

## 2020年3月期第1四半期 決算説明会

### 質疑応答要旨

※当日、一部回答に誤りがあった部分について、正しい内容に修正しております。予めご了承ください。

Q. システム開発の受注高について、昨年の通信業顧客向け大型案件の反動減の影響があるということですが、その規模はどれぐらいだったのでしょうか。また、今後のシステム開発の受注見通しについて、何かコメントがあればお願いします。

A. 通信業顧客向け大型案件の反動減の影響額は10億円弱程度で、その他も含めると約20億円弱の影響があります。全体的なシステム開発の受注動向は、昨年来大きな変更はなく、製造業、通信業が中心となって、引き続き需要が高い状況にあります。この第1四半期においては、前年同期比ですと受注高の伸びが若干小さく見えておりますが、引き続き堅調な状況だにご理解ください。

Q. 保守運用・サービスの受注高について、データセンター関連ビジネスの積み上げというご説明がありましたが、実際どのようなビジネスが好調なのか、また一時的なものなのか、コメントをお願いします。

A. 具体的な数値は控えさせていただきますが、現在、昨年三田第2センターを建設した以降、稼働率は非常に高まっており、クラウド関連ビジネスなどを中心に、需要も高まっていることから、今後、売上高にも貢献してくるものと想定しています。現状まだ全ての受注が入っているわけではございませんが、引き続き、データセンターの需要に関しては堅調だにご理解ください。

Q. 説明会資料10ページの販管費に関する説明について、前期末比で9億円増加したということですが、そのうち年間20~30億円を想定されている事業投資に含まれるものがどれぐらい入っていて、計画に対してどういった進捗だったのか。また、50周年イベントは、今回いくら計上され、今後も計上されるものはあるのか。この辺りをフォローアップをお願いします。

A. 事業投資に関しましては、従来ご説明のとおり、今期20~30億円ぐらいの投資を見込んでおり、その大半が販管費になるであろうというお話をさせていただいております。加えて、計上のタイミングは流動的であるにご説明しておりますが、この第1四半期における事業投資の実績は、約3億円程でございました。

それから 50 周年イベントに関しましては、この第 1 四半期の計上額が約 1 億円弱であり、今後まったくないとは言えないものの、大きな支出は想定しておりませんので、ほぼこの第 1 四半期で終わりだにご理解いただいて良いと思います。

Q. 販管費の通期計画は、前年対比で 25～26 億円増えておりますが、そういう意味では、事業投資額を除いたコスト面の運営は、かなり抑制傾向にあると捉えて良いのでしょうか。

A. 従来どおり、きちんと管理すべきところは管理しておりますので、想定の範囲内での販管費の増加だと理解しております。

Q. この第 1 四半期において、ベリサーブや JIEC の 100%子会社化に関連する費用は、販管費の押し上げ要因になっているのでしょうか。

A. 今までも連結子会社であったので、販管費の部分での影響はありません。

Q. ERP の実績を教えてください。

A. まず SAP は、今期約 36 億、前期 31 億円のプラス 5 億円です。Oracle は、今期 11 億円、前期約 12 億円のマイナス 1 億円です。ProActive は、今期 18 億円、前期 15 億円のプラス 3 億円です。全体では、今期 65 億円強に対して前期 57 億円強ですので、大体 8 億円増、伸び率は約 14%です。

Q. ProActive の 3 億円の増加分のうち、クラウド型の占める割合はどのくらいでしょうか。

A. だいたい半分ぐらいで、3 億円の増加のうち 1.3 億円程度がクラウド型で増加しております。

Q. 営業利益増減分析のページについて、不採算案件で△4 億円とのことですが、これは大きな案件で出ているのでしょうか。それとも小さい案件を積み上げているのでしょうか。

A. 大きな案件で出ているものをご理解ください。

Q. 補足資料の2ページ、各業種別の売り上げにつきまして、電力・ガスの伸びが非常に強く、前年同期比で62%伸びていますが、このトレンドというのは、第2四半期、下期も続く想定でしょうか。

A. 第2四半期以降も堅調と捉えています。電力・ガスともに、電力自由化に伴うIT投資が増えている状況です。

Q. 通信については、ハードウェア販売の売上高が大きかったと思うのですが、これも第2四半期以降、下期に向けて、第1四半期並みの水準でトレンドは継続するという想定でしょうか。

A. ハードウェア自体の世代交代もあるので、今のトレンドが継続するという捉え方はしていませんが、通期では昨年度実績に対して相応の伸びで着地するものと想定しています。

Q. 信販・リースについて、前年同期比で35%売上高が伸びていますが、今期の見方はどのように捉えたら良いでしょうか。

A. 信販、リースの伸びは、システム開発がけん引したものであり、第1四半期でいったん一巡しております。通期に向かっては、あまり極端な伸びは想定しておりません。

Q. 売上高と受注高のバランスについて、第1四半期の売上高の伸びに対して、受注高の伸びが若干弱いように見えます。受注残高は相応に積み上がっており、受注高についても、もう少し伸びても良かったのではないかと思います。どのように捉えたら良いでしょうか。

