

アナリスト・機関投資家向けスモールミーティング (Day2) 質疑応答要旨

日時：2022年6月28日（火） 15時00分～16時00分

形式：ビデオ会議

登壇者：柘植社長、湊原専務（エンタープライズ事業グループ）、原口専務（IT サービス事業グループ）、
栗井常務（金融事業グループ）、藤岡常務（新事業創出・DX 推進事業グループ）

Q：Embedded finance について具体的に何に取り組んでいるのか？同業他社との差別化要因は？

A：今後、金融機関と一般企業の間で API 接続が増加することが予想されセキュリティ・認証をきちんと担保する必要がある。当社は世界基準に準拠した認証を取り入れた Financial grade API というソリューションを昨年度リリースした。引き合いは増えてきており期待している。また、保険会社等はレガシーシステムを利用しているため、まずはレガシーシステムのオープン化の需要は大きい。OpenLegacy 社と業務提携を結び、この領域にチャレンジする。その後に Embedded finance へとビジネスの拡大を狙う。

Q：Embedded finance の市場機会獲得は、短期というよりは中長期的なものか？

A：ご認識の通り。

Q：政府系金融向けの大型案件について、取り組みの内容は？

A：政府系では、今年に入って、既存システムの基盤を提供しているお客様向けに 170 億強規模にて IT 基盤の更改・クラウド化の案件を落札した。また、新規顧客から 40 億弱規模の基盤更改案件を落札している。

Q：メガバンク向け案件の状況は？

A：我々の強みである市場系、リスク管理の領域で、今までタテ割りであった為替、債券、デリバティブ等において、データ収集を 1 つの器に統合し、データの利活用を試みる案件が出てきている。開発はクラウドネイティブベース。

Q：今年、カードのアカウントが金融事業グループに移ったが、具体的に期待できる点は？

A：カードのみならず保険・証券の領域も金融事業に移ってきた。金融リテール分野では、Web・SNS・CC 経由ユーザがアクセスしてくる、顧客のマルチチャネル化が進展している。これはむしろ、保険・証券の方が進んでおり、銀行・証券・保険向けに対応する事がより効率的である。また、銀行・証券・保険などを一体で提供できる「金融サービス仲介法」が 2021 年秋に施行され、業態毎に縦割りだった代理店が、一つの代理店で金融サービスを提供できるようになった。従い、金融事業グループで銀行・証券・保険のすべての領域に対応する事は必然的である

Q：カード向けの案件は既存顧客のインフラの更改案件か？

A：ご認識のとおり。以前より CTC が基幹アプリを提供しているお客様に対して、既存のシステム基盤の EOSL に伴い、クラウドを用いたシステム基盤を提案している。

Q：クラウド案件獲得を管理する KPI をどう設定しているか？

A：弊社では、IT サービス事業グループがクラウドビジネスの基盤をフロント事業グループへ社内販売し、そこからさらにフロント事業グループが付加価値をつけてお客様へ提供・販売する形が多い。いま、ハイブリッドクラウド基盤の「OneCUVIC」をフロント事業グループへ提供している売上が約 300 億円弱ある。クラウドについての KPI はまだ社内で正式に決まったものがないため、あくまでご参考の情報だが、3 年後にはフロント事業グループへの社内売上を倍以上の 650 億円を目指すことを考えている。

Q：新事業創出・DX 推進グループの DX コンサル組織の新設について、現状の組織規模や今後のコンサルタンの採用や強化などの方針は？ また中長期でのコンサルティングサービスの業績への貢献は可能か？

A：現時点では社内の営業経験者や SI の SE の経験者による 5-6 人規模の組織である。お客様毎に DX の進展状況は違うので、お客様の状況やレベルをアセスメントで提示し、様々な提案に繋げていけるようにすることが今年度の目標。現在は定型的なアセスメントサービスを準備中。外部からの人材採用は、もう少し自社の道筋がはっきりした時点で検討していきたい。将来の業績には役立つものだが、現在はまだ手探りの状況。

A：我々がやろうとしているコンサルは経営戦略コンサルではなく、IT 領域に関係する部分。今までも当社の各事業グループのビジネス現場では、IT の専門家であるお客様の情報システム部に対して IT コンサルティング的なサービスが提供されてきた。しかし、いま DX を語る時、そこに経営戦略あるいは経営そのものにも関わるテーマが含まれるため、お客様の窓口が IT の専門家ではないケースが出てくる。そこでは、ビジネスストラテジーと IT ストラテジーを橋渡しするコンサル機能・ビジネストランスレーターが求められてくるはずであり、新事業創出・DX 推進事業グループでは、その育成に取り組んでいる。お客様におけるシステム内製化が進むにつれ、クライアントの IT リテラシーが向上し、CTC としてより高度なことができるチャンスが増えると考えている。

Q：説明会で各事業グループの取り組みを伺ったが、今期及び中期経営計画において、どこの事業グループの取り組みがけん引役となるのか？また我々が予実管理できるような事業グループごとの目標値などの開示は検討しないのか？

A：具体的な取り組みの進捗やレビューについては、個別案件の話も絡むため、けん引役や目標値などの提示が難しいが、今後検討していく必要はあると認識している。個別テーマごとの勉強会を開催するなど、工夫して対外的に情報を出していきたい。

以上