

質疑応答 (要旨)

- Q: 決算説明資料 33 ページ記載のサービス型ビジネスの売上高構成に関連して、貴社が推進中のクレジット SaaS 型サービスの状況について整理させて下さい。現時点の売上高は課金型でしょうか、それとも SI のような形態も含んでいるのでしょうか。例えばバランスシートのソフトウェア仮勘定が増加していますが、この取り組みの途中経過分は何か財務的な数字に反映されているのでしょうか。
また、規模の大きいお客様向けに進めている中長期のプロジェクトの進捗状況や具体的なサービスインの時期はどうなっているのでしょうか。
- A: 従前から申し上げているとおり、決済分野に関して言えば、現段階では課金型もしくはリカーリング型の部分とサービス開始にあたって個社毎に対応する部分の両方が含まれています。サービスの提供のしかたにもいろいろなモデルがありますが、我々の資産として提供していく場合には、我々のソフトウェア資産が増加していくこととなります。
規模の大きいお客様とのプロジェクトの詳細はお客様との関係から控えますが、予定通り進捗しています。このプロジェクトを通じて構築されたシステムが基盤となり、我々の「CreditCube+」ビジネスの拡大につながっていくのは、次の中期経営計画くらいからと考えている点に変わりはありません。
- Q: 一部報道において大手クレジットカード会社の新システム開発中止の記事があり、貴社にも関係がありそうに感じていますが、この影響等をどのように見ているのでしょうか。
- A: まず、報道の内容について当社からお話することは控えさせていただきます。
参考までに、私どもが従前からご説明しているカード系大型開発案件の状況ですが、一つは昨夏にサービスインして終了し、もう一つはリスクの非常に少ない形で 2019 年 3 月期まで計画通りに推進してまいりました。2020 年 3 月期については、これらの反動減として金融 IT の売上高で約 60 億円の影響を見込んでいます。ただ、この分野は活況であり、元々要員が不足している状態が続いていることから稼働面の影響はないとお考えいただければと存じます。
なお、我々が事業計画を策定するにあたっては、当然のことながら重要なお客様の IT 投資の計画や案件の状況等をできるだけ情報収集し、その影響を織り込むようにしています。
- Q: 以前、データセンター移転費用の一部として 88 億円を支払ったお客様との間におけるデータセンター移転関連業務の進捗状況を教えてください。
- A: 計画通り個々のプロジェクトは順次に立ち上がってきています。但し、以前ご説明のとおり、このデータセンター移転は長期に亘るものであり、実際に大きく移転するのは次の中期経営計画以降とお考えいただければと存じます。
- Q: 決算説明資料 8 ページ記載のとおり、収益性改善が 69 億円の増益要因になっていますが、各セグメントの収益性の状況と今後の見通しについてお聞かせ下さい。
サービス IT の利益率は、2019 年 3 月期は先行投資の影響もあって低下したようですが、2020 年 3 月期は改善する計画になっています。その理由が何かを教えてくださいませんか。
産業 IT の 2019 年 3 月期第 4 四半期は、大幅増益となった第 3 四半期に比べると増益額が小さくなっていますがなぜでしょうか。
金融 IT は、2019 年 3 月期第 4 四半期が減収増益となりましたが、その理由を教えてくださいませんか。減収は大型開発案件のピークアウトの影響かと思いますが、そうであればそれに応じた稼働の低下等によって営業利益も減少するのではないかと思います。他の増益要因があったということでしょうか。
- A: まず、サービス IT については、大幅な要員配置を含めて、新しいサービスの立ち上げ等に向けた投資負担が大きかったため、2019 年 3 月期は営業利益率が低下しましたが、2020 年 3 月期は、例えば決済分野で言えばトークンや決済ゲートウェイといった新しいビジネスが徐々に収益貢献していくという想定です。大枠では従前からのストーリーに沿って進捗しているとお考えいただければと思います。
次に、産業 IT ですが、第 4 四半期に残念ながら不採算案件が大きく発生したことが一番大きな影響であり、収益性改善のトレンドは変わらないと考えています。
そして、金融 IT の減収増益ですが、減収については先ほども申し上げたように大型開発案件が上期に終了したこと伴って下期から反動減が出ていることが大きく影響しています。一方、利益面は、この大型案件が引当済の案件ということで利益影響を及ぼさず、要員も極めて活況と言える決済分野等への対応にアサインできたこと、さらには全体的なエンハンスメント活動が寄与したことで、減収の中でも増益という結果になりました。こちらも収益性改善のトレンドは続くと考えています。

