

2013 年 3 月期第 2 四半期決算 決算説明会 Q&A (要旨)

【2013 年 3 月期第 2 四半期決算の業績について】

Q：第 1 四半期の様な不採算案件は、第 2 四半期にも発生したか。

A：第 2 四半期には大きな不採算案件は発生していない。

Q：金融 IT ソリューションの受注残高が前年同期比較で減少している理由は何か。

A：前第 2 四半期は証券主要顧客向けで STAR-IV 導入に向けた受注が入っていた。今第 2 四半期は、その反動がある。一方同顧客向けの次のステップの受注が今後入ってくるが見込まれており、通期売上高予想に向けては想定並みの水準と考えている。

【業績予想の見直しについて】

Q：予想売上高について、保険業向けを下げた理由及び証券業向けを上げた理由は何か。

A：保険業については、損保を中心に IT 投資マインドが低迷していることが背景。また第 1 四半期で追加コストが発生したプロジェクトも影響して若干下方修正を行った。証券業の上方修正は、証券主要顧客向けを中心に見通しを精査した。

【今後の見通しについて】

Q：証券主要顧客向けの国内システム刷新プロジェクトの次のステップは、どれくらい具体的に見えている？来期以降の売上の見通しは？

A：人を投入するなど具体的に動き始めている。売上規模については、これからの顧客との調整でまわっていく。

Q：証券主要顧客向けの第 4 四半期 (1 月から 3 月) の売上高水準の推移をどのように見込んでいる？

A：1 月から STAR-IV の利用料が計上され、国内システム刷新プロジェクトの次のステップについても一部稼働が始まっているので、案件数からするとそれほど大きな変動はないと考えている。

Q：V2015 のスタート後、3 年間減収であり、スタートからの 7%成長を目指すとする、かなりの高成長をしないと追いつけないと思うが、どこをスタート地点としての 7%成長を目指すのか？

A：今からの 7%成長を目指す。事業環境的に、オーガニックな成長だけでは 7%成長は難しいかもしれない。外部成長なども視野に入れて 7%成長に近づけていきたい。

・本資料は、2013年3月期第1四半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。

Q：プライムアカウント戦略で新たな顧客 3 社あるということだが、これはどの時点で売上や受注に計上されるのか、その規模とタイミングは？

A：プライムアカウントの顧客はその顧客との信頼関係を構築しながらじっくり大きな仕事をいただくというもの。多少時間は必要だと考えている。ただ既に 3 社ともシステムコンサルティングでは仕事をいただいております、業績寄与が始まっている。

【その他】

Q：金融向け業界標準ビジネスプラットフォーム戦略にフォーカスして説明した理由は？

A：今年度になって証券主要顧客向けの STAR-IV 導入や Value Direct など以前から仕込んでいたものがある程度目標に向けて成果が出始めたので、フォーカスをあててご説明した。

Q：関西の新データセンターの投資規模は？

A：具体的な規模はまだ申し上げられない。

以上