

## 2018年3月期 第3四半期決算説明会 Q&A (要旨)

### 【産業 IT ソリューションセグメントについて】

Q：産業 IT ソリューションの受注トレンドについて、好調だった第2四半期と比べて変化はあるか？

A：引き続き受注トレンドは強い。来期も、オーガニックベースで4~6%の売上高成長が可能な事業環境が継続していると考えている。

Q：産業 IT ソリューションの受注トレンドについて、好調だった第2四半期と比べて第3四半期は若干弱く映るが、産業 IT ソリューションの受注環境をどう考えればよいか？

A：第2四半期の強さが継続している。開発期間や季節性もあるため、受注トレンドに関しては年度単位で見ただけであれば良い。

Q：今期、産業 IT ソリューションは売上高、受注高の増加に伴い利益率も高まったと認識している。来期も今期同様、利益率を高められるのか？

A：今期は、利益率の改善が顕著だと思っている。来期は、新規案件の受注を目指す中でも、生産性の向上と予期せぬ大型不採算案件の抑止を徹底し、高い利益率を確保していきたい。

Q：産業 IT ソリューションの受注高について、買収した豪州 M&A の寄与分と、それら買収効果を除いたオーガニック事業での受注状況を教えてほしい。

A：前期は ASG 社の連結開始時期であり、ASG 社がその期間以前に受注した金額含めて受注高として一括計上しているため、受注が過大に計上されている。その影響や、SMS 社買収効果を除いたオーガニックベースでの受注高は、12 億円程度の増加である。

### 【金融 IT ソリューションセグメントについて】

Q：証券業や保険業の IT 投資需要について、今期第4四半期から来期にかけて明るさは見えてきているのか？

A：証券業向けは、大型の制度対応など強い IT 投資需要は見えていないが、大口顧客を中心に営業を展開している。保険業向けは、損害保険向けを中心として好調な受注が継続している。

### 【グローバル事業について】

Q：2018年3月期第3四半期の売上高における海外 M&A の寄与分を教えてほしい。

A：第3四半期売上高 1,213 億円のうち、ASG 社は約 40 億円、SMS 社は約 60 億円が寄与している。ASG 社は約 3 分の 1 がコンサルティングセグメント、残り約 3 分の 2 が産業 IT ソリューションセグメントに寄与し、SMS 社は全額が産業 IT セグメントに寄与している。

・本資料は、2018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。

### 【粗利益率について】

Q：粗利益率が前期に比べ低下している要因を教えてください。

A：粗利益率低下の要因については、原価率の高い ASG 社、SMS 社を買収し、連結したためである。

Q：粗利益率について、海外 M&A を除いたオーガニック事業に限定した場合、改善は見られるのか？また、来期に向けてさらなる改善余地はあるのか？

A：オーガニック事業では、外注費抑制などにより、粗利率改善の傾向はみられる。来期に向けて、生産性向上やリソースシフトにより改善は見込むものの、新領域へのチャレンジも必要なため大きな改善は見込んでいない。

### 【リソースシフトについて】

Q：金融 IT ソリューションから産業 IT ソリューションへの人員リソースシフトの状況について教えてください。

A：上期に一定数の社員を金融 IT ソリューションから産業 IT ソリューションへリソースシフト済みである。また、受注に合わせて必要に応じて柔軟に行っていく。

### 【不採算案件の発生について】

Q：2018 年 3 月期第 3 四半期において、不採算案件はあったか？

A：大きなものは特にない。

### 【中期経営計画について】

Q：中計最終年度である来期の営業利益目標 700 億円達成に向けて、産業 IT ソリューションと金融 IT ソリューションのどちらが成長していくのかを教えてください。

A：金融 IT ソリューション、産業 IT ソリューションともに成長し、目標達成する計画を詰めている。詳細は、2018 年度 3 月期本決算で説明予定である。

Q：中計最終年度である来期の ROE 目標 12%前後に向けて、どのようにして達成を見込んでいるのか？

A：中計最終年度目標 ROE12%前後、および、長期ビジョン V2022 目標 ROE14%を意識しながら、資本政策含めた様々な施策を実施していきたいと考えている。

### 【売上高 4,650 億円、営業利益 640 億円の収支モデルについて】

Q：通期売上高予想を 50 億円増額した一方、売上原価を 80 億円増額し、販売管理費を 30 億円減額した理由を教えてください。

A：販売管理費 30 億円減少については、要員稼働率の上昇によるものであり、売上原価の増加に繋がっている。それ以外の売上原価 50 億円の増加については、良好な受注環境による外注費増加および、SMS 社の買収による影響である。

以上

・本資料は、2018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。