

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 四半期のソフトウェア開発受注高について、サービス IT は約 208 億円で前年同期比 5 割近く伸びています。この背景と持続性について教えてください。クレジット SaaS の個別案件分が一巡して増加要因になっていないのであれば、他の分野ですごく伸びた要素があるということになりますが、どのような状況でしょうか。

A： 68 億円増加しているうち、海外の MFEC が 14 億円伸ばしていますので、国内は 54 億円の増加となります。このうち、ペイメントの分野は引き続き活況であり、いくつかのお客様からの引き合い等もいただいています。それ以外でも、自治体・公共関連や金融機関向けの F<sup>3</sup> (エフキューブ) といった新セグメントでは「広域 IT ソリューション」に入るもの、デジタルマーケティングもそれぞれ数億円規模で寄与しています。今後についても、ペイメントやデジマーケティングを中心にお客様の引き合いは好調ですので、しっかりと受注につなげていきたいと考えています。

Q： 決算説明資料 37 ページのペイメント事業について教えてください。右下のグラフからすると、今後の売上規模は大きな変化がない中で、リカーリングビジネスが伸びていくことになっています。2023 年 3 月期上期にサービスインするクレジット SaaS が大きく寄与するというのでしょうか。

A： 売上規模に関しては、これまでのクレジット SaaS に関わる SI 開発の寄与がリカーリング部分に入れ替わっていくことが主要因であるのご理解いただければと思います。  
なお、ペイメント全体のリカーリング比率も同様で、クレジット SaaS がしっかりと稼働していくことによって上昇していくと考えています。2024 年 3 月期の約 50%に向けて、2023 年 3 月期は 40%程度を目標として着実に進めていきたいと考えています。

Q： クレジット SaaS のセカンドユーザーとの契約に向けた交渉状況やそれ以外のユーザー候補企業への営業状況について教えてください。

A： では、全体の状況について、あらためてお話ししたいと思います。まず、ファーストユーザー向けに関しては、以前からご説明しているとおり順調に進んでいます。予定通り 2023 年 3 月期上半期中にサービスが完成し、ご利用いただける状態になると考えています。セカンドユーザー以降に関しては、パイプラインが積み上がる中で複数の企業と鋭意営業交渉中です。今後の営業状況によってはもしかしたら当初想定とは異なりながらも少し前倒しになる可能性も出てくる等、全体の状況としては以前のご説明内容から大きな変化なく進捗しているのではないかなと感じているところです。

Q： 今回の自社株買いの目的に挙げられている資本構成の適正化について、もう少しご解説いただけますか。また、貴社では、過去 2 年間の自社株買いを全て ToSTNeT-3 で実施しています。おそらくは特定の株主から買い取り要請に応じたためではないかと思っているのですが、今回の方針はどうなっているのでしょうか。

A： 当社のバランスシートを見ると、事業収益が非常に好調だったことや政策保有株式の縮減が進んだこと等を背景として、現預金がしっかり積み上がってきたと思っています。また、自己資本比率が高まってきたこともあり、ROIC や ROE といった資本効率性をより高い水準していくために、今回のタイミングでリバランスすることにしましたものです。  
また、買付の方法は、適時開示している通り市場買付を想定しており、その中で ToSTNeT-3 を使用する可能性もあるということです。特定の方法のみを前提にしているわけではありません。

Q： クレジット SaaS について、2023 年 3 月期上期にサービス完成とのことですが、それはサービス開始とは異なる意味を持ち、サービス開始の時期はまだ流動的ということなのでしょうか。また、サービス開始直後は利益貢献が小さくないとご説明いただいたのですが、売上高やソフトウェア償却費等どのようなイメージで考えておけばよいのでしょうか。

A： プラットフォームとしてのクレジット SaaS は、ほぼ完成しており、2023 年 3 月期上半期中にお客様にご利用いただける状態になると考えています。その上で、実際にいつからどのような形で利用されるかはお客様が決定されることですので、我々からはその時期に関する言及を避けている次第です。  
また、クレジット SaaS は、初年度となる 2023 年 3 月期から償却費負担が当然始まりますが、それでも黒字でビジネスを進めていくことができるということです。そして、2 社目、3 社目と利用が拡大していけばレバレッジの効くビジネスモデルとして、従来のビジネスよりも高い収益を得られるように

なると考えています。2024年3月期にEBITDAで20%超という目標を掲げておりますので、その実現に向けて邁進していきたいと思っています。

Q： 決算説明資料37ページの質疑のフォローアップとして、2024年3月期の売上高340億円とその中のSI型売上部分は、今後、2社目や3社目が出てくれればアップサイドがあると考えてよいのでしょうか。

A： 中期経営計画策定時の2024年3月期については、2社目があるという前提でEBITDA20%を目標として設定しています。現在もSI型とリカーリング型を合わせてこの水準を目指していることに変わりはありませんし、可能であればさらなるユーザー獲得を通じて、それ以上の水準を目指していきたいと考えています。

Q： これまでのサービス型事業における社会課題解決型サービス事業（ペイメントを含む）以外のERPやDC/クラウド/NWの状況についても教えていただけますでしょうか。

