

2019年3月期決算及び第3次中期経営計画説明会 質疑応答の要約

開催日時： 2019年4月24日 16:00~17:00

開始場所： グラントウキョウノースタワー18F

大和コンファレンスホールB（千代田区丸の内1-9-1）

回答者： 代表取締役社長 CEO 阿多 親市 ……(1)～(5)、(7)～(9)

執行役員経営企画本部長 清水 哲也 ……(6)

<質問者1>

(1) 中長期的な戦略において、M&Aの方針を教えてください。

M&Aに関しましては、積極的かつ継続的に検討しております。

直近では事業承継での案件が多く出てきています。いわゆる「人工（にんく）型」と呼ばれる人を増やさなければ案件を受けられないというビジネスモデルからの脱却を目指していることから、当該ビジネスモデルの会社のM&Aは考えておりません。ユニークな技術を持つ企業についてはいくつか検討している事案はありますが、現在、決定している事項はございません。

<質問者2>

(2) 中期経営計画の策定にあたり、事業遂行上のリスクをどのように捉えているのでしょうか。

大きなリスクとしては技術者リソースの不足と、不採算案件の発生があります。

向こう3年間クラウドビジネスの伸長は間違いないと見込んでおりますが、私どものリソースだけでは足りなくなります。そこに対してはパッケージ化されたサービスを拡販することで、労働集約型ビジネスからの脱却と利益率の改善を目指します。

一方、不採算案件が発生しているビジネス IT 領域には継続して挑戦してまいります。不採算案件への対策としては、お客様と要件をしっかりと握った上で、早期に概形から見せていく「スクラム開発」という開発手法の活用がポイントになります。FY18は3.5億円の赤字が発生したと申し上げましたが、これに対しては1.5億円をFY18Q4で引き当てており、FY19においては1.5億円を予備費として予算として織り込んでおります。

(3) コンサルタント人材の採用や教育について、現状と今後の方針について教えてください。

ビジネス IT 領域のコンサルタントに相当する社員は10人に満たない状況です。

事前のコンサルティングがあって、プロジェクトマネージャーを中心に要件定義から基本設計、それ以降のフェーズ、という流れでプロセスが進みます。FY18は、ビジネスIT領域において、このようなプロセスで進められなかったことが大きな反省でした。

コーポレートIT領域とセキュリティコンサルティングについては、コンサルティング会社の助けはいらないと考えています。しかしながら、ビジネスIT領域においては、コンサルティング会社とパートナー契約を結ぶことも視野に入れて、確実にその役割を担える社員を育てていく考えです。

(4) 新中計の中で、ソフトバンクグループ向けの売上見通しはどのようにお考えでしょうか。

一つはお客様としてのソフトバンクグループ企業です。こちらについては、グループ企業で基幹システムをAzure移行するプロジェクトなども動いており、ここまで20%程度の伸びで推移してきました。引き続き、同程度の成長率が継続するものと考えております。

もう一つは、協業パートナーとしてのソフトバンク株式会社です。シナジーについての数値目標は設けておりませんが、連携を強化していく考えです。

(5) IoTビジネスの昨年実績、また、想定している3年後のIoTビジネス規模を教えてください。

SBT単体の数字ですが、昨年は1.8億円でした。3年後は25億円程度を計画しております。

(6) 5円増配の背景、中期的な配当政策について教えてください。

これまで当社の収益は第4四半期に偏重しておりましたが、比較的平準化させられる自力がついてきました。今回増配をしたことと、中間配当を初めて取り組んだ理由は、その自信の表れだにご理解ください。

この基調が続くのであれば、まず20円という配当を継続することが大事だと考えております。また、株主の皆様への期待に応えて、ROEを上げることに加えて、配当政策に関しても柔軟に考えてまいります。

<質問者3>

(7) ビジネスITに注力していくにあたり、想定されている構造改革や、それに伴うコスト増について教えてください。

やはり社員が唯一の財産ですので、社員の育成につきます。

IT人材は大変不足しており、人材補填するために多額な採用コストが掛かっています。競合他社やメーカーへの流出も一定数あることも課題と捉えています。

報酬制度の見直しやタレントマネジメント制度でのネクストキャリアを一人ひとりに対して見えるようにするなど、そういったことに投資していきたいと考えています。現在、タレントマネジメントシステムの導入については決定しております。

(8) 連結従業員数は期末時点で 1,012 名ですが、第 3 次中期計画の達成に向けてどの程度増やす計画か教えてください。

今日現在 (2019/4/24)、期末時点から新入社員も加わり、1,070 名程度まで増加していると思います。一定数の退職もあるため純増数ではありませんが、FY19 は新卒 42 名に加えて、上期に 70~80 名の増員する計画です。中期計画期間中においては、同程度の採用を想定しています。

(9) サイバートラストについて、IoT 関連のセキュリティは今後 3 年でも進捗すると考えられます。そこで改めてサイバートラストの強みや競争環境、どれぐらいの時間軸で拡大すると想定されているか教えてください。

サイバートラストは、すべての機器に認証のチップを入れていくという IoT 戦略は継続してまいります。

一方で、このビジネスモデルの課題は、認証チップの導入タイミングが機器のライフサイクルに依存し、10 年で入れ替わる機器は 10 年後の対応となることです。これについては、サイバートラストのソフトウェア的な認証キーを利用したソリューションも必要になると考えております。

5G がエンタープライズ向けに開放されることで、キャリアだけでなく、周辺の機器メーカーや我々のような企業にも、非常に大きなオポチュニティがあると感じています。しかし、エンタープライズの場合はしっかりと試してから使うというケースが多いため、ビジネスへの貢献は商用電波が利用可能になってから 2 年程度はかかるのではないかと想定しております。

以上