でみると通期の見通しの達成はそれほど難しくなさそうに見えるが、どの事業が第4四半期は厳しいのか。また、厳しいのは売上なのか、利益なのか、それとも両方なのか。

A：期中の受注残高については昨年と比べて著しく悪い、という状況ではない。しかし、例年であれば期末に向けてのさまざまなシステム開発案件が動いているのが通常であるが、現状はそういった動きがほとんどない異例な状況。したがって、ある程度受注残高があっても、トップラインは厳しい、という見通しを持っている。利益面では、売上が伸びないなかで利益も厳しい、という側面がある。また、中長期の仕込みに向けたプロジェクトがあり、短期の利益率はそれほど高くなくとも戦略的な観点からおこなっている案件がある。そうした観点からも楽観できる状況ではない。

Q：EBITDA ベースで見ると、第4四半期は増益になるのではないかと思うが、本格的な増益基調に入ると見てよいか？

A：EBITDA ベースでは今期は特殊要因があり、昨年度末に野村証券からIT資産を購入した償却費があり、それを除いて考えていただく必要がある。

Q：第4四半期の販管費は第3四半期比で減らす事は難しい？また、粗利率は第3四半期から第4四半期にかけてどんなトレンドになるのか？

A：販管費は第3四半期では若干進捗がすすんでいるように見えるが、通期ベースでは従来予想どおりの見通しを変えていない。新オフィスの開設などで若干前倒しで出ている。減価償却費は年度後半にかけて増加する傾向であり、また新規分野のシステム開発案件に伴うコスト増も見ている。第4四半期の粗利率は第3四半期より若干下がる見通しは変えていない。

Q：新オフィス開設のコストは当初想定していた範囲に変更はない？

A：現状、従来予想の想定どおりのコストを見込んでいる。

#### 【2011年3月期の見通しについて】

Q：運用サービスの売上高が四半期毎に徐々に減少しているが、このトレンドは来期も続くのか？

A：運用サービスの中に、いわゆる個別アウトソースや共同利用型サービスなど動かない「根雪部分」

と、要請があつて対応する一過性の部分とがある。減っているのはこの一過性の部分であり、いわゆる根雪部分がとけているという事はない。一部コスト削減の要請もあり若干のズレはあるかもしれないが、今回事例紹介したSMB Cフレンド証券もいわゆる根雪部になる。第4四半期から寄与してくるし、来年からは通年で動いてくる。運用サービスについてはほぼ毎年顧客が増えず少しずつ成長しており、一過性の部分が若干変動している状況。

Q：証券業向けが回復する時期は来年度の下期からか？回復するのは直接金融分野から？

A：来期については顧客の中でも予算を立てている最中。今聞かえている話では厳しい状態が来期も続くのではないかとみている。反面、来期後半にかけては日本経済も多少良くなるのではないかとみている。また顧客の設備投資も相当長い間我慢しているので、後半位には少しは動き出すのではないかとみている。また証券業以外の「仕込み」についても来期後半から成果が出るはずだと考え、来年度の予算を作成している。

#### 【ファイナンスに関して】

Q：ファイナンスは当面必要ないと判断したのは、どういう状況変化によるのか？

A：ファイナンスを決める際には、直近の資金需要、M&Aの資金需要や、当社のキャッシュフローの動き、証券市場の状況など、様々な要因を考慮する。現時点では資金需要など総合的に見て特殊要因がなければ、当面は必要ないと見ている。「当面」が半年か1年かを言うことは難しい、ということをご理解いただきたい。

Q：必要なキャッシュポジションはいくらくらいを考えているのか？デットファイナンスについてもいいのか？

A：明確に定めた必要なキャッシュポジションはない。フリーキャッシュフローと将来の投資計画を見ながら判断する。デットファイナンスは金額はそれほど大きくないが資金繰りのための借入などはしている。

Q：3月末のキャッシュが12月末より少なくなっても問題ない？

A：今の想定範囲であれば大きな問題はないと見ている。

Q：特殊要因がなければファイナンスをやらないということだが、「特殊要因」とは何を指している？

A：具体的に、このような条件であれば、やる、やらないということを明言することはできない。しかし、昨年8月に中止になったファイナンスについては、一旦白紙にしているため、今後については、ゼロベースで必要性、手法等を考えて行くことになる。

以上