

## 2020年3月期上半期 決算説明会

### 質疑応答要旨

※当日の回答に一部加筆、補足をしております。予めご了承ください。

Q. システム開発の受注について、第2四半期の数字を見る限りしっかりした伸びになっており、第1四半期に通信と流通で反動減があったという説明がありましたが、具体的に伸びているところや、その業種、特徴があったら教えてください。

A. 当第1四半期のシステム開発における受注高の増加率が、1.8%増と若干低めの伸びとなった要因として、通信・流通業にて反動減があったと説明いたしました。第1四半期のタイミングでは契約の関係で受注に至らなかった比較的大型の開発案件について、この第2四半期に入り、全てではないものの契約締結した受注が入っており、ERP全般、それから業種別で言うと金融業などにおける基幹システムの更新案件等の受注が、この第2四半期で特に伸びたとご理解ください。

Q. システム開発の業種別売上高の実績について、銀行が11.0%の増収とのことですが、銀行向けの今後の開発需要の動向についてコメントをお願いします。また、メガバンクの今後の投資需要についても補足いただけますでしょうか。

A. 第1四半期から引き続き、傾向はあまり変わっておりませんが、メガバンクに対する引き合い状況については、まだ案件として出てきておらず、現在の銀行向けの売上高の伸びは、信託系の銀行に対する基幹システムの更新案件が、第2四半期においても堅調に数字として表れたものであり、この動向はしばらく続くものとみております。

ただし、メガバンクについて補足しますと、増収の伸び率に対する貢献はないものの、売上高の絶対額は一定量、もちろんあります。新しい案件はまだこれからという状況ではあるものの、それなりの売上構成比を占めております。

また、銀行における海外店舗の強化については、戦略的な領域なので、こちらからまだ出てくるのではないかと考えています。

さらに、特にフロント業務のRPA化などの業務効率化の需要は多く、また、アンチマネーロンダリングのような犯罪対策、FATF分野の次期対応という部分でも我々はずっとサポートしてきており、RegTech（レグテック：Regulation Technology）と呼ばれる規制に対する対応は待たなしで続いて

いくだろうと考えております。ただ、メガバンクの基幹系、情報系システムに大規模刷新が今後あるかと言うと、少し厳しいと見ています。

Q. 車載システム事業における「QINeS-BSW」の上期の売上高の実績を教えてください。

A. 第1四半期が1億円弱、第2四半期が5千万円強となっており、合わせて1億円強の売上高となっております。

Q. ERP関連の上期の売上高の実績を教えてください。

A. SAPは、前期が68億円、今期は80億円となりましたので12億円の増加となっております。Oracleは、前期が23億円、今期は22億円のため、1億円の減少となっております。ProActiveは、前期が30億円、今期は37億円となりましたので、7億円の増加となっております。ERP全体としては、前期が121億円、今期は139億円となり、18億円の増加となりました。

Q. 株式会社 Minori ソリューションズの完全子会社化の話ですが、魅力を感じた点について教えてください。

A. 株式会社 Minori ソリューションズとは10年来の取引をしており、我々のシステム開発の主たるパートナー企業の1社であります。また当社は以前より Minori ソリューションズの株式を約10%取得しておりました。経営戦略の親和性も非常に高く、両社間において信頼感があるということ、事業上の重なりが非常に少ないということもあり、当社がITサービス業界のリーディングカンパニーを目指すにあたり、是非彼らの強みも取り込み、融合していきたいという思いから、今回の発表を行うに至りました。彼らの強みは、CAEや解析、電力向けサービス、金融のRegTech（レグテック）分野でのアンチマネーロンダリングなどにあり、領域は我々と似ていますが、実は深く中身を見ると、我々とまったく違うところに彼らの強みがあり、これらをうまく融合し、シナジーが出せるのではないかと考えております。

もう1つ付け加えますと、今回の完全子会社化について、現在の人材不足への対応というように思われる方もいらっしゃると思いますが、我々は「作らない開発」をはじめとする“ものづくり革新”を推進しながら、彼らの要員も含めて、さらに事業の効率化、生産性の向上を図り、ゆくゆくは彼らを事業パートナ

ーとして、DX やグローバル展開を共に推進していきたいということも、当然考えております。次の成長に向け、事業革新と DX 事業化を視野に入れた上での今回の対応であるをご理解ください。

Q. 株式会社 Minori ソリューションズの完全子会社化について、今後予想される完全子会社化に関連する費用、のれんの償却等の金額について説明をお願いします。

A. のれんについてですが、今回、公開買付け価格を 1 株につき 2,700 円とし、その買付け価格におけるのれん代として、当第 4 四半期期間に約 4 億円弱を計上する見込みです。したがって、年間で約 16 億円となる計算になります。(但し、来期は IFRS 導入を検討しており、IFRS を導入した場合は、のれんの償却費は発生しないこととなりますのでご注意ください。) その他手数料としては、専門家報酬等で 2 億円強の支出を見込んでおります。