- Q：三菱食品との訴訟の件、2017年5月に業務を終了しているということですので、2018年3月期までには約30億円の売上高を計上し、入金も済んでいるという認識でよいのでしょうか。
- A：先ほど申し上げましたとおり、我々が受け取っている金額が約30億円であり、その分は売上高に計上しています。主として準委任契約の中、我々は契約を適切に履行し、作業実績報告書等に基づいて先方から支払いを受けていますので、先方の主張は妥当ではないと考えて、裁判で我々の正当性を訴えているところです。
- Q：決算説明資料の30ページにある2019年3月期の振返りにおいて、サービスITに関連する項目の評価をサンカク（△）にされています。収益性向上が課題であることを踏まえてのことのようですが、今回のご説明内容からすれば、どちらかという計画通りに先行費用を使ってビジネスが進捗しているように感じます。そういった意味でマル（○）をつけてもよいように感じますが、何か計画に対して大きくビハインドしているものがあるのでしょうか。
- A：たしかに売上高は先行して伸長しており、それは33ページからもおわかりいただけるかと思います。営業利益率も計画に対して特にビハインドしているわけではありませんが、前期を下回ったことや成長エンジンとして高い水準を目指していることを踏まえて、我々としてはサンカク（△）と考えています。
- Q：2020年3月期の計画では、トップラインの伸びもそうですが、利益の伸びも強いとは言えない印象です。先行投資費用の増加が織り込まれていると思うのですが、その金額規模や内容について教えてくださいませんか。
- A：まず、売上高の計画は1%増となっていますが、2019年3月期にBPO系の子会社2社及び中国・天津のデータセンタービジネスの子会社の売却等で約60億円のマイナス影響があるためです。この影響を除くと2.4%増となる計算であり、中期経営計画で想定している年平均成長率の約2%に沿ったものとなります。それから、営業利益計画400億円には、25億円の先行投資費用増（売上原価で10億円増加、販管費で15億円増加）を見込んでいます。今回の中期経営計画の大きなポイントは、業績向上と構造転換の両立であり、中期経営計画の最終年度に同じ数字が上がっていてもその中身がどうなっているのかが次の中期経営計画やその先に向けては極めて重要だと考えています。構造転換を推進するためのソフトウェア投資、研究開発投資、人材投資等は積極的に実施していく必要があると考えていますが、そうした負担がある中でも最終年度に目指す営業利益430億円、営業利益率10%を実現するための水準として2020年3月期の営業利益計画は400億円に設定しました。売上総利益率の計画23.1%は、最終年度の内部目標を1年前倒しするものです。2019年3月期に売上総利益率は22.5%に達していますので十分可能だと考えています。
- Q：先行投資費用は最終年度の2021年3月期には減少するのでしょうか。それとも、さらなる増加を吸収した上で中期経営計画の目標を達成しようと考えているのでしょうか。
- A：2021年の3月期の計画は今後策定していくこととなりますが、構造転換のための先行投資費用は引き続き一定程度必要であると認識しています。一方、定常的な一般管理費は可能な限り抑えていく方針です。1年前にも“G20”という本系機能高度化プロジェクトについてご説明しましたが、それに沿ってグループの統合システムを構築しているところです。これが計画通りに進んでいることを考えれば、来期には余計にかかっている費用を圧縮できると考えています。
- Q：今後、R&D等の先行投資をしながら新サービスを開発していくビジネスモデルを目指しているようですので、先行投資は長期的にも減少するわけではなく、ビジネスの拡大によって回収していくという形であると考えればよいのでしょうか。
- A：サービス型ビジネスは全体平均と比べて高い売上総利益率を出せるビジネスモデルだと考えています。ビジネスの拡大を通じてR&Dや新たな投資については回収していけると考えています。

以 上