

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： 今回の不採算案件について、金額やセグメントを整理していただけますか。また、終了時期や特殊要因があれば合わせて教えて下さい。

A： 不採算案件は、第 2 四半期で 10 億円強でした。このうち約 8 億円が広域 IT ソリューション、約 1 億円がオフリングサービスでした。広域 IT ソリューションはプロセス系製造のお客様向け 1 案件で、品質面の課題によりプロジェクトが中止となり、清算を含めた損失を計上しました。そのため、このプロジェクトを担当していた要員は新たな案件に従事していくことになります。他の案件は小さいものの積み上げであり、しっかりと対策を講じた上で当期中の終了に向けて進めています。

Q： 受注状況について、金融 IT の第 2 四半期における大型案件の反動減はどのくらいで、それを除いた実態がどのような状況だったのか、今後の見通しはどのようなかを教えて下さい。

また、前年同期比増となった産業 IT、広域 IT ソリューションについてもその要因と今後の見通しを教えてください。

A： まず金融 IT についてですが、反動減はカード系の大型案件で約 10 億円、公共系金融機関は大型案件の 65 億円を含めて全体で 80 億円弱でした。これらを除いても 20 億円弱のマイナスですが、お客様のプロジェクトやその受注の入り方の波によるものでボトムのタイミングだったと考えています。大型案件を進めているお客様以外については、引き続き高水準の IT 投資をされていますので、下期にはしっかりと受注を積み上げていくことができるのではないかと考えています。

産業 IT については、前期に大きめの案件があった中で、それ以外の案件で根幹先のお客様を中心に大きなプロジェクトも積み上げることができたことで全体としてプラスになりました。今後については特に SAP や組立製造系で受注を積み上げていくことができると考えています。

広域 IT については、銀行や生損保を中心とした金融系、そして医療、自治体等から幅広く IT 需要を取り込めています。不採算案件がありながら前年同期比増収増益にできたことから、事業環境自体は非常に良好であり、そうした状況が継続すると考えています。

Q： 下期計画についての質問です。金融 IT はカード系大型案件がピークアウトを迎え、これからどれくらい減少していく見通しでしょうか。また、産業 IT、広域 IT ソリューションの下期もあまり伸びない計画になっていますが、受注状況等の説明からすると少し抑えめにしているということでしょうか。

A： 修正下期計画についてはセグメント間でのある程度の調整はあるものの、全体として当初の下期計画をトレースしています。産業 IT、広域 IT ソリューションはこの考えに沿った計画であり、受注残高もしっかり積み上がっていますので、まずは計画の確実な達成に向けて引き続き邁進していきます。金融 IT の減収計画は、大型案件のピークアウト影響を織り込んだためであるということからお察しただけだと存じます。

Q： 修正下期計画の売上総利益率について確認させて下さい。前年同期比で改善させる前提になっていますが、収益性が高かったカード系大型案件がピークアウトしていく中でも可能なのでしょうか。

A： 既存の案件やお客様に対する付加価値をさらに高めていくことにより向上させる考えはこれまでと変わりません。加えて、第 2 四半期からグループインした日本 ICS がサービス展開を中心としていることから売上総利益率は非常に高く、この効果が下期全体に寄与します。そのため、達成可能との手応えを持っています。

Q： クレジット SaaS の新規顧客獲得に向けた商談状況等、アップデートがあれば教えてください。

A： 新規受注の状況は前回のご説明と大きく変わりません。フィット&ギャップをしながらお客様と一緒に検討をしている状況です。更改のタイミングに加え、ある程度の投資を伴うということから慎重に時間をかけられていますが、引き続き受注に向けてしっかりと営業していきます。

Q： クレジット SaaS は、現状では利益貢献がまだ目立った形で見えていないようですが、現在の収益性と来期以降の見方について教えてください。

A： クレジット SaaS は、前下期にサービスをローンチして運用フェーズがスタートしています。ソフトウェア資産の償却費負担も大きい中でも赤字にはならない程度の利益を計上している状況は変わりません。とはいえ、現在の収益性でとても満足できるものではなく、収益性を当初計画に早くのせたいと

という思いで新規受注を積み上げていくことに注力してまいります。

なお、1 社目のお客様からは追加開発等の案件も頂戴しておりますので、取引全体のボリュームとしては順調に伸びています。

Q： 今回の決算説明資料 32 ページの右下グラフにおいて、クレジット SaaS を含むリカーリング型売上が順調に増えていますが、それでも 2019 年のペイメント事業説明会におけるクレジット SaaS の売上成長イメージと比べると進捗に課題があるように思えます。資産性が損なわれる疑いがあるような当初事業計画との著しい乖離が生じていないのか等、コメントをお願いできますか。

