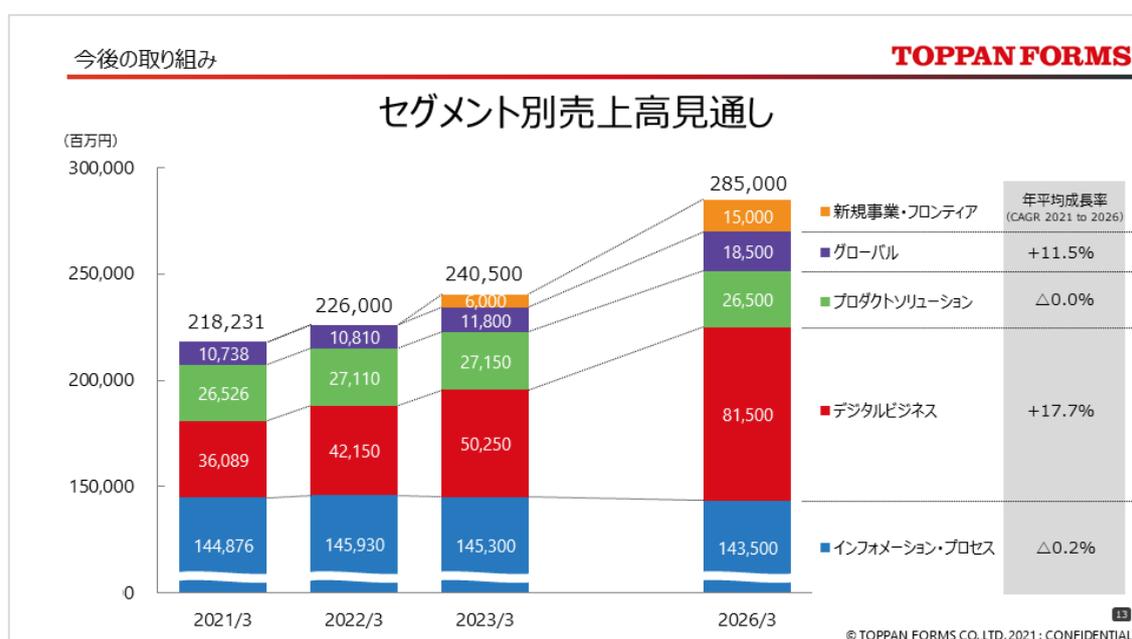


【当社出席者】

代表取締役社長 坂田 甲一
 常務取締役財務本部長 福島 啓太郎
 常務取締役企画販促統括本部長 添田 秀樹

【質疑応答議事】

- セグメント別売上高見通し (P.13) について



質問者 1: デジタルビジネス事業の売上高が2026年3月期にかけて拡大する見通しだが、どの分野が成長を牽引すると想定しているのか。内訳も教えてほしい。

2022年3月期、2023年3月期もデジタルビジネスの増収幅が大きいのが、内訳をどのように見ておけばよいか。

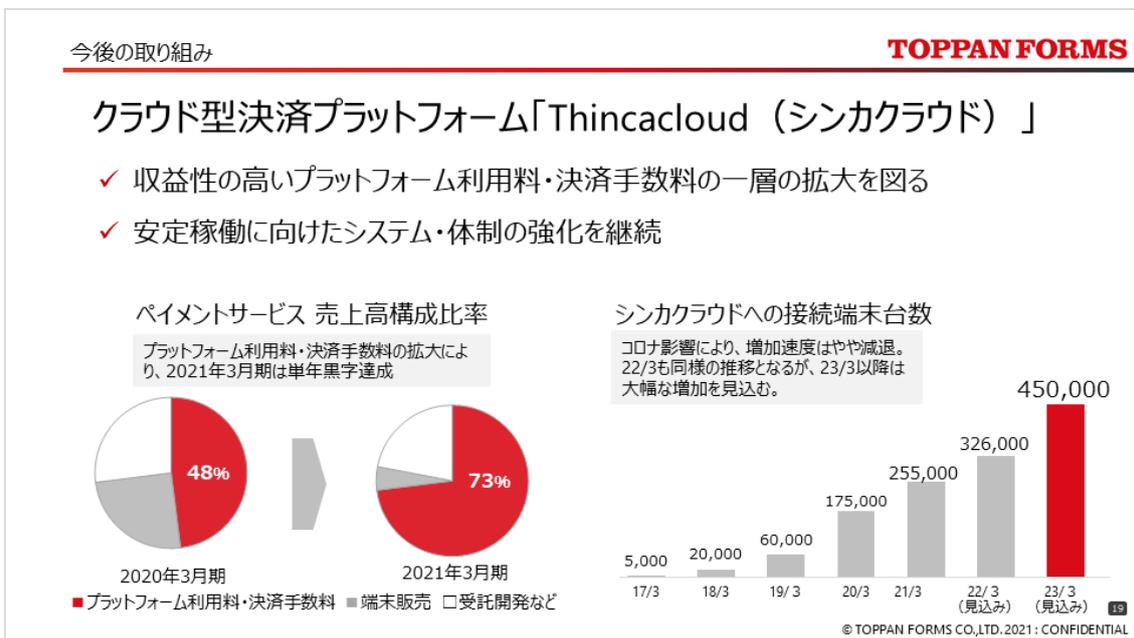
坂田: デジタルビジネス事業は2021年3月期の360億円から2026年3月期に815億円へと大きく伸ばす計画である。具体的には、前期に黒字化を達成しさらなる成長を期すペイメントサービス、共通手続きプラットフォーム「AIRPOST (エアポスト)」などを含むデジタルソリューション、IoTソリューション、個人認証サービス、VRM/PDSといった情報の有効活用に関する新しい分野のビジネスなどが相乗的に伸びていくと考えている。

