

質問者 1

Q1

決算説明会資料の中で、金融セグメント、法人・ソリューションセグメント及び EMEA・中南米セグメントの営業利益の増減理由として「事業拡大に向けた費用の増加」との記載がある。これには期初に言っていた成長投資と事業構造改革費用が含まれていると思うが、それぞれ何にどの程度支出したのか教えて欲しい。

A1

全社連結ベースでの原価率は前期並みとなっており、売上高、売上総利益は伸びているが、それを打ち消しているのが販売費及び一般管理費の増加となっている。その中でも特に研究開発費が前期比約 30%増加している。将来の成長に向けた研究開発費が増えていることに加えて、管理費等にも含まれる将来に向けた成長投資も増えているというのが全体の状況である。こういった費用は第 1 四半期にはそれほど大きく支出されず、年間計画の 10%程度の進捗とご理解頂きたい。

Q2

前期は第 2 四半期及び第 3 四半期に大型不採算案件が発生したことにより利益の伸びを抑えていた。今期の第 2 四半期及び第 3 四半期における不採算案件の全体的な見通しを教えて欲しい。

A2

大きな不採算案件は第 1 四半期では発生しておらず、また不採算案件抑止の強化として新中期経営計画の中で様々な対処をしている。ただし不採算案件の発生は従来の傾向では第 2 四半期や第 3 四半期が多いため、今後も注視していく必要があると考えている。

Q3

前期の第 2 四半期及び第 3 四半期に発生した大型不採算案件の今後の見通しを教えて欲しい。

A3

期初の状況と変化は無い。当該案件の今後の状況を注視する必要はあるが、現時点では多額の不採算を計上する動きにはなっていない。

Q4

決算説明会資料のトピックとして採り上げている「コード決済ゲートウェイ」について、現在の状況や今後の売上高、利益貢献への見通しについて教えて欲しい。

A4

今期の 4 月から始まったサービスのため収益に貢献するのはこれからだが、お客様からコード決済ゲートウェイを使いたいというご要望を数多く頂いており、QR コード決済をご利用頂くエンドユーザーの利便性も考えると、将来的にはビジネス拡大が期待できると考えている。

Q5

CAFIS の課金方式を今後変更するかもしれないと以前伺ったが、現在の方針を教えてください。

A5

決済事業者に CAFIS を利用して頂くことで、より簡単かつスムーズにサービスを開始もしくは拡大して頂けると考えており、従前から変わらず競争力を持っていると考えている。キャッシュレス決済における手数料率が問題として取り上げられることがあるが、キャッシュレス決済手数料全体の中で CAFIS の手数料は非常に小さい。今後、全体の決済件数のボリュームが更に大きくなる場合、手数料のディスカウントや見直しを行う可能性は十分に考えられる。ビジネスの状況や世の中の動向を踏まえて適宜判断していくが、現状では大きく方針を変えるアナウンスをする予定は無い。

Q6

セブンペイの不正利用について御社は関わりがあるか。

A6

セブンペイの開発には当社は関わっていない。セブン&アイ・ホールディングス様の他の開発案件には参画しているが、数ある事業者の中の 1 事業者という位置づけであり、本件について当社はコメントする立場にない。

質問者 2

Q1

北米セグメントについて前期発生した PMI 及びリストラ費用 29 億円の減少影響を除くと、EBITA が実質減益となった理由を教えてください。

A1

北米セグメントについても成長投資を実施している点が要因の一つとなっている。また、旧 Dell Services の PMI は完了しているものの、前期後半から今期にかけて実施した複数の M&A に関する PMI 費用の影響もあり実質減益となっている。この先は回復基調になると考えている。

Q2

北米セグメントは第 1 四半期で複数の大型案件を受注したとのことだが、従来案件と比較して当該案件の利益水準はどうだったのか。

A2

北米セグメントは利益率を落としてでも獲得に行くという方針ではないため、一定水準の利益は確保できていると考えている。受注規模は最も大きいものは 5 年契約の米国国際開発庁向け案件で 200 億円を超えるものが受注できており、それ以外にも数十億円程度の案件を複数受注できている。引き続きパイプラインは拡大しており、1 年前と比べると全く状況が違い、十分期待が持てると考えている。

