

質疑応答 (要旨)

ご理解いただきやすいように表現の変更や加筆・修正を行っている箇所があります。

Q： 四半期毎の受注高は、前年同期比 10%以上の高い伸びが 1 年ほど続いていましたが、当第 2 四半期の 3 か月では伸び率が低くなったように見えます。この背景や実際の引き合い状況等、受注環境について確認させて下さい。

A： 受注環境に関しては、基本的に引き続き堅調であると思っています。たしかに当第 2 四半期だけではプラス 1.8%ですが、当上期ではプラス 6.2%ですし、決算説明資料の 12 ページをご覧いただいても当第 2 四半期及び当上期の受注高が高水準であることはおわかりいただけるかと思えます。また、我々が実施している受注審査の件数等からも、引き合いに関しては極めて堅調な状況が続いていますので、実勢ベースでの受注環境としては引き続き堅調だと考えています。なお、前期はメガバンクの受注計上時期が第 1 四半期から第 2 四半期に変更となった影響があり、それが当第 2 四半期の伸び率を緩やかにした一因になっています。

Q： 前下期の受注高も前年同期比 2 桁増と高い伸びであり、水準もかなり高いですが、当下期の受注高の見通しをどのように考えていますか。

A： 当下期についても受注状況は好調であると見込んでおり、着実な積み上げを図ってまいります。

Q： 決算説明資料 30 ページにあるように、プラットフォーム事業戦略を見直されていますが、その内容についてももう少し教えて下さい。今回でブランド統合に関する対応は終わったのか、それに伴って当下期から収益性の改善が見えてくるかということについても教えて下さい。

A： 今回、グループ全体のプラットフォーム事業をインテックが使ってきたブランド「EINS WAVE (アインスウェーブ)」に統合して単一ブランド化しました。それとともに、TIS の中に事業戦略を推進する組織を設置し、この事業において重要な投資や人材等の戦略を TIS がリードしていくフォーメーションにしました。これに伴ってグループ全体での今後の事業戦略を考えていく上で整理が必要な部分に対するコストとして 8 億円を計上したわけですが、こうした対応もあり、当下期からは収益性が改善していくと考えています。

Q： 決算説明資料 10 ページの業種別売上高に関するご説明の中で、サービスの伸びには決済関連ビジネスも寄与したとの話がありましたが、決済関連ビジネス全体ではどれくらいのプラス影響があったのでしょうか。

A： まず、従来から説明しているように、現在注力している決済関連のサービス型ビジネスは、金融機関というよりも本業が金融とは異なる業種で決済事業をされている企業に向けたものであることから、産業系の業種向け売上高にも決済関連ビジネスが入ることがあります。その上で、ご質問の決済関連ビジネス全体の当上期における売上高の伸びは従来の金融向けアカウント型ビジネスとサービス型ビジネスを合わせて約 30 億円です。なお、これは前期にあった大型開発プロジェクトの反動減を打ち返した上での数字となります。

Q： 決済関連ビジネスにおける約 30 億円の売上高の伸びには、既存の金融系顧客向けのシステム開発等と注力しているサービス型ビジネスの両方が入っていると思いますが、どちらの方が多いのでしょうか。

A： 既存の金融系顧客向けの決済系システム開発等は前期にあった大型開発プロジェクトの反動減の影響を受けていますので、サービス型ビジネスの伸びによるものとお考え下さい。

Q： 当下期に 5 億円増加させるブランド関連コストはプラットフォーム事業のマーケティングコストやブランドのためにかけられるという理解でよいでしょうか。また、当下期から来期に集中投資をされることですが、当下期の 5 億円増に対して来期はどのくらいのコスト増となる予定でしょうか。

A： 今回のブランド関連コストはコーポレートブランドの強化を目的としています。先ほどご説明させていただいたように、例えば親会社や筆頭株主である企業の名前を冠した同業他社等と比べて、我々の TIS インテックグループという知名度は残念ながら低いという認識を持っていました。それに対して、あらためて事業機会の面だけでなく人材の採用や社員の働き甲斐の面等からも知名度は非常に重要な要素であると考え、まずはコーポレートブランドである TIS インテックグループの認知度を早期に獲得していくために集中的な投資を実施していくことにしました。来期のブランド関連コストに関しては経営計画全体の中で検討していくこととなりますが、当下期よりも拡大する方向で考えています。

