

2006 年 10 月 26 日

発表者：新日鉄ソリューションズ㈱

代表取締役社長 鈴木 繁

2006 年 9 月中間期 決算説明会 Q&A(要旨)

---

1. 全体業績

Q: 中間期の連結経常利益は当初計画を+7 億円過達 (45→52 億円) しているのに、年度見通しは +5 億円の上方修正 (125→130 億円) に留まっている。下期だけ見ると若干の下方修正になるが、上期の勢いから考えると下期の見通しは保守的過ぎるのではないか。

A: 当社の年度計画は、上期が抑え気味、下期は頑張り気味という傾向があるのは否めない。下期はもともとハードルが高いため、その達成に向け頑張っていくとご理解いただきたい。

---

Q: 受注・受注残高について商品・業種別の動向を教えて欲しい。

A: 2006 年 9 月末の連結ベースの受注残高は、前年同期比で+25 億円増加した。商品別には、業務ソリューションが+32 億円、基盤ソリューションが-1 億円、ビジネスサービスが-6 億円。業務ソリューションのうち、金融向けが+45 億円なので、金融を中心に受注が伸びているという状況。

---

2. 個別分野

Q: ビジネスサービスについて売上・売上総利益率とも当初上期計画を下回っている。親会社である新日鉄向けの売上が前年同期比で減少しているためか。

A: 新日鉄向けの売上は十数年前に年間 400 億円程度あったが現在は年間 200 億円程度。運用・保守については漸減傾向だが新規開発には力を入れるので当面は安定的に推移するだろうと考えている。今中間期については計画の狭間になったこともあり一時的に規模が縮小したが来期には元に戻ると考えている。また、今中間期は減収に伴う稼働率の低下や一部プロジェクトでのコスト増もあり売上総利益率が若干低下した。

Q：基盤ソリューション事業の売上が伸びていないが理由を教えてください。

A：現在我々はSLC(System Life Cycle) トータルソリューションを打ち出し、アプリケーションソフト開発から IT 基盤、運用・保守まで全部お任せくださいというスタイルでビジネスを進めている。IT 基盤のエンジニアリング力には強みがあると思っているが、この領域の人的リソースを、SLC トータルソリューションの一環で業務ソリューション事業のプロジェクトへの協力に振り向けているので、IT 基盤の外販、つまり基盤ソリューション事業に振り向ける人的リソースに少し制約が生じている。全体として見れば、IT 基盤のエンジニアリング力の領域は拡大していると言える。

---

### 3. 中期的な成長

Q：中期的な成長イメージを教えてください。

A：中期的な成長を考える際、内部成長と外部成長に分けて考えている。内部成長とは、採用・教育によって人的リソースを増強して成長すること。新日鉄ソリューションズ本体において来年度は新卒・中途採用と減耗によって人的リソースの純増は 100 人強。この数は大体 50 億円程度の売上成長に相当する。これが一つのベースモデルだが、来年度以降は採用数を増やすことを検討しているので、内部成長率をもう少し高めることが出来ると考えている。また、リソース制約が比較的少ない分野、例えば、基盤エンジニアリング力で勝負出来る領域、データセンターを活用したサービス事業などを拡大することで成長率を高めることが出来ると考えている。もう一つが外部成長。大きな成長のためには M&A が一つの起爆剤になると思うので、チャンスをうかがいたい。

---

以上