A. 業績説明でも申し上げた通り、昨年度第1四半期に通信業で10億円弱の大型受注があり、その他を含めると20億円弱の反動減影響があったため、当第1四半期のシステム開発の受注高は伸びが弱く見える一方で、受注残高は相応に増加しているという状況です。

第2四半期以降の全体的な傾向としては、従来ご説明しておりますとおり、製造業や流通業を中心に受注動向は堅調であり、金融に関しても、銀行の信託の部分や生損保において、需要が堅調に伸びるものと考えております。通信業に関しても、先ほど来の通信キャリア向けの伸びはまだ引き続き期待が持てるということ、電力・ガスも堅調だにご理解ください。

Q. モビリティシステム事業部門の業績について、今期通期で赤字を予想とのですが、昨年度の四半期推移を見ると、第2四半期と第3四半期は黒字、第4四半期は車載ソフトウェアの早期償却の影響で赤字であったと理解しています。今期については、第2四半期以降に費用計上があるため赤字着地になると理解すれば宜しいでしょうか。

A. 前期末の決算説明会でもご説明のとおり、車載のプラットフォーム事業に関しては、今期も20億円ほどの赤字を想定しており、当第1四半期においても、想定内での赤字の状況が続いております。ただ、費用面に関しましては、前第4四半期に早期償却をして以降、今期の資産は全て費用に落とす想定でありますので、少しずつ状況は好転しているものと考えております。

また、アプリケーション事業を含めた、モビリティシステム事業部門全体の業績に関しましては、モデルベース開発の部分に関しては引き続き堅調に伸びておりますので、通期で昨年度並程度の伸びを想定しており、プラットフォーム事業とアプリケーション事業およびベリサーブの検証事業を合わせて、今期は黒字を想定しております。

Q. 車載事業の収益性について、他の事業部門と同程度、利益率10%を超えてくる時期はいつくらいを想定されているのか、トップラインの伸びと併せてご解説いただけますでしょうか。

A. 車載事業に関しましては、モデルベース開発の部分に関しては、来期以降に関しても引き続き堅調な伸びを示すと想定しております。従来のプラットフォーム事業、BSWの部分に関しましては、来期、再来期くらいには、単年度で粗利ベースでは黒字になると見込んでおります。

一方で、プラットフォーム事業が従来想定していたスケラブルなビジネスになるのは、大体3~4年先と捉えており、まずは来期以降、粗利ベースで黒字化するところからスタートし、再来期以降、2~3年後に伸びてくるという想定をしております。

Q. 上期の業績予想について、単純な差し引きをすると、第2四半期の営業利益は前年同期比でフラットということになります。ご解説を聞いている限りは何も問題無いように思いますが、リスクがあるとするればどのような想定をされているのか、コメントをいただけますでしょうか。

A. 確かに、当第1四半期の業績は好調であったと考えておりますし、第2四半期以降に関して、第1四半期実績と比較して極端に減退するような状況になる、というのは考えにくいと思っております。ただ、上半期をトータルで見たときに、極端に営業利益が伸びる、例えば前期比10数%以上の伸びになるのかということ、そこまでは見込んでいないのが現状です。加えて、米中の貿易摩擦はじめ、製造業中心にやや景気の後退感が出てきており、下期以降に関しては注視する必要があると考えております。

以上を踏まえ、現段階においては、上期および通期の業績予想は変更していないものをご理解ください。

Q. 粗利益率に関して、第1四半期はシステム販売の売上高が伸びて、セールスマックスが悪化したことにより、利益率が下がっているというご説明でしたが、システム販売の受注残高も積みあがっており、第2四半期以降も同様にセールスマックス悪化による利益率の伸び悩みが想定されるのでしょうか。また、不採算案件が4億円あったということですが、通期10億円の計画の範囲内でコントロールできる想定でしょうか。

A. まず不採算に関しては、従来の10億円の範囲内でコントロール可能と考えております。

また粗利率に関しては、受注残高の伸びに見えるとおり、今後もシステム販売の売上高の伸びが見込まれることから、セールスマックスの影響は引き続き生じるものと考えますが、第2四半期以降も第1四半期並みの粗利率は確保できるものをご理解ください。

Q. 不採算について、通期10億円でコントロール可能とのことですが、御社が今まで出されていた不採算案件に比べると、カットオーバー時期がだいぶ先であり、従来の案件とは異なるように見受けられます。その辺り、少しフォローアップいただけないでしょうか。

A. カットオーバーはしばらく先ではありますが、顧客との要件はほぼ詰まりつつあり、現段階では、これ以上の赤字は想定しておりません。また現時点で、当該案件以外の大きな不採算案件は想定しておりませんので、以上を踏まえ、10億円の範囲内でコントロール可能と考えております。

