

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 1 四半期は前年同期比 16.3%の営業増益という好決算で非常によかったと思います。販管費が前年同期比 1.5 億円の小幅増に留まったことも関係しているようにも思いますが、通期では前期比約 43 億円増加する計画です。第 2 四半期以降、販管費は通期計画に沿って増えるのでしょうか。

A： ご指摘のように、第 1 四半期の販管費については前年同期比でそこまで大きく増加しませんでした。当社が提供するサービスの強化や生産性向上に向けた各種施策推進等のために積極的に投資をしていく考えに変わりありません。引き続き必要性やタイミングを検討した上で執行していきますが、現時点では販管費は増加していくとの想定で通期計画を変えていません。

Q： 金融 I T は第 1 四半期の減収額がかなり大きく、このペースでは通期計画の減収額よりも大きくなってしまわないかと心配してしまいます。モダナイゼーション案件等の獲得が進む効果も期待したいところですが、状況はいかがでしょうか。

A： 期初にご案内しているとおり、金融 I T は、通期にわたって減収を見込んでいるわけではなく、上期は大型案件のピークアウト影響等により減収が続くものの、下期には増収へ転じる計画としています。そうした計画において、第 1 四半期の結果は減収ながら想定よりもよかったと評価しています。モダナイゼーション案件等の受注獲得をはじめとし、新しいプロジェクトも開始されており、現時点では期初計画をしっかりと達成できると考えています。

Q： 金融 I T の運用・クラウドサービスでは、一部のプロジェクトが一巡したことによる減収影響があったとのこと説明でしたが、新たなプロジェクトによる置き換わりはなかったのでしょうか。

A： ご指摘の減収は、長年担当していた一部のお客様の運用業務が終了したこと等による影響です。通期で約 30 億円の減収を見込んでいるものの、一部ですがこれも期初にご案内のとおり想定していたものであり、計画に織り込んでいます。直接的に置き換わるような案件があるわけではありませんが、先ほども申し上げたモダナイゼーションを含めた新規顧客の獲得等を通じて、全体ではしっかりとした足取りで進めていますので、打ち返していけると考えています。

Q： 広域 I T ソリューションは約 27 億円の増収に対して営業利益が約 15 億円の増益となっており、不採算案件の抑制効果を差し引いても非常に強い印象です。自治体関連や医療系が堅調とのこと説明でしたが、他に何か収益性の高い案件が含まれている、あるいは前年同期と比べて生産性が大きく改善した等、どういう要因によるのでしょうか。

A： 自治体や行政、そして病院・医療系を中心に良好な事業環境の中で、しっかりと受注が取れて売上に繋げることができました。コメントいただいたように不採算案件の抑制効果 3.4 億円のみならず、不採算案件等に伴う影響で生じていた生産性の低下も前期第 4 四半期からは解消し、しっかりと事業推進ができたということです。加えて、前期第 1 四半期では十分に行き届かなかった販売系案件における価格転嫁が進んだことも収益改善に寄与したと考えています。

Q： 3%増収・8%営業増益の上期計画に対して、第 1 四半期は 4%増収・16%営業増益実績ということでもっとも進捗が速いと思うのですが、業績予想の修正はありませんでした。第 2 四半期はどのような見通しなのでしょうか。例えば、先ほどの質疑にあったように、販管費を一気に増加させる等によって会社計画線で着地させようという意図等があるのでしょうか。

A： 第 1 四半期の着地については、想定していた範囲内ながら強い着地でした。そのため、上期計画から差し引いて見える第 2 四半期はご指摘の通りと認識しています。受注環境は良好であり、手を緩めることなくしっかりと事業を進め、また、コストコントロールもしっかりとやっていきますが、サービスの強化や生産性向上に向けた施策推進のために必要な投資は、販管費も含めて行っていきたいと考えています。それらを踏まえ、現時点においては、まずは期初計画をしっかりと達成すべく進めてまいりたいと考えています。

