

2023年3月期 第2四半期決算説明会

質疑応答要旨（ご理解いただきやすいよう、表現を変更している箇所があります。）

Q. ERP売上の数値を伺いたい。

A. 第2四半期累計で、前年度121億円から今年度148億円と増加した。各顧客のERPにおけるクラウドシフトやDXの変化の中、基幹系の広範な更新・導入ニーズを受け、堅調な動向が続いている。自社PKGのProActiveについては、事業環境としては上向いており、引き合いも堅調に推移、大型案件が複数あり、新バージョンのC4は今年度50件超の提案実績となっている。

Q. ERPについては、競合他社においても、中堅企業向け・上場企業のグループ会社向けが堅調に伸びているようだ。ProActiveの競合状況や、業界についての補足コメントをお願いしたい。

A. 競合も非常に好調だが、我々もC4という新たなSaaS版、クラウド版を世に出し、引き合いは好調となっている。今後はパートナー施策を含めた体制の増強やマーケティングを更に強化し、競合に追随していけるよう事業を展開していきたい。

Q. 受注について、システム開発の受注高が第2四半期期間で見ると約5%の増加。堅調ではあるが、これまでのパイプラインの力強い話からすると、もう少し伸びても良いのではないかと思った。下期の見通しや、パイプラインの状況について補足をお願いしたい。

A. まずパイプラインに関しては、今第2四半期末で600億弱程度(前年同期:約380億円)となっている。このパイプラインのうち半分くらいが既にPRJとしてはスタートしている案件となり、次の設計や具体的な開発に繋がる都度、受注は増えていくと考えている。第2四半期期間の伸び率が約5%という点については、特に大型ERP系の案件において、まだ大半が初期フェーズ・上流フェーズとなっているため。第3四半期から次のフェーズに入る予定のものも見えており、伸びてくるとみている。

Q. 上期は社内計画に対してどの程度未達だったのか。

A. 社内計画に対しては、ほぼ予定の範囲内だった。

Q. 粗利益率について、第2四半期は思っていたより改善したように見えるが、下期の粗利益率の妥当性について教えて欲しい。

A. 第2四半期においては、粗利益率の最も高いシステム開発が大きく伸びセールスマックスが改善したこと、案件の検収が複数入ったことで利益率が改善した。下期以降に関しては、第2四半期と同水準の26.9%の総利益率が必要となるが、現状のセールスマックスや受注残高から勘案し、粗利益率の維持は可能な状況。通期計画に対しては厳しさはあるものの、達成に向けた努力を続けていく。また、販管費については、第1四半期に比べ第2四半期は少し減少するとみていたが、6億円ほど増加した。このペースでは、通期の公表値を10億円以上超過してしまうため、今後マネジメントで適切に判断して抑制していきたい。

< 免責事項 >

- ・本資料は、当社グループの業績及びグループ事業戦略に関する情報の提供を目的としたものであり、当社及び当社グループ会社の株式の購入や売却を勧誘するものではありません。
- ・本資料の内容には、将来の業績に関する意見や予測等の情報を掲載することがありますが、これらの情報は、資料作成時点の当社の判断に基づいて作成されております。よって、その実現・達成を約束するものではなく、また今後、予告なしに変更されることがあります。
- ・本資料利用の結果生じたいかなる損害についても、当社は一切責任を負いません。また、本資料の無断での複製、転送等を行わないようお願い致します。

Q. 通期の売上高予想(4,500億円)に関しては、受注残の状況や期中受注・期中売上の見通しも踏まえ、達成確度は高いと思って良いのか。

A. 各事業グループ・グループ会社から下期の見込について報告を受け、受注残・引合いを用いてその確度を精査したうえで、期初想定の上 4,500 億円に近いところで着地するものと判断し、業績予想を据え置いた。売上区分別に補足すると、システム販売に関しては受注残高が減少しているが、昨年度の受注残高には、40-50 億円の当期売上寄与予定の前倒し受注分が含まれている。この影響を考慮すれば、システム販売の受注残高は実質的には減少とは捉えていない。事業グループの見込を踏まえても、下期におけるシステム販売の売上は昨年度を超える売上になるとみている。また、システム開発においても、大型の ERP の案件が複数件動いており、下期以降に初期フェーズから開発フェーズに移行していくと想定されるため、売上高の伸びが期待できるとみている。

Q. 販管費について、想定より増加した内容は何か。また今後 10 億円を削減することのことが、特にどのコストを削減する予定か。

A. 上振れ要因の 1 つは事業投資。期初に、年間で想定した増額幅に対して、この上期は進捗が速かった。他に、採用コストが想定よりも増えている。10 億円の抑制については、これまで事業投資を積極的に行ってきたが、今後は次期中計に繋げるにあたり個々の投資に係るマネジメントとしての判断がより一層必要になっていく。それらを中心にコスト抑制する。

