

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: 第4四半期の受注状況が良く安心しました。ソフトウェア開発受注に関する状況や受注環境について教えてください。また、全体受注の状況についても、特に下期が20%超の非常に強い伸びとなったサービスITを中心に教えてください。

A: まず、ソフトウェア開発の受注高が第4四半期で前年同期比プラスに転じたことは我々自身も良かったと感じています。特にこれまで非常に苦しかった産業ITにおいて根幹先を中心に幅広く受注が戻ってきていますので、2022年3月期に向けた安心材料の一つと考えています。金融ITはマイナスですが、テクニカルな要因によるものであり、実勢ベースでは心配しておりません。また、全体の受注状況におけるサービスITの大幅増加は、通期ベースになりますが、ペイメント好調による増加が約45億円、GIGAスクール関連等の販売案件といった新しい需要を取り込む形での増加が約30億円のほか、新規連結した子会社分が約60億円加わったこと等が主な要因となっています。

Q: 新規連結影響を除いた受注状況はどうなっているのでしょうか。

A: 全体受注は特に下期において新規連結影響が大きかったわけですが、それを除いても受注高は増加、期末受注残高も前期比約5%増加しています。また、ソフトウェア開発受注も第4四半期の受注高は新規連結影響除きで産業ITを中心に増加しています。

Q: カード系大型案件に注目しているのですが、どういう状況でしょうか。第4四半期の受注高に入っているのかどうか、プロジェクト全体としての規模や期間、貴社への影響について教えてください。

A: カード系大型案件については、お客様主体のもと、私共は主要ベンダーの1社として対応させていただいています。プロジェクト全体は期間も長く、大きな規模だと認識していますので、私共にとっても相応の規模になると見込んでいますが、お客様との関係や守秘義務から具体的にはお話しできません。

Q: 2023年3月期上期にローンチ予定とご説明があったクレジットSaaSの現在の状況について教えてください。また、サービス事業としての「ペイメント」は、2024年3月期の目標を売上高340億円とされていますが、もっと伸ばせるのではないかと期待しています。この考え方やポテンシャルについて教えてください。

A: ご説明したとおり、私共が進めておりますクレジットSaaSは、2023年3月期上期のサービスインでプラットフォームとしてお客様が利用可能な状態になる予定です。なお、ファーストユーザー向けのプロジェクトに対応させていただいている状況には変わりありません。2024年3月期の売上高340億円については、クレジットSaaSのセカンドユーザー以降への対応見込みやその他サービスの事業展開等を考慮したのですが、次の中期経営計画期間中にはクレジットSaaSの利用拡大等により大きく伸ばしていきたいと考えています。

Q: 2021年3月期の減損損失25億円のうち、第4四半期で15億円発生しています。この内訳を教えてください。

A: 第4四半期の減損損失は、各ソフトウェア資産の状況を踏まえてあらためて評価した結果、一部について会計上の処理を行ったものです。

Q: 貴社は減損損失等の特別損失が多い傾向にありますので、コントロールの必要性が強いと考えています。ソフトウェア資産が大きく積み上がる中、減損損失の発生リスクも大きくなっているのではないかと心配なのですが、新中期経営計画における対応方針について教えてください。

A: 様々なサービスの提供にあたり、ソフトウェアやソフトウェア仮勘定が積み上がっているわけですが、プロジェクトマネジメントをしっかりと実施してローンチさせ、その後に発生する償却費用を収益でしっかり打ち返していく計画ですので、ご安心いただければと存じます。なお、クレジットSaaSもローンチに向けた準備は引き続き順調に進んでいます。また、研究開発段階における取組みを強化することで、資産計上後の減損損失リスク等を抑制しながら業績の伸長につなげていきたいと考えています。

