

2017年3月期 決算説明会  
質疑応答要旨

Q. サービス提供型ビジネスに関する売上が順調に増えているとのことですが、その中でも、どのような分野・サービスが今の成長を牽引しているのかをご説明いただけませんか。

A. サービス提供型ビジネスについて説明させていただきますと、まずはクラウドサービスが挙げられますが、例えば、当社はコールセンターモジュールやFastAPP、スマクラというEDIサービス等、あらゆる業種に対してサービス提供型ビジネスに関するソリューションを持っています。

最近の話ですと、Preferred Networks等とAI技術に関する業務提携を行い、画像処理技術を活用した実証実験を損保業界と一緒に推進しています。また、AmiVoiceとIBM Watson Explorerをつなげたコールセンターモジュールを導入し、お客様の声と企業をつなぐ次世代コールセンターの構築に参画する等、これらはまだまだ規模的には小さいですが、これまでの種まきの成果が少しずつ表れてきているところであります。

何が現在のサービス提供型ビジネスの成長を牽引しているのかという部分については、当社のERPパッケージ「ProActive」を当社のクラウド基盤サービス「USIZE」上で稼働させるサービスや、スーパーマーケット業界4団体に認定された、流通BMS対応クラウド型EDIサービスであるスマクラでありまして、スマクラについて言えば、百数社に対して導入されており、サービス提供型ビジネスの成長に非常に貢献していると考えています。他にも製薬業向けのMR支援サービスであるMR2GOや、金融業界向けで言いますと、FR2GOというモバイルを使ったMR、FR向けの支援サービスも成果が出てきています。

当社は開発から運用、BPO、検証サービスまでフルラインサービスを提供しており、これがSCSKの強みでありますので、うまく1つの形にして提供していけるようなモデルを模索している、という状況です。

Q. サービス提供型ビジネスの現時点での収益性について、可能な範囲で教えてください。また、18年3月期に目標としている売上水準などありましたら、教えてください。

A. サービス提供型ビジネスの収益性につきましては、まだ立ち上げ期の事業が多いため、全社の収益性より低いのが現状です。目標値につきましては、2020年3月期を最終年度とする5カ年の中期経営計画の中で、サービス提供型ビジネスの売上高を1,000億円にするという目標を掲げています。今はまだ500億円の段階なので、これをどれだけ積み上げることができるかということが、中期経営計画3年目である今期に一番注力していることであります。

今はまだ、種まき段階である新規事業の花を開かすこと、また既存サービスにおいてもSCSKグループの総合力を持ってサービス提供型モデルに昇華できるものがないかを模索しつつ、少なくとも今期15%程度の成長が必要であると考えています。

Q. 海外の事業展開への取り組みについて、企業買収の検討なども含めて、現在の状況および課題について可能な範囲で教えていただけますでしょうか。

A. 当社のグローバル戦略については、以前からご説明しておりますとおり、当社の主要な顧客である日本企業の海外ビジネスを支援するというサービスを基本的に考えて、事業を展開しております。そういう意味で、当社の全体の収益に呼応する形でグローバルビジネスの収益も伸びてきております。

今後については、中期経営計画の基本戦略として「グローバル戦略 第2ステージ」と称しておりますが、既存の事業を超えて、サービス提供型ビジネス、あるいは戦略的事業と称する新しい事業を展開する中で、われわれの考える対象顧客のうち、グローバルに展開する顧客が増えることを想定しております。つまり、グローバルビジネスの実現に向けては、まずサービス提供型ビジネス、あるいは戦略的事業の立ち上げが先になるため、時期的には後になると想定している状況であります。

M&A その他につきましては、既存事業の拡大に資するもの、つまり日本企業の海外展開をサポートするというビジネスにおいて、その現地での支えになるようなITサービス企業の買収、あるいは当社が新しく取り組んでいる新規戦略的事業、あるいはサービス提供型ビジネス等に求められる新しい技術、先端的な技術を持っている企業のM&Aについては興味を持って考えておりますが、今日現在お話しできる具体的な話はございません。

Q. 今期の業績予想について、BSW 関連の収入は計画に織り込んでますでしょうか。

A. 計画に織り込んでいるかについては、お答えを控えさせていただきたいと思います。  
先程の決算説明の中にありましたとおり、今後半年を目途に製品供給の契約が取れる見込みであるとだけ申し上げたいと思います。

Q. 受注高についてですが、第4四半期の3ヶ月で見るとシステム開発だけが前年同期比でマイナスとなっています。この要因はなんでしょうか。

A. 当期のシステム開発の受注高は跛行性がありまして、第2四半期、第3四半期に伸び、第1四半期、第4四半期は減少という状況になっております。当社のシステム開発事業は、金融業を中心に大手の主要顧客との継続的な取引が多くなってきており、四半期単位での受注というよりは年間を通じて時宜を得たところで各契約が締結される状況にありますので、四半期ごとのアップダウンにあまり重きを置いておりません。ディールフロー自体は、パイプラインディールも含めて極めて堅調な状況が続いているとご理解ください。

Q. 親会社である住友商事との関係性に関してですが、住友商事は2020年までの全社IT戦略、グループIT戦略を策定しており、IoTや情報セキュリティに注力するという話が出ています。その中における御社の立ち位置、ビジネスの方向性、戦略に関して伺えますでしょうか。

A. 住友商事とは、現在合同でワーキンググループを立ち上げ、住友商事グループの事業会社が900社ある中で、IT戦略をどういう方向性で推進していくか、という議論を進めています。

今商社業界では、ITを活用した新しいビジネスモデルの確立が待ったなしの状況であり、われわれが住友商事グループの中核IT企業として、それを一緒になって支えていくべく議論をしている、という状況です。

以 上