

2020年3月期 決算説明会

質疑応答要旨

※当日の回答に一部加筆、補足しております。予めご了承ください。

Q. 今期の業績予想について、新型コロナウイルスなどの外部環境の影響があるなか、売上高の減少を見込んだ計画策定の背景や考え方や、粗利益率の改善を見込んでいるかなど、業績予想の前提について教えてください。

A. 現時点において想定される新型コロナウイルスの影響を勘案した上での公表値となっております。その内容は、一部製品開発の遅れと、新型コロナウイルスの影響もあり、通信業顧客向けや製造業向けシステム販売の減少を見込んでおります。本来であれば徐々にリカバリーできるものですが、このような状況下においては、リカバリーが難しい状況が続くと想定し、売上高 3,800 億円としています。一方で、この減収要因であるシステム販売の粗利益率は高くはない為、粗利益率は向上できるとみています。販管費も前年度並みと想定しており、営業利益は 410 億円の予算といたしました。

Q. 今年度、新型コロナウイルスの影響をどのくらい見込まれているか、保守的に想定された数字などありましたら教えてください

A. 現段階では正確な答えを出すのは難しい状況です。この業界というのはおおよそ半年から1年遅れて景気の影響が出てくる傾向にあり、足下では、特に自動車の OEM メーカーに対してのハイパフォーマンスコンピュータの販売などは、非常に厳しい状況になっています。

加えて、大手通信業向けネットワーク機器における一部次世代モデルへの切り換え時において、間接的な新型コロナウイルスの影響もあり、製品開発が遅れていることを受け、システム販売で相当額の影響が出るものとみています。

一方で、利益については、事業革新で対応している「ものづくり革新」のプラットフォームを使うことや、顧客との重要な接点となる「分室」において革新を図ることで収益率を上げ、今期並みの利益に持っていきたいと考えています。

Q. お客様のシステム開発への需要や IT への投資意欲について、現状を教えてください。

A. 業種は関係なく、一部のお客様で減額要求というのは出てきてはいます。しかし、DXや新たなビジネスを考える投資に関しては、引き合いは今のところ減っていません。こうした状況の中、顧客側もリモートワークという影響から、決裁に時間がかかったり、コミュニケーションがとりにくい場合もありますが、現在、受注残には含まれていない案件金額が引き合い案件を含め、200億～300億円規模抱えていますので、通常どおり実行されれば大きな影響はないと考えています。しかし、一方ではお客様の厳しい業況も聞いており、これから先どうなるかしっかり見ていく予定です。

Q. 中期経営計画にて次の3年では1,100～1,200億円増（売上予想5,000億円）という予想と、同時に2030年度に売上高1兆円という目標を同時に示されており、目標達成に向けた戦略・要因について教えてください。

A. 2030年、共創ITカンパニーとして1兆円に挑戦しますとお伝えしていますが、DX事業化というのは、われわれが主体性を持って、特にはリスクを取りながら、お客様と共創しながら、異業種と共創し、また住友商事等とグローバルで共創しながら、当社が事業主体となって実施していくということで、1兆円はそれほど遠い目標とは思っていません。

DX事業化は現状では4つの重点領域（モビリティ、金融サービスプラットフォーム、ヘルスケア、カスタマーエクスペリエンス）を考えており、これらの事業化に向けてどのように走り出していくか、この中期経営計画期間中に、その内容の「増やす・見直す」を行い、投資なども含めて対応していく予定です。

今までのビジネスの延長線上ではなく、大きな変革の下、当社自身も変わらないとこの数字は達成できないということを認識しており、1兆円という挑戦を前面に出しました。

Q. 分室型ビジネスについて、単純な常駐型ではなく、既にお客様へ入り込んだ形で仕事ができているのか、現時点での感触を教えてください。

A. 現在、分室が530ほどあり、パートナー社員を含め約1万名の規模になります。お客様先へ常駐するのではなく、当社の拠点へ持ち帰り、対応する形式が増えてきており、われわれが運用保守をお客様に代わり、リモート環境で対応する形式へ舵を切って、サービスを提供しています。当社がニアショアと呼んでいる地方拠点も650名まで人員を増やしており、分散的にお客様にサービスを提供できるような体制を組んでいます。

現場にいるサービスマネージャや技術力の高い人間が、お客様のフロントで、お客様のビジネスに直結するような提案をしていくというビジネスモデルへ転換していくものであり、お客様にもご理解をいただきながら、進めている状況です。

