

2018年3月期 第3四半期決算説明会

質疑応答要旨

Q. 受注について、保守運用・サービスで前年同期比マイナスですが、これはいつごろ底打ちし、プラスに転じてくるのか、サービス提供型ビジネスへのシフトの進捗も含め、方向感を教えてください。

A. サービス提供型ビジネスは順調に立ち上がっております。ただし、保守運用・サービスの受注が前年同期比マイナスなのは、上半期決算発表時に申しあげました大型案件の影響です。これは従来型のBPOサービスの案件でして、この大型案件の一部が規模縮小されたことによるものです。

当然ながら、従来型のBPOサービスにも変わらず注力しており、これらは長期案件や大型案件を受注するタイミングで受注数値がプラスに転ずるわけですが、現在新しい大型案件の受注に向け注力している状況です。今後、数四半期のうちに、対前年同期比プラスに見える状況にあると思います。

またご理解いただきたいのは、受注は前年同期比マイナスですが、売上高につきましては、期中受注・期中売上が既存BPOサービス事業で多く発生しており、この増加を反映し、前年同期比プラスを継続しております。

Q. 今回の業績予想修正について、売上高は変更されていません。これは第4四半期の受注状況がかなりしっかりしている、またはそういう見込みがあるため、売上高は変更しないという決断をされたのか、この判断の背景を教えてください。

A. 1つには、これは既に受注残高の増加として現れていますが、製造・流通・通信業顧客向けの受注が増加しています。問題は金融業顧客向けですが、申しあげましたとおり大型案件の一部が立ち上がってきているものの、まだプロジェクト初期段階にあるため、一括受注で大きな金額を契約するというフェーズではなく、月次の契約を続けている状況であります。そのため、実際の受注の状況より受注残高は少し弱く見えているとご理解いただければと思います。また先ほど申しあげましたとおり、保守運用・サービスにつきましても、この四半期における期中受注・期中売上という案件もありますので、これらを考慮し、売上高については修正を行っていない状況にあります。

Q. 上期決算発表時、期初想定外のコスト増として、賞与支給額の上振れや、流通業及びBPOサービス事業向けのマーケティング費用等があったというお話でしたが、これらはコントロールできる

ものなのではないかと思うのですが、何ゆえ想定外であったのか改めて補足いただけますでしょうか。

A. まず業績賞与につきましては、昨年度の業績の話に遡りますが、昨年度期末時点で予定の業績賞与は当然ながら引き当てておりました。ただし、期末時点で正確な引き当てができるわけではなく、あくまでも予定の賞与を計上していたわけですが、最終的に着地の数字が我々の想定を上回った部分があったため、それを役職員に還元いたしました。これが業績賞与の上振れの理由です。この部分については、コントロールというよりも昨年度の業績を反映したということですので、いかんともしがたい部分があります。

マーケティング費用等につきましては、上半期決算のときにも申しあげましたとおり、今私どもはサービス提供型ビジネスへのシフトという中期経営計画の基本戦略、これを重視して新しい事業を構築する努力を行っております。ただ当然ながら、我々にとって重要なお客さまの戦略的なシステム開発ニーズに応えるという従来型の既存ビジネスをおろそかにするつもりはありません。

先ほどご説明した流通業やBPOサービスの事業強化、マーケティング費用の支出につきましても、実は既存事業を強化するために必要だと判断し、支出した部分であります。故に、今年度下半期以降から来年度も含めて、これらの既存事業のさらなる強化をねらって、費用を支出しているものをご理解をいただければと思います。

Q. 車載システム事業に関して、複数社の採用が決まっているとのことでした。現時点では売上に大きな寄与がないというのはよいのですが、いったん採用が決まっても、そのエリアやモジュールの広がりがないと、現在の数社程度では今後も大きな貢献はないと考えた方がよいのでしょうか。それとも、現在のお客さまとの契約を深掘りしていけば、数社でも十分に将来を期待できるものになるのか、補足をお願いします。

A. 個人的な見解を申し上げさせていただきますが、CFOの立場としては前者と理解しております。現在の案件で、この車載システム事業が大きく立ち上がることを約束されたというわけではなく、今後、顧客数、さらには我々の技術が採用される技術分野・領域、これらが広がりを見せることが不可欠であります。

そういう意味で、今回の採用は最初のステップであり、今後も引き続き、さらなる事業領域の拡大、主要企業への採用も含め、働き掛けを続けるということだと思っております。これまでも申し上げている通り、ステップを1つ1つ進んでいるということをご理解いただければと思います。

Q. 車載システム事業に関して、採用社数の広がり、既存顧客の深掘りで言うと、どちらが現時点で魅力的でしょうか。

A. 両方魅力的だと思います。当然ながら、深掘りすることをおろそかにするつもりはありませんし、今回採用を決めていただいたサンデン様(※)においては、新しい時代の主力製品での技術対応をしておられますので、我々としても今後ご協力を申し上げたいと考えております。