Q： 豊洲へのグループオフィスの移転・集約にかかるコストやその後のコストの増減等、P/L に与えるインパクトを教えてください。また、実際の引越費用等、今後発生する費用で大きな影響が生じることはないと考えてよいでしょうか。

A： 今回、特別損失に計上したのはビルの賃借契約に伴って将来発生する費用です。新オフィスに係る計画の詳細は立案中ですが、現時点では移転・集約後の施設関連費用の増減が全体業績に大きな影響を与えることはないと考えていますし、今後発生する費用もそれほど巨額になることはないと考えています。なお、先ほども申しあげましたように、2008年4月の経営統合以降、東京地区に関して言えばTISとインテックはそれぞれ別のオフィスにいたわけですが、今回、豊洲オフィスに両社の事業部門が集まることも西新宿オフィスに両社の本社系部門が集まることもグループ一体経営という意味において非常に重要なことだと考えています。

Q： 決算説明資料の27ページのご説明の中で、サービス型ビジネスにおける先行投資に関するトーンが以前よりも少し慎重なように感じたのですが、何か変化があったのでしょうか。また、同ページで課題に挙げた「質的転換」とは何を指しているのでしょうか。

A： 現時点では、サービス型ビジネスはまだ先行投資フェーズの色合いが強い状況にあることに特に変わりはありません。社会の大きな変化の中で顧客ニーズも変わってきており、より多くの企業に使っていただく共同利用型サービスへのニーズが高まっていることから、その事業拡大に向けて私どもは引き続き積極的な投資を続けていく方針です。現在、一番大きなものはクレジット SaaS 型サービス「CreditCube+」だと思っています。従前から申しあげているとおり、それがサービスインされて本当の意味で我々のグループの業績に貢献する次の中期経営計画期間と考えており、それまでは投資フェーズが続いていくこととなります。また、「質的転換」についてですが、これまでの受託開発とはビジネスモデルが大きく異なるサービス型ビジネスを推進していくためには、社員の考え方や組織におけるマネジメントの仕方を変えていく必要があります。例えばアカウント型のビジネスにおけるアカウントマネージャーとサービスオーナーでは求められる人材の質もかなり違います。さらに、自分たちで社会課題を先回りする必要がありますので、従来のIT技術者だけではなく、他の事業会社にいたような人材が我々のグループに加わることでサービス型ビジネスを推進していくことができるようになって考えています。「質的転換」は引き続き課題ではありますが、中期経営計画がスタートしてからの1年半でかなり進んでいるとも考えています。

Q： 当上期の特別損失の規模が大きいのですが、あらためて主な内容を教えてください。

A： 特別損失約60億円のうち、約41億円は当社グループの次世代オフィスの構築計画を踏まえて計上した東京地区におけるグループオフィスの移転・集約にかかる費用、及び、一部既存拠点の整理に係る減損損失です。前者は、東京地区だけで数千名いるTISとインテックの社員の多くが集結する大規模なオフィスビルの賃借契約に伴って将来発生する費用です。

Q： 当下期の特別損失についてはどのようにお考えでしょうか。今後もバランスシートの整理等に伴って特別損失がある程度発生する可能性があるのでしょうか。

A： 我々のグループではまだやり残した課題もあり、そうした課題への対処も含めて将来に向けた構造転換を積極的に推進していく中で、今後、特別損失が全く発生しないと申し上げることはできませんが、現中期経営計画の期間中は特別損益を通期ネットでゼロにする前提であり、当期も同じ考え方です。

Q： 当第2四半期の受注高（ソフトウェア開発）はあまり伸びませんでした。期末受注残は高水準です。この期末受注残のうち、当下期の売上高に貢献する分と来期以降の売上高に貢献する分はどちらが多いのでしょうか。

A： 当下期の売上高に貢献する分がほとんどです。ソフトウェア開発においては工程別の契約に努めていますので、例えば、数年のプロジェクトであっても契約が工程ごとに区切られている場合は、その契約した工程分しか受注計上しません。そのため、期末受注残が消化されるまでは比較的短期間であるとお考えいただければと存じます。

なお、ソフトウェア開発以外の運用等に関する期末受注残については、翌半期分のみを計上することにしてあります。例えば、5年間の運用契約をしていても期末受注残に計上するのは翌半期分だけです。そのため、当上期の期末受注残は全て当下期の売上高に貢献します。

以 上