

2023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： 2022年10月26日 16:00~17:00

開催場所： SBテクノロジー株式会社 本社 (Teams開催)

回答者： 代表取締役社長 CEO 阿多 親市

<質問者1>

(1) マイクロソフト社製品を扱う競合他社に対し、御社の持つ強みや特徴は何か。

当社はプライムベンダーとして先端技術を用いた IT ソリューションをお客様へ提供している。マイクロソフト社の製品を長く取り扱っており実績もあるが、ライセンスや機器を販売するのではなくセキュリティ対策を含めてお客様の環境や課題・目的に合わせて最適なソリューション・サービスを提供していく。

<質問者2>

(2) 通信向けの売上総利益率が改善しているが、どのくらいの改善を目指しているか。

エンタープライズは高利益率なサービスを含めて売上総利益率 25%近くある。通信は SI の割合が多いものの将来的には 20%くらいの利益率を目指して今後も改善していきたい。

(3) 景気悪化に対するクラウド・セキュリティの耐性はどうか。

元々通信やエンタープライズ向けにビジネスを展開していたが、8年ほど前に公共事業を1つの柱としよう取り組み始めたのも景気悪化への対策の1つ。チャレンジも多い分野であるが、昨今の DX の流れもあり、農水省向けのクラウド案件や自治体セキュリティクラウドの実績は評価されている。ここで培った知見をエンタープライズ向けにも展開していきたい。

<質問者3>

(4) 第2四半期の受注をどう評価しているか。

今期は次期自治体情報セキュリティクラウドの大型受注の反動減があったが、エンタープライズの需要は引き続き強く、注力サービスの1つであるマネージドセキュリティサービスの受注も積みあがっており、堅調に推移している。

(5) 低採算のライセンス販売の戦略的撤退をした背景を教えてください。

お客様のDX化はコミュニケーションインフラの導入だけでは推進できないと考えている。当社はコミュニケーションインフラから顧客深耕をしていく戦略を取っており、第4次中期経営計画のテーマでもあるセキュアなクラウド基盤でのDX自走化、データ活用に共感いただけるお客様と一緒に成長をしていきたい。

< 質問者 4 >

(6) 一部 AWS などは米ドルでの仕入れと聞いたことがあるが、為替の影響はあるか。

海外製品の仕入れで多少あるものの、業績に大きなインパクトを与えるほどではない。また個別の契約内容についてはお答えを控えさせていただきます。

< 質問者 5 >

(7) 下期はどのセグメントやソリューションが成長を牽引していくのか。

通信は上期同様減収傾向にあるが、Z ホールディングスなどのソフトバンクグループ企業を含むエンタープライズと公共の成長で通期の計画達成を目指したい。下期もマネージドセキュリティサービスを中心としたサービス展開などにより、利益率を改善させていく。

以上