Q. サービス提供型ビジネスについて、当第1四半期の伸びがどれぐらいだったのか、正確な数値でなくても結構ですので教えていただけますでしょうか。

A: 具体的な数値はお答えできませんが、流通業や製造業向けのサービスの伸びがけん引し、相対的には当第1四半期で大体10~20%の間で増加しているのご理解ください。

Q. 昨年11月に、デジタルトランスフォーメーションの事業化に向けたDX事業化委員会を新設されて、親会社との連携も強化するというお話でしたが、何か取り組みの成果や、進捗があれば教えてください。

A : DX に関しましては、住友商事との協業や、当社主要顧客に対する DX への取組み支援を推進すべく、昨年 11 月に DX 事業化委員会を設置、この 4 月に DX センターを新たに設立し、積極的な事業強化に取り組んでおります。現状、具体的な案件としてお話できるものはありませんが、幾つか見えてきているものもあり、その中から焦点を絞って実績を出すということが、今我々がすべきことと思っています。またその先に、我々の 8,000 社を超える顧客に対して事業を横展開していくことで、DX の事業化が実現できるものと考えています。

また、よく 2025 年の崖と言われておりますが、近年、顧客のレガシーシステムの老朽化、ブラックボックス化に伴う運用コスト増大が問題視されており、そういった SoR とされる領域に対して、DX を土台として SoE 領域へ移行するための環境づくりを支援することも、広い意味での DX の範疇だと捉えており、今後の大きな動きになると考えております。

そのような取組みが、各事業部門の中で進んでいる状況とご理解ください。

Q. 今期新しく設置されたモビリティシステムセグメントについて、前期通期組み換え後の売上高 196 億円のベースで結構ですので、プラットフォーム事業、組み込みソフト開発の内訳を教えてくださいませんか。

A. 前期通期のモビリティシステム事業部門の売上高ですが、まず、アプリケーション開発部分が約 60 億円、プラットフォーム事業が約 3 億円、差額はベリサーブの売上高とご理解ください。

Q. 車載のプラットフォーム事業の売上高について、マツダとの検証開始のリリースなど、新しいお話が幾つか出てきましたが、今期通期の想定は幾らくらいでしょうか。

A. 車載プラットフォーム事業の通期売上高は、ライセンス販売および SI なども含め、おおよそ 10 億円弱を想定しております。

Q. 先行投資について、通期で 20~30 億円、コストを計上する予定であるとのことですが、第 1 四半期は 3 億円の計上に留まっています。今後どのようにコスト計上する予定でしょうか。また、20~30 億円のレンジの中で、どのあたりをメインシナリオと考えれば宜しいでしょうか。

A : 従来お話ししておりますが、先行投資費用がどのタイミングでどのくらい計上されるかについては、事業の進捗に因るものですので、まずはその結果として、この第 1 四半期は約 3 億円コスト計上したものとご理解ください。

20～30 億円のレンジのうち、どのあたりがメインターゲットかというご質問に関しては、現在の社内の状況を踏まえると、25 億円に近い数字を想定しております。

Q. 受注動向に関して、先ほど受注高に関しては通信業顧客向け大規模案件の反動減があったとご説明いただきましたが、その影響を除いて計算しても、第 1 四半期の受注高の伸びは全社で 5 %程度と思います。

昨年度は年間通じて受注高は 2 桁伸びており、トレンドは大きく変わっていないものの、伸び率自体は少し鈍化傾向であるということでしょうか。

A. 鈍化とは見ておりません。システム開発については、大型案件の反動があったとご説明しました。保守運用・サービスに関しては、受注の計上タイミングの問題で、年間契約の更改において、前期は第 1 四半期に受注した案件が今期は 3 月に既に受注済みであった影響により、当第 1 四半期は受注高が伸びていないように見えており、減退とは捉えていません。ただ、繰り返しになりますが、下期以降に関しては、世界の経済情勢等の不透明さを鑑み、現時点での具体的なコメントは差し控えたいと思います。

Q. 今期通期売上高で前期比 213 億円の増収を計画されていて、第 1 四半期で既に 108 億円増収、受注残高も前期比 131 億円増加しており、第 2 四半期以降は、売上高前期比横ばいとしても計画達成できる状況にあると考えます。

そういった場合、リソースが限られる中、会社計画を目途に売上高をコントロール、稼働をコントロールしていくのか、それとも、生産性を高め、さらなる受注獲得、売上拡大を目指していくのか、会社としてどういう方向性で考えているのでしょうか。直近数年間と比較しても、現在の稼働率は非常に高いものと思いますが、それを踏まえてどのような受注獲得方針なのか教えてください。

A. 業界全体でエンジニア不足が叫ばれる中、将来的にそのような時期を迎えることは否定できませんが、現時点においては、当社のリソースはそれほどひっ迫しておらず、コントロールする場面ではないと考えています。

また、そういった可能性を想定した上で、当社は「作らない開発」、「開発のモジュール化」を複数年掛けて推進していこうとまさに動き出しており、それらを「ものづくり革新」と称して、次期中期経営計画の目玉として捉え、更なる生産性向上に向けて、全社を挙げて取り組んで参りたいと考えております。

以上