

質疑応答 (要旨)

Q: 戦略ドメインのSPB (ストラテジックパートナーシップビジネス) とIOS (IT オファリングサービス) の違いを教えてください。

A: SPB はアカウントベースのビジネスです。お客様向けのアプローチを高度化・高付加価値化していくのが基本的な考え方です。一方、IOS はソリューションを基軸にしたビジネスです。我々がお客様のニーズを先回りして先行投資型で作ったサービスをいろいろなお客様にお使いいただく、もしくは、ERP のようなテンプレート型で、あるお客様に導入したものをさらにいろいろなお客様に横展開していくものとお考え下さい。

Q: FCB (フロンティア市場創造ビジネス) は、それらとはまた違うものなのでしょうか。

A: SPB や IOS はお客様の支援を行うものですが、FCB は我々が事業そのものを展開するものです。

Q: 2017年3月期第2四半期に引き当てたカード系大型案件の現在の状況を教えてください。

A: 私どもの担当部分に関しては見直した計画に沿って進捗し、終息してきています。ここから状況が大きく変わって私どもに影響が生じることはまずないと考えています。そのため、このプロジェクトに携わる約200名の社員が、開発後のシステム保守案件や新しいビジネスにシフトする等、有償稼働化による貢献が期待できる状況が整ってきています。

Q: 今回の中期経営計画を達成していくために、頑張らないといけないセグメントや比較的楽観視しているセグメントをどのようにお考えでしょうか。

A: 決して楽なセグメントがあるとは思っていませんが、やはりサービスITをしっかりと成長させることが重要なポイントだと思っています。この3年間の大きなストーリーでいえば、投資が先行する部分がありますので、1年目よりも2年目から3年目にかけて収益性が上がっていくと考えています。

Q: 投資戦略における300億円の投資は、3年間の中では早めに実行される想定でしょうか。

A: 人材投資や研究開発投資は每期同じような規模で投資を継続していくことを考えています。ソフトウェア投資の方も、案件毎にビジネスプランを吟味していきますが、現在の想定としては各期の投資規模は同水準で考えています。但し、収益性の観点では、ビジネスの拡大に合わせて後半になるほど高まると期待しています。

Q: サービス型ビジネスは、今回の中期経営計画の要といえるものかと思います。3年間で売上高を200億円伸ばす計画になっていますが、具体的には何が伸びてくるとお考えでしょうか。

A: それぞれの重点テーマは相互に入り組んだ部分もあります。例えば、AIは、それ単独というよりもすでにあるいろいろなサービスにAIを実装していくことで全体の成長に寄与すると考えています。そのため、それぞれ別々に取り組むよりも全体として売上の高成長を実現していくことが重要だと考えています。

Q: ペイメントのところは貴社グループの得意分野ということで注目度が高いと思います。具体的な戦略に関して補足していただけますか。

A: 資料の14ページに決済事業戦略を記載しており、ページ右上がこの3年間に注力する領域です。まず、「トークナイゼーション」がセキュアなサービスということで注目されていますので、トークンサービスを中心としたサービスを開始いたします。次に、マルチ決済ゲートウェイのサービスです。これはQRコードやシンクラの決済等も含まれていますが、そういった部分に関して我々のサービスを拡充していきたいと考えています。最後に、すでに展開済の即時払いのデビット及び前払いのプリペイドに加えて、後払いのクレジットでもSaaS型のサービスを推進していきます。クレジットというのは、デビット・プリペイドに比べて個別性が強いのですが、共通のバックオフィス部分もかなりありますので、それをSaaS型でご提供していきます。「CreditCube+ (クレジットキューブプラス)」という名前で展開を予定しており、すでに何社かのお客様から引合い等もいただいています。おそらくボリューム的には一番大きくなると思います。なお、「トークナイゼーション」は、決済分野以外でも、IoTのセキュアな情報のやりとりにあたっても有望な技術であると考えていますので、そちらの方面でも伸ばしていきたいと考えています。

Q： QRコード決済に関する取組みはどのような進捗状況にあるのでしょうか。

A： 2017年9月に中国のCIL社に出資を行い、共同でのプロジェクトが進んでいます。インバウンド向けにはすでにあるCIL社のセンターを使ったサービスを展開し、日本向けに関してはCIL社と共同でセンターを作ってサービスをしていく方針です。また、QRコード決済は、日本よりもタイやインドネシアでの普及が進んでいますので、CIL社とのビジネスはタイやインドネシアの方が早くスタートしており、具体的な話も出てきている状況にあります。

Q： 前回の中期経営計画では、BPO集約、公共関連事業のシフト、データセンターのネットワーク統一等を実施されましたが、今回の中期経営計画ではどういうことをお考えでしょうか。また、「本社コスト10%削減」を掲げていますが、いつ頃どのくらいコスト削減額が期待できるのでしょうか。

A： 新中期経営計画の中では、グループ会社間の連携等によってどういう形で事業シナジーを生んでいくかについて、いろいろなプランを考えています。その具体的な時期やフォーメーションとしてどうするか等についてコメントは控えますが、着実に進んでいくとお考えいただければと存じます。本社系コスト削減については、2021年3月期に約20億円の効果発現を期待しています。

Q： 2018年3月期はインフラ強化やAI事業部門の設立等に伴う先行投資コストが15億円増加する計画だったと思いますが、実績はいかがだったのでしょうか。また、新中期経営計画の投資戦略で掲げる300億円に伴う先行費用増は、どのようなペースを見込まれているのでしょうか。

A： 2018年3月期に15億円増加予定とご説明していた先行投資コストについては、18億円増という結果でした。増加の内訳はインフラで8億円弱、AI等を含めた事業投資で7億円弱、教育投資で4億円でした。新中期経営計画の先行投資コストの増加は、每期10億円くらいを想定しています。

Q： 今回の中期経営計画で目指す営業利益率10%は、セクター平均を上回る水準だと思います。たしかに、収益性は向上してきており、2018年3月期の営業利益率は8.1%となりましたが、ここから先のハードルは高く、チャレンジングな計画に感じます。その実現には何が重要な要素だと考えているのでしょうか。

A： SPBをはじめとして戦略ドメインは収益率が高いため、「戦略ドメイン比率50%」が実現できれば、営業利益率10%は達成可能だと考えています。そのためには、収益性の低いビジネスから戦略ドメインへの転換やそれを支えるグループ内の事業シナジー創出や人材の高度化・多様化が必要であり、推進していきます。また、残りの50%を占める戦略ドメイン以外のビジネスについては、エンハンスメント革新等、生産性向上に引き続き取り組み、収益力強化を図ります。

以 上