

2008年4月25日

発表者：新日鉄ソリューションズ(株)

代表取締役社長 北川 三雄

2008年3月期 決算説明会 Q&A(要旨)

Q:2008年3月期に発生したコストオーバーランの影響額、発生理由、2009年3月期業績への影響を教えてください。また、コストオーバーランがなかりせば2008年3月期の利益がもっと大きかったということか。

A:2008年3月期の利益への影響は数億円(約4億円)。発生原因は案件毎にまちまちであり特段これといった理由はない。仕様・要件の明確化の過程で出てきたもの。2009年3月期業績への影響はないと認識。これに限らずコストオーバーランは多かれ少なかれ毎年ある。利益は様々な要因で変動するので、これがなかりせば利益が増えたとい概には言えない。

Q:2009年3月期の業績見通しについて、下期に業務ソリューションを大きく伸ばす見通しだが、受注確度は高いのか、努力代が含まれているのか。

A:年度計画を策定する際には、各事業部で個々のプロジェクトの積み上げ計算を行う。年度売上の全てを受注済というわけではないので、受注確度を勘案しながら、どこまで計画に織り込むかを事業部毎に判断している。当然ながら今後の受注努力も含まれている。

Q:2009年3月期の業績見通しについて、売上総利益率は下期よりも上期が高いが理由は何か。

A:2009年3月期の業績見通しにおける売上総利益率は、上期22.2%。下期21.9%と上期が高い。2008年3月期もそうであったが、基盤ソリューションのプロダクト販売が下期に多いなどのため例年下期が低くなる傾向にある。

Q:新日鉄向け売上の中期的な見方を教えてください。同社の海外投資(ブラジル)はNSSOLの売上に影響するのか。

A:新日鉄向け売上はここ10年来減少してきた。2007年3月期を底に2008年3月期は上昇に転じた。今後の売上動向は同社の中長期の政策に依存する。同社のIT投資が堅調に推移することを当社としては期待している。海外案件について、NSSOLの関与の仕方は具体的には決まっておらず今後の協議事項。

以上