

## 2021年3月期 第2四半期決算説明会

### 質疑応答要旨

Q. ERP 関連の上半期の実績と今後の見通しについて教えてください。

A. 上半期の売上高は、SAP73 億円（前年同期 80 億円弱、△7 億円）、Oracle27 億円（同 22 億円、+5 億円弱）、ProActive32 億円（同 37 億円、△5 億円強）、合計は 131 億円（同 139 億円弱、△8 億円弱）となりました。

SAP は、前年度に億円規模のスポット保守の案件がありその反動減となっていますが、構築ベースでいうと、金額は昨年並みで、動向としては従来通りに推移しており、下期以降においても堅調だと捉えています。

昨年以來、SAP は大型案件を複数獲得しており、現在、開発フェーズであり、来期以降はピークアウトになるため、新たな案件の獲得に向けて進めています。SAP の 25 年または 27 年のサポート終了に向けては引き続き、複数年にわたって好調な状況が続いていくものと判断しています。

Oracle は、今期は食品メーカー様向けのライセンス販売の売上があり、11 月以降に開発フェーズに入っていく予定で、前年度と比較してプラスになりました。

ProActive は、去年の実績である 37 億円が、一昨年（約 30 億弱）と比較し好調で、その反動減という状況に加え、期末から第 1 四半期以降にかけて新規営業活動が難しかった影響と、ProActive をターゲットとしている顧客層が、いわゆる中堅規模のコロナの影響を受けやすい企業であり、お客様の投資意向はあるものの、なかなか投資に踏み切っただけなかった傾向が反映されていると判断しています。しかし、この 9 月以降、案件自体も回復基調にあり、前年度と同水準というのは厳しいかもしれませんが、下期または来期に向かって案件をしっかりと積み上げていけると考えています。

Q. 第 2 四半期期間の受注高について、前期比で、システム開発と保守が好調に見えますが、そのうちの Minori ソリューションズの実績を取引形態区分別に教えてください。加えて、第 3 四半期以降の受注の見通しについても説明をお願いいたします。

A. この第 2 四半期期間における Minori ソリューションズの実績は、システム開発が約 31 億円、保守運用・サービスが約 9 億円、システム販売が 1 億円弱で、合計は約 42 億円弱です。

見通しについては、9 月に入ってから対面での顧客接点を持てるようになり、新型コロナウイルスの影響で止まっていた案件も意思決定がされるようになってきたと認識しています。第 2 四半期期間だけ見ても受注高、受注残高は好調に推移し、案件規模も大きくなっていますが、これは新型コロナウイルスの影響で DX のスピードが上がっていると捉えており、お客様の中には、例えば、基幹システム関連

で若干、投資を抑制する動きが起こっているというのも事実ですが、第3四半期以降、期待の持てる案件が立ち上がっており、案件獲得に向けて、総力を挙げて対応していきたいと考えています。

Q. 第2四半期期間のMinoriソリューションズの影響を除いた受注高は、システム開発は前期比マイナスとなりますが、例えば、製造業の検証サービスなどの影響があるのではと思っており、落ち込んだ業種を教えてください。また、保守運用・サービスは前期比プラスとなっていますが、今後の経済の回復とともに加速していくもののでしょうか。

A. システム開発におきましては、前年度、金融業における大型案件の反動減の影響がありましたが、製造業の受注は引き続き堅調に推移しています。引き合いという観点でも、現状、約300億円の大型の開発案件が積み上がり、中には、既に開発スタートしている案件のうち、順次受注していく案件も相当金額含みますので、第3四半期以降、順次、受注に繋がる見込みです。

保守運用・サービスに関しては、この第2四半期期間においてはデータセンター、マネジメントサービス、コンタクトセンター等の受注が増えましたが、検証サービスに関しては、このコロナ禍において案件自体の縮小、お客様の内製化という影響を受け、前期比では受注減となりました。

検証サービスについては、この上半期においては厳しい状況ではありましたが、下期に向かっては少しずつ引き合いも増えており、モビリティ領域において、これからの需要は堅調に伸びてくると期待しています。