Q. 粗利率の改善を図るため、価格の見直しを図ることが必要とのことだが、総じて受注環境はどうか。他社からは販売サイクルの長期化、ハードルレートの上昇、またその程度が厳しくなっていると伺っている。

A. 円安の影響でお客様の状況も二極化しているが、当社のお客様からの受注環境は好調である。特に大型案件が下期から来年にかけて複数予定されている。それが延伸する等予想外の動きがなければ、受注環境は好調とご理解頂きたい。また、価格の見直しについて、現場では期初から取り組んでおり、この第2四半期ではその動きが少しずつプラスに働いてきていると思っている。IT 業界全体で価格が長きにわたって変わっていないのは業界をあげて取り組むべき課題と思っている。今後も引き続き価格水準の見直しに向けた取組を推進していく。また、価格の転嫁も少しずつ進んでいると理解頂いていい。

Q. 次の中計の方針として、選択と集中を進めるとのことだが、その選択と集中から外れていく事業の規模は大きいのか。

A. 当社の事業規模だと 1 つ 1 つの事業で数千人規模だが、これらの 1 つ 1 つの事業及び個々の技術者の市場価値を上げることに次期中期経営計画では本気で取り組みたい。各事業を見極め、『「個客」志向からマーケット志向へ』と話しているとおり、今後は業界に横串を刺し、当社の知財として横展開できる事業に集中するという大きな方針のもと、進めていきたい。具体的な数値感は次に中期経営計画を説明する際にお伝えしたい。

Q. 第1四半期のシステム開発において、想定よりも売上が伸びなかったと伺ったが、その分は第2四半期に計上されたか。

A. 第 1 四半期においては、受注から売上計上までのリードタイムの長期化により、通常よりもシステム開発の

< 免責事項 >

・本資料は、当社グループの業績及びグループ事業戦略に関する情報の提供を目的としたものであり、当社及び当社グループ会社の株式の購入や売却を勧誘するものではありません。

・本資料の内容には、将来の業績に関する意見や予測等の情報を掲載することがありますが、これらの情報は、資料作成時点の当社の判断に基づいて作成されております。よって、その実現・達成を約束するものではなく、また今後、予告なしに変更されることがあります。

・本資料利用の結果生じたいかなる損害についても、当社は一切責任を負いません。また、本資料の無断での複製、転送等を行わないようお願い致します。

売上の伸びが芳しくなかった。一方、第2四半期期間においては全てがリカバリー出来たわけではないが、大型案件も含めたプロジェクトの進捗の中で、システム開発の売上高はしっかり伸びてきており、今期中で計上が行われるものと考えている。

Q. 下期にシステム販売の比重が高まるとセールスマックス上、売上高と利益率との両立が厳しいのではないか。

A. 下半期においては、システム販売の売上も拡大を想定しているが、全体としてはより大きくシステム開発が伸びることを想定している。これら売上の増加には相応の努力は必要であるものの、全体の売上総利益率は、第2四半期の26.9%に近い水準を達成できるものと考えている。

Q. 販管費も含めた投資コストが増加傾向にあると認識しており、當麻社長になって、将来の成長のためには今まで以上に積極的にコストをかけようという姿勢になっているのか。モビリティ事業についても、目標である1,000億円の売上を実現しようとするれば、相当の投資が必要になると考えられる。投資コストに対する考え方を教えて欲しい。

A. 限りある資源ではあるので、状況を見つつ、想定通りマネタイズ・事業成長が見込まれる分野については、継続して投資していくというのが基本的な考え方だ。モビリティ事業戦略についても同様の考え方であり、11月1日付で立ち上げる開発子会社(SCSKオートモーティブH&S株式会社)をはじめ、現在進めている各種の施策が身を結び、事業成長につながっていくかを見極める必要がある。見極めの結果、2030年のモビリティ事業関連の売上1,000億円が目指せそうだということであれば、それに見合った投資をしていく予定だ。事業成長と投資とは、しっかりバランスをとりながら判断していくつもりであり、分別なく投資コストを増やすつもりはない。

以上

< 免責事項 >

- ・本資料は、当社グループの業績及びグループ事業戦略に関する情報の提供を目的としたものであり、当社及び当社グループ会社の株式の購入や売却を勧誘するものではありません。
- ・本資料の内容には、将来の業績に関する意見や予測等の情報を掲載することがありますが、これらの情報は、資料作成時点の当社の判断に基づいて作成されております。よって、その実現・達成を約束するものではなく、また今後、予告なしに変更されることがあります。
- ・本資料利用の結果生じたいかなる損害についても、当社は一切責任を負いません。また、本資料の無断での複製、転送等を行わないようお願い致します。