

2020年3月期第4四半期決算説明会 質疑応答の要約

開催日時： 2020年4月27日 16:00~17:00
開始場所： SBテクノロジー株式会社 本社セミナールーム
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 ……(1)

<質問者1>

(1) 第4四半期の固定費が約39億円（前期比+約9億円）となっていますが、人件費の計画超過などがあったでしょうか？ 第4四半期の売上は前期比+約37億円と大幅に伸長しているため、営業利益がもっと伸長してもおかしくない印象です。その理由を教えてください。

固定費については、構造的に増加しているものが人件費です。人員増及びベースアップ等の増加については、計画内で推移しました。一方、計画外で増加した固定費としては、ソフトウェア資産化を想定して仕掛けていたコストを含めて費用として第4四半期に計上した部分になります。

また、第4四半期の売上伸長に貢献したソフトバンク向けのベンダーマネジメント案件が、クラウドやセキュリティのプロジェクトと比較すると限界利益率が低く、売上伸長に対して限界利益貢献が少ない状況でした。

以上の結果、第4四半期の営業利益は約9億円（前期比▲1億）となりました。

<質問者2>

(2) 通期業績予想は営業利益で約20%成長とのことでしたが、上期/下期の比率について教えてください。新型コロナウイルスに関連するリスク、あるいはそのような状況下でテレワーク需要の伸びなど十分な機会もあると思いますが、どのようにお考えでしょうか？

上下バランスは、現時点では前期と同等くらいの比率になると想定しております。

上期比較では、FY19下期より開始したソフトバンク向けのベンダーマネジメント案件が継続予定であり、この案件の売上20数億円が上振れになります。法人公共においても受注残がしっかり積みあがっており、短期的にはテレワーク需要も強いと想定されます。一方で、今のところ当社業績にクリティカルな影響を及ぼす話は聞いておりませんが、法人ビジネスのうち特に事業部門が主体となるビジネスITにおいては、新型コロナウイルスの影響により案件中止や後ろ倒しといったことが一定数あると考えております。

下期は、デジタルガバメント推進の前倒しがポジティブな要因と考えております。

(3) アフターコロナ時代において、社会がどう変わり、その中で御社がどういう立ち位置になる

のか、あるいは狙っていくのか、阿多社長のお考えを教えてください。

テレワークが当たり前の社会となった際に、お客様が直面する課題は3つあると考えています。

本業を伸ばしていくためには多くのプロジェクトが立ち上がりますが、これをオンライン上で遂行していくことです。これに対しては「Microsoft Teams」などのツールの充実と、ツールを用いて行う朝礼や夕礼、週次ミーティングなどのコミュニケーションのルール化の双方が必要です。

また、上記のようなコミュニケーションを支えるセキュリティ対策、あるいは本社やデータセンターなどにある重要システムに対してセキュアにアクセスできる環境・ノウハウといったものも必要です。

そして、当社としてもチャレンジ中ですが、社員が物理的に離れることによってプロセスが見えにくくなる中で、成果に対応するプロセスを適切に評価できる制度や仕組みの構築です。

少子高齢化、そしてアフターコロナ時代のワークスタイルにシフトしていく中において、効率を上げていくことは益々重要になると考えます。システム開発やツール導入はもとより、このような新しい働き方・仕組みについて率先して挑戦し、当社のノウハウをお伝えすることで、これまで以上にお客様に貢献してまいりたいと考えております。

以上