

質疑応答 (要旨)

Q: 第2四半期に不採算案件が6億円くらい発生していると思いますが、その案件の内容とカットオーバーの時期を教えてください。

また、以前に引当てを行ったクレジットカードの大型案件がそろそろ検証期間に入っていると思いますが、今の状況はどうなっているのでしょうか。もう一つのクレジットカードの大型案件の状況と合わせて教えてくださいませんか。

A: まず、この第2四半期に発生した不採算案件は、銀行系の新しいお客様向けの新しい取組みであること等から、リスク認識や生産革新本部によるチェックもしっかりしてきたつもりでしたが、結果として、お客様との間の合意のところ等で問題が生じ、体制強化が必要となったものです。この案件の影響額が約4億円ですので、第2四半期の不採算案件はほぼこの案件によるもののご理解いただければと思います。この案件については当下期で終了する予定であり、担当の事業部長を専任化する等の対応をしましたので、現時点では、今後さらに影響が生じることはまず無いと判断しています。

また、ご質問のカード系の大型案件に関して、1つめの方は、現在、テスト工程のピークで、移行リハール等も行っているところですが、ほぼ予定通り進んでいます。また、もう1つの案件は、従前からご説明のとおり、前述の大型案件とは異なるビジネスモデルで受注しており、私どもの担当部分に関しては問題なく進んでいます。

Q: この上期は金融ITサービスが好調だったと思いますが、以前に引当てを行ったカード系大型案件はどのような形で寄与しているのでしょうか。また、この案件の要員体制はどうなっているのでしょうか。

A: ご質問の案件は過去に引当てをしたことから、売上高には寄与しましたが、残念ながら利益には寄与していません。また、要員体制を含め、ほぼ見直し後の計画通りに進んでいます。

Q: この上期までは、不採算案件の減少や大型案件の寄与等、いろいろな要因が業績にいい影響をもたらしたと考えています。一方、下期以降は、不採算案件が前下期から減少していますので、ここからの抑制が大きな増益要因にならず、また、公共系大型案件の終了やカードの大型案件もさらに伸びるわけではない状況にあると思います。このような中、期末受注残の水準が物足りないように感じますが、今後どのような取組みでさらなる成長を目指すのかについて教えてくださいませんか。

また、これまで不採算案件や特別損失の発生が続いたのは、貴社が収益を厳しく見てこなかった結果ではないか、もしそうであれば今後もまたどこかで発生するのではないかと心配しています。今後の企業価値のさらなる向上に向けて、これまでよりも厳格な方針を次期中期経営計画に盛り込んでいただければと思っていますが、どのようにお考えでしょうか。

A: 全体の流れとしては、デジタルトランスフォーメーションが確実に進展しており、レガシーな部分に関する企業のIT投資が控えめになっても、新しい成長分野に対するIT投資は増えていくと思っています。先ほど24ページ右側でこの分野に関する取組みをご説明しましたが、こうした取組みを的確に進めていければ、我々には大きな成長余地があると思っています。

また、個別論でいくつか申し上げれば、まず、決済の分野では、キャッシュレス決済に伴うトランザクションが増えるほど私どもの収益につながるようなビジネスモデルへのシフト(サービス化)を進めていますので、成長が期待できます。エネルギーの分野に関しては、当期は踊り場でも2020年の発送電分離対応に向けて大きなビジネスチャンスがあると思っています。グループ内の事業集約によってよいポジションにいることが活かせると思っています。その他、製造業におけるクラウド化やERPの更新需要、ネットサービスの会社におけるIT投資拡大等が今後の成長を牽引していくと考えています。

収益面に関するご指摘については、現在の中期経営計画でも「利益重視」を基本コンセプトの一つに掲げて取り組んできましたが、次期中期経営計画ではさらに収益性を意識し、より高い水準を実現したいと考えています。なお、過去の特別損失はグループの構造改革を行う中で発生したという点と、今後についてはある程度リスクをとってでもサービス化へのシフト等、先行投資型のビジネスモデルへの変革を進めていくことも必要だと考えている点について、ご理解いただければと存じます。

Q: 「エンハンスメントの革新活動」について、具体的な取組み内容や期待する効果をご説明下さい。また、効果が実際に出た場合には、お客様への還元等もお考えでしょうか。

A: これまで事業部毎にそれぞれ行ってきた保守開発等の「エンハンスメント」業務について、当期から生産革新本部のリーダーシップのもと、24ページ左側に記載している内容を中心に全社横断的な革新活動を進めています。「エンハンスメント」は、TISの開発業務の7割ぐらいありますので、その利益

