

## 2019年3月期第3四半期 決算説明会

### 質疑応答要旨

Q. 連結子会社であるベリサーブ、JIECの完全子会社化について、買収コストや繰延税金資産の話がありました。各々いくらなのかを教えてください。

A. 買収コストにつきましては、当然ながらまだ確実なものではありませんが、今期、来期合わせて6億円強を想定しております。それから、繰延税資産の計上（当期純利益にプラス要因）につきましては、今のところ3億円強を予定しております。

Q. BSWの事業について、第3四半期3カ月間の売上はどれぐらいあったのでしょうか。また、アドヴィックス社による御社の製品「QINeS RTOS」の採用決定等、色々とビジネスの状況に変化があると思うので、フォローアップコメントをお願いします。

A. 車載ソフトウェア事業におけるBSW関連事業の当第3四半期3カ月間の売上は、約5千万円でした。それから、費用につきましては前年同期比で若干増ということでご理解ください。また、BSWの各種ソフトウェアに対する投資額は昨年とほぼ変わらない水準とご理解いただければと思います。

アドヴィックス社のお話については、1月15日付で对外公表しておりますが、これは上半期におきまして、大手の自動車部品メーカー、自動車メーカー等々にご提案させていただき、2社ほど契約に至っているとご説明申し上げておりましたうちの1社であります。

アドヴィックス社は、世界トップレベルのブレーキシステムサプライヤーでいらっしゃいます。リリースでもご案内のとおり、当社のBSW製品、ソフトウェアならびに技術を、アドヴィックス社の自動車の基幹部品における将来的、先進的な次世代製品の開発にご利用いただけるということであり、当社の技術力ならびに事業支援体制、自動車産業に対する支援体制をご評価いただいたものとご理解ください。

Q. ベリサーブとJIECの完全子会社化を行うことによるコストシナジー、あるいは事業シナジーは見込めるのでしょうか。

A. 当然ながら、事業シナジーを今後追求してまいります。ベリサーブとJIEC、各々に対する当社の考え方は違う点がございます。

まず、最初に申し上げたいのは、デジタルトランスフォーメーションの時代、ディスラプティブなイノベーションが求められる時代、そういった時代の変化にSCSKグループとして対応するための事業強化を行うべく、グループにおける経営資源を結集して事に当たりたい、これが大前提の考えであります。

そのために、親子上場に伴う当社と少数株主との利益相反は回避した上で、グループの総力を挙げて事業構造転換に取り組んでまいりたいという考えの下、両子会社における事業シナジーの追求に関しては、狙いが異なっております。

まず、ベリサーブにつきましては、当社が注力事業として掲げる車載ソフトウェア事業において、ベリサーブの対象としている検証サービス市場が急速に拡大する状況にあり、また技術的にも高度に発展する状況にあります。この時代における事業の進化を当社の技術力、当社グループの技術力を結集して、まさにその成長市場の取り込みを図りたいというのが狙いであります。実際に、現在のベリサーブの売上高の50%レベルは自動車関連のソフト検証サービスが占めているという状況であります。

説明会にて機構改革に関するお話もいたしました。モビリティシステム事業部門の創設も含め、従来からあるモデルベース開発、さらに当社の先端的事業であります BSW 関連事業、そしてこのベリサーブの自動車ソフトウェアにおける製品検証サービス、ソフト検証サービス、これらを総合的、横断的に活用することにより、当社の収益成長力を高め、自動車市場に対する取り組みをより強固なものにしてまいりたい、そう考える次第であります。そこから生まれるベリサーブ事業自体の収益成長、並びに当社全体の収益成長、これが両輪となって事業シナジーを生むものと考えております。

JIEC につきましては、SCSK 本体と比較して、現状の収益力は低位の水準にあります。ただ、JIEC の本来持つ技術力、とりわけ基盤システム事業等におきましては、SCSK グループ全体の中でも高度な技術を有しております。彼らの持つ本来の技術力を収益性という観点から、あるべき実力を発揮していただくべく、SCSK 全体の技術力をもって、JIEC のビジネスの高度化を図ってまいりたいと思います。

事業構造の転換を SCSK 本体と一緒にやって行うことで、しっかりした事業収益力の成長を実現してまいりたいと考えております。

これらの目的をもって、両社固有の事業戦略に SCSK グループ全体の経営戦略と併せて事業遂行することで、事業シナジーのしっかりした実現を図ってまいりたいと思う次第であります。

Q. サービス提供型ビジネスについて、上半期時点では計画の10%成長に届かなかったというお話でしたが、第3四半期の3カ月でどうなったのか、通期の見通しも含めて教えてください。

A. サービス提供型ビジネスにつきましては、以前からお話し申し上げておりますとおり、詳細な数字は上半期と通期のタイミングで集計、公表しておりますので、ここでは概略の説明にとどめさせていただきます。

上半期にもご説明いたしました。サービス提供型ビジネスの定義上、既存の従来型サービスビジネスの一部もサービス提供型ビジネスの中に入っております。その上で、一部製造業向けの大型 BPO 案件の規模縮小が、全体の連結業績に影響を与えてるということを何度か申し上げておりますが、この部分がまさにサービス提供型ビジネスの収益増、売上増が低く見える要因でもあり、その影響は引き続き当第3四半期も残っております。ただ、本来の狭義の意味でのサービス提供型ビジネスの進捗としては、

