

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3四半期も粗利率が改善し、営業利益も前年同期比16%増と素晴らしい着地でした。その一方で、通期業績予想は純利益のみを上方修正し、営業利益の修正はありませんでした。そのため、通期業績予想から第3四半期累計を差し引いた第4四半期の営業利益は前年同期比減益となります。これは必ずしも実態を表したものとは思えないのですが、あらためて第4四半期の方向感についてご教示下さい。また、セグメント別予想も変更がありませんが、もし今までの傾向から変わるようなセグメントがあれば、あわせてご教示下さい。

A: たしかに営業利益は修正していませんが、現時点で第4四半期を減益前提で考えなければならないような大きな課題は生じていないと認識しています。前期の第4四半期については、特に広域ITソリューションを中心に利益水準が非常に高かったため、それを大きく上回ることは簡単なことではないと考えていますが、それぞれのセグメントを含めて上期に修正した通期業績予想を達成していく方向性に変わりはありませんし、積み上がった受注残高を踏まえて引き続きしっかりと推進していきたいと考えています。

Q: 人材投資強化に伴う来期の人件費増は50億円規模とのご説明がありましたが、そうであれば来期の営業利益の増加は厳しいのではないかと感じました。この50億円は単純に来期のコスト増になると想定すべきなののでしょうか。また、株主還元に関してこの件を踏まえた議論がなされる可能性はあるのでしょうか。

A: 来期の計画については本決算発表の際にご説明いたします。その前提となる当社グループの経営スタイルである積極的な先行投資と収益性向上の両立については全く変わっていませんので、先ほどご説明した通り50億円の人件費増があっても利益成長を継続できる計画を立てたいと考えています。とはいえ、50億円の人件費増の影響の大きさからして、この数年と同水準の増益率もしくは収益性向上を短期的に実現するのはなかなか難しいのではないかと考えている次第です。繰り返しになりますが、今回の人材投資の強化は中長期の成長のために、この時点で踏み切ることが不可欠なことだと判断しています。

また、株主還元についても、中期経営計画における基本方針以外に現時点で決定していることはありません。なお、今回の政策保有株式の縮減推進により積み上がるキャッシュについては、中期経営計画でご説明している通り、成長投資への充当を最優先に考えています。

Q: 第3四半期の受注高(全体)について、金融ITと産業ITの減少理由として、前年同期における大型案件の反動減等とご説明されていましたが、どういった案件で、その規模感は何くらいだったのでしょうか。また、その反動減を除いても強い伸びではなさそうに思いますので、安定した成長が今後期待できるのかどうかご解説いただけますでしょうか。

A: 開発受注高を中心にご説明いたしますが、四半期の動きとして反動減が強く出ただけで、景況感の悪化を受けて実態の引き合い状況に影響が生じたわけではないと考えています。

金融ITについてはカード系根幹先顧客の受注の波の影響があったとご理解下さい。前期の第3四半期では特にまとまって受注計上していたことから、当期の第3四半期では30億円半ばの反動減が生じたものですが、第4四半期も続けて大きな反動減になることは想定していません。金融系は複数のお客様を根幹先に持ち、環境に大きな変化はありませんので、第4四半期ではしっかりと受注の積み上げを進めているところです。

産業ITについては、前期の第3四半期の決算説明会でご説明した公共系案件のまとまった受注高30億円程度が反動減として出たのですが、それがなければ前年同期比ではプラスという状況です。製造業系のお客様やERP(SAP)のビジネス等を中心に、第4四半期も引き続き積み上げていけると考えています。

Q: 来期の人件費50億円増について、前提の確認です。当期に想定している人件費増加額30億円弱に比べても大きな増加ですが、この50億円増には人員増による分も含まれているのか、もしくは、現在の人員をベースにした賃金アップだけで50億円増なのか、どちらでしょうか。

A: 今回は基本給アップの影響が中心ですが、人員増の影響も含んでいるとご理解下さい。

Q: 先ほどのご説明からすると、大きな先行投資を行うことを受けて、来期はこれまでと同じような利益

の伸びは見込みにくいと考えているとのことでした。しかし、当期で想定する人件費増が 30 億円弱である等、これまでも人件費を増加させる中で営業利益率を伸ばし続けてきたと思います。そうした点からすれば、来期の人件費増が 50 億円規模であっても営業利益率の向上は可能ではないかと思うのですが、何か阻む要因があるのでしょうか。それとも期初計画時点では保守的に考えておきたいということなのでしょうか。

