

2020 年 12 月期 決算説明会（2021/2/10 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：第4四半期会計期間（2020年10月～12月）の受注が好調な背景をセグメントごとに教えてほしい。

A：金融ソリューションセグメントは、政府系や系統系金融機関向けのソフトウェア製品 BANK・R 案件が好調。ビジネスソリューションセグメントは、POSITIVE 等ソフトウェア製品および受託システム開発の案件が主に製造業向けに好調。製造ソリューションセグメントは、PLM 等のソフトウェア商品案件の増加に加え、低迷していたコンサルティング案件が回復。コミュニケーション IT セグメントは、電通グループ向けの基幹更改案件関連が拡大。

Q：2021 年上期のセグメント別業績予想について詳細を説明してほしい。

A：金融ソリューションセグメントはほぼ前期並み。ビジネスソリューションセグメントは、事業部移管を考慮すると前期比較で実質増収。製造ソリューションセグメントは若干の増収。コミュニケーション IT セグメントは、事業部移管を考慮すると、反動減の影響があり減収。しかしながら足元では、金融ソリューションセグメントで大規模案件を受注したほか、製造ソリューションセグメントでも事業環境が改善し引き合いが増加するなど、各セグメントで着実に案件が積みあがっている。増収増益に持って行けるよう努力したい。

Q：コミュニケーション IT セグメントにおいて、2020 年 12 月期に好調だった電通グループとの協業案件は足元どういう状況か？

A：前期のような大口案件は現時点では出てきていないが、中小規模の引き合いは豊富にあり、これらの受注を積み上げて、反動減をカバーしたいと考えている。

Q：2021 年 12 月期の予想において、営業利益と経常利益の差について教えて欲しい。

A：営業外費用として投資持分法損失を見込んでいる。スタートアップ等への投資を行っているが、まだ利益貢献は少なく、損失の計上を予定している。

Q : 2021 年 12 月期の予想について、売上総利益率向上の背景は？ソフトウェア製品の売上高構成比が上昇するという事か？

A : 全体売上高が 1.2%増収の計画の中で、収益性の高いソフトウェア製品の売上高は 7.8%の増収を考えている。結果として構成比は向上する。なかでも一番利益率の高い、ライセンスの販売は前期比 30%増を狙っている。さらに、受託システム開発についても、さまざまな開発ツールの有効活用等により、売上総利益率向上を狙う。

Q : 例年研究開発費の動向が利益の増減要因として挙げられることが多かったが、2020 年 12 月期の研究開発費の計画差異と、2021 年 12 月期の研究開発費予算について教えてほしい。

A : 2020 年 12 月期は、経費性で約 20 億円、資産性で約 10 億円の研究開発投資を行った。予算との対比では若干の増加であり、その要因は Gi* $\times$ の製品開発によるもの。2021 年 12 月期は経費性約 19 億円、資産性約 11 億円とほぼ前年並みの投資を考えている。過去は研究開発費を余らせることが多かったが、2020 年 12 月期は順調に消化した。戦略的に投資しているソフトウェア製品 Gi* $\times$ は、経費精算の Expense、自動仕訳の Journalizer に加え、3 製品目の WorkFlow をリリースした。これに続く新製品を現在開発中である。

Q : トヨタと電通グループの JV 設立が ISID の中期業績へ与える影響について教えて欲しい。

A : JV はトヨタと電通グループの話しであり直接的な影響はない。電通グループの一員として、ISID が新会社の事業を支援する可能性もあるが、現時点で決まっていることはない。

Q : 2021 年 12 月期計画について、営業利益と経常利益の増益率に比べ、当期純利益の増益率が高くなっている要因は何か？

A : 2020 年 12 月期は、投資有価証券評価損 5.9 億円を特別損失として計上した。2021 年 12 月期は損失を見込んでいないため、当期純利益の増益率が高くなっている。

Q : コミュニケーション IT セグメントが減収計画とのことで、電通グループとの協業案件は一服と考えていいか？

A : 大型の協業案件は現時点ではまだないが、中規模の引き合いは複数出てきており、一服したとは感じていない。

以上