

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： 前回到引き続き非常に勉強になっていますが、説明会資料 7 ページの事業構成について、その定義とその具体的な内容を確認させて下さい。例えば、新しい「クレジット」の区分はどのようなサービスが含まれているでしょうか。また、「デジタル口座」には具体的にどのようなサービスが含まれ、どのような顧客向けに提供しているのでしょうか。

A： 「クレジット」に関しては 2019 年の説明会時点から定義は変わらず、クレジット SaaS と同義であり、具体的には以前に「Credit Cube」や「Credit Cube+」としてご紹介したサービス等を含んでいます。サービス形態や契約に拠る部分もありますが、基本的にはサービス利用料と SI によるサービス導入費で構成されています。

「デジタル口座」はデビット、プリペイド、ウォレット、QR 等が含まれており、複合型で提供することが多いことから、それらを総称するように改めています。プリペイドとウォレットは使っている機能が近く、部品としても共用しているところがあります。「デジタル口座」を保有してそこへチャージし利用する、残高を中心とした決済の仕組みを世間一般にウォレットやアプリと呼び、これを当社サービスの機能群の組み合わせにより実現しています。個別サービスとして提供というより、各サービスを組合せて提供していることから再定義をしました。デジタル口座を運営する企業およびクレジットカードの発行体等を顧客とし、サービスの初期導入費用とサービス利用料に加え、契約形態によってはトランザクション課金を組み合わせることもあります。

Q： 説明会資料 18 ページの内容について、「クレジット」はクレジット SaaS を利用する顧客企業数の増加や既存の顧客企業における会員数の増加により拡大していくのかと思いますが、この中でライト版クレジット SaaS はどのように貢献するのでしょうか。

また、「デジタル口座」はあまり伸びないように見えますが、その理解であっていますでしょうか。

「次世代決済」に関しては、10 年後の大きな成長を牽引する具体的内容を教えて下さい。具体的に何が出てくるからお考えでしょうか。

A： 「クレジット」「デジタル口座」「次世代決済」で現在の概ね 2 倍となる 750 億円の売上高を実現しようと考えているわけですが、このうち、「クレジット」に関しては、向こう 2～3 年では、ライト版クレジットの導入が先行するであろうと考えています。これは我々の既存アセットを組み合わせる形で構成されていますので、フルクレジット版の機能に比べるとあまり大きな投資が必要なく、かつ、お客様の導入判断も比較的早い案件がトレンドとして見えてきているためです。フルクレジット版については、大型のお客様のシステム更改ないしは商品の更改に合わせたタイミングで貢献してくると想定しています。

「デジタル口座」はグラフ上の見え方により伸びが低いように見えますが、成長していくと考えています。「デジタル口座」そのものが広がることももちろんですが、デジタル口座と他の決済領域の相乗効果を見出していくことを考えています。クレジットもその一つとなります。

「次世代決済」は金融機能をアンバンドリング化・部品化し、様々な事業プロセスの中に組み込んでいく形が代表例です。これを実現するためにお客様と共同事業を運営しつつ、新たな決済手段を見出していくことが重要になると思っています。まだ規模は小さいですが、モバイル決済パッケージの例をはじめ、着実に成果が出始めていて、これから大きくなっていくという感触をつかんでいます。

また、バックキャストによる見方ではありますが、いわゆる収入のデジタル口座化等の新しい決済の流れも出てくるだろうと想定しており、狙っていきたくて考えています。

Q： 説明会資料 18 ページに記載された「クレジット」部分について、売上高を着実に伸ばす計画にしていますが、10 年後における前提を確認させて下さい。

以前の毎年 1 社ずつぐらい獲得するという大まかなイメージからはだいぶ見通しが変わっていると思いますが、クレジット SaaS の顧客数や獲得ペースはどうお考えでしょうか。できれば定量的に教えて下さい。

A： 具体的な数字は控えさせていただきますが、先ほども申し上げたように、向こう 2～3 年はライト版クレジットの導入が先行することを想定しています。他方、フル機能を有するクレジット SaaS は、お客様のシステム更改ないしは商品更改に合わせて、少し長い時間軸の中で獲得していくことを想定しています。

Q： ライト版とフルクレジット版を導入するユーザーは同じなのでしょう。まずライト版を導入し、のちにフルクレジット版へ移行する可能性はあるのか、あるいは別々のユーザーとなるのでしょうか。また、ライト版はフルクレジット版と比べると、ユーザーにとっては導入コストがどのくらい下がるとのイメージを持てばいいのでしょうか。

A： 両方の可能性があります。ライト版の対象とするお客様は、現状ではクレジットカードのサービスを提供されていないことが多く、かつ、デジタル口座の利用から発展するケースが大きなトレンドだと考えています。一方、フルクレジット版については、既にクレジットカード事業をされており、システム更改需要が高まる中で獲得していくことを狙っています。概ねこのようなトレンドを考えていますが、先ほどご説明したとおり、ライト版からフルクレジット版へという流れも当然出てくると考えています。