※2018/1/16 プレスリリース [AUTOSAR 準拠 BSW 「QiNeS BSW」をサンデン AC 製 EV/HEV 向けカーエアコン用コンプレッサーへ搭載](#)

Q. 業績予想修正についてですが、第4四半期に売上高で950億円、営業利益で124億円程度ないと達成できないわけですが、相応に高い水準と考えます。残り期間も短い中、働き方改革や健康経営を引き続き推進してもなお、この業績予想は確実に達成できるものと理解して宜しいでしょうか。

A. 業績予想に確実という言葉はやや合わないと思います。私どもとしては経営者が現時点で最も合理的と判断される状況を投資家の方に真摯にお伝えいたしたく、予想修正をさせていただいております。故に今、この時点で経営陣が考える、highly likely な業績着地、それがこの数字だにご理解いただければと思います。

働き方改革や健康経営を推進しつつ業績も達成するというのは、今この業界にとってすごく重要なことだと思います。業績に窮した経営陣は何を考えるかということ、一昔前であればひたすら残業に走らせるわけです。残業代で稼げ、というような話になるわけです。そして、現在私どもの業界が直面しているディールフローは、基本的に非常に良い状態であり、今申し上げたような昔ながらのITサービス企業の経営をしようと思えばできてしまうと思います。ただ、それでは先祖返りをしてしまいますので、我々としてはしっかり、自らの道筋を考えながら、将来に向けての事業遂行をしていきたい。その上で、今回修正しました業績予想数字は達成可能であると、経営陣として判断しているとご理解いただければと思います。

Q. 車載システム事業やサービス提供型ビジネスで先行投資されて、一部資産計上されているものもあると思いますが、収益貢献がないのであれば減損も必要ではないでしょうか。減損しなくて済むという見通しがあるのかを教えてください。

A. 収益貢献に関してですが、我々は17年の4月からBSW製品を販売しております。そして、償却は16年度から開始しております。我々の販売計画は、今期は収益貢献はないものとして想定しておりますが、来期以降は収益貢献を計画しており、それを見込んだ収益計画を立てた上で資産化をしているとご理解ください。

もちろんながら、今後全く収益が立たないということであれば、減損が必要となる可能性も否定できません。ただ、今日この第3四半期末時点においては、売上の有無に関係なく定額で行ってい

る減価償却にて健全な事業資産価値を反映しており、減損処理が必要になるとは判断しておりません。

Q. 車載システム事業ですが、サンデンその他数社との契約で減損処理をしなくていい収益、計画が立てられているという理解で宜しいでしょうか。

A. それは違います。先ほど申しましたとおり、この数件については、収益貢献はゼロではありませんが大きくはない。かつ、今期中に収益が上がる状況ではありますが、これらの案件だけで車載システム事業の将来を担うような収益レベルには達しませんし、わが社全体に対しての収益貢献も大きくはありません。多くの案件を前提とした収益計画に沿って、今事業を遂行しているのご理解ください。

Q. 今回、業績予想修正をされて営業利益を 340 億円にされましたが、このうち、既存事業と戦略事業に分けると、どのようなバランスになっているのでしょうか。また、中期経営計画では、2020 年 3 月期に既存事業で 400 億円～450 億円、戦略的事業で 50～100 億円の営業利益を達成するという計画を立てられていますが、その計画に対する現時点の進捗を教えてください。

A. 中期経営計画で 50～100 億円と申し上げているのは、戦略的事業、つまり全くの新規事業と、規模は想定出来ておりませんが、なんらかの M&A をし、これらで 50～100 億円の営業利益を想定すると申し上げております。

今日現在、新規の戦略的事業の最先端、最右翼はこの車載システム事業であります。先ほど来申し上げておりますとおり、現時点で収益があるわけではありません。現在は年間 30 億円を超える投資をしているフェーズにあります。そのため、ご質問の今日現在の進捗については、340 億円を想定する今期の収益のほぼ全てが既存事業であり、中計で掲げる 400 億円～450 億円の営業利益を達成するためのベース事業から成り立っているものだとご理解ください。

Q. セグメント別の営業利益、および営業利益率についてですが、第 3 四半期に前年同期比で利益率が改善しているのは製造システム事業とソリューション事業のみで、ほかのセグメントは利益率が低下しています。業績予想修正後の営業利益 340 億円を達成するには、製造システム事業が引き続き利益率を引き上げ、その他セグメントも利益率を改善していかないとはいけないと思いますが、その辺りの考え方を教えてください。

