

2018年3月期 第2四半期決算説明会

質疑応答要旨

Q. 中期経営計画の柱であるサービス提供型ビジネスについて、今年度上半期で10%程度の増収との事ですが、これは期初計画よりもやや低い印象を受けます。また、追加でコストがかかっているとの事ですが、サービス拡大に向けて苦勞している点や、今年度の売上や追加で発生するコストの見通しを教えてください。また、中期経営計画の最終年度である2020年3月期の売上目標1,000億円に対して、現状の見通しを可能な範囲でお教えいただけますでしょうか。

A. 先程10%増加と申しましたサービス提供型ビジネスの売上について、具体的な数字を申しますと、前年度上半期の実績255億円から今年度上半期280億円程度に増加しているという状況です。通期の見通しについては、10~15%レベルで増加すると申しており、その見通しに対して10%増加したというのが上半期の実績です。サービス提供型ビジネスはストック型のビジネスですので、累積して売上が増加してまいります。今年度の通期業績予想、事業計画の進捗については、まだ期待感を持って取り組んでいる状況であるのご理解ください。

費用につきましては、案件の状況、すなわち立ち上げ段階なのか、マーケティングを開始する段階なのかによっても異なりますし、あるいは他の事業と一緒に進捗するものもあり、各種各様な事情がございます。各々において、必要とされる費用をしっかりと支出し、事業の立ち上げを図っているというのが現状です。

経営として一言申したいのは、一昨年、このサービス提供型ビジネスへのシフトに取り組み始めた際、どちらかという足元の業績につながる案件に注力していたこともあり、必ずしもサービス提供型ビジネスの立ち上げがスムーズに進んでいた訳ではありませんでした。今年度は、社長の谷原も申したとおり、不退転の決意を持ってそのシフトを遂行し、費用支出も含めて、必要なものは必要な時期に、人材リソースの配分も含めて適時に行っているのご理解ください。

Q. 車載システム事業に関して、期初の見通しよりも引き合いが強いとのことですが、売上計上のタイミングや対外公表の有無について教えてください。

A. 数字面はお話できないのですが、兼ねてより申しているとおおり、我々のBSW (Basic Software) 製品、あるいはBSWに関わる技術、これらをお客様の将来の自動車生産に利活用いただくべく、今年度内、早ければ年内に契約を締結するというのが、当初からの事業計画の内容であります。売上につきましては、もともと来年度以降の計上を想定しているということ、改めてご理解いただければと思います。

なお、テスト検証のための契約については既に締結済みのものもありますが、これは我々の事業が立ち上がっていることを示唆する内容ではなく、あくまでも技術的検証の過程の話であり、皆さまに対しては、我々にとって本当のビジネスが立ち上がっていると思えるような契約が締結された際に、きちんとお話をさせていただこうと考えております。

Q. 上半期の計画に対して営業利益が 18 億円マイナスとなっており、その理由として先行投資等を行ったとの説明がありました。もう少し詳しく教えてください。また、通期の予想は変えていませんが、その理由についてご説明いただけますでしょうか。

A. 当上半期は、増収に伴う増益が 14 億円あった一方、個別および特定の費用支出増が合計で 28 億円強あったため、結果として 14～15 億の前年同期比減益になっております。

予算比でいいますと、ご指摘の通り 17 億円強マイナスとなっており、その要因の 1 つが、先ほど費用支出の増加で 28 億円強あると申しました。その 28 億円強のうち、20 億円は想定線に沿ったものでしたが、8 億円強は想定を超えたものであります。また、一部収益性の低い案件の増加や金融業向け大型案件の立ち上がりの遅れ等により、売上ならびに営業利益の伸びが期初想定より下がっている部分があり、これらの影響等が 9～10 億円程度ありました。以上の要因で、期初想定よりも 17～18 億の減益となりました。

売上増に伴う増益については、ほぼ想定線に復帰できるだけのディールフロー、また個々の案件の立ち上がり等が見えており、現時点において、下期における収益増については期待できるものと考えております。

費用につきましては、全てではありませんが、確かに一部、この上期に先行して計上したものがあります。しかし、費用の計上については、サービス提供型ビジネスの立ち上げ、あるいは新規戦略事業の立ち上げを含めた事業ニーズに応じて考えていくものですので、上期に計上した分を下期に削減すると言うつもりはなく、必要に応じて今後も計上していく状況であるをご理解ください。

Q. サービス提供型ビジネスや車載システム事業に関する考え方について、小さく入って大きく広げていくということだと思いますが、ある程度大きな顧客向けにサービスを提供しないと、中期経営計画の目標達成は難しいのではないのでしょうか。中計達成に向けての足元の引き合い状況を教えてください。また、中計達成に向けての足元の引き合い状況を教えてください。

