

2012年4月27日

- 質問

→ 当社からの回答

(* 今年度：2013年3月期、前年度：2012年3月期)

質問者A

- 新年度の業績予想について、売上高が高い目標であった過去と比較して、今回は、売上高、営業利益ともに現実的な予想値のように感じました。加えて、短信、プレゼンテーションに中期計画の記載が無くなりました。これらは、数値にこだわらない経営をするという考えから来ているものなのでしょうか。
 - 数値にこだわらないという事ではありませんが、昨今の経済環境や政府予算の執行状況等の外部環境を鑑みて、当社を目指すべき所を、原点に戻って見直し、確実に株主の期待に応えられる目標にしようという社内の議論がありました。一方で、成長なき企業は衰退して行くと考えております。12年3月期をボトムにして、成長にチャレンジしていく考えに変化はありません。中期計画も見直しを行います。
- 今回、一気に配当を1株当たり38円へ増配するということですが、今後の配当方針の考え方について教えて下さい。また、多少業績が下振れしても、38円は堅持していくのでしょうか。
 - 財務を強化し、必要な事業資金は確保出来たことと、今までの配当水準が低いという声に応える実力がついてきたと考えていることによるもので、出来る限り、株主還元を拡大していきます。加えて、11年10月に建設セクターから情報通信セクターへ変更となりましたが、この分野で資本市場から認知して頂く為にもできる限りの配当を考えています。すぐに配当性向をお約束することは難しいかもしれませんが、実額で38円はなるべく維持できるようにしていきたいと考えます。
- 業績に出遅れ感がある社会インフラ事業について、新年度は回復を見込んでいますが、遅れが取り戻せるような状況が見えてきているのですか。
 - 社会インフラ事業については、外部要因と内部要因の2つがあります。内部要因として、過去は環境変化に対応できる事業構造ではありませんでしたが、昨年度、私をはじめとしたトップマネジメントが入り込んで、マネジメントのあり方、組織のあり方、仕事の進め方、全てにわたって徹底的に改革を行いました。その改革に手ごたえがあり、実際に昨年度4Qには数値として成果が出てきております。
 - 外部要因としては、補正予算も動き出し、いくつかの大型案件も見えてきており、受注も回復傾向であります。これらのことから、今回の予想値については実現可能な目標であると考えています。

- もしもしホットライン社との提携について、いつごろから収益の寄与があると考えていますか。
 - もしもしホットライン社との提携については、当社の強みであるBPO関連システムの構築、運用については、もしもしホットライン社に活用して貰い、一方で、もしもしホットライン社のBPOサービスの力を当社が活用させて頂くということです。収益性については、現在申し上げられる段階ではありませんが、これを契機にBPO分野のクラウドサービスを積極的に展開していきます。さらに他のパートナーとの連携も進め、これを契機に当社のクラウド事業、および新規サービス事業を拡大していく考えであります。

質問者B

- 今年度のキャリアネットワーク事業の受注計画が3%増というのは保守的にも見えますが、如何でしょうか。
 - 通信事業者の投資全体は堅調に推移するものとは思いますが、その投資の内容がどこに打たれるのか読みきれない面があり、このような計画を立てました。当社としては、通信事業者と組んで、新しいサービス事業などにも取り組みを始めており、チャンスがあれば、この計画にしばられず、さらに伸ばしていきたいと考えています。
- 営業人員増などの成長投資費用を使ったわりには販管費が増えていませんが、コストダウンの考え方を教えてください。
 - コストダウンは、原価と間接費双方で進めています。
 - 原価に関しては、トヨタ生産革新の精神に則った効率化を進めています。社会インフラ事業を前年度に改善したのも、この手法に従ったものです。外注費や機器の調達費用が多くを占めますので、この投入をコントロールし、無駄な費用を抑えるというのがポイントの1つです。売価ダウンが厳しいので、これとの競争で、さらに1%原価を下げる目標で取り組んでいます。
 - 間接費においては、事業につながる営業には費用を投じますが、バックヤードの活動費は一層の効率化を図っています。当たり前のことを当たり前にやっていく、地道な努力が重要だと考えます。
- 親会社であるNECが事業の選択と集中を進めていますが、その影響はどうでしょうか。
 - 既に当社のNEC売上は4割強となっておりますが、この分野について、当社の事業領域は、NECでも重点分野と位置づけられています。さらにNECが新事業分野として取り組んでいるエネルギー関連も、当社の強みが活かせる領域です。
 - 一方、直接お客様に販売する分野では、ローコスト、小回りといったNECの規模では難しい点など、当社ならではの特徴を活かした事業を強化し成長を図っていきます。
 - したが、当社事業の方向は、NECの進む方向と合っていると考えています。

質問者C

- KDDIがLTE投資を前倒しする計画ですが、基地局拡大などに寄与はありますか。
 - 当社にとって追い風だと考えます。今まで、小型化による単価下落で苦しんでいましたが、事業の改革も進んできました。まだどの程度のボリュームが打たれるのか具体的な

中身は見えませんが、チャンスがあれば積極的に対応していきます。期を追って具体的なものが見えてくると思いますので、それに合わせてご説明したいと考えます。

- 新年度の売上総利益率の想定はどうなっていますか。
 - 昨年度の15.7%に対し、15.5%を見込んでいます。
 - これは、成長投資を増やすこと、また、被災地復興などはGP率が低くても取り組んでいくことを織り込んでいるものです。

以上