

## 2025年3月期 通期決算説明会

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.製造業、特に自動車など景況感に左右されやすい業種について、需要環境を教えてください。

A.マクロ経済環境の不確実性が高まっていることは認識しており、特に当社は、グローバル展開している自動車メーカーや部品メーカーの顧客が多いため、注視をしている。昨年末頃からは、顧客の中でもコスト削減の動きは見られていたが、当社が手掛けているような、自動車の開発に不可欠な車載ソフトウェアへの投資は継続される見込み。トランプ政権の関税政策なども懸念材料だが、現在のところ今以上の IT 投資抑制の動きは聞こえてきておらず、一部 OEM 企業では投資抑制の動きも出ているようだが、当社との取引規模は限定的であるため、現状は大きな影響はないと考えている。プロジェクト中断の声もないが、これ以上、世界経済の減速懸念など、更なる景気悪化が発生した場合には、短期的には物販ビジネスを中心に投資が抑制される可能性はある。

Q.モビリティビジネスと、ERP の需要見通しについて、どのように考えているか？

A.モビリティ関連事業は、自動車メーカーにとって不可欠な投資であるため、需要のモメンタムに変化はないと考えている。SAP を中心とした ERP についても、大型プロジェクトを中心に、受注パイプラインは厚く、見通しに変化はない。

Q.ネットワンシステムズとの統合効果について、2025年度からクロスセルの効果は顕在化するか？また、統合に関し、見えてきた課題やリスクはあるか？

A.ネットワンシステムズの顧客からのアプリケーション領域のサービス提供に関する問い合わせや、当社の既存顧客からも、ネットワークセキュリティ強化に向けた相談など、既に顧客からクロスセルへの期待の声を多く頂いている。ただし、人材不足の課題はあり、人に頼らない両社の技術力やノウハウを融合した新たなサービス企画に取り組んでいる。特に、ネットワークセキュリティ分野は Software-Defined 化が進んでいくものと思っているので、両社の知見を組み合わせることで、この分野で国内 NO.1 企業を目指していきたい。統合に向けた課題としては、ネガティブな違いは現状はない。人事制度や報酬設計制度はそれぞれの会社の色があり、どう吸収していくか対応する必要がある。売上高 1 兆円を支えるための基盤づくりを PMI で実施していきたい。

Q.ネットワンシステムズ統合関連費用 80 億円の内訳と、2026年度以降のシステム統合、オフィス統合費用についてイメージを教えてください。

A.統合関連費用の内 65 億円は PPA の償却費。残りの 15 億円については、主には、今後進める PMI 関連費用となり、コンサルティング費用、コミュニケーション円滑化のための IT 投資、また、オフィス移転やシステム統合に関する検討費用などが該当する。

Q.ソフトウェアとネットワークのシナジーは、以前からあらゆる企業で期待・検討されており、過去にはあまり成功事例がない。改めて、SCSK とネットワンシステムズの統合が成功すると考える要因を教えてください。

A.一番大きいのは時代背景が大きく変わってきたこと。Cisco 社が Splunk 社を買収した事例もそうだが、ネットワークの箱を提供するだけでなくセキュリティも包含したソフトウェア化を提供していく必要がある時代に突入したと考えている。  
ネットワンシステムズ社はネットワークシステム的设计・構築において国内トップクラスの技術力と豊富な実

### < 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。

績を有する唯一無二の会社だと捉えており、その技術と SCSK が持つアプリの技術、ソフトウェアの構築力を統合することで様々な効果が生まれてくると思っている。加えて、成功の要因としては、企業文化や目指す方向性をトップ同士で合致させているという点もある。お互いをリスペクトして目指す方向性を共有でき、PMI の状況や部長クラスのやる気も高く、必ず統合を成功できるものと思っている。SCS と CSK が合併した経験もしっかりと活かし、唯一無二の企業として事業展開をしていきたい。

Q.PROACTIVE の来期見通しについて、教えて欲しい。

A. 4 月から「PROACTIVE 販売管理」、「PROACTIVE AI」をリリースしており、顧客からの引き合いも増加している。新バージョンは、機能強化に加えて、操作性やセキュリティも向上しており、顧客満足度の向上に繋がる見込み。また、クラウドサービスであるため、場所を選ばずに利用できるというメリットもある。これらの強みを活かして、積極的に営業活動を展開し、2025年度は PROACTIVE 事業の事業回復を目指す。

Q.2025年度の金融費用の見通しについて、改めて教えてください。

A.金融費用は 40 億円程度と見込んでいる。

Q.第4四半期の ERP の売上高について教えて欲しい。

A.第4四半期期間の売上高は97億円と、前年同期比で約 2 億円の増加となった。

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。