

IR Day 2021 DG/DF 事業における質疑応答

日 時： 2021年9月16日（木） 14:10～14:40

場 所： NEC本社ビルよりライブ配信

説明者： 執行役員常務 山品 正勝

質問者A

Q：KMDの終息事業の規模や内容、今後の見通しについて教えてください。

A：終息事業は買収前から認識していたものです。Case & Benefitという事業で、パブリックセクターで年金給付などを計算処理するサービスを提供しています。KMDは10年前まで国有企業でこの事業領域を独占していましたが、独占解消という国の方向性のもと終息することになり、2022年度までにほぼなくなる予定です。買収前の2018年度で売上収益が約200億円弱あり、EBITDAマージンも高く40%程度ありました。このような高収益な事業ですが、終息することは買収時の買収価格にも織り込んでいました。当終息事業の売上収益は、2020年度が130億円程度、今年度が数十億円で、来年度は完全にゼロとなる予定です。

質問者B

Q：スターアライアンスとの提携について、新型コロナ感染拡大前は成長ドライバーとして期待されていたと思います。コロナ禍で航空産業が厳しい中ダメージを受けたと認識していますが、案件が完全になくなったのか、先延ばしになっているだけでいずれ戻ってくるのか、状況を教えてください。

A：既にフランクフルト空港やミュンヘン空港などいくつかの空港ではローンチしており、今後、各空港に広がっていく予定です。本日説明しました通り、SITA、スターアライアンス、NECの3社でアライアンスを結んでおり、今後それぞれがクロスセルをすることで、当社の顔認証システムが採用されることによるアップサイドを期待しています。

国によりますが新型コロナ感染拡大の影響で半年から1年程度プロジェクトが遅れていましたが、現在再び動き出しています。SITAとの連携も開始したので、バリューチェーンがより大きくなったということです。

Q：中期経営計画期間中にM&Aを行うとしたら、こういった地域や領域を狙っていく予定ですか？

A：プレゼンテーション資料5ページに“先進国でリファレンスを確立”と記載している通り、これまでは欧州中心にM&Aを進めてきました。我々としては、アジアパシフィック、例えばオーストラリアのような先進国や米国など視野に入れて、数万件の会社のロングリストを継続的にチェックし、常に検討しています。

質問者C

Q：SITAとの連携により、5つの空港で採用され50以上の商談が進んでいる、との説明でしたが、1つの空港でどれくらいの事業規模となるのでしょうか。スターアライアンスについてはリカーリングビジネスで利用ユーザー数により課金されるモデルと理解していますが、どのようなフィーチャージの体系なのか教えてください。

A：ご理解のとおりで、SITA連携についても、空港の大きさ、たとえば1日の搭乗者数が10万人をこえるかなどによる価格体系を考えており、導入時の一時金とその後毎年フィーを頂くようなスキームです。具体的な金額の開示は差し控えさせていただきます。

Q：Avaloqの2025年度に向けた売上収益の年平均成長率計画+11%は十分達成可能という説明でしたが、まだチャレンジングな部分が残っているのか、あるいはすでにある程度見えてきているのか、感触をお聞かせください。

A：Avaloqはスイスの会社で、欧州ではトップシェアですが、ドイツ、英国に複数年かけて入り商談が獲れ始めています。最近台湾に3年かけて入り商談が獲れ始めており、アジアパシフィックでも同様です。アナリティクスを使ったウェルスマネジメントの新しい商材が開発を完了し、商談が増えているところから、更なる成長を期待できると考えています。一方、リソースの問題があるので、パートナー戦略が重要とみ

ています。例えばアジアパシフィックではどんなパートナーと組むのか、またはAvaloq自身やNECのリソースをいかに活用してデリバリーしていくのかなど、パートナーとデリバリーに関する戦略が課題であり、現在、計画を詰めています。

Q : Avaloqのグローバル展開は買収した時の計画通りという理解で良いでしょうか。

A : Avaloqは買収した3社の中で一番グローバル展開が進んでおり、既に34か国で展開しています。これをさらに強化していくこと、一つ一つの国でフットプリントを大きくすること、例えばアジアパシフィックでは2位なのでどうすれば1位にできるのか、などを議論しています。

以上