また、導入費用には、導入して運用していく部分と元々ある仕組みから移行していく部分に大きく分けられますが、ライト版では移行プロセスが比較的少ない、ないしは、まだクレジットカード事業がないこと等から移行自体が発生しないユーザーが大半であると想定しています。その点において、フルクレジット版の規模というよりはデビットやデジタル口座の領域に近い規模になると考えています。

Q： 貴社が取り組んでいる「PAYCIERGE」という分野は非常にニッチで、おそらくこういったプレイヤーがいて、どういう競争環境になっているのかということはマーケットでほとんど認識されていないと感じています。改めて今の競争環境や競合としてどのようなプレイヤーがいるのかをご解説下さい。また、目指す事業規模はM&Aを含むということですので、どういう分野がM&Aの対象になるのか等も合わせて教えて下さい。

A： 「クレジット」にも「デジタル口座」にも当然競合相手はいます。「クレジット」に関しては日本国内のマーケットにおいて当社は多くの実績を有しています。数社存在する競合相手は自社アセットではなく他社アセットを活用したり、クレジットカード事業者が受託的なサービスを提供していく状況が継続しています。自社アセットを活用しサービス展開する競合はまだいない認識ですが、油断することなく、競争力向上のための投資を推進しています。

「デジタル口座」に関しては、小規模の事業者あるいは金融決済の分野を専門とする事業者を含め、比較的競合相手が多くいると思います。各々が特定領域でアセットを持ちながら事業展開していますが、リテール決済の部品を面で広く持っている競合はまだ少ない状態だと認識しています。部品の組み合わせ型で提供することはもちろん、上流のコンサルティングを通じて、お客様と事業計画を一緒に検討・展開をするような案件を獲得している状況です。今後も油断せずに進めていければと考えています。

M&Aについては、幅広く検討したいと考えていますが、新たな価値創造の分野が重点ポイントの一つと考えています。社会課題の解決を見据えたビジネステーマと決済を掛け合わせていく中で、当社が持ち得ていない領域に関して出資や買収を行うことを考えています。

Q： 説明会資料 18 ページにある 2027 年 3 月期の EBITDA マージン 20%~25%はどのように達成するのでしょうか。フルクレジット版の導入に時間を要するということであれば、フルクレジット版の既存顧客に加えてライト版数社によりこの水準は可能ということでしょうか。それとも、ライト版が早急にリカーリング型として貢献するという見方なのでしょうか。

A： 収益性向上に関しては、引き続き競争力維持のために必要な投資は行いつつ、顧客、サービス間でアセットの共通利用を進めていくというのが大きなポイントだと考えています。フルクレジット版の導入には数年かかるとはいえ、サービス利用に先行する導入フェーズを獲得していくことを想定しています。なお、フルクレジット版の導入期間を短くしていく施策も継続検討してまいります。

Q： 説明会資料 29 ページの図にある「ウォレット」の収益性改善を他より大きく見込んでいますが、競合も相応にいるという中でどのように実現していこうと考えているのかご解説いただけますでしょうか。

A： 「ウォレット」は当社サービスの中では相対的に初期投資費用が大きいこと、複合的に提供するデジタル口座の中で伸びるスピードが速いことから、収益性向上が図れると考えています。

Q： ライト版クレジットを提供するためには、サービス機能をアンバンドリングしていくことが前提なのでしょう。説明会資料 28 ページのイメージ図によると、既存サービスに加えて、個別対応によりすでにサービスインした顧客に関する部分も共通機能化を図る必要があると読み取れ、その対応は大変で相当な期間を要するのではないかと思います。次期中期経営計画での業績貢献を見込んでいます。

初年度である 2025 年 3 月期から提供可能なのでしょうか。

A： ライト版クレジットは既にアンバンドリング化された部品群を組み合わせていくこととなります。すでにパイプラインも引き合いも多数あり、導入実績もあります。そのため、早期に立ち上げることが可能です。その上で事業規模に関してはお客様の成長と一緒に拡大を図ることとなりますので、これからという段階です。

<参考：中村専務執行役員 閉会挨拶>

本日は TIS 株式会社事業説明会にご参加いただきまして誠にありがとうございます。私自身も皆様に向けてご説明するのは 2019 年以来、2 回目でございます。改めて皆様からいただきました質問に関しましては、事業推進をしていく上でとても貴重な確認ポイント、ご意見でした。勉強させていただきまして、ありがとうございます。

先ほどのご質問の中にもございましたが、現状では幅広く決済領域に取り組むプレイヤーは限定的ですが、非常に技術変化が激しい中で、機能の広がり、決済の広がりが進展し、今まで関わっていなかった企業様がこの分野に取り組んでいく、それを支援する競合についても変化していくと思います。社会課題に関しても複雑性が高まる中で我々が決済市場のトップランナーとして常に進化を続けることを目指し、先進的なサービスの提供、社会課題の解決をしっかりと進めていければと考えています。「サステナブル&スマート金融包摂の実現」を目指してまいります。

<用語補足>

フルクレジット版：従来より当社が提供するクレジット事業を実現するサービス。

ライト版クレジット：機能限定によりクレジット事業相当の業務を実現可能とする当社サービス。

以 上