

TIS 株式会社 2024 年 3 月期決算説明会 (2024/5/8)

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： 2024 年 3 月期第 4 四半期の不採算案件について、あらためて案件の概要や発生理由について教えてください。また、終了時期はどのような前提でお考えでしょうか。

A： 業績説明の中で申し上げたように、この案件は新規顧客向け、他社担当の既存システムからの更改案件です。一部基幹系と周辺系が合わさった領域を担当し、システム要件の難易度の高さ等の課題がある中で対処してきましたが、結果的に品質悪化等でスケジュール遅延が発生したためです。これに伴うお客様との協議によりプロジェクトを中止し、清算コストを計上しています。

なお、こうした状況を踏まえ、あらためてグループ全体の品質改善・向上を進めるべく、従前から導入している品質プロセス等に加えて、当社からグループ会社に有識者を派遣する等の取り組みを進めています。

Q： 新中期経営計画において、オフリングサービスの営業利益は年率 2 割以上伸びる計画になっていますが、この背景について教えてください。非連続に伸長するように見えますので、M&A の効果が織り込まれているのでしょうか。また、クレジット SaaS の新規案件も織り込まれているのか、織り込んでいる場合は 1 社目と比べた顧客の規模感の想定についてもあわせて教えてください。

A： 既存事業のオーガニックな成長をベースに計画しており、新たな M&A については含めていません。海外事業の拡大に伴う貢献に加えて、国内では当社の強みである決済を中心に、デジタルマーケティングや経営管理領域等、全般的に伸ばしていく中でしっかりと収益性を改善させていきたいと考えております。

また、クレジット SaaS については新たに 1 社から受注して開発を開始したいという意気込みを計画に織り込んでいますが、中堅規模の想定でもあり、それに依存して伸長する計画にしているわけではないということはご理解いただければと存じます。

Q： 新中期経営計画について、目線を高く・チャレンジングといった旨のコメントをされていましたが、セグメント別計画 (中期経営計画説明資料 18 ページ) では特にどのセグメントを指しているのでしょうか。その背景と合わせて教えてください。

また、こうした前提からすると、計数計画の達成はかなり難しいと受け止めた方がよいのでしょうか。

A： まずはオフリングサービスを成長軌道に乗せて利益率を上げることが非常に重要であり、チャレンジングであると認識しています。また、金融 I T は複数の大型案件がピークアウトしているため、新たなお客様をどんどん獲得する必要があります。モダナイゼーションで獲得していこうとしていますので、その立ち上げにしっかり取り組んでいかなければならないと考えています。

しかしながら、これまでの中期経営計画は達成してきていますし、今回の中期経営計画についてもしっかりとしたプランニングのもとで計画を立てていますので、達成するとの意思と意気込みで進めてまいります。

Q： 金融 I T はピークアウト後に反転させて成長していくとの理解でよいでしょうか。それに向けて既存の大口顧客における基幹系システムの刷新等、モダナイゼーションをテーマとする具体的な案件は見えているのでしょうか。

A： 金融 I T は、2026 年 3 月期まではカード系及び公共系金融機関の大型案件がピークアウトする影響で厳しい状況を想定していますが、カード系根幹先顧客でのさらなる案件獲得、モダナイゼーションによる既存顧客の拡大及び新規顧客の獲得等で反転攻勢していきたいという計画です。モダナイゼーションに関してはパイプラインがある中で既に 1 社が決まる等、展開を進めているところです。

Q： 広域 I T ソリューションも大きく伸びる計画ですが、2024 年 3 月期に大きく出た不採算案件がなくなる効果以外に、既存ビジネスを伸ばす具体的な施策等があれば教えてください。

A： 2024 年 3 月期に発生した 30 億円近い不採算案件を抑制する増益効果は当然として、国内の中堅・中小企業や地域の非常に強い I T 投資需要を取り込むことで伸ばしたいと考えています。自治体向けや金融系向けでサービス型での提供実績もあり、さらなる拡大でより生産性を上げていくことができると考えています。ストレッチをかけた目標値ではありますが、2024 年 3 月期も不採算案件を除けばしっかりと利益成長を実現していることから達成可能だと考えています。

- Q：2024年3月期における人件費はどのくらい増加したのでしょうか。また、2025年3月期のベースアップ等を含めた計画はどうなっているのでしょうか。
- A：従前から2～3%の賃金上昇をしてきており、これは継続していく考えです。これとは別に2024年3月期は、TISを中心とした大胆な処遇改善を計画し、概ね計画線の52億円増の実績でした。また、現時点で2025年3月期については、グループ各社での処遇改善等による約10億円の増加を見込んでいます。
- 但し、中期経営計画の人材戦略でも掲げているとおり、事業成長とあわせてさらなる人材への投資は積極的に行っていきたいと考えています。
- Q：従業員数はどれくらいの増加を想定していますか。
- A：人員構成を大きく変える考えは現時点ではなく、每期少しずつ増えていく計画です。
- Q：グローバル戦略について、連結売上高ベースで2024年3月期の336億円を2027年3月期に1,000億円を目指すとの理解であっていますでしょうか。
- A：ご理解のとおりです。2027年3月期に連結売上高で1,000億円を目指しており、そのうち既存の連結子会社におけるオーガニック成長で概ね400億円、残りはインオーガニックでの成長を想定しています。なお、中期経営計画の2027年3月期売上高6,200億円に織り込んでいるのは既存の連結子会社分400億円のみです。
- Q：グローバルの既存の連結子会社におけるオーガニック成長は主にどこが伸びるのでしょうか。また、関連して、出資しているGrabとの協業状況でアップデートがあればあわせて教えて下さい。
- A：現在の海外連結子会社の中で一番大きいタイのMFECを中心に伸ばしていくことになります。また、Grabとの協業状況について大きな変化はありませんが、引き続き海外含めた多様な決済サービスの中で連携を深めていきます。

以 上