Q3

第 1 四半期は成長投資もあり利益は低水準だが、今受注できている案件の利益水準は従前と比較すると向上しているため、今後は収益性の改善が見込めるという理解で良いか。

A3

北米の受注が回復してきたのは前期第 4 四半期から今期第 1 四半期にかけてであり、これらの時期に獲得できた案件が売上として展開されるのは今期後半となるため、その頃から売上規模の拡大に伴って収益性の改善が見込めると考えている。

質問者 3

Q1

第 1 四半期の不採算額はいくらか教えて欲しい。

A1

ごく僅かであり、0 億円だったとお考えいただきたい。

Q2

今期の事業構造改革費用の支出予定額 100 億円は EMEA・中南米に関する費用だと思うが、成長投資 100 億円はどのセグメントに関する費用なのか教えて欲しい。また、支出状況はどちらも年間予定額の 10%程度という理解で良いか。

A2

事業構造改革費用の 100 億円は EMEA・中南米セグメントに関する費用であり、成長投資 100 億円は全セグメントに関する費用だをご理解頂きたい。なお、EMEA・中南米セグメントにおける事業構造改革費用 100 億円の進捗状況は 10%に達していない程度である。

Q3

CAFIS について、前期年間の売上高実績、今年年間の売上高予想、今期第 1 四半期の売上高実績と前期比について教えて欲しい。

A3

CAFIS の売上高は公表していない。様々な決済手段が広がっており、トラフィックは毎年 10%程度伸びている。第 1 四半期についても同様の状況である。

質問者 4

Q1

成長投資と事業構造改革費用の進捗状況は、会社計画と比較すると計画通りか。また、第 2 四半期以降は後半になるにつれて支出が拡大するイメージなのか教えて欲しい。

A1

事業構造改革については、デジタル関連ビジネスが拡大している中、例えばドイツでは開発人員のポートフォリオに合わない案件等もあり、リスキルや配置転換も含めて色々な対策を講じていく。それらの対策は、計画を立てた後、実際費用として支出されるまでに少し時間がかかることを考えると、第 1 四半期の支出は少なめで、第 2 四半期以降に拡大していくと考えている。第 1 四半期の進捗については、会社計画からみて概ね予定通りと考えている。

Q2

北米セグメントの受注について伺いたい。複数の大型案件を受注したとのことだが、当該案件は従来御社が強みとしている IT アウトソーシング案件等が引き続き多かったのか、それとも DX 関連の案件や上流工程から着手できる案件が増えてきているのか。

A2

IT アウトソーシング関連のビジネスは受注額が非常に大きくなる傾向がある。小規模の案件であれば DX 関連のビジネスも受注しているが、大型案件で増えているのは従来から強みとしている IT アウトソーシング関連の案件が大部分とお考え頂ければと思う。

Q3

国内の受注環境について聞きたい。DX 導入に際してレガシーの基幹系システムを刷新する動きが出ていると思うが、そのような刷新案件が既に出始めている、もしくは今後出てくる可能性があるかを教えて欲しい。

A3

当社が強い基幹系を既に担当しているお客様とそうでないお客様とで状況は異なる。例えば、金融セグメントや法人・ソリューションセグメントで基幹系の IT アウトソーシングを既に当社が担当しているお客様については、本格的なデジタル対応をする中で、既存のレガシーシステムからデータを移行させるケースが増加すると考えている。そのような場合、AI 等のデジタルビジネスを獲得すること以上に、AI 等がデータを使えるようにするために既存システムをどう変えていくのかという部分が比較的大きなビジネスになると考えている。一方、当社が基幹系を担当していないお客様については、逆にデジタル側から切り込むアプローチになると考えている。全体的な傾向としてはお客様も単に PoC 等にチャレンジするという動きよりも、もう一歩踏み込んでレガシー資産も活かしながらどのようにデジタル化していくかという方向に変わりつつあると考えている。

