

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： M&A した企業の第 2 四半期における業績寄与がどのくらいだったのかを教えてください。また、どのセグメントに計上されているのでしょうか。

A： 第 2 四半期の 3 ヶ月では、3 社合計で売上高約 50 億円、営業利益 3 億円弱（のれん償却後）です。このうち、業績寄与の大きい MFEC 分はサービス IT に計上しており、売上高約 40 億円、営業利益（のれん償却前）で約 2 億円、それ以外の 2 社分は産業 IT に計上しています。

Q： 同様に、M&A した企業の第 2 四半期における受注高・受注残高への寄与はどのくらいだったのでしょうか。

A： 3 社合計で、受注高では全体で約 60 億円、うちソフトウェア開発が約 25 億円です。受注残高では全体で約 80 億円、うちソフトウェア開発が 60 億円弱です。

Q： サービス IT の営業利益が第 2 四半期では 92%も伸びています。これは一過性なのか、それとも今後も強い伸びが期待できるのかどうかについて教えてください。

A： MFEC の寄与が 2 億円あったほか、前期は収益性の面で全体的に苦戦していましたが、当期はクラウドやネットワークも含めて改善してきた結果だとお考えいただければと思います。どちらかという、正常な状態に戻ったとも言えますので、これをベースラインとしてしっかりと積み上げていきたいと思っています。なお、MFEC の業績は、前第 4 四半期から連結業績に取り込んでいますので、下期は上期ほど大きく寄与するわけではないと考えています。

Q： セグメント別の営業利益について、当期のサービス IT は伸びが非常に強いのですが、これに伴って前々期から低下していた利益率も回復してきています。この変遷についてあらためて教えてください。また、第 2 四半期における金融 IT の営業利益は、根幹先顧客を中心に売上高が伸びているわりにはあまり増えていません。グループ会社のオフィス移転に伴う一時的なコスト増があったとのことですが、この影響を除いたベースではどのくらいの増益だったのでしょうか。

A： サービス IT の営業利益については、先ほど申し上げたとおり、直近では MFEC 分のプラスがありますが、それ以外のオーガニックの部分で言いますと、前中期経営計画の中でペイメントを中心とした積極的な先行投資によるコスト負担が大きかったことに加えて、不採算案件を含めて ERP やクラウド等が厳しかった影響が大きく、これによってベースラインが下がったと考えています。それが当期については、ERP やクラウドも正常化に向けてしっかりと歩みを進めていることでベースラインが戻ってきたところですが、先行投資は変わらず積極的に行っていきませんが、事業面の回復によってさらに利益水準を高めていきたいと考えています。

金融 IT については、グループ会社のオフィス移転に伴う一時的なコスト増は 2 億円程度でしたので、これを考慮すると第 2 四半期の営業利益の増加は 5-6 億円ということになります。根幹先顧客を中心にしっかりと伸ばすことができているので、事業の収益性についてご心配いただくような状況ではありません。

Q： 下期から中央システムの業績が除外されることになるとは思いますが、この影響はどのくらいでしょうか。また、同社の上期業績はどのくらいだったのでしょうか。

A： 中央システム分の下期のマイナス影響は、売上高約 40 億円、営業利益 3 億円半ばを想定しています。この分をグループ全体で打ち返し、当初の下期計画を維持するという考え方です。また、同社の上期業績は、今申し上げた下期の見込みと同程度だったとお考えいただければと存じます。なお、同社はセグメントでは産業 IT に入り、基本的には外部顧客向けに事業を行っています。

Q： 岡本社長も強調されていたフロントライン強化に関連する DX コンサルタントの拡充についての質問です。前期末の 250 名はどのような構成でしょうか。今後、積極的なキャリア採用等を通じて人数増を図っていくとのことですが、外部にいるコンサルタントが TIS に入社するポイントや事例について教えてくださいいただけますか。

A： コンサルタント 250 名の内訳は、TIS のコンサルティング部隊が 200 名を目指せる規模、濔標アナリティクスが数十名となっています。

TIS への入社の際には様々ですが、当社のビジネスイノベーションユニットというコンサルティング

部隊のヘッドがコンサルティングファーム出身ということで、その人脈も一つです。また、濤標アナリティクスの子会社化やCVCを通じたベンチャー企業への出資等から、マーケットではTISが積極的に動いていると認識されており、それをきっかけにして入社する人も少しずつ増えてきていると考えています。

今後も、優秀なコンサルタントを選別しながら採用するとともに、それに見合う給与水準への見直し等も行うことで、体制の拡充を推進してまいります。

Q：岡本社長の積極的な取り組みによってグループの一体感がさらに高まることを期待していますが、最終的に目指す将来のグループの姿をどのようにお考えでしょうか。

A：我々が目指しているのは、戦略ドメインに基づくポートフォリオ経営をしっかりとやっていくということです。今回の中央システムの売却もこれに沿ったものです。現在の4つの戦略ドメインは、グループビジョン2026で掲げたものですので、将来的に変わっていくとは思いますが、戦略ドメインをしっかりと定めながら、それぞれの企業がそれぞれのビジネスモデルで最高のパフォーマンスを出すことに専念できる状態を作っていきたいと考えています。そのために共通化が必要なものは、これまでのオフィス集約やグループ共通システムと同様に、どんどん共通化していこうと考えています。

