

## 2019年3月期第2四半期 決算説明会

### 質疑応答要旨

Q. システム開発の受注について、製造業を中心にその他業種も堅調とのことですが、金融業向け案件の立ち上がりというのは、サブセクターで言うと保険業向けと理解して宜しいでしょうか。また保険業向けは、受注にどのように寄与しているのでしょうか。

A. この受注高ならびに受注残高の高まりですが、実はほぼ全ての業種向けにおいて増加傾向にあり、いずれかの業種に偏っていることはございません。その上でご質問の保険業ですが、既存の保険業向け案件の受注増ならびに、今年度予定しております新規案件の受注が一部ですが入ってきております。ただ、まだ我々の想定しているプロジェクトに見合った受注にはなっておりません。

Q. 上半期における保守運用・サービスの受注高が前年同期比で2桁伸びており、特に第2四半期において伸びが強かったと思います。これは、サービス提供型ビジネスが順調に動き出したと理解して宜しいでしょうか。またその場合、具体的な中身で言うとどのようなものが伸びているのか、そして今後の持続性について教えてください。

A. サービス提供型ビジネスの増加についてですが、当社のサービス提供型ビジネスには、既存の事業を人月単価の契約からサブスクリプション型の契約に変えていくといった、事業の高度化を進めるビジネスを広義のサービス提供型ビジネスと申し上げており、開示している数字もこの部分を含んでおります。

社長のプレゼンテーションにありますとおり、全体では前年同期比6%の伸びですが、既存事業の高度化に関する領域で、個別BPO案件の規模縮小が大きく影響しており、それを除くと、当社が想定する10%に近いところで伸びている状況であります。したがって、この保守運用・サービスでの受注高の高まりは、サービス提供型ビジネスへのシフトを含み、順調に伸びているものとご理解ください。

サービス提供型ビジネスの定義について補足ですが、社長のプレゼンテーションの3ページにあります金融・通信・製造・流通と書いてあります各業種別の部分が、いわゆる狭義のサービス提供型ビジネスと申し上げているもので、当社の知的財産をSaaS型ビジネスとしてサービス提供している部分であります。資料の中心にあります、基幹系他、コミュニケーション、ITインフラ・運用と書いてあります部分が、基盤系のサービス型ビジネスであります。基盤系ビジネスの案件は比較的相似形で伸びており、この上半期に限って申し上げますと、基幹系他のProActiveを含むクラウド型サービスビジネスや、IT運用インフラのAMOサービスやCarePlusといったアプリケーション保守を一括管理するビジネスの部分が、世の中の省力化・省人化のITサービスニーズを受けて、順調に伸びている状況です。

また、保守運用・サービスは、長きにわたって手掛けてきておりますが、昨今では、ニアショアの活用を含め、提案型の営業を進めており、ちょうどこの上半期に、ある顧客向けに包括契約として締結ができたものもございます。

戦略顧客を明確に定め、その顧客に対して提案活動を地道に続けてきた成果が少しずつ表れていると感じており、個別 BPO 案件の規模縮小がありながらも、当第 2 四半期の保守運用・サービスの受注高 2 桁増を達成できたのではないかと考えています。

Q. 車載の QINeS ビジネスについて、上半期 2 億円程度の売上とのご説明でしたが、具体的な中身としてはどういったものなののでしょうか。ライセンス販売なのか、コンサルティングなのか、補足説明をお願いします。

A. お客様の新製品開発プロジェクトが進む中、技術投資をされるという段階でありますので、そのプロジェクトに対するコンサルティング、あるいはお客様のプロジェクトをお手伝いする SI 関連の仕事が主なものだとご理解ください。

もちろん、若干ながらライセンス販売の部分もありますが、まだ本格導入という段階ではなく、今後一緒になってやっていく前提の最初のライセンス販売が一部入っているとご理解ください。

Q. AUTOSAR については、色々と事業環境が変わる中、どのように将来の事業オプションを考えているのでしょうか。当初の期待どおりにマーケットが育っていかない中で、今後どのようなことを行う可能性、あるいは行う必要があるとお考えなのか、可能な範囲でお教えてください。

A. 車載ソフトウェアの標準アーキテクチャー規格「AUTOSAR」には、簡単に言いますと、安心・安全に車を動かすための ECU の標準規格領域（車の中の世界）の Classic Platform とコネクティッドカーや自動運転車等に求められる外部と繋がるという部分の標準規格の Adaptive Platform が存在しています。その中で、まずは Classic 領域にて、我々は「QINeS BSW」というミドルウェアを提供するという事に対して投資をしております。このベースの部分抜きにしてコネクティッドカーの世界を手掛けるのは非常に難しいと考えております。

Adaptive の領域は、ビジネスアプリケーションの世界であり、特に当社が得意な領域であるため、まずは、安心・安全に車を動かすための Classic の領域をしっかりと自分達のものにすべく、コネクティッドカーの領域である“車と異業種（外の世界）が繋がるビジネスモデル”というのを想像しながら、「QINeS BSW」のブラッシュアップを行っているところであります。

「QINeS BSW」は、昨年度よりお客様に採用していただく実績を積み上げてきており、今期新たな受注を 2 件獲得しました。この上期の売上実績は、2 億円となっています。このビジネスにおける投資というのは、物に対する投資ではなく人に対する投資が中心と考えておりますので、基本的には今期は