率をあげていければ、全体収益を底上げする大きなポイントになると考えています。なお、効果は案件の状況によってまちまちですが、加重平均すれば全体では数パーセントは改善できるのではないかと期待しています。

また、この活動は、単に我々の生産性向上・収益力強化だけではなく、お客様との関係強化やお客様に対する我々のプレゼンス・価値向上にもつながるものと考えています。

Q： 22 ページについてのご説明で「IT ブレイン」のスピード感に課題があるという話がありました。外部要因・内部要因のいずれによるものか、仮に内部要因であれば今後どのように変えていこうと思っているのかについて教えてください。

A： 外部要因・内部要因の両面あるかと思っています。特に後者に関して申し上げれば、決済分野やエネルギー分野等の進んでいる部分もあるものの、全体としては、まだ従来の受託型ビジネスへの意識が強く残っており、お客様に先回りをして新しいサービスを作っていく、お客様の戦略パートナーとして貢献していくような考え方への切替えが弱いところがあります。この部分に関しては、もちろん一気に変わるわけではありませんが、我々の高い目標に向けて更にスピードアップして変えていく必要があると考えて、「マル (○)」にはできないという意味で「サンカク (△)」にしている次第です。

Q： 新 BPO センターへの集約効果はどのように考えればよいでしょうか。

A： 新 BPO センターの投資は、総額 80 億円です。拠点集約効果として、賃料削減だけでも年間約 5 億円が見込めると考えていますが、当面は移転コスト等が発生しますので、年間約 1 億円を見込んでいます。これ以外にも、BPO は集約すればするほど統合効果が出るビジネスモデルですので、今後の事業拡大や効率化についても期待しています。

Q： 産業 IT サービスの受注動向は 1 年間くらい厳しい状況が続いており、この上期も 14 ページで晴れマークをつけた外部環境や同業他社の状況と比べても弱かったと感じています。反動減もあったとのこと説明もありましたが、実態として上期の産業 IT サービスの受注動向はどうだったのか、下期は回復に向かうのかどうかを教えてください。

A： たしかに上期の課題の一つが産業 IT サービスの受注状況だと認識していますが、下期以降はそれほど心配する必要はないと考えています。例えば、製造業では、主要顧客で堅調な IT 投資が見込まれるほか、工程別に受注している ERP 案件の受注増加も期待できます。エネルギー分野は先ほど申しましたように、これから 2020 年に向けて期待できると考えていますし、ネット系の会社では EC やデジタルマーケティングに係る案件、公共分野では独立行政法人や国保関連での IT 投資が期待できる状況にあります。

Q： 上期の IT インフラストラクチャーサービスの収益性はおそらく計画よりよかったと思います。前年同期比減益だった第 1 四半期はどちらかというと全体業績の足を引っ張った形でしたが、第 2 四半期は前年同期比増益と回復しました。この背景を教えてください。また、このセグメントは期初計画の時点から下期に大きく収益状況が回復する想定でしたので、第 2 四半期の好転は下期も継続するという考え方でよいのかについても確認させてください。

A： 第 1 四半期決算発表の際、前期に好調だった BPO の一部が当期に入って通常状態に戻ったこと等から利益が少し落ちたもので、クラウドやセキュリティの事業拡大等からも上期全体では回復する見込みであるという話をさせていただいたかと思います。まさしくその通りに進んだとお考えいただければと存じます。データセンター事業も堅調な状況ですので、一過性の回復ではなく、この傾向は下期も続くと考えています。

Q： 次の中期経営計画における目標の一つが、グループ会社間のシナジー効果のさらなる創出だと思っています。TIS とインテック等のビジネスモデルの違いやグループ会社毎に人事制度も違うであろう中、これまではなかなか出せてこなかったシナジーをどのように出していこうと考えているのか、現状お話できる範囲で結構ですので、教えていただけますでしょうか。

A： 詳細は次期中期経営計画の発表の際にお話したいと思いますが、例えば、グループ全体の本社機能の効率化、管理会計をはじめとした諸制度の統一、人材交流、システムの統合等、様々なテーマの推進に向けて、当期からすでに議論を始めています。

Q： 戦略的な投資について、年間 15 億円という予算枠をとられていたと思いますが、上期の進捗はどうだったのでしょうか。また、上期の業績好調を受けて、下期に投資を増やす等の考えはあるのでしょうか。

A： ご質問の投資 15 億円は当期のコストとして発生するものであり、上期は 10 億円の想定に対して 7 億円強でした。残りは下期にスライドした形ですので、年間では当初計画通り 15 億円のコスト増を見込んでいます。

以 上