A： ERPについては、不採算案件もあってしばらく苦戦していましたが、建て直しが奏功して、ようやく受注が入ってくる状況になってきています。今後は大型の案件も見据えて、しっかりと収益を上げていくというフェーズになると考えています。2022年3月期の実績としては、220億円強だった売上高が230億円になっています。同様に、DC/クラウド/NWの売上高は420億円が440億円弱になっています。

Q： 2023年3月期のガイダンスで粗利率は+0.3%になっていますが、不採算案件の減少を考慮すると実質は+0.1%くらいかと思います。これまでと比べて改善幅が鈍化する前提にしている背景をご説明いただけますか。

A： 粗利率については、2022年3月期の第3四半期で少しご心配をおかけしたところもありましたが、第4四半期ではしっかりと向上させることができました。着実に取り組みを進めてきた結果が収益性向上という成果につながっています。2023年3月期においても方針は変わらず、さらなる収益性向上に向けて施策を打っているところですが、目標については、本日も説明しているとおり、人材への投資をしっかりとやっていくことに伴う人件費増加を加味した水準に設定しているとご理解いただければと存じます。

Q： クレジットSaaSのセカンドユーザー以降の獲得について確認させて下さい。革新的なサービスであると思いますが、だからこそ安定稼働が確認できないとなかなかユーザーが増えていかないような場合もあるのではないかと思います。いかがでしょうか。もしそうであれば、株式市場が期待するようなスピード感で2社目、3社目を獲得していけるわけではないということになりそうですので、考えをお聞かせ下さい。

A： 今回のクレジットSaaSに関しての私の認識としては、安定稼働が大きなハードルになるわけではないと考えています。確約できるものではありませんが、やはりクレジットカードの基幹システムに関しては、私どもがこれまでに提供してきたしっかりとした実績があるということ、営業活動におけるお客様側の声として特にそのような話が聞こえてきていないことからして、大丈夫であろうと思っています。とはいえ、お客様との交渉事やフィット&ギャップ分析等、契約までにはやらなくてはならないことも多いため、当然のことながら上期中にいきなり何社も獲得できるという話ではないということもご理解いただければと存じます。

Q： クレジットSaaSについて、ファーストユーザーの利用開始時期は、2023年3月期計画においてどのような想定になっているのでしょうか。サービス完成が上期でも、利用開始による業績影響は期末近くということもありうるのでしょうか。

A： 先ほども申し上げたとおり、お客様の利用開始時期について、当社が言及することはできません。その前提の上でお聞きいただければと思います。まず、本番稼働の受注については、既に3月末の運用受注残高に翌半期分の範囲内で計上されており、それが2023年3月期上期の売上高に転化していくと考えています。2023年3月期の最後の方になるという計画への織り込み方ではありません。なお、お客様からは20億円規模の追加機能開発等をはじめ、新しい引き合いをいただいております。こうしたご要望にもお応えしていくことで、お客様のインナーシェアを高めていきたいと考えています。

Q： 先ほどの質疑にあった人件費の増加を見込んでいる背景は、過年度から需給逼迫の忙しい中で対応してきていることに見合った報酬の増加という意味なのか、それとも制度変更による手当を行って、明らかに全体の報酬水準を高めていくという意味なのか、どちらでしょうか。

A： 人材にしっかりと投資をしていくということは、当社のみならずグループ全体の経営課題として認識しています。これまでも、オフィス改革も含めて、働きがい向上に対する投資や施策をしっかりと

打ってきたわけですが、現在の人材の需給状況を考えますと、報酬アップを含めて働きがい向上の施策をもう一段打っていく必要があると考えています。そのため、時期は検討中ですが、早めに人事制度改革も含めた対応をしていきたいと思っています。2023年3月期の人件費増加10億円については、まずは現時点で賞与も含めた報酬をしっかり上げていく部分の話になりますが、今後も持続的な成長の観点から人材投資をよりいっそう推進していくという強い意思を持っているということが我々からお伝えしたいメッセージとなります。

Q： 不採算案件について、確認させて下さい。2022年3月期の第4四半期と通期の金額はそれぞれどのくらいだったのでしょうか。

A： 不採算案件は第4四半期ではサービスITを中心に6.5億円発生し、通期では18.5億円でした。目標とした年間10億円を超えたことから、あらためて抑制実現に向けてしっかり取り組んでまいります。

Q： 第3四半期決算の時に、ERPの受注がやや弱いというコメントされていたかと思いますが、第4四半期の状況はどうだったのでしょうか。

A： 以前は、ERPの分野で少しトラブルプロジェクトを抱えていましたが、そうした状況も現在は落ち着き、受注も強めに出てきているという認識です。

Q： 2023年3月期のガイダンスは、市場コンセンサスよりも若干低いようです。期首の受注残高がしっかりしている中、リアルな計画数値のため、もしかしたら余裕含みなのではないかと期待しているのですが、いかがでしょうか。

A： もっと収益を高めていきたいという考えがある一方で、持続的に収益を高めるためには、人材やR&D等への投資をもっと積極的に行っていく必要があるとも考えています。2023年3月期の業績計画はこうした投資の増加を織り込んだ上で、現在の状況や見通しから達成可能な水準であるをご理解いただければと存じます。

以 上