Q. 4月の外出自粛要請を受け、この第1四半期に営業活動に与える影響を教えてください。

A. 分室勤務者の5割ぐらいが在宅勤務に切り替えを行いましたので、ビジネスそのものが止まっているという感覚はありません。一部お客様からは、自宅待機の要請を受けていますが、契約の中で折り合いを付けながら、対価はいただいておりますので、まだ大きな影響はないという認識です。

外出自粛が長期化することで、契約見直しの可能性も否定はできませんが、短期間であればお客様も要員確保のために、現在のような状況が続くということもあると思います。

今のところ現場から聞こえてくる声として、全くないとは言いませんが、新型コロナウイルス感染拡大における大きな影響を受けているという声は聞こえてきていない状況です。

Q. 今まで、標準化や自社知財化というのは、5～6年やってこられたと思うが、今改めておっしゃるといことは、経営層が全社標準化やDX推進を掲げても、現場は目の前の顧客の方向を向いていて、全社的にベクトルを合わせるのが難しいということでしょうか、実状はいかがでしょうか。

A. われわれは、これまで「SE+」という開発標準を現場と共に作り、生産性の向上や、粗利益率の改善に取り組んできました。今回ご説明した「S-Cred+」もインフラ環境から開発環境のプラットフォームとして、作らない開発、構築・運用の自動化の実現のため、現場と一緒に検討しています。

DX事業化に対しても、本社側からのトップメッセージだけではなく、現場と共にフレームワークを作り、お客様を変えていくようなムーブメントが少しずつ起こり出していて、そうしてできたフレームワークを現場中心で動かすというのが本来のDXの成果に繋がると考えています。本社と現場という分断されたものではなくて、現場と共に作り、そこにお客様も入ってもらって、常に共創の精神で現場中心に進めていけるよう、この3年間で、変えていかなければいけないと思っております。

Q. 今期の業績予想について、外部環境の懸念があるとはわかりますが、受注残もあり、増収・増益になりそうな中、積み上げたものではなく、増益になるかどうかわからないから横ばいとした、という数字に見えるが、間違っていますか？

A. 週次で現場とお客様の状況を確認しており、第1四半期よりも下期の方が影響は大きいものとみています。加えて、SARSや東日本大震災のときの影響を調査し、SARSのときは5%～10%の影響がありました。震災時は影響が小さかったが、今回は全世界的な事象で先が読めない状況であります。このようなことを考慮し、見えている売上高の減少を反映した業績予想となっております。

影響は、下期のほうが大きいだらうと考えておりますが、第1四半期、第2四半期でお客様の投資がどの程度抑制されるかを見ないと、正確な予想は難しいと感じています。現時点の予想値は、下期を現段階でモニタリングして、見込めるものは見込んでいるとご理解ください。

Q. 現在の計画はどのような前提にて想定されていますか。現状ではそれほど影響は出ていないが、第2四半期には影響が出てくると思っているか、それとも回復すると思っているか、方向感を教えてください。

A. 第1四半期はリモートワークや自宅待機ということで、若干の懸念は感じていますが、案件は止まっていますので、大きな影響はないものと考えています。ただし、われわれが提案し、かつ受注確度の高い案件がこのまま実行されるか否かは、今後のお客様の経営判断を注視していきたいと思っています。

Q. 現在、こうした状況下で受注活動に支障はでていますでしょうか。

A. 問い合わせは来ているものの、新規の訪問営業は難しい状況です。既存のお客様に対しては、コミュニケーションが取れていますので、それほど大きな影響は出ていません。ただ、お客様のところへ営業が訪問できない状態が続いており、様々なツールを使ってリカバリーしている状況です。

Q. 前中期経営計画の車載ビジネスについて、想定していた結果とのギャップがある状況かと思いますが、その原因について教えてください。

A. 車載プラットフォームの事業については、この5年間で計数面では未達でしたが、「QINeS-BSW」の製品化は完了し、営業フェーズにまで来ることが出来たと思っています。

市場環境はOEMメーカーにて、ADASや自動運転への投資が先行する結果となり、われわれが狙っていたマーケットへの投資というのが、当初よりも遅れてしまったと認識しており、次の新しい車がモデルチェンジするタイミングである2022年～2023年が、当社のQINeS-BSWを採用いただけるビジネスチャンスだと思っています。

また、詳しいことは申し上げられませんが、様々なお取引を進めていく中で、現在の状況にも変化が起こっていて、着実に状況は良くなっていると思っています。