A： 来期計画については、発表した時にあらためてディスカッションさせていただければと思いますが、我々としては、今回の人材投資をしっかりとした上でお客様との価値交換性もさらに高めていきたいと考えています。

これまでの人件費増は、業績という成果に応じた賞与増といった意味合いが強かったと思っていますが、来期に計画している基本給の引き上げは先行投資的な意味合いが強いと考えています。当社グループの、人材への先行投資を行うことで人材価値を上げ、これによりお客様へ提供する付加価値を高めていくというサイクルを回すことで、業績の向上につなげていくという経営の考え方はこれまでと変わりません。短期的に人件費増すべてを吸収するのは難しいことから来期の利益成長率は従来よりも低下するかと思います。中長期では打ち返し、さらなる利益成長につなげていきたいと考えています。付加価値ビジネスを推進していくことや成長投資と収益性向上の両立を通じて企業価値向上を実現していこうとする経営スタイルは変わりませんし、この前提のもとで今回の人材投資強化も決定しています。

Q： 来期の人件費増は基本給アップの影響が大きいということですから、業績連動賞与のように期末に偏って負担するのではなく、通期にわたって増益率が緩やかになるというイメージでしょうか。また、ベースアップを実施した分、例えば業績連動賞与が逆に抑えられるといったことはなく、単純に 50 億円増となるということでしょうか。

A： 50 億円増は期初計画に織り込みますし、基本給アップという性格からして第 1 四半期から通期にわたって影響するものと考えています。一方、賞与の業績連動部分については、計画を達成もしくはそれを上回るだけの結果を出した時に実施していくという考え方はこれまでと変わりません。

Q： 現在の離職率はどのくらいでしょうか。ミドルクラスの優秀層ほど他社へ転職しやすいようなご時世ですが、今回の報酬アップはそうしたことが影響しているのでしょうか。

A： 前期の離職率は 4%弱と低水準に抑えられていますので、ご心配いただくような事象は生じていません。

今回の人材投資の強化は、「働く意義」や「働く環境」に加えて「報酬」の面でもしっかりと取り組むことで離職率を抑え、人材価値を上げていく経営を根付かせていくためです。高付加価値ビジネスを推進する人材に対して市場との競争に引けを取らない報酬を提示していくことで、人材と当社グループが一緒に成長していけるような関係を構築できると考えています。

Q： オファリングサービスの第 3 四半期の営業利益率は 2 ポイント近く改善していますが、この要因を分解してご説明いただけますか。クレジット SaaS については運用フェーズに入ってソフトウェア償却が始まること等から収益性を押し下げると想定していたのですが、状況はいかがでしょうか。

A： オファリングサービスの増益・利益率向上は決済系が強かったことに加えて、プラットフォームをはじめとした基盤系が引き続き好調だったことが主要因となっています。また、不採算案件の抑制も寄与しており、約 3 億円の増益要因となっています。

クレジット SaaS については、ファーストユーザーのローンチによってこの第 3 四半期からリカーリング型売上高が計上されています。収益性についても、現時点で赤字ではありませんがそれほど高い水準ではないという点はこれまでのご説明どおりです。

Q： クレジット SaaS について、2 社目が受注できたのかどうか教えて下さい。

A： セカンドユーザーについては引き続き営業活動をしている状況であり、この場でお話するような変化は特段ありません。セカンドユーザー以降を獲得していく中でクレジット SaaS の収益性を上げていきたいと考えていることも変わりありません。

Q： 金融 IT の業績を牽引しているクレジットカードの大型案件は、高水準の状況があとどのくらい続くのでしょうか。引き続きこの高水準を維持できそうなのか、それとも来期はそろそろピークアウトなのでしょうか。

A： いくつか規模のあるプロジェクトが並走していますが、その中でも特に大きいプロジェクトについては今がピークということで、まずはこの 2023 年 3 月期を着実に推進していきたいと考えています。2024 年 3 月期についてもピークが続いていく一方で、それぞれのプロジェクトの終わりも近づいてき

ますので、来期の計画ではそうした点も織り込んで策定していくことになります。

Q： 第3 四半期決算は、社内計画に対してどのような評価をされていますでしょうか。

A： 第3 四半期だけの計画は公表していませんが、内容としては特に利益面で非常に力強い決算だったと評価しています。しかしながら、受注の積み上げもまだまだ必要ですし、前期の第4 四半期の水準も高かったことから、残りの期間も油断することなく着実に進めていきたいと考えています。

以 上