

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：新型コロナウイルス感染症拡大の影響が産業系の中堅中小企業のところで少し出てきたとお話されていましたが、貴社には中堅中小企業との取引が多いイメージがありませんので、もう少しコメントいただけますでしょうか。
- A： たしかに当社単体では中堅中小企業との取引がそれほど多いわけではありませんが、インテックをはじめとしてグループ全体で見れば幅広く取引をしています。この部分に対して新型コロナウイルス感染症拡大の影響が表れ始めたことで第 4 四半期における産業 IT の受注高が減少したと考えています。
- Q： 2021 年 3 月期の業績予想における営業利益は、新型コロナウイルス感染症拡大の影響を見通すことが難しいことから、わかりやすい新規連結子会社影響等だけを考慮するざっくりとした形で前期並みに設定されたのでしょうか。また、今回は通期予想のみの開示ですが、貴社の前提条件に基づく四半期毎の動きをどのように想定されているのでしょうか。
- A： 当社の業績予想は、「新型コロナウイルス感染症拡大の影響が第 2 四半期中から収束に向かい、経済活動が徐々に回復。第 3 四半期から当社グループの事業環境が正常化する」との仮定で算出していますが、この過程で各グループ会社や各事業部門に対して現在置かれている状況等をヒアリングしています。
- また、四半期毎のイメージですが、第 1 四半期は期初受注残等から業績面にはそれほどの影響はないと考えています。一方、我々に限ったことではないと思いますが、お客様と直接お会いすることがほとんどできない等、現在は営業活動が非常に制約されていますので、第 1 四半期の受注高がどれくらい厳しくなるかは最も注視すべきことであり、これが第 2 四半期の業績面に影響を与えることになると見ています。その後の下期については事業環境の正常化によりプラス成長に戻るという想定をしています。
- Q： 決算説明資料 32 ページにある「ペイメント」売上高のイメージについて、2020 年 3 月期実績は想定以上に伸びたように思いますし、2021 年 3 月期計画も高い伸びだと思えます。クレジット SaaS におけるファーストユーザーの案件状況のほか、フローとストックの割合等、中身のフォローアップをお願いします。
- A： これまでご説明してきたとおり、クレジット SaaS のファーストユーザー向けのプロジェクトは、次の中期経営計画期間中のサービスインに向けて徐々にピークを迎えているほか、デジタルウォレットサービスの拡大やデビット SaaS・プリペイド SaaS も順調に件数を伸ばしてきていることが好調に推移している大きな要因となっていますが、その他の周辺サービスも含めて貢献しているとお考えいただければと思います。また、フローとストックの具体的な割合をお示しすることは難しいのですが、両方とも引き続き期待できる状況にあるとお考えいただければと思います。
- Q： RemoteWorks (リモートワークス) の障害について、その後の経過はいかがでしょうか。
- A： 本件により、多くのお客様にご迷惑をおかけしたことは大変申し訳なく思っています。アクセスの急激な集中に伴って、3 月下旬からリソースその他の問題で繋がりにくい状態が発生したため、現在はサービスを停止させていただいており、原因を調査中です。本サービスをご利用のお客様に対しては代替手段のご提案等の対応を進めています。
- Q： もし代替手段が他社サービスということであれば、顧客流出や補償の懸念についてどうお考えでしょうか。
- A： たしかに、昨今の状況を踏まえて一刻も早くテレワーク環境をご提供するため、お客様に他社サービスを紹介する対応もしていますが、それがそのままお客様の流出ということにはつながらないと考えています。なお、補償というわけではありませんが、本件に必要な費用として 2.4 億円を 2020 年 3 月期に計上しました。
- Q： 中心となるビジネスモデルをスポット的な開発業務から自社サービス提供へ転換させることは非常に評価できることです。そのための先行投資として、決算説明資料の 39 ページにあるとおり「新サービス創出のためのソフトウェア投資」を 3 年間で 250 億円実行する予定となっていますが、それと比べると 32 ページの「サービス型ビジネス」の売上高の伸びがそれほど大きくないように感じます。この先行投資の回収イメージについてご示唆いただけますでしょうか。

