

## 2014年3月期 決算説明会 質疑応答の要約

### 質問者 1

- Q1** 2014年3月期の業績は子会社となったフォントワークスの売上7億円強の増収効果があったと思う。2015年3月期業績予想について、新しく子会社となったサイバートラストの増収効果を確認したい。
- A1** 2015年3月期の連結業績予想では、サイバートラストの売上高を15億円程度見込んでいる。
- Q2** 2014年3月期で最も増収に寄与した顧客はソフトバンクグループだが、ソフトバンクグループの国内動向でイー・アクセスとウィルコムとの合併がある。合併して誕生するワイモバイルに関連したシステム回りの受注があるのか確認したい。
- A2** 2014年3月期の受注残高62億円には含まれていない。2015年3月期はワイモバイルに対して提案し、受注できるように活動したい。
- Q3** ソフトバンクグループの海外子会社である Sprint Corporation (旧 Sprint Nextel Corporation、以下「スプリント社」と、どのようなビジネスを行っているのか教えてほしい。
- A3** スプリント社とは、2013年11月に渡米し話し合いを重ねていた。しかし、システムの規模や制度などいくつかの理由で、具体的に当社からの技術提供は行っていない。また、当社が業務支援しているソフトバンク BB の C&S 事業が独立して、同じくソフトバンクグループの海外子会社である Brightstar Corp の傘下に入った。流通エリアにおける業務システムは様々なオファリングが考えられる。これまでに培ったノウハウを活かして、提案活動を行っていく予定。
- Q4** 「事業のサービス化」による利益面の効果を2014年3月期から見込んでいた。しかし、固定費の負担が大きく、収益面の改善が遅れているように思う。2015年3月期下期から徐々に効果が現れるのかどうか、また収益化の改善が遅れている原因があれば教えてほしい。
- A4** 2014年3月期の利益率を押し下げた要因として、①限界利益率の低下、②外注費の増加、③社員増強による固定費増加があげられる。
- ①については、第3四半期から第4四半期にかけて利幅の薄いハードウェア物販ビジネスで二桁億円単位の売上があり、限界利益率が低下した。
- ②および③については、SIビジネスのエリアにおいて、外注比率の適正化に努めていた。2年前は社員50名、外部委託100名の体制だったが、社員150名、外部委託500名の体制となった。
- これまでは、主にエンジニアやプロジェクトマネージャーの採用を行ったが、今期は新しく設けたテクニカルアソシエイト職、サービスアソシエイト職を活用し、プログラマー、テスター、ヘルプデスク系の社員を増強することで、トップラインを更に引き上げながら、外部委託比率引き下げを実現し、限界利益率の向上と増益を見込んでいる。

## 質問者 2

**Q1** 今後の収益性など、マイクロソフトソリューションの魅力を教えてください。

**A1** マイクロソフトソリューションは①エンタープライズと呼ばれる大手の新規顧客の開拓、②顧客の深耕、この2点で当社にとって非常に重要である。

お客様が10年、20年とお付き合いがあるシステムインテグレーターから当社に切り替えることは容易ではなく、また当社としてもお客様の業務を知らないといけない。しかし、コミュニケーションインフラだけは業種を問わず同じ課題を抱えている。社内で構築、運用していたメールなどのコミュニケーションインフラをクラウドサービスに移行したいといったリクエストに対して、当社ではOffice365を導入し、社内システムの改善までお応えしている。これがファーストステージ。

掲示板のような社内ポータルやワークフローシステムといったグループウェア連携や改善のニーズ、さらには社内システムのクラウド化ニーズへの対応となる。当社でも2年前までNotesと呼ばれるグループウェアを利用しており、500個以上のデータベースが存在していた。Notesのサポート期間が切れている状態でも利用されているお客様が数多くいる。マイクロソフトソリューションの「Share Point Online」を自社導入し、さらにシェアポイントで対応できないNotes独自のワークフローエンジンも、当社が開発したワークフローエンジンで解決した。Office365に移行し、その後シェアポイントに移行したいお客様に対して、当社はお応えできる力がある。これがセカンドステージ。

また、ここまで進むと様々な社内システムをクラウド化したいというニーズが間違いなく出てくる。実際に数多くのご相談を頂いている。これがサードステージ。

クラウドに移行して終わりではなく、社内システムはいくつあるのか、連携はどうするのか、監視はどうするのか、クラウドとオンプレミスのハイブリッド型の提案などを通して、当社のお客様になっていただくことがマイクロソフトソリューションの戦略。2年前は赤字案件もあったが、1回も逃げずにやり遂げた。そういった積み重ねを3年間続けた結果、マイクロソフト社から大手のお客様を紹介していただくなど、信頼につながってきている。

**Q2** Office365の競合製品であるGoogleAppsと比較して何が優れているのか、またGoogleAppsも提供していくようなことがあるのか確認したい。

**A2** ソフトバンクグループのソフトバンクテレコムがGoogleAppsを強力的に推進しており、当社はマイクロソフトのOffice365を取り扱っている。ソフトバンクグループとして両方のサービスを推進しており、結果としてお客様の幅広いご要望に対してお応えできる状態となっている。これは、ソフトバンクグループとして良いことだと思う。当社としてはマイクロソフトソリューションに注力していく。