

質疑応答（要旨）

- Q: 不採算案件が第4四半期にも発生したと思いますが、その内容を教えて下さい。2015年3月期に続く案件も入っているのでしょうか。これらの案件については引当済だと思いますが、すでにある程度の目途がついていて、追加の損失についてはあまり心配しなくていいのでしょうか。また、3月でカットオーバーして今後の影響を気にしなくてよい案件はどのくらいあるのでしょうか。
- A: 2014年3月期の43億円のうち、1億円以上の不採算案件は8件あり、金融系1件、産業系4件、公共系3件です。カットオーバー時期はこの3月に完了したものが2件、5月予定が2件、10月以降の予定が4件となっていますが、引当済であり、今後についての目途もついているとお考え下さい。
- Q: 受注高は通期で前期比マイナス、第4四半期だけでもマイナス3%程度になっていると思います。先ほどクレジットカードで大型案件が入ってくるかもしれないといった話があり、この分はまだ受注高に入っておらず、今後獲得できたら計上されるものと思っていますが、第1四半期に受注が入ってきているのでしょうか。そうでなければ下期に向けて売上がきついに思っていますので、状況を教えて下さい。
- A: 受注高については、先ほどの説明でも申し上げましたように、四半期単位よりも半期単位で見ていただいた方がいいのではないかと考えています。これは、予算や営業、お客様との契約の関係からも四半期単位よりも半期単位で区切るものが多いからです。
半期単位で見た場合の受注高の状況は7頁記載のとおり、2014年3月期下期は前期比プラスです。それでも期末受注残が減っているのご指摘もあろうかと思いますが、これは第1四半期の受注高が弱かったことと期中の売上計上によって受注残を消化したことによります。
また、新年度には金融系を中心として要件定義から始まる案件が多く見込まれています。
- Q: 2016年の大阪の新データセンターへの設備投資はどのくらいの金額を見ておけばよいのでしょうか。
- A: 新データセンターについての投資費用は3億円程度であり、それがITインフラストラクチャーサービスの減益計画に影響しています。設備投資全体の2014年度計画数値は決算補足資料に記載しています。
- Q: 戦略の中で「IFRS等」の記載がありますが、これはグループとしてIFRSを導入するという意味でしょうか。導入するにしてもいきなり2015年度からということはないと思っていますがよいのでしょうか。
- A: IFRS導入については検討を進めているという状況であり、導入を決定したわけではありません。導入するとしたらどのような準備が必要か、どの部分を変更する必要があるか等を検討しているとご理解下さい。準備期間がかなり必要ですので、2015年4月からのIFRS導入は難しいと考えています。
- Q: カード向け大型案件がこれから見込まれるとの話がありましたが、そのうち一番大きい案件について、スタート時期や全体の規模感、貴社の業績に影響する時期・規模等、概要の解説をお願いします。
- A: いくつかのお客様からカードの基幹システム刷新の引合いをいただいておりますが、規模やカットオーバー時期等については、お客様毎によっても違い、まだ検討が始まったところですので、現時点で我々から回答するのは性急であるかと思えます。
- Q: 2014年度の計画においては、カード系の仕事をそれほど大きく見込んでいないということでしょうか。
- A: お客様毎に違いはありますが、通期で見れば前年度よりも売上が増加するお客様もあると思います。但し、基幹システムとなると期間が複数年度にまたがる案件になると思われ、要件定義のフェーズとなる当期（2014年度）から大きく立ち上がっていくものではないと思っています。
- Q: カードの大きな案件向けにリソースを増やさなければならないという状況は2014年度にはないということでしょうか。
- また、この10-20年で見た場合に、中型以下の案件は別として、クレジットカードの大きな会社のシステム更新や統合の開発であまりうまくいった例はないのではないかと思います。これから取り組んでいく予定の大型案件において貴社で開発したコアの部分を転用していくなら大丈夫だと思いますが、そうでない場合には収益性がどうなるかについて漠然とした不安がありますので、コメントをいただけますでしょうか。
- A: クレジットカード業界で完成した大規模システムはあるかについては、かつてTISが開発した業界最大手のお客様の大規模システムは開発完了後、今も順調に稼働しています。逆に言えば、他社を含めてそれ以降完成して稼働しているものはないというのはご認識のとおりかと思えます。
TISではこの案件の際に利益面で苦戦するところがありましたが、大規模な案件については、①コアと

なる部品が使えるようであれば使うこと、②前回の反省点として、案件が立ち上がっていく中で業務知識のある人員が逐次投入になったことを踏まえ、今回、案件を受けるとすれば、前もってカードのノウハウを持った人員を社内でシフトさせて教育を行っていくことを考えています。上流工程でいかに抑えるかが重要ですので、早い段階からのリソース投入を検討しており、当期（2014年度）の途中からの投入もあり得ると考えています。

なお、中規模の案件については、TISで作った「CreditCube」をベースに開発していきます。

Q: これまでのご説明と同様、グループ内での事業連携を進め、事業統合はしないスタイルでいくのでしょうか。毎年少しずつ変わってきているようには感じていますが、最終的な目標が今はどこにあるのかを確認させていただければと思います。経営統合をしていますので、持株会社への経営層の人事や意思決定の集約、資金の一本化、主要な経営資源であるエンジニアや設備をグループ内で利用し合うことが望ましいと思いますが、どういう状況にあるのでしょうか。

A: 機能集約とグループフォーメーション、大きく2つの話があったかと思います。機能の集約の中で技術者の連携や一つのプロジェクトをまたがって行うということは過去からもやっています。また、資金の効率化については、説明資料18頁にも記載のとおり、孫会社のところまで資金管理レベルを高めていきたいと思っておりますが、まずは直下のグループ事業会社7社の資金をITホールディングスのCMS（キャッシュ・マネジメント・システム）に集約したいと思っており、当年度（2014年度）にできるのではないかと思います。

事業統合についてはこれまでもご質問いただいておりますが、従来、我々のグループはややもすると、目が内に向いてしまったのではないかと思います。市場が大きく変わろうとしている時に目を外に向ける必要があり、目を外に転じた上で我々グループを見て、どういう部分を強くするか、どういう部分を連携していくかということと合わせて、何をどういう方向にもっていけばいいかを考えていきたいとご説明しました。

そうした中で、グループとして結束力を増すために今回のブランド一本化を決めた次第です。グループ各社ともブランドやカラーを持っているため、議論はありましたが、最終的には一つのロゴでいいのではないかということになり、今回統一することにしました。

また、強みのさらなる発揮の観点から、事業領域の単位で集中化することをいくつか検討しています。市場の動向を見ながら、グループ全体として利益を上げていくために何をしていかなければならないかを是々非々で考えていきたいと思っております。

Q: TIS リースの資産売却をした後でもグループ会社が51社ある状況ですが、事業の見直しは一旦終わったと見ていいのか、それともまだ撤退した方がいいと思う部分があるのかについて、コメントをお願いします。また、ノンコアの部分については、例えば売上規模や社数といった参考になるもので言うと現時点でどれくらいあるのでしょうか。

A: 今後も事業撤退の可能性はあります。例えば中国沿岸部はオフショア開発が人件費の問題や為替の問題で成り立ちにくくなってきています。そういったところにもメスを入れなければならないと思っております。場合によっては会社清算ではなく休眠ということも有りうるかもしれないと思っております。また、これからもノンコアの部分市場の動向等を見ながら撤退や売却することはあり、いくつか検討しています。逆にM&Aや先ほどのタイのMFECの案件のように資本参加していくこともあります。

以 上