

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：今回上方修正された通期業績計画について、先ほどご説明のあったエネルギーコストの上昇分等、どういふものをどのくらい織り込んだのか教えていただけますか。また、下期の売上総利益率の想定は、上期の売上総利益率が順調に向上したことを考えると少し保守的にも映りますので、ご解説をお願いします。

A：データセンターに関する電力料の影響については、下期には7億円程度の負担増になるということで計画に織り込んでいます。上期の3億円程度はコスト削減等の自助努力で打ち返しましたが、下期分は自助努力を継続していくものの、短期的な改善が難しい水準になってきたと実感しているためです。また、上期における売上総利益率の向上については、特別な要因はなく、これまでご説明しているとおり、我々が生産性改善や品質向上にしっかりと取り組むことができ、また、不採算案件をしっかりと抑制できたことが成果として表れたものだと考えています。引き続き、こうした取り組みは下期も実施してまいりますので、売上総利益率の水準維持・向上が実現できるように努めてまいります。

Q：クレジットSaaSがローンチしたことで、下期からファーストユーザー向けのサービス提供に伴うリカーリング収入が入ってくると思いますが、この損益のイメージを教えてください。

A：5月の本決算説明会でご説明した内容と変わりませんが、ローンチに伴ってソフトウェア償却費の負担も始まる中においても黒字を確保できる想定で計画に織り込んでいます。なお、ファーストユーザーからは追加開発等も幅広くいただいておりますので、引き続きしっかりとご支援していきたいと考えています。

Q：クレジットSaaSの引合い状況について、アップデートがあれば教えてください。

A：引合いの強さに関しては、以前にお話させていただいた状況から大きな変化はありません。但し、先ほど申し上げましたとおり、サービス利用とはいっても基幹系システムの更改ということで、お客様にとっては大きな判断や投資になることもあり、時間をかけてしっかりと検討されているように感じています。

Q：コストに関して、先ほど電力料の高騰分は計画に反映したとのことですが、業界全体では円安の影響や賃金上昇の影響が大きく出る等、幅広く営業経費が増えている傾向にあります。貴社では、そうしたコストのうち目立ったものは上期実績や最新の通期計画に反映しているのでしょうか。

もし大きな影響がない等、特にこれまでとトレンドが変わらないのであれば、下期にコストが急に増えることはないという想定になるかと思いますが、今回修正された通期計画から算出した下期の営業利益率は当初計画比でも前年同期比でもマイナスになっている点が気になります。これは単に保守的に考えているだけなのか、それとも全体的なコスト増を吸収しきれないと考えているためなのか、ご解説をお願いします。

A：電力料高騰以外の大きなコスト増については、上期実績の中でもご説明しているとおり、報酬増に伴う人件費の上昇があります。これについては下期も前期同期に比べて上昇する想定ですが、上期と同様に事業収益で打ち返すことができると考えています。また、製品販売等の仕入高も円安等の影響を当然受けていますが、高付加価値ビジネスをより推進し、しっかりとお客様に価値あるものを提供していくことで、なるべく影響が出ないように取り組んでまいります。必要なコスト増はしっかり計画に織り込み、事業収益で打ち返せるものは打ち返すことにしていますが、電力料高騰の部分は、短期的な改善が難しいということで考慮することをご理解いただければと存じます。

先行き不透明なところもありますが、現時点ではその他で特段何か大きな心配材料があるわけではございませんので、引き続きしっかりと四半期毎に実績を積み上げることで通期計画の達成を実現したいと考えています。

Q：オフリングサービスの第2四半期は増収減益になっていますが、この理由は何でしょうか。何か立上げに関する一過性費用が出たりしたのでしょうか。また、下期になるとクレジットSaaSのリカー型部分が始まってくると思いますが、当初はまだ収益性が高いモデルではないと思います。その中でセグメントとして大幅増益になる見通しの背景を教えてください。

A：オフリングサービスの第2四半期(7-9月)の状況として、売上高の伸びが強かった理由の一つに海外子会社分の寄与があります。一方で営業利益は、先ほど申しましたとおり、デジタルマーケティング

ングが前上期は好調だったものの、前下期から少し苦戦しており、反動減のようになったことが要因の一つです。それ以外にも特定の要因による大きな影響があるわけではなく、先行投資フェーズの事業や処遇改善等が少しずつ利益を押し下げたと考えています。

また、下期については、決済を中心にしっかりと事業成長することでマイナス要因を打ち返していく計画にしています。言及いただいたクレジット SaaS については、ご指摘のとおり、下期に収益が大きく伸びるわけではありませんので、お客様の引合いが好調な SI 等の従来型ビジネスをしっかりと積み上げることで、計画を達成できるように努力していきたいと考えています。

なお、決済全体のマーケットは非常に活況で、いろいろとお仕事を頂戴している状況です。我々が目指しているキャッシュレス社会の役に立とうという考え方は一切変えておらず、今後もしっかりやってまいります。その中の1つであるクレジット SaaS に関しては、1社目が無事ローンチでき、2社目以降の獲得に向けてパイプラインも含めて引き続き営業活動をしています。タイミングも含めて、少し時間も必要ではないかとも思っています。ですが、本日お話ししたように、すでに当社が提供しているデビットやプリペイド以外にもいろいろなキャッシュレスのサービスがどんどん出てきていますので、そういったところも含めたキャッシュレスに関わる領域全体でしっかりと収益を上げていこうと考えています。