今期、元々想定しているとお伝えしております 10%の売上成長、この想定線に沿って収益増を果たしていると考えております。

第4四半期に向けましても、この10%売上成長の達成に向けて、各事業部において最大限努力をしている次第であります。

Q. 金融業において、想定よりも早く大型案件等が一部立ち上がったというお話がありましたが、それはサブセクターで言うと保険業向け案件という理解で良いでしょうか。また今後、緩やかに拡大が期待できるものなのでしょうか。

A. 金融業の状況につきましては、一部、大型案件の立ち上がりが見えたというのは、保険業向けの案件であります。その他サブセクターにおきましては、メガバンクを中心とする銀行セクターにつきましては、大型案件の立ち上がりには至っておりませんが、FinTechやAIの活用、海外オペレーションシステムのさらなる高度化等、戦略的投資といわれる領域において、銀行セクターのシステム需要は増加傾向にあります。今後、今期末さらには来期に向けて、これらのシステム需要をしっかりと取り込むべく努力をしてまいりたいと考えております。

Q. 上期から引き続き、当第3四半期も増益率が高いですが、これは販管費が非常に強く抑制されている効果なのでしょう。第3四半期だけで見ると、前年同期比で販管費が1%しか増えておらず、この好業績の中において、この増加率はとても低い水準ではないでしょうか。

また、現在のような繁忙な環境ですと、待機要員が減ることによって同じ人件費が販管費から原価にシフトすることもあると思いますが、そういった影響もあるのか、教えてください。

A. まず1点ご確認いただきたいのが、既にご案内しておりますとおり、2017年12月1日付で当社はクオカード事業を譲渡しております。前期第3四半期累計期間までは、クオカード事業での販管費が11億9,700万円ありましたが、今期は存在しないということで、実際のピア・トゥ・ピアで比較しますと、この11億9,700万円相当する金額が販管費で増加しているものをご理解ください。

この業績結果は、販管費を強く抑制したため、という状況ではなく、全体的に収益性が向上した結果であります。これは販管費に限らず、原価、販管費全体を通じて収益性の向上がなされているとご理解ください。

この収益性向上につきましては、従来から申し上げておりますとおり、当社の開発フレームワークの高度化、これによる生産性向上はもとより、原価率の低下状況もご覧いただいているとは思いますが、人件費の増加を抑え、業務委託費を効率的に利用する努力を続けていることが要因であります。さらには、現在おかげさまで一部の事業において、本当にアイドルタイムがない状況で事業を推進できており、当社の事業環境による収益性向上もあるということをご理解いただければと思います。

なお、最初に申しあげました開発フレームワークの生産性向上につきましては、実は全社の開発フレームワークだけではなく、各事業における個別の取り組みも反映されております。例えば、ソリューション事業においては、「FastAPP」という、ソフトウェアを開発せずに部品化して構成するような開発フレームワークを作っております。これは、個々の開発事業における生産性の向上がまさに全体の収益性の向上につながっているということでもあります。

それから、サービス提供型ビジネスの増加、増収が収益性の向上に貢献していることをご理解いただければと思います。

Q. 「FastAPP」について、全社の開発標準の「SE+」との違いや、今後全社の収益性に与える影響等を含め、少し詳細にご説明いただけますでしょうか。

A. 「SE+」は私どもの開発標準そのもので、「FastAPP」というのは実際の開発フレームワークを商品化したものであります。もちろん外販を行っておりますが、特定の領域においては社内で「FastAPP」を使うビジネスを推進する、開発プロジェクトを遂行するということもあります。

「FastAPP」の活用が全社的な収益性の向上に大きく寄与するかについては、まずは個々のプロジェクト収益の収益性向上が実現されるかどうかであり、それが全社的な意味を持つかは、これからの我々の努力に掛かっているということだと思えます。

機構改革の説明の中で「ものづくり革新推進センター」を新設すると簡単に申しあげましたが、まさに全社として、これらの様々な動きがあるものを「ものづくり革新」として、SoR 領域での既存事業の高度化につなげようという努力をし、全社の力を結集して行っていく所存です。

Q. 業務委託費の効率化、一部事業のアイドルタイムが減少した部分は、今後どのくらい収益性改善余力があるのでしょうか。

A. 当社の業務委託費はしっかりと継続して伸びており、合併以降、業務委託者とのパートナーシップの改善に努めております。また当社固有の開発部隊として、ニアショア開発と称し、地方での開発部隊の高度化等も併せて行っております。

私どもにとって生産力のベースになる生産余力が、まだ向上できる状況に当然ながらあるとご理解いただければと思います。

以 上