Q：サービスITの全体受注高が第2四半期では30%増となっています。MFECの連結効果もあると思いますが、ペイメントやERP、DC/クラウド等のうち、どれが伸びたのでしょうか。また、下期以降の見通しについてもコメントをいただけますでしょうか。ERPの更新需要対応も期待できるのではないかと思っているのですが、いかがでしょうか。

A：全体受注高で約120億円伸びているうち、MFEC分が50億円弱ですので、MFEC分以外も強い伸びでした。その中では我々の強みであるペイメントは引き続き好調であり、加えてデジタルマーケティングが寄与したと考えています。これは当社の戦略に沿った動きですので、下期以降もしっかりと伸ばしていきたいと考えています。ERPについては、前期までの苦戦に比べれば当期は戻ってきていますが、まだまだ積み上げていく必要がありますので、数字として現れてくるようにしっかりと進めていきたいと考えています。

Q：今回、通期計画を上方修正されていますが、下期は期初計画並みの予想となっています。上期の受注状況が大幅増と好調であり、基本的には状況が悪くなるわけでもなさそうなので、下期の計画は少し保守的であると理解すればよいのでしょうか。それとも何か特殊な減益要因を見込んでいるのでしょうか。

A：先ほど申し上げたように、下期については、売却する中央システムの業績見込み分が減少することになりますが、この分はグループ全体でしっかりと打ち返せるだろうと考えており、まずは期初計画の達成を目指してまいります。受注状況は、期初想定よりも積み上がったと考えていますので、これをベースとして着実に推進していきたいと考えています。現時点では、下期に大きなリスク要素を見込んでいるわけではありません。オフィス改革や先行投資等は引き続き計画通りに推進しますが、そのコストを上回るだけの売上総利益をしっかりと稼ぎ出していくという考え方は変わりません。

Q：第2四半期におけるソフトウェア開発の受注高について、金融ITは伸び率が低くなりましたが、カードは根幹先を中心に好調なので、カード以外が弱いのではないかと感じています。一方、産業ITは第1四半期にまとまった受注が入った中でも、引き続き高い伸び率でした。それぞれ業種別にどのような動きをしているのか、下期の見通しをどう考えているかについてお伺いできますでしょうか。

A：金融ITについては、受注計上時期の影響もありますが、カードが大型案件も含めて引き続き力強かった一方で銀行系が弱かったと考えています。その銀行系も下期は案件が具体化していくフェーズだと思っていますので、しっかりと巻き返していきたいと考えています。産業ITについては、プロセス系製造を中心に根幹先のIT投資が強くなり、また、全体的に厳しかった前期に比べて裾野広く積み上がったと考えています。今後もしっかりと対応していきたいと考えています。

Q：今回の通期計画の上方修正を受けて、中期経営計画に対する考え方をあらためてお伺いしたいと思います。初年度から思った以上の業績見込みであり、中期経営計画の目標値に対して力強い進捗状況なのですが、中期経営計画を策定した段階での想定と比べて、何が強くなってきているのかについて、ご解説いただけないでしょうか。

A：中期経営計画に関しては、策定段階では新型コロナウイルス感染症の影響もあり、今後どうなっていくのかが見通しにくく悩んでいましたが、想定以上にマーケットの回復力が強かったということが一因だと考えています。皆さんからは慎重すぎるという声をいただくかもしれませんが、この先も海外

の状況を含めて新型コロナウイルス感染症の影響がどうなるか等を慎重に見ていく必要があると思いますし、その中でも成長できるように着実に取り組んでいきたいと考えています。

Q： 中長期の成長の鍵を握るクレジット SaaS に関して、ファーストユーザーのサービスインが近づいてきている中、セカンドユーザー以降の引き合い状況について教えていただけないでしょうか。

A： まず、ファーストユーザーに関しては順調に進んでおり、ご心配をおかけすることはないだろうと思っています。また、セカンドユーザーを見込むお客様からは強い引き合いをいただいております、いろいろと調整しているところです。まだ受注には至っていませんが、確度はかなり上がってきていると感じていますし、規模も大きくなる見込みです。それ以降のお客様に関しては、サービス業や流通業といった金融以外の業種において、ある程度の規模を有する企業をターゲットとしてリストアップした上で営業活動を続けています。

Q： クレジット SaaS のビジネスは、サービスがローンチする来期以降、全体の損益にどのように貢献すると考えておけばよいでしょうか。また、クレジット SaaS の業績貢献を中期目標ではどのように織り込んでいるのでしょうか。

A： 来期の話ですので、来期のグループ全体の計画をお示しする時に、クレジット SaaS のローンチ後の収益・原価構造や収益貢献のイメージを踏まえた整理が必要であると認識しています。現時点では、来期にはローンチによるファーストユーザーの収益貢献を見込んでおり、また、中期経営計画の最終年度である 2024 年 3 月期の目標値にはクレジット SaaS を含めたペイメントのサービス系組織の収益をしっかりと向上させることを織り込んでおり、その実現に向けた取り組みを進めているとお考えいただければと存じます。

以 上