

2016年3月期 第2四半期決算説明会

質疑応答

Q. ERP ビジネスの実績と動向について教えてください。

A. 実績は以下の通りです。

(単位：億円)

	14/4-9	15/4-9	増減額
SAP	61	59	△2
Oracle	26	29	+3
ProActive	25	25	±0
合計	112	113	+1

足元の状況ですが、マイナンバー制度の導入を契機とした人事・給与システムの改変等、中堅企業に動きが出てきており、ProActive に対する引き合いが散見されるようになってきていることから、ProActive については、下期に向けて堅調な受注動向であると考えています。SAP、Oracle の見通しにつきましては、期初に想定していた通り、若干の増加を見込んでおります。

Q. 車載システム事業の進捗状況について、顧客からの評価等、アップデートがあれば教えてください。

A. 秘密保持契約上、顧客からの評価等についてはお答えできませんが、車載ベーシックソフトウェア製品「QINeS® BSW (クインズ ビーエスダブリュー)」を2015年10月より提供開始しています。進捗については着実に製品リリースにまで漕ぎ着けているという状況でご判断頂ければと思います。

Q. 証券業向けの売上が伸びていますが、ビジネスの状況と見通しについて教えてください。

A. 特定の顧客から受注している証券オペレーション全般の業務システムの再構築プロジェクトと、その他の顧客からの各種金融制度改正に伴う対応により前年同期比で増収になっております。下期につきましても、特定の顧客向けプロジェクトは相応に推移いたしますので、堅調な事業動向は変わらないとご理解下さい。

Q. 増益理由を説明していただいた際、下半期以降から上期へ案件が前倒しになった影響があるという説明がありましたが、もう少し具体的に教えてください。

- A. 期初において、下半期に予定していた開発案件が前倒しになったこと、また、先程の業績説明において一部通信業顧客向けに IT プロダクト販売が堅調だと申し上げましたが、この堅調な販売動向のうち、期初予算においてはある程度下期に見込んでいたものが、上半期に前倒しで契約が成立したものです。

なお、開発案件の前倒しについては複数件あります。ディールフローも堅調であることから、結果的に前倒しではなく純増となる可能性もありますが、現段階では確定的ではなく、我々としては、期初に予定していた下半期の案件が上半期にずれ込んだという意味で前倒しと申し上げました。また、システム販売については特定顧客向け案件の前倒しであり、今後の動向については、顧客の予算に拠るため確定的ではありませんが、下半期には、期初想定通り、通年の予算並に落ち着くものと考えています。

- Q. 車載システム事業の売上はいつ頃出てくるのでしょうか。

- A. 車載システム事業における当社の狙いは、BSW あるいは OS とされるミドルウェア部分の IT ベンダーとしてのビジネスであり、現在、顧客の新車開発へ組み込まれるかどうかの評価をいただいております。2018 年、2019 年モデルが対象ですので、本当の意味で売上が立つのは、新中期経営計画の最後の 2 年、18 年度、19 年度頃だと期待しています。

- Q. 働きやすい会社づくりを目指されていますが、働きやすい会社が S C S K の成長にどのように貢献するとお考えでしょうか。リクルートしやすくなった結果、キャパシティが増加し成長につながるのか、または生産性向上による成長をお考えなのか、どのような視点で見ればよいでしょうか。

- A. 今現在当社で働く社員一人ひとりの生産性向上がまず第一にあり、次に優位な採用環境を活かしたクオリティが高い人材の獲得ということが考えられます。まずは従業員が本当に健康的な労働環境を獲得し、充実したやりがいのある生活を送ることによる生産性の向上が主たるものになってくると思います。敢えて割合を言うならば、今ある人たちの生産性の向上というのが 8 割、クオリティが高い人材の獲得というのが 2 割というイメージを持って経営しています。

現時点での考え方としては、採用人数を増やして会社のパワーを上げるということではなく、今ある 1 万人なら 1 万人が本当に健康的な労働環境を獲得し、充実したやりがいのある生活を送ることにより、生産性の向上が図られ、会社の成長に貢献していただく。今どれだけ効果が出ているかという具体的な数値はありませんが、2 年、3 年、5 年と時間をかけて変わってくるものと考えています。

Q. 営業利益率の改善について、売上総利益率の改善効果が、増収効果に対して若干大きいと感じますが、理由を教えてください。

A. IT プロダクト販売の売上が大きく伸びておりますが、これらは利益率の低い案件であり、また、売上・収益が発生しない戦略事業投資等の費用投下といった、利益率が昨年よりも悪化する要因がある中で、利益率が向上しているというのは、システム開発事業を中心に生産性、収益性の向上が見られる結果であります。

実際に低採算案件が少なくなっているのかということに関しては、案件全体の利益率が向上していることは事実ですが、働き方改革による生産性向上という要因もあり、必ずしも一義的には言えません。ただ、数字では表しにくいですが、品質管理の強化を併せて行うことで、低採算案件の低下につながっている傾向はあると思います。

Q. サービス提供型ビジネスへのシフト等、事業面における営業戦略について教えてください。

A. 当社は、過去にクロスセルという形で、全社を挙げて、われわれのサービスや製品等、一体的・総合的に顧客に提案するというを進めてまいりました。その延長線上で、我々の全ての提案活動において、サービス提供型の要素を求めながら、顧客の IT サービスニーズに応えようとしているのが現状です。

例えば、顧客からシステム開発に関する提案依頼書を受領した際に、システム開発に対してのみ応えるだけではなくて、IT インフラの提供、その後の AMO と言われるアプリケーション・マネージメント・アウトソーシングといったサービスの提供等々、サービス提供型のビジネスにつながる提案を合わせて行っているという状況であります。そのような状況下で、ノウハウを知財権として蓄え、横展開するビジネスを模索しつつ、サービス提供型ビジネスへのシフトに向けて、全社で努力しているのご理解いただければと思います。

以上