

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 四半期の受注高について、オフリングサービスの強さと金融 I T の弱さが両極端で目立ちますので、その背景と継続性を教えて下さい。また、オフリングサービスは円安の影響で押し上げられた部分もあるようにも見えるため、そうした影響を除いた実態ベースではどうなっているのかもあわせて教えて下さい。

A： 第 1 四半期の受注高は全体としては力強く積み上がりました。まず、オフリングサービスは決済分野が開発受注高で約 40 億円増加し、海外についても一部に為替影響はあるものの実態ベースで伸びています。これらが他の領域における若干のマイナスを打ち消し、大幅増となりました。

金融 I T については、四半期単位では根幹先顧客毎にも受注の波があり、第 1 四半期では若干のマイナスになっていますが、第 2 四半期も含めて今後の受注高はしっかりと積み上がると見通しており、あまりご心配いただくような状況ではありません。

Q： 全体的な受注環境としては期初計画に想定されていた通りだったのか、あるいは想定よりも少し良いスタートだったのか、いかがでしょうか。

A： 第 1 四半期の受注環境に関しては想定通りではあるものの、受注高の実績としては産業 I T やオフリングサービスを中心に力強く着地できたと評価しています。

Q： 広域 I T の第 1 四半期開発受注高は、前第 1 四半期に行政関連の案件が約 20 億円入っていたとのことでしたが、その中でも約 6 億円増加したのはすごく良かったと受け止めています。加えて産業 I T の開発受注高も好調でした。持続性についてのお考えを教えてください。

A： 広域 I T はご指摘の反動減がある中でも受注環境が引き続き良好であったことから全体で打ち返し、開発受注高をプラスにできました。金融領域ではオンサイトを中心に需要が旺盛であり、産業領域でも幅広いお客様から受注が積み上がりました。

産業 I T については、S A P 関連が非常に強かったことが主な要因ですが、モダナイゼーション案件の受注も入り、これらが約 40 億円の増加を牽引しています。また、グループ会社の根幹先顧客からの受注高もプラスでした。なお、前第 4 四半期にご説明したエネルギー系の反動減影響をも打ち返した上でのプラスですので、しっかりと積み上がったと捉えています。

Q： 売上総利益率の改善がしばらく止まっているような状況であり、この第 1 四半期も不採算案件の影響を除いてもほとんど改善していません。この理由を教えてください。また、通期ではそれなりに改善させる計画にしていますが、現在の見通しはいかがでしょうか。

A： ご説明した通り、当第 1 四半期における売上総利益率の改善が小幅に留まっているのはオフリングサービスにおける先行投資部分が影響していますが、これは将来に向けた必要な投資ということですのでしっかりと実行しているためです。なお、オフリングサービスを除く各セグメントの売上総利益率は良好な事業環境を反映して着実に伸ばすことができおり、通期で目指す 29%については諦めずに対応してまいります。

Q： ご説明のあった販管費の期ずれについては、T I S とインテックの合併関連コストの状況が関係しているように感じています。当第 1 四半期の実績を教えてください。

A： 販管費における合併関連費用は、通期で約 15 億円の増加、うち上期で約 9 億円の増加を計画しており、第 1 四半期では約 2 億円の増加でした。広告宣伝やシステムに関連する費用が第 2 四半期にずれたほか、執行を見極めながら進めたためですが、現時点では通期の見立てに変わりはありません。

Q： ご説明のあった約 10 億円の利益押し上げ効果の内訳を教えてください。日本 I C S の駆け込み需要とはどのような内容でどれくらいだったのか、産業 I T の想定を上回る好調さのインパクト、販管費の期ずれ影響はどれくらいだったのでしょうか。

A： 日本 I C S では、特に半導体不足による機器の値上がりを踏まえ、価格改定を予定していました。これに伴い、価格改定前の駆け込み需要が想定以上に強く発生したことで約 4 億円のプラス効果がありました。但し、この需要は、第 2 四半期以降に想定されるものを前倒しで計上したものですので、通期で見たときの影響はフラットに近いものと考えています。

次に産業ITでは、SAP関連の案件がしっかりと受注や売上に繋がったことや、グループ会社も含めて需要が旺盛で、想定以上に第1四半期は強含み、約4億円の上振れと評価しています。プロジェクトもしっかり推進できており、今後も持続させていきたいと思っています。合併関連費用の期ずれの影響は約2億円あり、これらを合計した約10億円が一過性要素であったと現時点では認識しています。引き続き、通期計画の達成に向けてしっかりと売上高及び利益を積み上げてまいります。

Q： 今ご説明のあった産業ITの一過性要素約4億円については、第1四半期の受注高の積み上がり状況からすると、第2四半期以降も続きそうな印象です。何か前倒しで案件が入った等の特性があつて一過性要素としてご説明されたのか、あるいは特にそういった要素はなく会社計画に対して上振れたことが背景なのか、イメージしてどちらが近いのでしょうか。

A： 案件の前倒しがあつたわけではなく、受注残高を見ても第2四半期に向けてしっかりと整っていることも踏まえると、一過性要素とせずに今後も業績向上を続けていきたいと考えています。