Q： 決算説明資料 32 ページのクレジット SaaS のところで「市場環境や顧客ニーズの趨勢に合わせた最適な対応方針の検討にも着手」との記載が気になったのですが、今のサービス提供型のビジネスモデルではなくて、一部機能の売り切りや個別カスタマイズ部分を増やす等、提供のしかたを変えることも考えていくということなのでしょうか。

A： クレジット SaaS は、まさにローンチしたところですので、今のものをベースとしてサービス提供型でしっかりとお客様に営業をかけて展開していく考え方は変わっていません。但し、マーケットやお客様の決済に対するニーズはクレジットカードだけでは限りませんので、クレジット SaaS だけではなく、デビットカードやプリペイドカード、その他様々なサービスのご提供、ないしはそれらを組み合わせることで総合的にご支援していければと思っています。

Q： クレジット SaaS の 2 社目の獲得に時間がかかっている印象があるのですが、他の企業との話が先に進むこともありそうなのでしょうか。それとも各社とも押し並べて慎重で時間がかかっているという感じなのでしょうか。そうした中で獲得を急ぐあまり、貴社が一部費用を負担するようなことは考えていないとの認識でよいのでしょうか。なお、そうした企業はクレジットカードビジネスをこれから始めるためにシステムを必要としている企業なのでしょうか。

A： 以前にも申し上げたように、主としてすでにクレジットカードビジネスをされている企業を対象として、複数の企業に対して深くアプローチする等、営業活動をしっかりとやっていることに変わりありませんし、その中で順番が決まっているわけでもありません。また、お客様のニーズにしっかりとお応えできる付加価値の高いビジネスであると認識していますので、当社が費用負担するようなことは考えていません。

Q： クレジット SaaS についてのあらためての確認として、二桁のパイプライン・見込み顧客がいることは以前から変わりがなく、SaaS とはいえ基幹系で規模も大きいのでそのまま手軽に導入できるわけではなく、それなりのカスタマイズが必要になってくるというイメージを持っておけばよいのでしょうか。

A： パイプライン等の数に関してはおっしゃるとおりのイメージで、継続的に営業活動を進めています。また、規模やカスタマイズの必要性も同様で、だからこそお客様にとっては大きな判断や投資になることもあり、時間をかけてしっかりと検討されているように感じています。

Q： 第 2 四半期における金融 IT の受注高でご説明いただいた大型案件の金額インパクトや当該案件の売上計上のタイミング等について、可能な範囲で教えていただけますでしょうか。

A： ご説明の中で公共系の大きな案件を受注したとお伝えしましたが、当該案件は複数年にわたる長期の案件です。このうち、今回の受注に計上したのは、開発についての部分で最終工程までの約 70 億円を一括計上しました。今後は受注残高を消化する形で売上計上していくことになり、下期分は 20 億円弱であるのご理解いただければと存じます。また、受注総額の中には運用分も含まれているのですが、こちらは当社の計上ルールに沿って、今回ではありませんが、いずれ半期毎のタイミングで翌半期の売上計上予定分を受注計上していくこととなります。

Q： 第 3 四半期以降の見方について教えて下さい。第 1 四半期に比べて第 2 四半期は前年同期比での収益性の改善効果がやや下がってきているように思います。前下期からの収益性改善効果が一巡することで下期もこの傾向が継続していくという想定で通期業績予想を修正しているのでしょうか。もしくは、

上期に対して下期に何か減速要因があるのではないものの、慎重に見て期初計画の下期をほぼそのまま据え置いているだけということでしょうか。

A： 上期については、第1四半期、第2四半期ともに非常に良好な売上総利益率になったと思っています。継続的な生産性改善、品質向上及び不採算案件の抑制を注力してまいりましたが、それがしっかりと四半期毎に成果として出てきていると感じています。

先ほどもご回答しましたが、現時点の下期は期初計画したものをしっかりとやっていくかたちになっていますが、特に上期から何か変化点があったと考えているわけではありません。不採算案件の抑制も含めて、さらなる収益性向上に努めてまいりたいと考えています。その中において、電力料や人件費、調達価格といった利益低下要因に対しては、四半期毎にしっかりとコストコントロールしていく必要があると考えています。

Q： 決算説明資料 17 ページにある第2四半期（7-9月）の受注高について、金融 IT では公共系の大型案件が取れたというお話がありましたが、それを除いても高い伸びだと思います。また、BPM を除く他のセグメントも、受注高の伸びが非常に高い状況です。セグメント毎に何が牽引したのか等をご解説いただければと思います。

A： 受注高については毎回ご説明しているとおり、四半期単位では少し波がありますので、一喜一憂せずしっかりと積み上げていくことが重要であるというのが基本的な考えです。

今回の第2四半期については、金融 IT は、公共系の大型案件に加えて、今までの傾向と変わらずカード系のお客様の投資が非常に強いことが寄与したとお考えいただければと存じます。産業 IT は、第1四半期は反動減でマイナスでしたが、第2四半期には根幹先中心にしっかりと入ってきたということで、四半期の波はあっても、上期ではしっかりと受注が取れていると考えています。広域 IT は、連結除外のマイナス影響がある中でも、根幹先に加えて地方自治体や医療系といった幅広いお客様の IT 投資を取り込めたことでしっかりと受注高を積み上げることができたと考えています。

最後に、オフリングサービスは、クレジット SaaS の運用部分に関する受注高の貢献も大きいとご理解いただければと存じます。総じて上期という半期でみますと非常に良い状況で、しっかりと積み上げることができましたので、下期の業績計画達成につなげていきたいと考えています。

以 上