Q. 株式会社 Minori ソリューションズの完全子会社化について、買収金額が 208 億円とのことで、付加価値が高いと判断したからこそ、のれんを払ってでもその金額で買われたものと思いますが、価格としては適切だとお考えでしょうか。

A. 今回、公開買付け価格は 1 株につき 2,700 円で、本日の Minori ソリューションズの株価終値から想定すると、おそらくプレミアムとして 30%弱程度になるものと思いますが、価格については、デューデリジェンスを行った上で、評価したものであり、適切であると考えております。また、彼らの 1 人当たりの売上高や営業利益を、我々と比較してみると、まだかなり改善の余地があると考えており、収益性向上の施策を徹底的に推進していくとともに、事業投資のやり方を含め、様々な取り組みを進めてけると思っています。

Q. この第 2 四半期の業績は、売上高、受注ともに堅調に伸びており、非常に良い印象なのですが、一方で、SCSK のリソースのキャパシティ、総人月数は増えていないと認識しております。そのギャップは生産性の改善やサービス提供型へのシフト等でカバーされているものと思いますが、それらの取り組み、またはその他構造改革等により、下期以降も 10%のトップライン成長は持続可能なのでしょうか。

A. 我々は、仕組み化で対応できていると思っています。現在、システム開発においては、特に金融業等では、100人月、200人月を掛けていた案件の一部を切り出して、ニアショアで対応し、また、保守運用サービスにおいても仕組み化・効率化することによって、ニアショアで対応することが可能となり、ニアショアにシフトすることにより、プロパーが新しい案件に対応する、といった取り組みを行っています。また、開発環境を1つにして、クラウド上での開発環境に変えながら、システム開発の効率化や生産性を上げていくという施策にも取り組んでいます。

この業界の求人倍率を見ると7%を超えており、人手不足というのはどこも当たり前という状況になっています。我々は、それを言い訳にはできないと考えており、その為には、きちんとした仕組みとして確立し、対応していくことが必要だと考えています。その一環として、アプリケーション・マネジメント・アウトソーシング（AMO サービス）というサービスや、IT トータルアウトソーシングといった形のサービスを推進しています。また、海外においては、オフショア対応が行える準備を進めており、国内地方のニアショア拠点においては、現在560名の体制での対応が可能となっているため、顧客フロントに立つプロパー要員が、「サービスマネージャー」としての役割に注力できる環境を作っていくことで、まだまだ対応できるのではないかと考えています。

加えて、「10%成長」では、全然納得できないと考えています。現在、何のためにこれだけ投資をしながら「ものづくり革新」を進めているかということ、さらに効率化を進めて、次年度、次期中計までにはきちんとそこを上げていくためであり、継続的にチャレンジしていきたいと思っています。

Q. 製造業のシステム開発の受注動向について、景気に連動しやすいところですので、何か明確に懸案が出てきているのか、それとも引き続き順調なのか、コメントいただけますでしょうか。

A. 製造業については、自動車分野に関して、この上期においても引き続き堅調な状況です。製造業全般としては、生産管理やERP案件で多くの引き合いをいただいておりますし、自動車分野についても、モデルベース開発や検証サービスの部分で顕著に伸びており、その傾向は変わらないと捉えています。

ただ、今後の自動車分野において、米中貿易摩擦の影響は大きいのではないかと印象があり、その影響は不透明ではあるものの、そういう波が起こりつつあるというのはお伝えしておきたいと思えます。

それ以外、販売・物流系などは、今後のビジネス拡大に繋がる施策として、グループや販社を統合したりとすることなど、今は止めることはできないということで、現在、そういう引き合いがあります。

Q. モビリティシステム事業について、第2四半期で売上高、利益ともに急速に改善しておりますが、その背景を教えてください。

A. モビリティシステム事業の伸びに関しましては、組込み系の開発や、ベリサーブが行っております検証サービスがけん引しております。なお、ベリサーブの売上高は100%、モビリティシステムセグメントに含まれておりますが、現時点ではベリサーブの売上高に占めるモビリティ関連売上高は50%を超えており、引き続きこの部分に関しては高い伸びを示しています。

車載システム事業のビジネス動向としては、マツダ株式会社様に対して、まだ量産ではないので価格は小さいですが、ようやくテストライセンスの契約ができたという実績が大きいと思います。モデルベース開発については、現状は順調に伸びており、下期においては、自動車分野の米中貿易摩擦の影響が多少あるかもしれませんが、それほど大きな影響はないものと思っています。

Q. サービス提供型ビジネスの売上高を教えてください。

A. 前期は360億円、当上期は380億円という実績で、伸びとしては6%でした。

プレゼンテーションでも触れましたが、ECトータルアウトソーシングのフルフィルメント事業で約8億円弱の減収要因がありましたので、それを加味すると、この上期における実質的な成長率は、前期比8%程度とご理解いただければと思います。

Q. サービス提供型ビジネスについて、第1四半期の説明の時は2桁の増収とお話されていましたが、何か第2四半期で変化があったのでしょうか？

A. 第1四半期の際は、全社集計の結果に基づいたものではなく、主要プロダクトについて各事業部門からヒアリングした結果に基づき、およそ10%程度とご説明させていただきました。

全社集計の結果に基づく、この上期の実績につきましては、先ほどご説明のとおり、実質的に8%の伸びであったとご理解ください。

以上