Q： 2025 年 3 月期通期決算発表時点での会社説明では、4 月以降の米国の関税措置による業績影響リスクを当期の業績予想には織り込んでいないとのことでした。また、計画を見直すレベルではないものの、一部製造系顧客からは I T 投資抑制の声も聞こえているとのことから、状況を注視して必要に応じて今後アップデートしていくというご説明もされていました。これに関して、何かその後の進展があれば

ば教えて下さい。

A：現時点においても当社グループの事業環境に対する大きな影響や変化は生じておらず、だからこそ第1四半期決算も非常に良好な結果が出たと思っています。但し、IT投資においては少し遅効的な面もありますので、今後も状況をしっかりと注視した上で、対処が必要な状況になった際には速やかに対策を講じていきたいと考えています。繰り返しになりますが、まずは期初計画をしっかりとやっていく考えです。なお、計画の見直しは基本的には半期単位で考えることにしています。

Q：粗利率が0.6P改善した要因について教えて下さい。事業別の売上高を見ると、比較的収益性が高いと思っているソフトウェア開発売上高が増収に転じていますので、セールスマックスの改善が寄与していると想像するのですが、不採算案件の影響を除いた粗利率の改善は0.2Pに留まっています。運用・クラウドサービスや製品・ソフトウェア販売においても粗利率が改善しているということでしょうか。

A：全体としてはセールスマックスの改善よりも、しっかりと採算性の取れる開発案件が進捗する等、売上高が大きく伸びたソフトウェア開発自体の収益性の改善が寄与していると考えています。不採算案件の抑制も含めて、開發生産性をどう高めていくは非常に大事なことです。今後もしっかりと取り組み、粗利率の向上に繋げていきたいと考えています。

Q：経営統合から17年かかりましたが、今回のTISとインテックの合併発表は非常に感動的で素晴らしいことで、嬉しく思っています。これまでのようなオペレーションや組織が別々ということではなく、ぜひ統合や融合を進めてほしいと願い、非常に期待しています。合併の詳細については決定次第公表とのことですが、今後のスケジュールはどのようにお考えですか。

A：これまでもグループ一体経営を進めてまいりましたが、それをさらに一步進めるという意味で、今回、TISとインテックの合併を決定した次第です。早期に合併効果を実現すべく、施策をしっかりと進めてまいります。本合併は、商号変更等を伴うため、必要となる定款変更議案が2026年6月下旬開催予定の定時株主総会で承認されることを条件として、2026年7月1日を予定しています。今後のスケジュールについては、本日は、合併に係る基本方針の決定についての封切りということで、皆様に共有させていただいていますが、ここから合併準備の組織を組成してしっかりと検討を進め、10月末に予定しております第2四半期決算発表の際に詳細をご説明できるように準備を進めてまいります。

Q：合併について、お話できる範囲で想像できるメリットを教えてください。例えば、両社の人材の高付加価値化や質の向上等、ビッグピクチャーで構いませんのでお願いします。

A：冒頭で申し上げた通り、本日時点では適時開示した内容まででご容赦下さい。適時開示資料に記載の通り、合併によってお客様や社会への価値交換性を高めていくということがさらに加速すると考えています。これまでも両社間では様々な事業のシナジーを創出すべく事業交換等、様々な取り組みを進めてきましたが、それがさらに組織融合も経て、より一体的にスクラムを組んで対応できるという点で、お客様への価値提供が飛躍的に上がると考えています。また、生成AI等の技術的な投資についても、エンティティが別であることによる分散や重複が解消し、戦略的投資として集結させた経営資本を最適配分ができるという点も非常に大きなメリットだと考えています。

Q：TISとインテックの合併により、人材獲得の能力は強まるとお考えでしょうか。この点についても教えてください。

A：当社グループにおいて、やはり人材獲得というのは非常に大切な経営アジェンダです。これまでもそれぞれの会社で人材獲得に最大限の努力をしていますが、やはり両社が合わさることでより大きなプレゼンスが得られる等の効果があると思いますし、その効果を最大限引き出せるような人事施策についても進めていきたいと考えています。

以 上