

2022年3月期 決算説明会
質疑応答要旨

Q. 第4四半期期間のシステム開発における、成約までのリードタイムの長期化の背景を説明して欲しい。

A. まず、引き合いは堅調であり、複数年にわたるような大型の案件も増えてきている。次に長期化について、背景は主に3点。第1に、コロナ禍で対面営業に制約があったこと。第2に、不採算案件の影響を受けたこと。第3に、顧客の投資に対する動向として、近年は、予算消化という色合いが弱く、投資に対する効果を求める傾向が強まっていることから、我々が顧客の背中を押すことがリードタイムを縮めることにも繋がっており、今後我々がDX Enablerへと進化することであると考えている。

Q. 不採算案件の金額、持続性、発生要因を説明して欲しい。

A. 産業で2億円強、金融で4億円強。いずれも今期必要な引き当ては行っており、今期損益に影響するものはない。

Q. SCSK Minori ソリューションズの統合に伴う一過性費用が新年度には改善されるのか。また、この統合は次の中期経営計画に向けたエンジンとなるのか。

A. 統合費用は一過性であり、新年度は継続しない。また新年度より、統合後に策定した同社の中期経営計画がスタートする。その柱となるのは中堅・中小企業マーケットであり、ProActiveを初めとする各種製品・サービスを、リソースも含めてSCSKと連携しながら、マーケットの開拓を図る。そうした取り組みが新年度から徐々に業績に寄与するものと考えている。

Q. 今期の業績予想は増収・増益額が過去最高かと思うが、どの分野が伸びると想定されているか教えてほしい。

A. 産業ITセグメントは、前期堅調だったMBD(モデルベース開発)や検証サービス等、モビリティ分野にて引き続きの伸長が想定される。通信業、製造業も引き続き堅調。また、前期にプロジェクトが収束した顧客からも、新たに引き合いや受注が入っており、産業ITセグメントは前期比10%前後の伸びを想定。金融ITセグメントは、前期は銀行・証券業が大きくけん引した。銀行はやや高原状態での推移が予想されるが証券業の伸びは期待できる。またノンバンクや保険業も案件動向は復調傾向。損保は昨年収束したプロジェクトがあるものの次のステージに入っており、金融業は全方位的に需要動向が高い。加えてAML(アンチマネロン)や国際勘定といったソリューションベースの引き合いも多く受けており、金融ITセグメントにて前期比10%程度の伸張を想定。

Q. 今期計画の数値はとても強い印象を受ける。この数値は達成可能な数値と考えてよいか。

A. その理解で良い。

Q. 23年3月期の営業利益増減の計画、中でも販管費増加の内訳について教えてほしい。

A. まずは8.7%の増収による増益と、総利益率0.3%向上による収益性の改善によってしっかりと増益を確保していく。

販管費増加分は43億円としているが、昇給や人員増などによる人件費で10億円程度、広告費や営業活動費の増加に加えて、中期経営計画に沿った事業投資にて、昨年度比20億円弱(内、DX事業化で10億円、事業革新で10億円)の増加を計画しており、販管費合計では40億円程度の増分となる想定。

Q. 23年3月期の営業利益計画において不採算案件の前提はあるか。

A. 例年10億円とご説明してきたが、数億円のレベルとお考え頂きたい。

Q. 新社長として、今後の経営方針はどのようなものを考えているか

A. 目指す姿として、これまでは、BtoBとして、特に当社のお客様を意識していたが、今後はお客様の先にある社会や個人を意識し、社会に役立つ事業を展開するグループとして飛躍をしていきたい。この度、CMを発表させていただいたが、SCSKがより社会に認知され、世の中に豊かさをもたらす企業グループに変わってきたいという想いがある。

事業面については、バランスの取れたフルラインナップのITサービスを提供していることが他社にない強みだと感じている。一方で、突き抜けていないことが弱みであるとも認識しており、今後、次期中計では、事業ポートフォリオをしっかりと描きながら、製造、金融、車載、ヘルスケアなど強みのある領域から、どこが突き抜けていた分野を明示し、「この領域ではSCSK」と呼ばれるような事業を展開していきたい。その中で、ProActiveやSAPなどのERP領域は要員を多く抱えており、強みの1つとして考えている。また、すべての事業はDXにつながるという発想の元、“DX Enabler”としてよりDXを意識し、クラウドサービスインテグレーターへと変貌して、新たな中期経営計画を作っていきたい。

以上