

## 2019年3月期第4四半期 決算説明会

### 質疑応答要旨

- Q. 受注残高が大きく増加していますが、システム開発の受注残高について、ほとんどが今期中に寄与する認識でよいでしょうか。
- A. 受注残高に含まれている案件は、実際に契約を完了してプロジェクトが進行する段階のものだけを含んでおります。また、昨今の状況としましては、大きなプロジェクトにおいても開発フェーズ毎に区切って契約する傾向にありますので、契約期間としては、超長期のものはあまり含まれておりません。従って、相当数が今期中に実現するもののご理解で結構です。
- Q. 流通・メディアセグメントにおいて、システム販売の増加により採算性が低下したとおっしゃいましたが、期末時におけるシステム販売の受注残高も増加しています。今期、利益にはどれぐらい影響するのでしょうか。
- A. 流通・メディアセグメントに含まれる一部通信業顧客向けに対するネットワークプロダクト販売のボリュームが実現する限りにおいては、採算性がやや低いものを想定しておりますが、通期につきましては、これ以外の案件も多く含まれますので、それほど大きな通期の変動を予想しているわけではございません。収益性については通期ベースでは通常年どおりと考えているということでご理解ください。
- Q. 保守運用・サービスの受注残高も、今期の増収に寄与する認識で良いでしょうか。
- A. 当社、保守運用・サービスの受注残高は、複数年契約であっても必ずローリングベースで1年分を集計しておりますので、今期中に実現するものです。
- Q. 車載システムの一部償却について、どれくらいの資産に対して、いくら一時償却を行ったのかを教えてください。また、今後も継続的に投資されると思いますが、費用計上される割合が増えていくのでしょうか。それとも収益貢献は遠くない未来にあるため、資産計上されていくのでしょうか。
- A. 19年3月期の資産残高は20数億円を予定しておりました。この資産残高に対して、10億円弱の一部償却を行ったことにより、現在、10数億円の資産残高となっております。

収益面については、谷原より申し上げましたとおり、3～4年、スケーラブルなビジネスとしての収益化が遅れていると申し上げました。これは、当面の間、新しいアーキテクチャーによる開発プラットフォーム自体の高度化を支援するビジネスは堅調に推移すると思っておりますが、QINeS-BSWを中心としたスケーラブルなソフトウェアベンダーとしてのビジネスについては、今後も立ち上がりが遅いと考えております。その意味では、少しPLベースでの処理を多くすることを考えている、というのが今後の経理処理の実態かと思えます。ただ、将来的には我々の想定どおりのスケーラブルなビジネスが手に入ると考え、この事業を遂行してまいりたいと考えております。

Q. 今回発表された記念配当についての考え方について、40%レベルの配当性向を基本と考えておられるという事ですが、今期配当予想の48%は、今後、維持されないのでしょうか。

A. 我々は、株主の皆様への中期的な収益還元、利益還元ということを常に意識して経営をしております。そういう意味では、今年度の記念配はあくまでも記念配となりますので、ワンタイムのものであるという考え方がベースにあります。一方で、合併後8期連続、増収増益を達成しており、しっかり株主還元をしていきたいと考えております。来期以降、確約できるものではなく、また、収益力が経営の考える内容で相応に成長する前提とはなりますが、当社の中期的な収益還元の方向で、今後、皆様の期待に応えられるような配当を行ってまいりたいというのが経営の思いです。そのためには我々経営、役職員一同、全力で取り組んでいきたいと思っております。

Q. 車載システムの一時償却について、全額を償却しなかった理由を教えてください。

A. 当該処理は経営意志を持って資産償却をしているわけではなく、今後3年間に想定される売上が、先程申し上げました資産残高の約10億円に相当する金額分は見込まれるものの、それを超えて直近の3年間では見込めない為、一時償却を行ったものです。

また、皆様にご留意いただきたいのは、ライセンスの販売を中心としたQINeS-BSWのベンダービジネスについて、売上の予測を立て、それに見合う資産額まで償却する会計上の処理を行ったものであり、事業全体では、ECUの開発プラットフォームをAUTOSARという新しいアーキテクチャーに基づいて更新する開発支援事業は、堅調に推移しています。今後も事業開発、技術投資も含めて、お客様にしっかりとサービスを提供し、将来スケーラブルなベンダービジネスにもつながると理解して、事業に対して積極的に対応してまいりたいと考える次第です。

Q. 新たな事業創出を目指した投資とアジア太平洋での新規事業展開について、どのような事業を狙っていらっしゃるのか補足いただけますか。

A. 新たな事業創出を目指した投資と申し上げているのは、DX 関連に諸処のプロジェクトがあり、事業化を狙っていくことを考えています。また、ものづくり革新と我々は称していますが、生産技術を高度化する部分に投資を行っていきます。

次にグローバル関連として、すでに実際的な作業に入っており、ミャンマーならびにインドネシアにおいて現地法人を設立し、近未来的には現地での DX 関連ビジネス等を狙って拠点をつくろうとしております。さらには人材革新、我々自身が最先端の技術を身にまとった強いエンジニアであることが重要であるため、研修体系を高度化する等、技術革新を身に付けてもらうための人材投資を行ってまいりたいと考えております。

また、事業投資費用として総額 20~30 億円の費用を考えており、内訳としては、DX 関連で約 10 億円、ものづくり革新で約 5 億円、人材革新等で約 10 億円、あとはその他ということでご理解いただければと思います。

Q. その事業投資費用は今期均等に発生するのか、下期に偏重なのか、イメージを教えてください。

A. 正直申し上げて、様々なプロジェクトが存在しており、且つ、各プロジェクトの進捗如何によるころがあり、明確にお伝えすることができません。中間期の実績については、対外公表させていただきたいと思っております。

以 上