

モビリティ事業戦略についての事業説明会

質疑応答要旨（ご理解いただきやすいよう、表現を変更している箇所があります。）

Q.BSWの普及率はどの程度なのか？また、今後どう動いていくのか、全体のオーバービューを教えてください。

A.BSWの普及状況の正確なところはわかっていないが、例えば1台の車の中でECUがAUTOSAR化されているのは半分くらい。今後全てのECUがAUTOSAR化するわけではなく、対応できないECUもある。ECUが統合化されたとき、プラットフォームが変わるタイミングが来る。おそらく10年ほどで刷新されるのではないかと思う。

Q.目指すべきビジネス規模の売上高1,000億円には、モデルベース開発も含まれているのか？また、目標のうち海外の規模感は？

A.モデルベース開発も含んだ目標となっている。また、海外については、モビリティサービスの領域には一部含まれてはいるが、インカーのSW主導型には含まれていない。FPTの今後の協業や当社の海外グローバル戦略によって、その数値は変わってくると思っている。

Q.目指すビジネス規模売上高1000億円の構成について、既存事業が2-3割、ソフトウェア主導型サプライヤー事業が約4割、モビリティサービス事業が約3割というイメージで合っているか。

また、既存のBSW事業は単価がそこまで高くないという課題がある中、導入台数の増加では、目標達成は難しい印象を受ける。今後どうやってビジネスを拡大していくのか。どのくらいの年月で投資コストを回収してリターンが上がる想定か。

A.ここでいう開発支援というのは、何人エンジニアの工数を調達・確保できるかというリソースビジネスの話。その調達強化の計画については、2030年までに倍増させる計画を描いている。

売上高1,000億円の目標達成に向け、最も大事なポイントはソフトウェア主導型サプライヤー事業の領域で、今自動車メーカーが新しいアーキテクチャに注力する中、ECU内のソフトウェアや、ソフトウェアを組み立てていく検証領域において標準化・共通化するニーズが、より増えていくとみている。これらの領域を確実に獲得していくことで、ビジネスの規模感は一定程度あるものとみている。

例えば、欧州の企業が日本のメーカーに対してESP(エンジニアリングサービスプロバイダ)ビジネスを展開している規模感は1案件20-30億円とも言われている。そこに自社モデルをアサインして量産すればさらに規模が拡大する事業モデル。

車がマイナーモデルチェンジする都度、安心安全のために検証を行う必要となり、企画から検証までをまとめて当社が請け負うことが出来れば、売上も大きくなるとイメージしている。

Q.Tier1になるための、次の有力なソフトウェアの用途はあるのか。これまでとの違いについても教えてください。

A.BSWそのものは継続的な価値があり、付随する領域での製品開発の範囲を広げている。QINeS-BSWの立ち上げ期においては、自動車メーカーの協力をうまく得られず、当社単独で立ち上げ、製品をリリースした。実際に使っていただく中で実績を評価いただけたこともあり、現在は、自動車メーカーと共同で開発を進めている点がこれまでと異なるところ。例えば、開発環境や統合EDM系のツール、要求事項をPFに展開するためのインターフェースをもったツールなど、共同で開発を進めている。開発支援サービスにおいては、それ以外にも自動車メーカーの検証サービスなどを一定量対応している。

その他、自社でHILS(ハードウェアインザループシミュレーション)環境をもっているため、当社側で、これを自動車メーカーにサービスと提供している。

こうした複数のサービスを組み合わせて検証サービスとして提供しており、これらをどんどん標準化・発展をしていきたい。

< 免責事項 >

・本資料は、当社グループの業績及びグループ事業戦略に関する情報の提供を目的としたものであり、当社及び当社グループ会社の株式の購入や売却を勧誘するものではありません。

・本資料の内容には、将来の業績に関する意見や予測等の情報を掲載することがありますが、これらの情報は、資料作成時点の当社の判断に基づいて作成されております。よって、その実現・達成を約束するものではなく、また今後、予告なしに変更されることがあります。

