

2019 年 12 月期 決算説明会（2020/2/10 開催） 質疑応答要旨

※当日のご質問および回答に、一部表現の変更や加筆・修正を行っております。

Q：コミュニケーション IT セグメントの 2020 年 12 月期増収計画の内容と、利益の見通しを教えてください。

A：増収は主として、電通グループとの協業ビジネスの拡大を見込んでいます。2019 年 12 月期は協業ビジネスの収益性が高く、その傾向は 2020 年 12 月期も継続する見通しです。

Q：電通グループ向けビジネスの見通しを教えてください。

A：電通の労働環境改革を支援する案件は 2018 年 12 月期でほぼ終了しました。2019 年 12 月期に伸びたのは、電通グループのホールディングス化に伴ってスタートしたシステムの更改案件等で、その案件は 2020 年 12 月期も続く見通しです。

Q：ビジネスソリューションセグメントが 4Q 伸び悩んでいる。2020 年 12 月期は 4% 程度の増収計画だが保守的に見ているのか？

A：当社もパートナー会社も技術者が逼迫し、一部で受注調整も発生している状況のため、増収率は保守的に見えています。

Q：中計目標値と比較すると、コミュニケーション IT セグメントが 2021 年 12 月期に大幅減収するよう見える。ビジネスソリューションセグメントも 2021 年にかけて伸び悩む印象。一方で金融ソリューションセグメントは 2021 年のハードルが高い印象。どのように評価すれば良いか？

A：2021 年 12 月期の数値は、中計策定時点のままで記載しており、コミュニケーション IT セグメントが 2021 年に減収すると見込んでいるわけではありません。2021 年 12 月期の計画については 2020 年終了時点であらためて精査する予定です。ビジネスソリューションセグメントも同様です。一方金融ソリューションセグメントは、足下で業績を牽引している政府系金融機関向けの大型案件が 2021 年前半で終わる予定ですが、事業会社、リース、生保向け案件などが展開できており、中計目標に向けて順調に進捗していると認識しています。

Q：研究開発の進捗が 25%とあるが、遅れているのではないかと？

A：2019 年 12 月期の 4Q から研究開発を加速させています。取り組みたい案件が複数

出てきており、今後はさらにスピードアップさせていく予定です。

Q：IT 市場はずっと堅調で来ているが、最近変化の兆しもある。ファンダメンタルな面で今年の IT 市場をどう分析しているか？

A：レガシーな分野での IT 投資が積極的に行われるとは思いませんが、DX や変革に向けたデジタル投資は力強さを感じています。先行きに不透明な部分がありますが、IT 市場は今後も引き続き上昇していくと考えています。

Q：ISID 戦略部が電通に置かれた理由は？これまでの協業と何か変わるのか？

A：組織設置の目的は、電通グループの ISID に対する理解をさらに深めて貰うことです。電通グループもデジタル・トランスフォーメーションをビジネスチャンスにしようと取り組んでおり、大型のシステム構築ノウハウがある当社との協業がさらに進むと期待しています。

Q：金融ソリューションセグメントの営業利益が 8 億円未達となった理由と、2020 年 12 月期への影響について教えて欲しい。

A：2019 年 12 月期は不採算案件が 1 件発生しました。加えて、収益性の高い BANK・R の販売が伸び悩み、それらにより利益が大幅に未達となりました。なお、不採算は 2019 年 12 月期で終了しており 2020 年 12 月期への影響はありません。BANK・R は足元で地銀向けにいくつか商談が始まっていて、期待しているところです。

Q：人材投資の中身は？

A：人的関連に 23 億円と記載していますが、そのうち 21 億円が人件費の増額です。人員増によるものと、給与テーブル改定のインパクトです。

Q：採用市場は厳しいといわれているが、御社の状況は？

A：厳しくないとは言えませんが、新入社員については 2019 年 4 月採用が連結で約 70 名であったことに対し、2020 年 4 月採用は 100 名超となっています。中途採用については、ISID 単体で 2019 年に 100 名弱採用し、今年も同水準を目安に活動しているところです。

Q：人材不足や採用難が 5 年で改善されるとは思えないが今後の戦略は？

A：採用強化の他は、パートナーとの連携強化と、人材確保を目的とする M&A を検討しています。

Q：電通グループとの協業ビジネスは、2019 年 12 月期に一過性の案件があったと考

えているが、2020 年 12 月期にその反動減をカバーするものはなにか？

A：具体的な案件名は申し上げられませんが、反動減をカバーする一定の案件を受注できております。

Q：上期の営業利益率が 2019 年 12 月期に比べ悪化する理由は？

A：2019 年上期は、特にビジネスソリューションセグメントにおけるソフトウェアライセンスの販売が好調で、利益率が高い状況でした。2020 年上期の利益率が前期比で伸びていないのはその反動が要因としてあります。加えて、研究開発費を増加させることも利益率が前期比悪化する要因となります。

以上