Q： 繰り返しますが、一過性要素に関する確認です。日本ICSの駆け込み需要に関しては第1四半期への前倒しのため、営業努力もあるかもしれませんが、第2四半期はこの4億円が反動減になってしまうかもしれないという理解でよいのでしょうか。また、産業ITは先ほどの質疑の通り、一過性にならないように第2四半期も頑張るとのお考えでしょうか。合併関連費用で期ずれのために第1四半期としては軽減された2億円は、第2四半期の3ヶ月間で増えることになるのか、もしくは第2四半期以降で順次消化して通期で計画通りとなるのか、どちらで考えていますでしょうか。

A： 日本ICSは第2四半期以降の案件を前倒していますので、今後マイナスが見込まれますが、通期計画としては変わらない想定です。産業ITについては先ほどコメントしたとおり、一過性にならないようにしっかりと進めていきます。合併関連費用については、コントロールが可能な費用であるという点とシステム関連等については支払いタイミングによるものでしたので、まずは第2四半期の3ヶ月間で増加すると考えていますが、いずれにしても通期では計画通りになると考えています。

Q： 第1四半期における不採算案件のセグメント別の発生状況を教えて下さい。今回、オフリングサービスの利益率が下がっていますが、不採算案件が発生したことによるものなのでしょうか、それとも日本ICSの機器販売が多かったことによるものなのでしょうか。

A： グループ全体の不採算案件は2.4億円で、このうち約半分がオフリングサービスで発生し、収益性を押し下げています。内容としては1億円以下の案件がいくつか積み上がったものであり、全て手当をしていますので、今後に向けては問題なく進められると考えています。それ以外のセグメントではそれぞれ数千万円程度であり、抑制が効いたスタートを切れたと考えています。

Q： TISとインテックが合併して1カ月が経ったところですが、現時点で確認できる合併効果があれば定性的で構いませんので教えて下さい。また、追加で費用がかかるものや、逆に効果がすぐ見えてきたもの等があればあわせて教えて下さい。

A： 7月1日に両社を合併し、新たにTISIとしてスタートをしました。今回の受注状況や業績を見ていただければわかる通り、役職員非常に士気高く進めていることから業績もしっかりとついてきています。社内の雰囲気也非常に明るいということもあわせてお伝えしたいと思います。こうした中で、前期にご説明した両社の連携によって獲得したモダナイゼーション案件のように一体推進ができていたり、営業も含めてかなりスムーズに連携が進んでいます。現時点では、その他の具体的な成果をいくつもお示しする段階には至っていませんが、今後はお互いの根幹先顧客へのクロスセルや新しい領域への投資等をさらに進めていけるような状況になっています。また、来年度の計画に向けては、既に関連する組織同士が連携しながら新しい戦略を一緒に作り始めており、シナジー効果の創出を目指して検討している状況です。こうした進捗について第2四半期以降もご説明できるように準備してまいります。

Q： 当期は現在の中期経営計画の最終年度にあたり、一過性の要素があつたとしても第1四半期の利益進捗は好調でトップラインも受注も強い状況です。こうした中でもこの中期経営計画の先はどうなるのだろうかという漠然とした不安があり、その方向性もわからないと、業績が良くても株価がなかなか上がらないことがあるかと思います。そのため、すごく気の早い質問ですが、AIに対する取り組みを含めて、検討を進められている次期中期経営計画に関連して現時点で何かお話しいただける内容があれば教えて下さい。

A： ご指摘の通り、現在は次期中期経営計画の検討をスタートし、関連する組織同士が密な連携をしながら議論を進めています。これまでも当然ながらシナジー創出を目指して取り組んできましたが、一つの会社となり、且つ営業窓口の一本化を進める中で、以前にも増して非常に活発な議論が進められて

います。その中でも特に、新会社の特徴としてはやはり金融分野の顧客基盤の拡大に加え、産業においても製造業やそのサービス業といった顧客の広がりが生まれています。また、行政や公共、医療においても両社の力をあわせて強みを作り上げていける領域がありますので、幅広いお客様に多様な提案ができる手応えを感じています。また、両社がそれぞれ有していた戦略ドメインのＩＯＳの拡大につながるソリューションのクロスセルについても、具体的な計画に盛り込むべく検討を進めています。こうした縦軸となるインダストリー軸での拡販と横軸となるソリューション軸での拡販の結節点をしっかり連携することでシナジー効果を大きく出していきたいと考えています。

ＡＩについても両社の技術系部門が一体的に取り組んでいます。これまでのように親会社の施策を子会社に展開する形ではなく、当初から全社横断でプロジェクトに適用していく体制となっており、スピード感のある取り組みが可能になると考えています。

こうした具体的な議論を深めていければ、きっと皆様の期待に応えられるような中期経営計画に仕上げていけると考えています。来期に発表するまで少しお待ちいただくこととなりますが、検討の進捗等についてお示しできる部分があれば、皆様とも共有しながら進めていければと考えています。私から現時点でお伝えできる内容は以上です。

以 上