計画どおり進むのではないかと考えています。ただ、自動車業界は100年に一度の激しい変化が起こっている状況であり、業界動向をしっかりと見極めたうえで、当社の事業戦略を鍛え、そして遂行する必要があると考えており、このような中で、早期にお客様を獲得すべく努力をしているところであります。

Q. 今期、AUTOSARに係る車載システム事業は損失見込みだったと思いますが、現時点の見込みをお教えてください。また、本ビジネスに係るソフトウェアの資産化はどれくらいされているのでしょうか。

A. 業績につきましては、期初より申し上げているとおり、予算上昨年と同様の20億円レベルの赤字を想定しており、現時点で変更ありません。ソフトウェアの資産化につきましては、毎年十数億円のレベルで資産化してきており、サービス提供可能なタイミングから減価償却を行っておりますので、現時点で30億円強のレベルとお考えください。

Q. 新事業への取り組みとしてDXが挙げられていますが、御社にとってのビジネスオポチュニティ、また、これからの次期中期経営計画を考えられる中で、これをどのようにお考えでしょうか。またこのビジネスでの御社にとっての強みと課題を教えてください。

A. オポチュニティについてですが、現在、SCSKグループは約8,000社のお客様とお取引させていただいている中で、多種多様な業種のお客様からDXに関連するIT投資需要が出て来ている状況にあります。それらは、POC（Proof of Concept）ですぐ対応できるものから、お客様の事業構造を大きく変えるものまで、その依頼内容は多岐にわたります。

また、説明会でも言及しましたとおり、当社はこの11月1日にDX事業化委員会を立ち上げました。当社の幅広い顧客ニーズを集約し、さまざまな技術や仕組みを組み合わせDXの事業化を推進することを目的としたものです。加えて、当社は住友商事が「中期経営計画2020」において掲げる“次世代新規ビジネス創出”を目指して立ち上げた「DXセンター」に当初より参画しており、住友商事を含め、住友商事グループ約800社の事業会社と一緒に、ビジネスモデルの変革（DX）に取り組んでおり、これらの案件が百十数件動いている状況にあります。このようなDX環境を、AIやRPAを導入することが目的ではなく、それらを有効活用して、お客様のビジネスモデルを変革するスピードを上げる、または業務効率化のスピードを上げるための手段として提供したい。お客様にとって何が必要であるかをしっかりと見極めた上で、我々が取り組むべきDXについて、しっかりと顧客に訴求したいと考えております。

また今後、多くの引き合いをいただいている中で、何を事業化していくのかという目利きと、それに対して限られた経営資源をどのように配分していくのかというのが一番の課題であると感じています。

Q. 上期業績が非常に好調である中、通期予想を据え置かれています。計算上、下期は前年同期比で数億円の減益計画ということになりますが、改めて下期についての展望を確認させていただけますでしょうか。

A. 通期予想を据え置いている理由の1つは、昨年度下半期の業績が例年に比べて相応に伸びたことがあります。それから2つ目は、今年度上半期の減益要因でもご説明しておりますが、賞与計算期間変更等による昨年度第4四半期からの費用計上の期ズレの影響がございます。それらを考慮すると、現在の通期予想から算出される下半期の業績についても、実質増益である点をご理解ください。

その上で、市場の不透明感もある中、現段階では引き続き予算に沿ってしっかりと業績を上げていく所存であるをご理解ください。

Q. 車載システム事業について、立ち上げ当時と現在の人員体制は何名ぐらいになっているのでしょうか。また、他の業種のシステム開発需要が非常に強い中、車載システム事業から他の事業へ人員をシフトする考えはありますでしょうか。

A. 立ち上げ当初、200~300名レベルだった人員を、一昨年、昨年にかけて体制を強化してまいりまして、現時点では500名体制にシフトしております。これは、一部業務委託者も含め教育をし、充実を図ってきた結果であり、直近1年については同様の体制であるをご理解ください。

また、車載システム事業は我々にとっての戦略的事業でありますので、車載事業から他の事業へ人員をシフトすることは、現時点では考えてはおりません。

Q. 車載事業の人員については、今後も業績見合いで増やしていくのか、少し先行的に増やしていくのかに関しては、どのようにお考えでしょうか。

A. 現在、非常に経営判断の難しい局面ではあります。と言うのも、顧客の望むものと当社が車載システム事業を能動的に強化していくという考えは、必ずしも100%一致した状況で進むわけではありません。顧客の動向を見つつ、要望をお聞きしながら、当社が将来的に当該事業の収益化をしっかりと進め、そのポテンシャルを高めていけるよう、バランスを取りながらリソースを考えているという状況です。現状は、既に受注した案件をしっかりと対応しつつ、収益化を図ってまいりたいと考えております。

また、今、500名規模になったことでようやく戦陣が整ったと言いますか、当社の製品である「QINeS BSW」のAUTOSAR標準機能対応が約7割方対応できているので、この部品を供給することにこれから人員をシフトしていこうとしております。自動車メーカーや部品メーカーに当社の人員が加わり、車の製造現場で一緒になってつくっていく仕組みを想定しており、実際に某メーカーと対応している状況です。

従来から手掛けているモデルベース開発についてはある程度仕組みができていますので、今までのような要員供給型ではなく、「QINeS BSW」を開発してきたミドルウェアを作れる要員と一緒に議論・取り組みを始めている状況であり、今、現時点で人を一気に増やすと言うことは考えておりません。

以 上