

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: 上期の受注状況はやや物足りない印象であり、特に産業 IT の状況が心配です。下期に向けて顧客からの引き合いは戻ってきているのでしょうか。業種別の強弱等と合わせて教えていただけますか。

A: 営業活動については、当初想定通り、第 1 四半期が非常に厳しい状況だった後、第 2 四半期から回復し、現在はほぼ正常化していると考えています。こうした中、首都圏を中心に産業系の大きなお客様からの引き合いはすでに戻ってきていますし、10 月に Go To トラベルの対象に東京都が追加されたことも追い風として、地方へのリーチもしやすくなってきています。このように全体的な状況は改善してきていると考えていますが、旅行業やサービス業等、新型コロナウイルス感染症拡大の影響を著しく受けているお客様や中小企業や病院のお客様の IT 投資動向については、今後も注視していく必要があると考えています。

なお、我々にとって、受注をいかに積み上げていくかは今後に向けてもちろん重要なことですが、一方で、将来に禍根を残さないように、厳しい状況の中でも受注採算性への意識をしっかりと持ち続けることもまた重要だと考えています。

Q: 大きな投資である Grab との資本・業務提携において、協業が実際に始まったことは良い話だと感じています。MFEC の子会社化も含めて、ASEAN におけるビジネス強化が進む中、今後の連結業績への貢献をどう考えておけばよいのでしょうか。

A: 短期的には 10 月に子会社化した MFEC の貢献が大きいのと考えています。当期は一部ですが、来期は通年にわたって連結業績に取り込むこととなります。なお、長期的な展望については、12 月 4 日に予定している事業説明会でご紹介させていただければと存じます。

Q: サービス IT の受注高が、ソフトウェア開発がマイナスの一方で運用等を含めた全体受注ではプラスだったことからすると、リカーリング型のビジネスが伸びているということでしょうか。

A: 例えばデジタルウォレット関連等、前期に開発したものがサービスインしたことも含め、リカーリング型のビジネスは緩やかながら着実に伸びています。

Q: ERP 関連ビジネスについて、貴社の場合は大型のプロジェクトの一巡等もあって減少しているようですが、今後の展開をどのように考えていますでしょうか。

A: ERP に関しては、一巡感もそうですが、前期に不採算案件が生じたこともあり、事業の建て直しに注力している状況にあります。今後は、例えば 2025 年に向けた更改需要が見込まれており、私どもの重要なお客様でもそういった計画をお持ちのようですので、次期中期経営計画に向けて期待できる状況にあると考えています。

Q: 今回を含め、このところ ERP 関連での不採算案件が比較的多いように感じています。この背景や今後の見通しについてどうお考えでしょうか。

A: 近年、ERP 関連の案件に集中して対応する必要があった中、リソースを超えた対応になっていたことが一因だと考えています。このため、先ほども申し上げた通り、事業の建て直しを図っており、今後の大きなプロジェクト等に備えていければと考えています。

Q: 今回子会社化した TIS 千代田システムズの連結業績への寄与はどれくらいを考えているのでしょうか。また、本件は貴社グループの DX 提供価値向上を意図したものとのことですが、今後も同じような形での展開を考えているのでしょうか。

A: TIS 千代田システムズは年間の売上が約 40 億円、営業利益が約 2 億円という規模の会社です。当期については下期のみですので、イメージとしてはこの半分が連結業績に寄与するとお考えいただければと存じます。また、同社は、かつてのクオリカや AJS と同様に、私どものストラテジックパートナーシップビジネス (SPB) 拡大戦略に資する戦略的な合弁会社です。これから、千代田化工建設グループの DX に向けた戦略的パートナーシップのもと、同社グループの成長に資する価値提供を推進してまいります。また、先ほどご説明しております通り、こうした M&A やアライアンスは、私どもの競争力強化をスピーディに実現するための有効な手段だと考えていますので、こうした機会は戦略ドメイン、特に SPB 拡充の観点から常に検討しています。

- Q： 決算説明資料 30 ページに、Grab 決済サービスの IT プラットフォームを提供するという話がありますが、今後も拡大を見込めるのでしょうか。EVONET の件も含め、海外事業は今後どのくらいの成長が期待できるとお考えでしょうか。
- A： 合弁会社の GrabLink は、Grab がスーパーアプリ事業者として決済や金融サービスを拡大していく中、そうしたビジネスに関する IT を担うこととなりますので、私としてはその成長性に非常に期待しています。いわば、Grab を戦略的なパートナーシップに基づく重要顧客（SPB 先）候補として考え、大きなビジネスにしていきたいと思っています。また、EVONET に関しては、今はクロスボーダー決済が大変厳しい状況にあるため会計上は損失計上したわけですが、将来性のある有望なビジネスであり、クロスボーダー・モバイル決済ネットワークのプラットフォームになることを目指していきたいと考えています。どちらも非常に大きな規模になると期待しています。特に EVONET は完全なリカーリング型のビジネスモデルですので、サービス型ビジネスの拡大という私どもの大きな方向性に合致した取り組みとなります。
- Q： 持分法適用会社の CardInfoLink ののれん相当額の減損処理は、クロスボーダー決済に関連しているとのことでしたが、もう少し具体的にご解説いただけますでしょうか。
- A： ご説明したクロスボーダー決済は、決算説明資料 40 ページ記載の EVONET というグローバル決済ネットワークを指しています。例えば、日本人が日本で普段使っている XXPay を中国に行ってもそのまま使える、逆に中国の方が日本に来られた場合もそうですし、タイの方が中国や日本に行っても普段使っているキャッシュレス決済サービスをそのまま使えるようにするものです。このように、キャッシュレス決済サービスの国境を越えた利用がこれから大きく拡大していきだろうという想定のもと事業をスタートしたのですが、残念ながら新型コロナウイルス感染症拡大の影響によって人の往来が全くと言っていいほど途絶えてしまい、それが数年は続くであろうことを踏まえてビジネスプランを見直す必要が生じました。その結果、同社ののれん相当額のすべてに対して会計処理を行ったものです。

以 上