Q: IFRSへの移行について、検討状況を教えてください。

A: 当社においてもIFRSへの移行の検討は進めています。任意適用することを決定したタイミングでご案内したいと考えています。

Q： 今後のグループ経営に関して、グループ各社を統合していくような方針はあるのでしょうか。

A： グループフォーメーションに関して、現時点で決定している事項はありません。私共としては常にグループ全体最適の観点から事業の配置は検討していきますし、本社系機能高度化プロジェクト「G20」の施策も含めて重複機能の集約等を進めていく考え方に変わりはありません。

Q： 一般的に海外事業は管理が難しく、純投資なのか事業投資なのかがわかりにくいと感じています。あらためて、貴社における海外事業の考え方を教えてください。

A： 海外戦略については引き続き推進していきたいと考えています。従前から申し上げているとおり、当社グループにおける海外事業への投資は純投資ではなく、ビジネスでの協業を前提としており、メンバーの派遣等も行っています。当社グループの強みであるペイメントを日本だけではなく、海外マーケットでも拡大し、より強固なものにしていきたいというのも目的の一つです。また、ASEAN 各企業の動きの速さ、アジャイル的な取り組み方も参考になりますので、日本の当社グループにも取り込みたいと考えています。

Q： 新中期経営計画の最終年度（2024年3月期）に目指す売上高総利益率の水準について教えてください。一つの目安としていた25%を2021年3月期実績で上回り、2022年3月期計画は26%を超える水準です。今後どこまで向上する余地があるのか、その源泉となる事業やセグメントは何だと考えているのでしょうか。

A： 売上高総利益率の水準は30%を目指しています。ベースとなるSIにおけるフロントライン強化等による高付加価値化と生産性向上の継続に加えて、サービス型ビジネスの拡大に伴う収益性向上により実現したいと考えています。

Q： 株主還元方針について、総還元性向を45%に引き上げることは市場も好感していると思います。その中で配当の位置付けはどうなっていますでしょうか。1株当たり配当金は業績拡大に応じて充実させていくのご説明がありましたので、1株当たり当期純利益で目指す成長率と同様の年10%程度の増配というイメージでしょうか。現在、配当性向は約31%ですが、配当性向を積極的に高めていくことが将来の業績やキャッシュフローの創出力の自信を表すメッセージにもなるのではないかと考えていますが、いかがでしょうか。

A： 総還元性向45%の中、配当に関しては、事業拡大に伴う営業利益の増加により当期純利益を増加させることを通じて1株当たり配当金を増やしていきたいと考えています。配当性向についてはこれまでの水準より下げるということは考えていません。

Q： キャッシュアローケーションについて、1点確認させていただきたいと思います。

中期経営計画の資料22ページでは、株主還元の強化として3年間で約500億円を掲げており、その原資として変動しやすい事業からのキャッシュ創出だけでなく、政策保有株式等の資産最適化等も掲げられています。株主還元強化の蓋然性が高まる点で政策保有株式の圧縮は力強い施策だと思いますが、長く取引をしているお客様との関係性等の経緯から、貴社の考えで一方向的に処分するのは現実的に難しいのではないかと感じます。どういうものが圧縮対象になるのか、もうリストアップされているのであれば、どれくらいあるのか等について教えていただけないでしょうか。

A： 政策保有株式の圧縮に関しては常々意識して対応してきています。事業上の連携状況等を全てについて検証し、保有意義が希薄と判断したものに関しては、お客様等とご相談の上で売却することを今後も続けてまいります。これは相手が主要なお客様であっても同様です。本施策の規模感を数字でコメントすることは控えますが、今後も引き続き重要なテーマの一つとして真摯に推進していく方針です。

Q： 新中期経営計画は現実的な数字を目標にしているように感じていますが、2024年3月期の営業利益率11.6%に対して2022年3月期計画の営業利益率10.3%は低く、保守的に映ります。どうお考えでしょうか。

A： 第4四半期の受注積み上げ状況からも回復基調に入っているという感覚を持っていますが、新型コロナウイルス感染症拡大の状況は不透明であること等を踏まえ、2022年3月期の計画は今後の状況に応じて適宜見直していきたいと考えています。

以 上