

質疑応答 (要旨)

- Q: 2017年3月期の特別損失として43億円計上する等、特別損失の計上が続いています。その理由や今後の考え方について教えてください。また、2018年3月期の特別損失はどのくらいを想定しているのでしょうか。
- A: 2017年3月期の特別損失のうち多くを占める減損損失34億円は、保有する不動産売却する方向で検討する中で価値を見直したことが主な理由です。資産構成の見直しはバランスシート健康度を高めていく上で必要な措置であったと考えており、今後も続けていきたいと考えていますが、それに伴う業績影響はなるべく抑制していきたいと思っております。
2018年3月期の計画では、特別損益(純額)をマイナス20億円と想定しています。
- Q: 当期計画について、定性的には前向きなご説明の一方で増収率が低いと感じています。前期末受注残は大型案件の反動減もあって減少しているようですが、事業環境は堅調だと思いますので、慎重な見方をしているということでしょうか。
- A: 事業環境の認識に関しては、堅調であると思っています。デジタルイゼーションの進捗に伴うお客様の投資ニーズに的確に対応していく中で、当期計画の売上高4,000億円は少しコンサーバティブな想定であると考えており、それを上回るような数字を目指していきたいと思っています。
- Q: グループビジョンで目指す2026年はずいぶん先の話なので、現時点ではまだ絵に近いのではないかと考えていますが、もし具体的な内容に落とし込めているものがあれば、ご紹介いただけませんかでしょうか。
- A: 単純なロードマップでいえば、今後の10年間では3か年の中期経営計画をあと3回実行することになります。ビジョンで掲げたことを実現するために中期経営計画があると考えていますので、具体的な施策については、その中に落とし込みたいと考えています。すでに策定のキックオフをした次期中期経営計画においても、ありたい姿と現状のビジネスをフィット・ギャップ分析し、どのようにしていけば、このビジョンの姿に近づいていけるかという議論からスタートしています。
- Q: ITインフラストラクチャーサービスの収益性は、2016年3月期に減損処理してから改善していますが、さらなる収益性改善に向けてどのような取組みをされているのか、今後どれくらいまで収益性の改善は目指せるのかについて、コメントをお願いします。また、大阪の新しいデータセンターの状況はいかがですか。
- A: ITインフラストラクチャーサービスについては、端的にはクラウドという大きな流れの中で、我々のビジネスのあり方も大きく変化してきているという状況ですが、ミッションクリティカルな部分に関しては、我々のようなデータセンタービジネスはこれからも堅調であろうと考えています。そういう意味で、GDC大阪は、DR等のニーズも見込めます。短期的には計画を若干下回っている部分はありますが、概ね想定線以上にあると考えています。
それから、さらに付加価値をつけていくという点では、昨年シンガポールテレコムと提携して推進しているセキュリティ関連ビジネスや、私どもが得意としている決済系におけるPCIDSSのようなプラットフォームサービス等が期待できると思っています。また、我々のグループの特長の一つはBPOです。BPOに関してはアグレックスに集約することにより、効率化を推進するとともに、お客様の業務全体を担当する等の付加価値の高いBPOに変えていくことを考えています。
こうしたことを通じて、このセグメントの収益性をさらに高めていきたいと考えていますが、具体的な数字目標に関しては、あらためて議論していきたいと考えています。
- Q: 貴社の受注高は開発系のみの開示ですが、ITインフラストラクチャーサービスに関する受注高は伸びていると考えてよいのでしょうか。
- A: ストックビジネスとして、売上が伸びているという点から、受注高も当然伸びているとお考えいただければと思います。
- Q: AI・ロボット関連の取組みについては、いろいろな会社が同じような話をしています。貴社は他社と違ってどこが強いとお考えでしょうか。また、2020年に目指す200億円規模のビジネスのイメージについてご解説をお願いします。
- A: AIについては以前から注力しており、例えば、「IBM Watson エコシステムプログラム」のテクノロジーパートナーに選定される等、有力な立場にいると考えていますし、スタートアップ系のベンチャー

企業との連携や大学との共同研究等も積極的に行っています。機械学習や自然言語処理、もしくは、会話の部分等に関しては、それなりの強みを持っていると思っており、中長期的には、いろいろな技術を用いて我々自身で開発したサービスをしていくことも考えています。

また、ビッグデータを、AI を使っていかに分析していくか、マーケティングに使っていくかという部分に関しては、AI と私どもが持っている大量のデータが発生する基幹系システムに関する強みを合わせていろいろなビジネスを展開していくことができる点で、我々は強みを持っていると思います。

こうした点から、総合的には私どもの方が同業の会社に比べて少し先行しているのではないかと認識しています。

また、ビジネスの展開のしかたとしては、基本的には、個々の開発業務というよりはストック型のサービスとして提供していきたいと考えています。

Q： AI・ロボット関連の現在の売上高はどのくらいの規模なのでしょう。

A： 現在はまだ数億円規模です。AI に関しては、前期までは新しいビジネスをやる事業部の中の1つの部でやっていましたが、当期から専任の事業部を設置して推進していきます。

Q： 決済分野の取組みについて、貴社がいろいろなクレジットカード会社に対する技術対応等のサポートをしていることは知っていますが、今後 FinTech 等で仕事の内容が変わったり、プレイヤーそのものが変わる可能性もあると思います。こういう状況ではさらにビジネスを伸ばしていくことも期待できる一方で、既存のお客様向けにビジネスをしているだけではシェアを失うといったリスクもあるのではないのでしょうか。