Q. (上記) 300億円程の開発の引き合いというのは、前期比でいうとどの程度増減がありますか。

A. ご説明した金額は、現在引き合いとして頂いている大型の案件を積み上げたものの総額で、前年度の数字はありませんが、第1四半期と比較すると確実に増加しています。しかし、契約のタイミングは、お客様の意向による部分もありますので、中には遅れを生じている案件もあります。

Q. この上半期のMinoriソリューションズの売上高、受注残高を教えてください。

A. 売上高はシステム開発が約54億円、保守運用・サービスが約20億円、システム販売が2億円弱で、合計は約76億円です。受注残高はシステム開発が約28億円、保守運用・サービスが約13億円、システム販売が1億円強で、合計すると約43億円です。

Q. この第2四半期期間の Minori ソリューションズの売上高、営業利益を教えてください。

A. 売上高は約 38 億円で、営業利益は、のれん償却費の控除後で、約 2 億円です。

Q. Minori ソリューションズを連結したことでどのような効果を感じていますか。また、このコロナ禍において Minori ソリューションズ単体ではどのような状況でしょうか。

A. まだ合併後 6 カ月で、かつこのコロナ禍という状況のため、定性的な効果になりますが、当社の開発標準である SE+や標準プラットフォームである S-Cred+を展開することで生産性向上を図ったり、元々 Minori ソリューションズが所有していた RPA ツールやこれまで当社の領域ではなかった中小企業向けの SAP パッケージの案件を一緒に進め、徐々にお互いを知るような状況です。

その他、開発標準化や、PMO の仕組みなど、品質向上施策に対しては積極的に両社で打ち合わせを重ねており、仕組み化、自動化という SCSK の強みを Minori ソリューションズにも展開していて、少しずつ実績が出始めてきたと感じています。

また、Minori ソリューションズ単体は前期比ではやや厳しい状況ですが、SCSK においてリソースがひっ迫した案件やプロジェクトに対して Minori ソリューションズのエンジニアをアサインするなどして、グループ全体としてのオペレーションも出来ており、悪くない状況と捉えています。

Q. 7 月末の時点の見通しに対して、この第2四半期をどのように評価していますか。

A. 受注高は、期初想定と比較し、このコロナ禍においても計画通りに進捗できたと感じています。対面での営業が出来ず、ウェビナーを使った非対面での営業活動を続けていましたが、その成果が受注高に表れてきたと感じており、今後は確実に案件の獲得を進めていきます。

今後の懸念としては、内示はいただいているものの、お客様側の事情で取締役会等での最終的な意思決定が行われないケースが出てくるのが想定されますが、こうした懸念が想定範囲内であれば、良い数字を残せるものとして、経営としてしっかりと状況を捉えていきたいと思えます。

上半期の実績については、期初想定よりは、若干上振れたと判断しています。売上高については通信業向けに販売していたネットワーク機器、特にモデムの販売がメーカー側の開発の遅れにより見込めないう状況ですが、期初想定に元々織り込んでいたものです。

また、販管費の増加についても、新人の採用の増加や、7 月から導入した新人事制度による報酬体系の見直しによる想定内のものであり、その結果を踏まえて、通期予想に対して上振れたという認識です。

この下期に向かっては受注の状況は好転しつつあるということも踏まえて、通期の予想値に対して上振れるよう頑張っていきたいと思っています。

Q. 人事制度の変更による人件費の増加は、第2四半期から期末までで15億円から20億円と想定されていましたが、この第2四半期の人件費の増加は予定通りでしょうか。

A. 第2四半期期間における新人事制度の変更による人件費の増加は、原価を含めて6億円強でした。期末に向けて予定どおり、20億円程度の実績となる想定です。

Q. 第2四半期期間の売上総利益率について、不採算案件の影響を除くと若干悪化して見える要因について、説明をお願いいたします。

A. 前期比で見ると26.1%から26.1%でほぼフラットではありますが、不採算案件の減少によるプラスの影響があった一方で、Minoriソリューションズの売上総利益率が、連結全体で0.3~0.4ポイントほどのマイナス影響になっており、それを考慮すると、売上総利益率は改善されていると判断しています。