- A：今回公表した2021年3月期の「サービス型ビジネス」の営業利益率計画は6.5%であり、中期経営計画で目標とした10.8%を下回っています。この理由はいくつかありますが、最も大きいのは決済ビジネスにおけるストーリーが想定と変わったことです。すなわち、クレジットSaaSのファーストユーザーが規模の大きなお客様となり、サービスインが次期中期経営計画期間中となったことで、サービスインまでにかかる投資の規模や期間が想定を大きく上回ることになりました。これに伴って投資回収までの期間やタイミングも変わったことが影響しています。なお、当然のことながら「新サービス創出のためのソフトウェア投資」の多くがクレジットSaaSに対するものというわけではありません。
- Q：新型コロナウイルス感染症拡大の影響が想定よりも大きくなり、売上高の見通しが現在の計画よりも良くない事態になった場合、不要不急の投資の削減や戦略的な投資の抑制を含めて、利益水準を維持するためのコスト削減余地はどのくらいあるとお考えでしょうか。
- A：先行きが非常に不透明な中、G20によるコスト削減効果約10億円とは別に、不要不急の販管費の抑制や執行時期の見直しも計画に織り込んでいますが、さらに対応が必要になった場合には、例えばブランド関連コスト等も含めて、可能な限りのコストコントロールを強化していくこととなります。
- Q：株主還元について、利益水準が想定を下回ることになった場合、配当性向30%に基づいて配当金額が自動的に修正されることも考えておくべきなのでしょうか。
- A：現時点では、そのような事態は想定していません。
- Q：ASEANで積極的に投資されています。決算説明資料36ページでは全事業規模としての売上高を出していますが、連結ベースだと海外事業の売上高・利益はどのくらいでしょうか。また、今後の見通しや投資スタンスについても教えて下さい。
- A：現時点の連結対象子会社はいずれも大きな事業規模ではありませんので、連結業績に反映されている海外事業の売上高は60億円規模で推移しており、その営業利益率は7~8%と、グループ全体の10%をやや下回る水準です。今後について、タイのMFECに関しては、現在は持分法適用会社のため、連結業績に取り込んでいませんが、すでに子会社化に向けた株式の追加取得を決定して手続き中であり、予定通りに子会社化が実現した場合には約100億円が連結ベースの海外事業売上高にプラスされることとなります。同じようにインドネシアのAnabaticがもし加われば約400億円がプラスされることとなります。そういう意味で、36ページの約615億円という事業規模は我々が持っているポテンシャルを示したものとと言えます。今後の投資についてですが、こういう経済状況ですので、個々の案件に対してはより慎重な判断をしていきたいと考えています。我々の場合は、一気にメジャーを取るというやり方ではなく、マイナー出資からスタートして、コミュニケーションをとっていきながら相互に理解・評価し、長く協業していく関係作りを従来から重視しており、今後もそういった形で成果を着実に出せるように慎重にやっていきたいと考えています。
- Q：2020年3月期は通期計画のみの開示にされていますが、業績予想の前提条件からすれば、上期落ち込み・下期回復の想定かと思えます。このV字の谷の深さはどの程度だとお考えでしょうか。
- A：実質的なストックビジネスが5割程度あり、それが下支えとなるため、上期の落ち込みはそれほど極端なわけではないと考えています。下期に想定しているプラス成長もこれまでと大きく異なる伸び率をイメージしているわけではありません。
- Q：サービス型ビジネスは質的転換が必要との課題を示されており、それに相当するサービスITセグメントの業績も第4四半期が前年同期比減益という状況になっています。また、ソフトウェア投資の積極的な実施とバランスシート上のソフトウェア資産の動きの関連性もわかりづらいのですが、サービス型ビジネスにおいて何か大きな問題が発生していないかどうかを確認させていただけますか。
- A：我々はいろいろな投資を積極的に実行してきていますが、投資したものに関しては、当然ですが、定期的にビジネスの状況やその資産性を確認しています。その上で処理する必要性が生じたものについては、将来の負荷を軽減するためにその都度対応しています。現状としては、クレジットSaaSといった成長戦略のコアな部分は順調に進んでいますが、多岐にわたるサービスの一部について、見直しや処理が行われているとお考えいただければと思います。

以 上