

2006年4月28日

発表者：新日鉄ソリューションズ(株)

代表取締役社長 鈴木 繁

2006年3月期 決算説明会 Q&A (要旨)

1. 業績関連

Q: 2002年の東京証券取引所上場以来、売上・利益・従業員数が横這いで推移している。いつ頃から成長に転じるのか。

A: 見かけの数字は横這いだが構造は大きく変化した。2001年の新日鉄ソリューションズ発足時は、支社での売上や特別なプロジェクトの売上があったが、これらを減らし、より収益性の高いビジネスにシフトしてきた。直近でも、基盤ソリューション事業において、プロダクト単体のビジネスから付加価値の高いビジネスにシフトした。これらの構造改革はマイナスとプラスが相殺するため全体で低い数字に見えるかもしれないが、付加価値が高く差別性のあるビジネスは実質的に毎年40-50億円成長してきた。リソースについては、足元、本体で毎年100名程度の戦力が純増している。これらの内部成長モデルに加え、シナジー効果を有するM&Aによる外部成長モデルも検討している。

2. 構造強化投資について

Q: 2007/03期の構造強化投資10億円の内訳を教えてください。

A: 組織的システム開発技術力強化が4-5億円程度。新規ソリューション創出が2億円程度。教育関係が2億円程度。それに社内システム開発が加わり、総額で10億円程度を考えている。

Q: 構造強化投資の効果について教えてください。

A: 中心となる組織的システム開発技術力強化について、開発プロセスの標準化は短期間で整備できた。この標準化は近代的工場構想実現の基盤となるものであり、近代的工場構想は今年度パイロット・プロジェクト化を行う。標準化・ノウハウ共有化により生産性向上・リスク管理に効果があるが定量化するのは難しい。

Q: 構造強化投資はいつまで継続するのか。一過性費用ではないのか。

A: 必ずしも一過性ではない。組織的システム開発技術力強化はこれから近代的工場構想に移っていくので完成するにはあと2-3年かかると思う。新規ソリューション創出については、ブロードバンド化、サービス化、SOA、グリッドなど新しい市場の動きの中で、当社としても新規ソリューションを企画することが引き続き必要。教育については、IT技術だけではなく視野を広げなければ良いソリューションは生まれにくいという認識から、これまでマネージャー層を中心に行ってきたが、2007/03期はマネージャー向けを半分程度に減らし対象を部長層に広げて実施する。こういったことはこれからも続けていくことになると思う。

3. 個別分野

Q: 親会社である新日鉄向けの売上比率はいくらか。今後拡大するのか。

A: 2006/03 期は連結売上高の 14.4%が新日鉄向け。同社の IT 投資の姿勢は厳しいため 2007/03 期も 14-15%を想定している。

Q: 新データセンターの売上は 2007/03 期にどの程度織り込んでいるのか。

A: 既に利用されているお客様分と、下期に新しいサービスによる売上を織り込んでいるが大きな金額ではない。

4. その他

Q: プログラム補修引当金を計上しているがどういう中味か。

A: 新しい会計処理の指針に沿い、検収後の瑕疵担保期間に発生する費用について引当を行った。

Q: 不採算プロジェクトはどのくらいあるのか。

A: 社長がヘッドとなり開催しているプロジェクト方針会議、本社のソリューション・クオリティ・コントロール室、各事業部のプロジェクト・マネジメント・オフィスによるプロジェクト・マネージャーに対するサポート活動などにより、必ずしもゼロというわけではないが不採算プロジェクトは相当減少した。また、2007/03 期の業績に大きく影響を与えるようなトラブル案件は今のところない。

以上