

2018年3月期 第2四半期 決算説明会 質疑応答の要約

質問者 1

①クラウド関連ビジネスの引き合い状況はいかがでしょうか。

今、力強い動きを示しているのは、東京および大阪のエンタープライズ（企業、官公庁）のお客様です。2017年4月から、20社のお客様に特化する営業部隊を設立し、毎月、新しい技術動向や進行中プロジェクトの進捗を報告したり、会話させていただいたりしています。この営業部隊の売上規模はまだ大きくありませんが、活動は着実に進展しております。

②クラウド案件の変化により、御社が付加価値を提供できる範囲に変更はありますか。

企業のメールやカレンダー機能をクラウドに移行する支援として、Office365の導入支援から始めましたが、ワークフローやCRMといった領域のクラウド化にステージが移行しています。現在、大規模に、高いレベルでこれらを提供できるのは、今この瞬間では弊社のみだという自負があります。それは実績もありますし、多くのお客さまから発注をいただいているということだと思っています。

もう一つ、マネージドセキュリティサービスに関する問い合わせが大変多いです。ただIPS（不正侵入予防システム）を入れる、NSP（侵入検知システム）を入れる、あるいはアンチウイルスソフトを入れるだけでは済まないということは、お客様も理解していらっしゃると思います。ランサムウェアが流行ったりしている中で、完全にエンドポイントを監視しきるサービス、何かがあったら駆除するようなサービス、そして本当に何かがあったときには顧客対応、マスコミ対応の手順を提供するという一連のところ、私どものステージは上がってきています。

③提案や開発リソース不足についてパートナー制度による効果は出てきていますか。

リソース不足により当社からの提案の機会を減らし、受注確度を高めているのが現状です。提案の機会を広げていかなければいけない、もしくは深めていかなければいけないといったところで、リソースの引っ張り合いが生じています。パートナー制度であるパートナー教育については、新しい試みとして9月からファーストクールを実施していますので、11月から効果が出てくると考えています。

④パートナー教育など、開発パートナー向けのコストインパクトはどの程度でしょうか。

コストインパクトに関しては、パートナー各社と費用を折半する形で教育プログラムを展開しています。開発業務委託と並行してパートナー各社に教育プログラムの参加者を募り、1～2か月程度の期間で教育をするサイクルを回し始めました、3月末までに何百人もやるという規模ではなく、全部で2～3クールで、それぞれ20人前後という規模感で進めています。

⑤上期は、Q1に想定外の事案が2つ、Q2にインシデント対応が発生しましたが、下期にトップラインを改善する見通しを教えてください。他のリスクもあれば、それらについても教えてください。

トップラインは、ITインフラソリューションのビジネスである機器販売の見直しにより、マイナスインパクトがありました。売上目標は、前期の500億円から今期520億円に伸ばす計画のため、この影響を加味して伸ばさないといけないというのが現実です。保守的に見ると厳しいトップラインかもしれませんが、我々が得意とする技術・テクノロジーの付加価値を提供するビジネスで、520億円を積み上げていくことで、目標を達成したいと考えています。なお、セキュリティインシデント発生によるビジネス停滞については解決済みで、現在、営業活動の停滞等はありません。

⑥セキュリティソリューション事業に限って、下期アップサイドの要因はありますか。

今年度もセキュリティのビジネスは持ち上げていくつもりですが、リカーリングで持ち上げていこうと思っています。リカーリングのサービスは、月額ベースで数十万円から数百万円の価格帯になりますので、来年度、再来年度に向けて積み重なっていくことを目指してビジネスを推進しています。

当社がこれまで培ってきたノウハウをAIに移し、セキュリティオペレーションセンター（SOC）の運用効率化を実現してほしいと社内の担当にリクエストを出しています。業界全体の方向としても、どんどんAIの方向に動いていこうと思います。しかしながら、もし1個でも監視が抜けてしまったら問題になってしまうということが、まだ現場レベルでは課題として残っています。

質問者2

⑦IoTといっても、工場で使う、建設会社で使う、個人が家電などで使うといったように、いろいろな分野での活用を目指して様々な取り組みが行われています。それぞれに対応するセキュリティのあり方も違うし、戦略も違うと思いますが、ソフトバンク・テクノロジーとしてターゲットにするIoT分野はどこになるのでしょうか。

ソフトバンク・テクノロジー単体としては、一つはクラウドビジネスでお付き合いさせていただいている建設・建築の分野です。もう一つはヘルスケアの分野です。ソフトバンク・テクノロジーがコンシューマビジネスを展開する考えはございません。あくまでもエンタープライズのお客様に対して、IoTの開発やビッグデータの解析などお役に立ちたいと考えています。当社グループ全体で言えば、セキュアIoTプラットフォームというプラットフォームビジネスを目指しています。このプラットフォームを個人向けにビジネスを行っている事業者が利用するという事は出てくるかと思えます。

⑧IoTビジネスは、向こう3年でどのような体制でビジネスを展開していくつもりか教えてほしい。

セキュアIoTプラットフォーム(SIOTP)については、パートナー連携が必要です。これから日本国内の製造業のパートナーさんがどんどん入ってきていただけると信じております。パートナーという意味では、国内の多くのメーカーやユーザーにSIOTPご利用いただく、あるいはレベニューシェアのビジネスなど作っていくこととなります。一方、海外に向けた展開も当然やっていかなければいけません。サイバートラストは2年前から、米国のDigiCertという会社とパートナーシップ(戦略的提携契約)を結んで、日本国内でDigiCertのPKI(Public Key Infrastructure 公開鍵基盤)を販売しています。グローバルで展開するという意味においては、現在はサイバートラストはDigiCertとパートナーシップを結んで展開しております。

⑨クラウド移行に関して、大阪の企業が重視されているという説明がありました。大阪の企業が動くということは、日本の大半の企業にクラウド移行の波が広まったような感じがします。今までとこれから2~3年のクラウド移行の進展、勢いの違いをどのように見ているのでしょうか。

大阪の企業が動いて、日本の企業が動けば良いと思っておりますが、九州のほうではその兆候はまだありません。売上の海外比率が7割を超えるような大阪の製造業の方々にクラウド移行を検討していただいているのは事実ですし、海外支店・海外工場からスタートしてほしいという引き合いも頂いています。大阪については、複数社さんが本当に興味を持っていただいて、どこか1社が成功したら大きな流れがくるだろうなとは思っております。2018年のタイミングでだいたい切り替わると思えます。