・本資料利用の結果生じたいかなる損害についても、当社は一切責任を負いません。また、本資料の無断での複製、転送等を行わないようお願い致します。

Q.1,000 億円の売上高目標ということから、SCSK の顧客 OEM メーカー1社当たりで数 100 億円となり、OEM メーカー側からすると大きな規模を SCSK に預けるビジネスモデルである。一方で、OEM メーカー側も採用を増やし、内製化を進めていると聞く。今後 SCSK に預ける案件は増加すると考えてよいのか。また OEM メーカーでの BSW のシェアは今のどのくらいで、それがどの程度拡大するのか。

A.OEM メーカーでは内製化が進んでいるが、当社はその内製化のパートに入り込んでいる仕事が多い。例えばマイナーモデルチェンジは当社がまとめて対応する、など。自動車メーカーのエンジニアは新規開発にシフトして、一方で当社がマイナーな派生開発を支えることでお互いに Win-Win という関係性が築かれている。これは今まで開発支援や PF ビジネスでご支援してきた関係から、築かれているものである。BSW のシェアは、おそらく、小さいと思う。但し、OEM メーカーとしては 1 社に依存する状況は避けたいので、当社はセカンダリーで入る戦略をとっている。

Q.V 字開発モデルは過去からあったように思うが、これから V 字開発の中で、ソフトウェアを軸とする「ソフトウェア主導型サプライヤー」として事業拡大を図る方針とのこと。それはつまり、V 字開発への初動が遅れたということなのか。

A.V字開発自体には 2004 年頃から取り組んできており、モデルベース開発やプラットフォームの製品化など、アーキテクチャの標準化にも長年取り組んできた。よって、V 字開発の対応に遅れていたということはない。一般的な組込系エンジニアが主に V 字開発の下流工程に携わる中、当社は上流工程にもかなり関わっている。QINeS-BSW や今後開発する周辺領域製品との「機能検証済」パッケージおよびその導入コンサルティング、オフショア・ニアショアを活用したアウトソーシングサービスといった、自動車メーカーの開発期間短縮・検証から製品企画へのリソースシフトの実現につながるサービスを提供することで、当社の事業拡大を図りたいというのが「ソフトウェア主導型サプライヤー」としての狙いである。

Q.今後の売上貢献度が高まるのは、引き続きソフトウェア開発支援部分ということか。

A.少し異なり、単価の高いソフトウェア Tier1 部分の比重を増やす狙いがある。コンサルティングビジネスに近いが、全体設計の支援をした上で、開発支援の部分にも自社製品を導入していただき、案件の上流から下流全体を取りに行くという考え方。ソフトウェア開発支援領域も開発効率や製品化の再利用による効率化によって、収益性を維持しながら一定のボリュームを目指していきたい。

Q.世の中全体の流れがEVに向かっている中、SCSK のモビリティ事業において、2030 年のユーザ・顧客はどのようなイメージを持っているか。例えば、海外企業や、自動車会社ではない新しいプレーヤーも入ってくるのか。

A.当初の戦略として、日本のメーカーを支えるためにこの車載事業を進めており、「QINeS」という製品名は実は“クイーンズ”をもじっていて、日本の自動車メーカーを支え“キング”になって貰いたいという思いがある。現在の事業プランは国産メーカーだけで組み立てているが、FPT 社との協業もあり、海外メーカーのローカライズ対応等で支援をする可能性はあり得ると思っている。

Q.人員が 2013 年 200 名のところ、直近だと800名とのことだが、2030 年時点でどれくらいの人員規模ならば目指す目標に達すると考えているか。

A.まだ試算中だが、開発支援の部分で 2,000 名程度と思っている。

以上

< 免責事項 >

- ・本資料は、当社グループの業績及びグループ事業戦略に関する情報の提供を目的としたものであり、当社及び当社グループ会社の株式の購入や売却を勧誘するものではありません。
- ・本資料の内容には、将来の業績に関する意見や予測等の情報を掲載することがありますが、これらの情報は、資料作成時点の当社の判断に基づいて作成されております。よって、その実現・達成を約束するものではなく、また今後、予告なしに変更されることがあります。
- ・本資料利用の結果生じたいかなる損害についても、当社は一切責任を負いません。また、本資料の無断での複製、転送等を行わないようお願い致します。