福島: 具体的な数字は差し控えさせていただくが、2026年3月期にはデジタルソリューシ

ョンは現状の5倍弱、ペイメントサービスも3倍弱まで売上を伸ばすことを目標としている。ペイメントサービスは、プラットフォーム利用料・決済手数料の構成比率が高くなってきたこともあり、収益性も向上している。カードについては厳しい状況が続いているが、IoTは一定額伸ばす見通しである。

2022年3月期についても、業績を牽引するセグメントは2026年3月期と同様にデジタルソリューション、ペイメントサービス、IoTが中心である。

● ペイメントサービス (P.19) について



質問者 1: ペイメントサービスの現在の主な顧客は、タクシーやアミューズメント施設、自動販売機などが中心であるが、今後は変化していくのか。また協業という選択肢はないのか。協業する場合に相手先を選ぶ上で大事にしたい点はあるか。

坂田: タクシーやアミューズメント施設、自動販売機などは非常に親和性の高い分野である。それ以外にも小規模小売店舗をはじめとした小売業、コインパーキングやコインランドリー、ガソリンスタンドなどといった分野に拡大していく余地はまだだと考えている。他社との協業の選択肢ももちろんあるが、クラウド型電子マネー決済プラットフォーム市場における当社のシェアは現状10~15%程度と丁度足場を築いたところだと考えており、まずはシェアアップを図っていきたい。

- 共通手続きプラットフォーム「AIRPOST（エアポスト）」(P.17) について

TOPPAN FORMS

今後の取り組み

共通手続きプラットフォーム「AIRPOST（エアポスト）」

ライフイベントの中のさまざまな手続きをスマホ一つで、安全に手間なく行うことが可能



- ✓ 2020年6月にサービス化した住所変更・口座振替をはじめとした諸手続きなどを共通化するプラットフォームサービス
- ✓ +メッセージが入口となるため、スマートフォンを使って安全かつ手間の少ない手続きが可能に
- ✓ 金融機関を中心にサービス提供企業を拡大中
- ✓ 横須賀市での口座振替手続きのデジタル化実証を皮切りに行政手続きへの対応を本格化

安心でスムーズな手続きを実現するために

口座振替は、AIRPOSTで

AIRPOST

+メッセージ

引越しの際の、手続きもカンタン

企業とつながるほど、もっと便利に

© TOPPAN FORMS CO.,LTD. 2021 : CONFIDENTIAL

質問者 1： AIRPOST のライバルはどういったところか。ライバルがあまりいないようであれば利益率の高いビジネスになるとみて良いのか。目標とする利益率があれば教えてほしい。また説明の中でも触れていたが、「スーパーシティに積極参画」との新聞記事を見た。それに対して AIRPOST はどのように関わってくるのか関係性を教えてほしい。

坂田： スーパーシティに関しては、現在各都市で取り組みが進められているが、私どもとしては共通手続きプラットフォーム AIRPOST を中心にスーパーシティの構築に参画していきたい。

添田： 一見似通った Web サービスはあるが、AIRPOST は+メッセージを入口とすることで高いセキュリティを確保している点が差別化要素である。そのような意味ではライバルはいないと考えている。また利益面については最低でも 30%程度の粗利益率を確保したいと考えている。

● 中長期の業績見通し (P.12) について

今後の取り組み **TOPPAN FORMS**

中長期の業績見通し

21/3~23/3 事業構造転換の推進 → 24/3~26/3 持続的な収益成長

単位：百万円

	2021年 3月期 実績	2022年 3月期 見通し	2023年 3月期 見通し	2026年 3月期 目標	2021年 3月期比
売上高	218,231	226,000	240,500	285,000	+66,769
営業利益	^{4.0} 8,746	^{4.4} 10,000	^{5.0} 12,000	^{7.0} 20,000	+11,254
ROIC*	5.0%	5.6%	6.6%	10.0%	+5.0pt
ROE	2.6%	3.0%	3.5%	5.0%	+2.4pt

※ ROIC = 税引前営業利益 ÷ (株主資本 + 有利子負債)

© TOPPAN FORMS CO.,LTD.2021: CONFIDENTIAL

質問者 2: 2026 年に ROE5%の目標値は低すぎると感じる。多額の政策保有株式を持っているので、売却して自社株買いにあてるなど ROE の改善を行わないのか。

福島: 一般的な水準からすると ROE5%が必ずしも高い水準ではないということは認識している。目標値設定の前提として、自己資本は現状の構成比のまま伸ばす想定としているが、当社は自己資本比率が高く、レバレッジを効かせることが限定的であるため、主に収益性を上げることで ROE の向上を目指すことになる。

なお、政策保有株式については一定額保有しているが、費用対効果の基準を設けて縮減を図っている。また ROE 向上のために自己株取得を行うという選択肢も確かにあるが、当社の株式市場における流動性を考慮すると、その方法は難しいと考えている。

資金の活用については積極的な投資を中心に検討していく。その際の投資による収益の獲得は必ずしも全て計画に織り込んでいるわけではないため、目標値についてはさらなる上乘せ、向上・見直しを目指していきたい。

以上