

## 2021年3月期第2四半期決算説明会 質疑応答の要約

開催日時： 2020年10月28日 16:00～17:00

開催場所： SBテクノロジー株式会社 本社

回答者： 代表取締役社長 CEO 阿多 親市・・・(1)、(2)、(3)

執行役員 経営企画本部長 清水 哲也・・・(4)、(5)

### <質問者1>

(1) 自治体や政府系はオンプレミスのシステムが多いと思うが、今後どのように変わっていくか中長期的な考え方を教えてください。

今後、霞が関や県庁、市役所の職員の皆さまが利用されるシステムはデジタル化が進み、働き方もテレワークに変化するなど、クラウドが活用されていくと思います。また、これまではLGWANという非常に厳しく管理されたネットワークを利用していましたが、テレワークのような場合を想定すると、境界型のセキュリティからゼロトラストへの移行が想定されます。このため、当社のビジネス機会は非常に大きいものと考えています。

### <質問者2>

(2) 第1四半期決算において、第2四半期の営業利益は前年並みとの説明があったと思いますが、当初の見立てと何が違ったのか教えてください。

第1四半期決算の時点においては、デジタルガバメントに関する動きが早まり、その準備に第2四半期を費やさなければならぬと考えておりましたが、上期には当社が想定していた領域における大型案件の入札がありませんでした。一般的に翌年度に走る大型開発案件の入札は春頃となりますので、この下期もまだ準備期間が続くということになります。

(3) デジタルガバメントの動きの見立てがスローダウンしているので、その分をテクニカルソリューションで補ったように思えるが、このような方向転換があったのか。

この期間のトップラインを支えてくれたのは事実ですが、方向転換があったわけではありません。デジタル庁に関しては短期ではニュートラル、中長期では非常に追い風と感じています。そのためにもソフトバンクのベンダーマネジメント案件を拡大し、パートナー各社とのリレーション強化を進め、もし公共案件が早まった場合などにすぐに協力してもらえる体制を整えています。また、ベンダーマネジメント案件を拡大でソフトバンクとの接点が増加したことで、ビジネスITソリューションの案件獲得にも繋がっています。

(4) テクニカルソリューションが売上・利益ともに大きく伸びたのはベンダーマネジメント案件が拡大し、標準化が進んだ成果か？

ソフトバンク向けの売上も大きく伸びましたが、買収した電縁社の新規連結効果もあります。ソフトバンク向けの標準化に加え、限界利益率の高い電縁社も利益率改善に寄与しています。

(5) 電縁社の新規連結による利益貢献は大きくないと考えていたが、改めてなぜこれだけ利益率が上がったのか教えてください。

テクニカルソリューションの利益は売上から仕入や外注費などの外部原価を引いた「限界利益」で示しており、買収時に開示した内容は「営業利益」です。限界利益では利益率の改善に寄与していますが、営業利益への影響はご認識のとおりです。

以上