A： ご指摘の通りクレジット SaaS は当初計画より展開が遅れていることは事実ですが、1 社目のお客様にしっかりと活用いただいていること等からも現時点でご心配されているような状況になっているわけではありません。

なお、クレジット SaaS も含めた決済ビジネス全体のプランについて、あらためて我々がどのように取り組んでいくのかを「PAYCIERGE3.0」として練り直しましたので、2023 年 12 月 7 日のペイメント事業説明会にて説明させていただきます。

Q： BPM セグメントはデータエントリー業務が厳しいこと等から、通期計画を減収減益に修正されています。この状況に対し、てこ入れをすとのご説明でしたが、今後リソースをシフトする、あるいはコスト削減等、具体的な施策がありましたら教えてください。

A： データエントリーやプリントのような旧来型 BPO に関しては、コロナ特需の反動減後かなり厳しい状況であるため、この下期ではコストの削減等にも努めていきます。今後については、あらためてグループの事業ポートフォリオの中でいかに BPO をしっかりと支えていけるのか、どう活かしていくのかを考え直すタイミングにきていると認識しており、その検討結果に応じて対策をとっていきたいと考えています。

Q： 来期に向けた考え方を教えてください。当期は、掲げられている安定成長、利益成長を基本方針に沿って人材投資と利益成長をしっかりと両立させています。ただ、今後は、大型案件のピークアウトや BPM セグメントの立て直しやサービス事業の再加速に向けた準備等を踏まえると、安定成長が難しく、次期中期経営計画は 2~3 年目でのジャンプに備えて初年度である来期の業績はスタートダッシュするよりも一旦しゃがむこともありうるのではないかと考えています。これまでとは状況が変わってきている中で、安定成長という考え方は変わらないのかどうかお聞かせ下さい。

A： 経営トップとして、今後も安定成長を続けていくという強い意志を持っているとご理解下さい。

Q： 当期よりも来期の業績が気になり出しているのですが、カードの大型案件は非常に大きかったことからそのピークアウトによる谷の深さや長さによって影響の受け方がかなり違ってくるかと思っておりますので、どういう見通ししているのかを教えてください。また、当期には従業員の処遇を大幅に見直すというよい取り組みをされていますが、この取り組みの来期以降のご方針はどうなっていますでしょうか。

A： カードの大型案件のピークアウトの影響は確かに出てまいります。一方で、クレジットカード業界そのものが新たな取り組みをどんどん進めていますので、そうした案件を獲得していくことができると考えていますので、全体で見れば大きな谷がずっと続くことはないと考えています。

また、処遇改善について、TIS 単体では当期に基本給を平均 6%アップしたわけですが、これで終わりではありません。当期のように一気に上げるというわけではありませんが、来期以降も少しずつ処遇改善を続けていこうと考えています。

Q： かねてより売上総利益率 30%水準への改善は視野に入っているとのコメントをされていますが、次の中期経営計画での達成に向けて要因をどのようにお考えでしょうか。

A： 売上総利益率 30%水準という目標の達成に向けて、次の中期経営計画を策定する中でもしっかりと議論をしています。まず当然のことながら、グループ各社に蓄積されているノウハウをグループ全体に広く展開・浸透させることで、不採算案件を徹底的に抑えるとともに地道なエンハンス活動や QCD 活動を継続していくことが大切だと考えています。加えて、我々が目指すポートフォリオに則って今後も様々な M&A をしていく可能性があり、M&A した場合には対象企業の収益性を高めていくこともポイントの一つになると考えています。

Q： 今後の経営資源配分についてのお考えをお聞かせ下さい。決算説明資料 35 ページのチャートで示されているように、収益性が上がるにつれてキャッシュフローの創出能力が高まり、それに伴って純資産の積み上がりが非常にハイペースになっているかと思えます。結果的に ROE が頭打ちになりやすい状況において、総還元性向の考え方を見直す余地はないのでしょうか。

また、M&Aやその分野等のご方針について、次期中期経営計画で変化があるのかどうかについても可能であればコメントをお願いします。

A： 今回の中期経営計画については、総還元性向 45%の方針に従って対応します。今後についてはまだ議論の途上ですので、あらためて説明しますが、まずはM&Aやソフトウェア開発等の成長投資を最優先として進めていくという考えは全く変わりません。そうした中でバランスシートへの目配せもしっかりしながら、株主還元の充実化を目指す方向性もこれまで通りです。

また、M&Aについてはこれまでも実績のある、お客様のビジネスを担う情報システム部門・子会社も引き続き視野にも入っています。さらには、当社グループがサービスの中で目指している分野に加え、東南アジアを中心としたグローバルでも引き続き積極投資を行う考えですし、その中で、例えば、PAYCIERGE を東南アジアに広げていくことを目的とした投資も考えています。

以 上