質問者 5

Q1

全体の業績としては順調とのことだったが、特に受注高は社内想定と比較してどうだったのか、セグメント別に教えて欲しい。

A1

金融セグメントについて言えば、サービス提供期間が複数年に渡る案件は1件あたりの受注規模が大きくなる傾向がある。このような案件が前期にあった場合、今期の反動減は避けられないが、そのような部分は期初から想定できるものであるため、第1四半期での金融セグメントの反動減は想定していた通りで、全体の業績をみても同様に想定通りである。但し、北米セグメントに関しては前期第4四半期に続いて、第1四半期でも引き続き頑張って期初の想定より受注を確保できたという印象はある。それ以外は、良い面も悪い面もあまりサプライズが無い印象だ。

Q2

北米セグメントのパイプラインの現在の状況を教えて欲しい。

A2

引き続きパイプラインについては一定以上の規模を維持している。今のところパイプラインも含めて非常に順調な状況だと考えている。

質問者 6

Q1

北米セグメントについて前期の PMI 及びリストラ費用は 29 億円だったが、今期の PMI 費用はいくらかかったのか。

A1

前期は旧 Dell Services 部門の買収に伴う PMI 及びリストラ費用で 29 億円だったが、今期については Sierra Systems や Cognosante の PMI が進展中である。その PMI 費用は 1 桁億円の範囲内であり金額規模としては小さい。

Q2

法人・ソリューションセグメントの売上高について、M&A による新規連結影響とそれ以外のオーガニックで伸びている部分について教えて欲しい。

A2

ペイジェント及びネットイヤーグループが今期の新規連結対象となっており、増収（前期比+144 億円）のうち、約 4 分の 1 が M&A によるもので、残りの約 4 分の 3 はオーガニックな伸びである。オーガニックに伸びているのは CAFIS や 製造業向けビジネスである。

質問者 7

Q1

成長投資による前期比 100 億円増の進捗率が 10%程度とのことだが、期初の年間計画ではその他セグメントで 70 億円程度、残りの 30 億円程度が各セグメントに計上される予定だと聞いている。第 1 四半期ではその他セグメントにはあまり計上されていないように見えるが、第 2 四半期以降の支出の考え方を教えて欲しい。

A1

費用の計上としては本社実施分の 70 億円程度はその他セグメントに計上され、それ以外の 30 億円程度は各セグメントで計上されるという整理になっている。第 1 四半期の進捗では本社実施分は比較的計画的に進んでいる一方、各セグメントの成長投資はまだあまり出ておらず、第 2 四半期以降に各セグメントの判断のもとで実施していく。

Q2

北米セグメントの受注高について定常的な水準の考え方について教えて欲しい。為替が大きく変動しない限りは、四半期の定常的な水準として 1,000 億円程度は期待できると考えて良いか。

A2

北米セグメントの受注高はボラティリティが高い。数百億円の非常に大きな受注案件によって、四半期ではかなり上下するためバラつきが出ると思う。ただし、年単位で見れば概ね 4,000 億円程度に落ち着くと考えている。パイプラインを見れば比較的順調であると感じているため、現時点では悲観的には考えていない。

Q3

北米セグメントの売上高は今期の年間計画で+4.3%増収となっているが、第 1 四半期は+1.5%の増収となっている。年間計画を達成に向けて、前期の第 4 四半期までの受注で既に受注残高は充分なのか、それとも今後もパイプライン上の案件を更に受注していく必要があるのか教えて欲しい。また、利益についても同様の観点について教えて欲しい。

A3

既に受注できている案件のみで今期の売上高が全て確保できているとは考えていない。第 2 四半期以降も四半期あたり 1,000 億円レベルの受注高を継続的に獲得していく計画であり、それを前提に売上、利益の目標を達成していきたいと考えている。前期第 4 四半期、今期第 1 四半期と大型案件が受注できており、これらが売上展開されるのは今期の下期に多いため、増収幅が徐々に拡大して増益にもつながると考えている。但し、非常に厳しい競争環境におかれた北米事業において安心できる状態ということは今後もなく、気を緩めることなく受注活動に邁進しているのが現状である。

また、新規のお客様からの受注と更改案件の受注では売上展開開始までの期間が異なる。新規のお客様の場合はどうしても売上展開までに時間がかかるが、更改案件であれば受注すれば比較的早期に売上が計上される。そのため、第 2 四半期以降においても更改案件を確実にとっていかなければ今期の計画は達成できないと考えている。