A： 従来のカード会社様向けのビジネスも当然大事ですが、プリペイドカードやデビットカードといった新たなサービスの提供という面でもビジネスはすでに積み上がってきており、デビットカードではTIS が圧倒的なシェアを持っていると思います。今までお付き合いしていなかった銀行グループのカード会社様のデビットカードを私どもが担当させていただく等、お客様の層も増えています。それから、例えば、ネットを通じていろいろなサービスをされているお客様が決済分野に進出されるという話があり、その時にも我々の産業系の部門と金融系の部門が連携し、サービスを提供するというのもしています。

また、インテックは地銀向けに圧倒的なシェアを持つ「F³ (エフキューブ)」というソリューションを提供しているわけですが、インテックとTIS が組んで、デビットカードやプリペイドカードといったサービスを提供するというのも増えています。今までのような基幹系に代表されるようなSOR (System of Record) 的なビジネスではなく、SOE (System of Engagement) のようなビジネスとして、決済の部分はモビリティも含めて大きな変革が起きているところです。先ほどの凸版印刷様との連携の話もそうですが、先方と我々のもつ強みを合わせてサービスを提供していくような形で、従来の領域を守りながら、新たなお客様を拡大していくことができるため、決済関連サービスは今後の成長エンジンとして期待できると思っています。

Q： 当期から始まったクレジットカードの大型案件は、現在どういう工程に入っているのでしょうか。また、今後工程が変わることによって契約体系が変わるリスク等をどう考えているのかについて、教えてください。

A： ご質問の大型案件は、全てウォーターフォール型で全ての部分が同期をとって同じ工程を進んでいくという進め方ではなく、それぞれの部分において小さな複数のプロジェクトが動いているという状況です。作り方もイテレーション型に近い開発をしていますので、一般的な設計や製造といった段階を説明するのが難しいプロジェクトの進め方になっています。ただ、我々の担当部分は計画通りに進捗していると認識しています。

私どものビジネスモデルと言う意味では、基本的には支援型の仕事が今後も続いていくとご理解いただければと思います。一部の製造工程だけを請負で行う可能性もあるかもしれませんが、一方で、プロジェクトの進め方からして、ある部分は期間契約ということになるかもしれません。

Q： スマートフォンを使った決済サービスが最近増えていると思います。これに関して貴社がどのようなビジネスに絡んでいるのか等について教えてください。

A： 昨年話題になった「Apple Pay」等、スマートフォンの活用に関してはいろいろなテーマがあります。我々は、スマートフォンを使った決済の導入支援を数多く担当するほか、O2O や CLO といったテーマにおいてもお客様と POC や実証実験等を行う等、重要な役割を果たしていると思っております。

- Q： そのようなビジネスは、従来型の SI 開発のようにシステムを作って、その後は保守だけという形になるのか、それとも、トランザクションに応じた収入が入るモデルになるのか、どちらなのでしょう。
- A： 基本的にはサービス型で提供することを考えていますので、後者に近いとお考え下さい。
- Q： 2 年前に中期経営計画を出された時、2018 年 3 月期にはグローバルとプラットフォームのビジネスで収益構成比率 1 割を達成したいという目標を掲げていたと思います。これらは今どのぐらいなのでしょう。
- A： 業界プラットフォームビジネスについては、例えば、エネルギー系の「エネ LINK」のように、中期経営計画の大きな考え方に則って、お客様に共通でお使いいただくサービスとしてすでに展開しているものもありますが、全体としてはまだ大きく進展しているわけではありません。グローバルも全体売上高の 1%程度であり、そうした状況が 23 ページの「マーケット開拓型」の売上成長の進捗に表れています。
- Q： 当期の業績計画について、保守的という話がありましたが、不採算案件の前提やその他の増減益要因、リスクはどのようなものをお考えか、ご解説いただけますでしょうか。
- A： 営業利益は、前期の 270 億円から 300 億円を目指す計画ですが、不採算案件については、前期の 45 億円から開発売上高に対する比率 1%相当の 20 億円の前提です。また、先行投資等で 15 億円くらいのコスト増もみていますが、増収効果等による利益増で 300 億円の達成を目指します。
- Q： 前第 4 半期の不採算案件は 5 億円弱と低水準に抑制できたと思いますが、今後のリスクを考える上で、31 ページにある PJ リスク監理の仕組みを通っていない案件や、この仕組みができる以前に受注した案件があとどのくらいあるのかを確認させていただけますでしょうか。
- A： 下期に発生した不採算案件に関しては、ほぼ完結しています。資料に掲載している全社的な PJ リスク監理の仕組みを通らない小さい規模の案件もありますが、それは事業部門で抑えるべきものとして事業部門で抑制を図っています。ただ、それを支援する全社的な取組みとして「プロジェクト健康診断」等を行い、各案件の状況や課題等を把握に努めています。
- Q： 前第 2 四半期で引き当てたクレジットカードの案件ですが、今のところスケジュール通りに進んでいるのでしょうか。
- A： ご質問の案件は再計画に沿って進んでおり、現在は開発工程が終わってテスト工程の前半を行っている状況にあります。
- Q： もう 1 つの大きなクレジットカードの案件も今のところスケジュールに問題はないという理解でよいのでしょうか。
- A： お客様の大きな計画の枠内で私どもも非常に重要な役割を果たさせていただいており、スケジュール的にも予定通りであると認識しています。

以 上