

2022年3月期 第2四半期決算説明会 質疑応答要旨

Q. 今回の上期決算の社内予想との比較は？

A. 売上は、ほぼ想定通りの範囲内。営業利益はやや上振れた。

Q. 自動車セクターでの需要については、組み込み系の開発需要が多かったのか。また、HW 販売でも自動車関連のコメントを頂きたい。

A. 自動車セクターでの需要の要素は2つある。1つ目は組み込み系のモデルベース開発系の需要が引き続き活況であることで、当社が担っている分野は、半導体不足による影響を受けず、需要が落ち込んでいない。

もう1つは、前期、需要の落ち込んだスパコンやサーバ等で、今期は既に大型の受注をいただいている。サーバ系や周辺を含め、解析領域においても、止まっていた投資が動き出している。

Q. 受注残高が積みあがってきているのは、商材の納品遅れによる、売上のずれが要因ではないのか。

A. 半導体不足の懸念から、在庫確保の目的もあり、顧客より早めに注文を受けたことから、受注高・受注残高が増加しており、売上のずれによるものではない。

Q. 上期の ERP の売上について、教えて欲しい。

A. SAP は、前期 71 億円から今期 76 億円で 5 億円増加。Oracle は、前期26億円から今期 15 億円で 11 億円の減少、ProActive は、前期 26 億円から今期 27 億円で 1 億円の増加となっている。

SAP については、複数の基幹システムの再構築案件が動いており、事業動向としては堅調。引き合いについても、既存ユーザーのバージョンアップだけでなく、新規導入を図る顧客もあり、その中には、大型の引き合いも含まれている。

一方、Oracle は、前期のライセンス販売や開発案件からの反動減があり、減少。クラウドへのバージョン移行を検討している顧客もあり、Oracle サイドでもクラウド移行推進には取り組んでいるとのことだが、当社顧客の中では動き出しに至った案件はなく、大きな増加は当面期待しにくい状況と見ている。

ProActive は、前期は営業活動が思うように進まなかったが、今期は復調の動き。まとまった金額の引き合い案件も複数あり、実際に動き出しているものもある。また既存顧客において、機能の追加や拡張による、リピートオーダーも戻ってきており、徐々に改善が期待できる。

また、クラウドバージョンであるC4については、既存ユーザーからの乗り換え・新規の引き合いが複数あり、既に内示段階の案件もある。中堅企業への営業展開を図る、SCSK Minori ソリューションズとも連携し、強化していきたい。既存顧客には徐々に C4 への乗り換えを促すとともに、新規顧客も取り込めればと考えている。

Q. 下期、特に第3四半期の見通しを教えてください。前期の第3四半期は上方修正し、特に特殊要因はないという話だったが、今期に反動減の見込みがあれば教えてください。

A. 前期第3四半期期間の売上は一昨年との比較で8%増収ではあったが、Minori の合併による加算分を40億弱含んでいたため、仮にこの加算分を除くと4%弱の増収率となる。よって、今期の上期が約

5%強の増収である事を踏まえ、今期の第3四半期期間も上期同様、または前期下期以上の増収率を見込んでいる。

また、前期の第3四半期において学術研究機関向けに、大型のハードウェア案件があり、反動減の要素と考えている。受注高においては、通信業顧客向けの先行受注がまとまった形であったため、これも反動減の要素ではあるが、プラスの要素としては、システム販売における第3四半期末の受注残高から、売上に寄与していくと見ている。

利益の面では、反動減ではないが、期初想定通り、下期において、ものづくり革新やDX事業化関連への投資を中心とした、事業投資に伴うコスト増加で、前期比で15億から20億ほどの増加を想定している。また、コロナからの改善の状態によるため読み切れない部分はあるが、出張等の営業活動の積極化による費用増加の可能性もある。しかし、上期も事業投資コスト等の増加を吸収しての増益であり、利益率も向上していることから第3四半期以降も堅調に推移していくものと見ている。

以上