

2017年3月期 第2四半期 決算説明会 質疑応答要旨

Q. 保守運用・サービスの受注高について、この第2四半期期間を前年同期比で見ると若干減少しているのですが、こちらの解説をお願いします。

A. 当社は、保守運用・サービス案件における受注高について、受注時に翌1年分を集計するようにしております。例えば、5年に渡る長期案件であっても、翌1年分を集計し、契約終了までローリングベースで集計しております。よって、案件を受注した四半期とそうでない四半期で若干ばらつきがでてきます。今年度想定しております案件のいくつかは、第3四半期での受注を想定しており、単純な期ずれの結果だにご理解ください。

Q. 製造業はディールフローを含めて順調とのことですが、具体的にどのような投資テーマ、案件内容が増えているのか、補足いただけますでしょうか。

A. ディールフローが期初想定していたよりも多いのは確かです。この要因は多岐にわたっており、顧客のグローバル化に向けた戦略的なIT投資に加えて、長年IT投資をしてこなかった企業における本来の設備更新投資的な案件が増えてきている状況であります。また、ITインフラをクラウドサービスに移行するにあたり、ITインフラ全体の見直しを含め、開発案件およびプロジェクト全体が見直される傾向があるように思います。

Q. 車載事業について、基本は計画どおりと認識しております。QINeS-BSWの機能拡充が着々と図られているのだと思いますが、開発の状況を教えていただけますでしょうか。

A. 順次開発中だにご理解ください。最新版のAUTOSARに対応すべく、セキュリティー面を含め、必要な要素を盛り込むべく取り組みを進めています。

Q. 車載事業について、今後の新製品の公開予定や、顧客候補となりうる企業等、現時点の動きがあれば教えてください。

A. 計画通りのテスト検証段階であり、複数の顧客と交渉をしている状況にご理解ください。

Q. サービス提供型ビジネスの事例についてお伺いします。プレゼン内でコンタクトセンター型ソリューションのクラウドサービスについて、「Prime Tiaas」というサービスのご説明がありました。このサービスは、顧客が自らコンタクトセンターを立ち上げる際に活用されるソリューションだと理解したのですが、これは子会社であり、コンタクトセンター業務のアウトソーシングを受け持つSCSKサービスウェアの需要を奪うケースもあるのではないのでしょうか。今回の新サービスの狙いと、従来型のコンタクトセンター業務との兼ね合いについてどのようにお考えか教えてください。

A. 少し誤解があるようですので補足説明させていただきます。現状の音声基盤を主とする「Prime Tiaas」をウェブ対応を含め様々なチャネルに対応するということは、コンタクトセンター業務を含むCRM業務全体の一部をわれわれの知的財産としてサービス化するという話であります。実際のコンタクトセンター運営においては、電話での対応だけでなく、

アウトバウンド、インバウンドともにウェブ対応は必須となっており、それらコンタクトセンター業務、さらにはその背後にある顧客のデータベースを含むCRMシステムに対して、当社が流通顧客向けで培ったCRMシステム基盤を、クラウドとして展開することで総合的にサービス提供をするということを想定しています。

なお、現状の「Prime Tiaas」は音声にのみ対応していて、多様化するコンタクトセンターのチャンネルにまだまだ対応できていない部分がございます。今後はその対応力を増していく、つまりマルチチャンネル化するという、さらには、ウェブマーケティングといった機能を追加し、しっかりとお客様の声を分析した上で、お客様に価値を提供していけるよう、子会社を含むSCSKグループの総合力を生かして、顧客にフルラインサービスを提供していくことを考えています。

以上