A. 今まさに我々が事業構造転換費用として IT サービスプラットフォームの構築にかなりのコストを掛けているところですが、お客さまのビジネス変革のスピードが速くなってきていることもあり、SCSK 単独ではなく、グループカでフルラインサービスを提供するビジネスを想定しています。現在は、当社

の8,000社の顧客群の中から我々が重点顧客と捉えているお客様に対して、戦略的にプロモーションをかけている状況であります。

車載システム事業については、以前はADAS（高度運転技術支援）が叫ばれていましたが、今は各メーカーがEVに向かって走り出しており、OEM、Tier 1メーカー、そして我々が想定していなかった部品メーカーからの引き合いもいただいている状況です。また、モデルベース開発におけるアプリケーションのオブジェクト指向の開発、新しいアーキテクチャーにおける開発要員の育成、ならびにミドルウェアのフレームワークの構築を推進し、お客様への提供スピードを加速していかなければならないと思っています。

おそらく我々が想像したよりもマーケットの動きは速く、安心・安全が第一である自動車業界においては、実績がある企業、実績のあるシステムが優先して選択されているのが現状です。ただ、自動車メーカーが求めることを1社では賄いきれない、つまりBSW開発に関しては複数社で対応していかざるを得ない状況にあるので、我々は2社目、3社目になりたいと考えており、2020～2022年モデルでの採用を念頭に取り組んでいるのが現状であります。

Q. セグメント別業績ですが、上期の状況および通期の見通しについて確認させてください。製造システムについては、第1四半期は不採算案件があり減益だったが、第2四半期は復調しており、下期も同様に戻り続ける見通し。流通システムとビジネスサービスについては、先行費用等の影響で上期減益であるものの、下期については復調傾向。金融システムについては、第1四半期に先行して計上した開発費用に見合う売上を、第2四半期に計上したことにより前年同期比増だが、その案件を除くと減収減益。しかし、下期からは保険業顧客向け案件等が立ち上がっていくことで回復していく。以上の理解で宜しいでしょうか。

A. セグメントの動向について、今おっしゃられた内容で、申し上げたかったことをほぼ網羅していただいたと思います。

Q. 流通システム、ビジネスサービスにおける先行費用の回収や金融システムにおける案件の立ち上がりが進むことにより、第3四半期から業績回復が見えてくる状況なのでしょうか。

A. 金融業向けの案件については、第4四半期偏重の業績回復になると見えています。流通業向けについては、足元において案件が立ち上がってきており、また、ビジネスサービスにおいては、この上期は一部大型案件の契約動向の影響等があったこともあり、年度を通じて回復基調が見えればと考えております。

Q. 不転の決意で事業構造を改革していくとのことですが、過去から御社の取り組みを見ていてもあまり効果を感じる事が出来ません。今年度下半期や来期に向けて急に利益貢献してくると思えず、正直不安に感じています。中長期を見据えた構造改革も必要だと思いますが、もう少し短期業績にもコミットしてもらいたいと感じています。この点については、どのようにお考えでしょうか。

A. 過去と現在とでは事業環境が違います。サービス提供型と呼んでいるビジネスに対してのお客様の需要環境が以前とは違う訳です。以前と申し上げるのは、お客様が自らのシステムを保有し、外部のITシステムを利用するという発想は全くなかった時代の話です。それに対して現在は、お客様自身のITリテラシーが高まってきたこともあり、クラウドサービス、特にITインフラ領域のクラウドサービスの門戸が開き、お客様が自身の業務オペレーションに外部のITシステムを利用するということに対して積極的になり、需要が高まっている状況にあります。

その中で、当社はお客様のITパートナーとして、お客様の業務オペレーションの効率化・省人化を可能とする我々の新しいITシステムを提供し、一方で、お客様の高度な事業強化のための真の戦略的なIT投資に対しては、我々の持ち得る最大限の技術力、ビジネスノウハウを集中的に投下し、お客様の新しいビジネス開拓に貢献すべくシステム開発を行う、この両輪が我々の今の事業モデルであります。

不転の決意でサービス提供型ビジネスに取り組んでおりますが、お客様、特に我々にとって主要なお客様の事業強化は、我々のノウハウや技術力を以って実現するものであると考え、従来から変わりなく取り組みを強化しており、これらの両輪を一緒に遂行している状況にあるとご理解ください。

決して短期的な業績を軽視しているわけではなく、また、利益水準に関わらず投資をすると申しているつもりもありませんが、中長期を見据えた構造改革と短期業績のバランスの程度は極めて匙加減が難しいことは事実だと思います。我々の収益レベルに対して、どれくらいが大きな収益の変動かは意見の分かれる所だと思いますが、数億円のバランスの移動というのは、経営の判断にお任せ頂きたいとお願い申し上げます。

以上