A. おっしゃるとおり、製造システム事業については昨年までが低いというのがありますが、好調さが期待できる状況にあります。それからソリューション事業についても、サービス提供型ビジネス

をつくっており、且つ、ERP 案件の進捗が寄与するのはこの部隊ですので、今後相応の収益性が期待できると思っております。それ以外のセグメントにつきましては、通信システム事業も変わらず好調でありまして、これは自然体で相応のレベルに達することが可能だと思っております。あとは流通システム事業と金融システム事業ですけれども、確かに上半期の費用増や、不採算案件の影響等があることは事実ですが、逆に言うと第4四半期はそういうマイナス部分がないため、そういう意味では限界的な利益水準は、相応に高くなると思っております。また、受注の動向も実際見えている数字よりは、少し楽観的に見える部分もあります。

もちろん営業利益 340 億円という数字が楽々の数字だとは考えておりません。しっかりとディールを取り、しっかりとディールを成功裏に収束させる、終わらせるということが重要になりますので、社員の大変な働きを期待している数字であることは間違いありません。

Q. 不採算案件についてですが、特に気にしなければならないプロジェクトはありますか？

A. いつも申し上げているとおりで、年間 10 億円レベルの範囲内には着地できる予定でおりますし、今のところそれを超えるネガティブはないものと思います。現に第3四半期会計期間だけ見ますと、昨年の 5 億円から今年は 3 億円となっており、通常どおりのコントロールができていますのだと考えております。

Q. 粗利益率の見通しを教えてください。まず上期決算説明会の際は、先行費用を除くベース、実体ベースだと粗利率は若干改善していたという説明があったと思いますが、第3四半期も先行費用を除くベースで考えた場合の粗利率はどうなっていたのでしょうか。また、今回の業績予想数字を逆算すると、第4四半期の粗利益率がかなり改善する予想になっていると思いますが、これは増収効果で達成するものなのか、コスト関連で何か剥落するものがあるのか、考え方を教えてください。

A. 第3四半期3カ月間の売上総利益率は、資料の中にありますとおり、昨年が 25.2%、今年が 24.9%、0.3%の低下であります。この 0.3%の低下につきましては、一部新規の事業投資にかかる費用増があること、それから、システム販売の案件、あるいは金融システム事業の収益性、これらが落ちていることが粗利益率の低下につながっていると考えております。

ただベースとなる全ての費用構造が上期と同じであったと仮定した場合、例えば人件費、業務委託費を中心とする原価管理の上での基礎的な利益率水準は昨年比で 0.1~0.2%のレベルで改善してきていると思います。第4四半期につきましては、増収が寄与し、限界的な利益率が相応に高くなりますので高い収益率で着地できると現状では考えております。

来期のコストについては、最終的には通期の業績次第ではありますが、一部剥落する可能性はあります。

Q. 今回発表された組織改革のところで、具体的に業績に対してどんなプラスの効果が出る可能性があるのか、また、親会社との関係を含め、グループ内での SCSK の位置付けが来期以降どのように変わっていくのか、現時点での見方で結構ですので、教えていただけますでしょうか

A. わが社を含む IT サービス企業の歴史の中で、この全社営業組織の設立というのは、過去いろんなプラスマイナスがあったのは事実です。今回の機構改革は、文字どおりわが社の主要顧客において、わが社の総合力を問われている、そういった実情が反映されたものであります。故に、主要顧客のトップベンダーとしての我々に対する期待に応えるべく、全社の総合力を生かして、さらなるディールフロー、シェアを獲得するという営業組織をつくった。ここにまず 1 つ大きなトップラインの伸長も含めた狙いがあります。

それから各事業組織において、サービス提供型ビジネスへシフトしていく中で、より専門性を高めながら、既存のお客さまの戦略的 IT 投資に応える、その両方を両立していくために必要な組織改編を行ったということです。つまり我々の狙いとしては、トップラインの伸長、ならびにサービス提供型ビジネスへのシフトを含む、基本戦略の推進をより効率的に行うべく、必要な組織改編を行ったとご理解いただければと思います。

その上で、ご質問いただきました住友商事との関係についてですが、今回の組織改革の中に商社・グローバル事業部門という組織を設定しております。文字どおり、この部隊の主たるターゲットは住友商事ならびに住友商事グループでありまして、住友商事からもアナウンスされておりますとおり、世の中のデジタルトランスフォーメーションが進展する中で、新しい時代での収益機会を積極的に伸ばそうとされており、まさに我々と方向性が同じところを向いている、故に親会社、子会社が共同して住友商事グループの新しい動き、新しいデジタルビジネスを構築するという動きをさらに加速する、そういう体制を構築している状況にあります。

我々も住友商事グループの中の主要なインテグラルパートナーとして事業を推進し、かつ我々自身のデジタルビジネスの進捗につながると信じ、さらなる注力、協業を行っていく考えであります。

以上