

## 2018年3月期 決算説明会 質疑応答の要約

### 質問者 1

①2017年度は、前年度と比較して公共案件で▲16億円の差分があったということですが、第4四半期におけるクラウドソリューションのフロー売上高（開発）ではどの程度の影響があったのでしょうか。

2016年度の第4四半期は、当該セグメントにおける公共開発案件の貢献が約5億円ございました。

②公共を除くクラウドソリューション事業の市況、競合の状況に関する変化があれば教えてほしい。

私どもはクラウド移行を3つのステージに分けて進めるシナリオを提案しており、現在はステージ2（コラボレーション基盤）に注力していますが、エンタープライズのクラウドの市況は非常に高いと思います。例えば、ビジネスパートナーを目指すべくお付き合いしているロイヤルカスタマーのうち2社では、約100から200程度あるシステムを、2017年度の時点において全システムをクラウドに移すことを決断されています。

また、システムのクラウド化をお客様と一緒に進めている中で、ほぼ全てのお客様からセキュリティ対策に関するリクエストを頂きます。このニーズに対して、現在当社ではサイバーレジリエンス（回復力）という考え方をご提案しております。昨年7月のインシデントの経験もあり、社長として「絶対にインシデントを起こすな」と言いたい気持ちも理解していますが、「起きない」ということは誰も確約できません。そういった場合に、どういう体制で、どのように仕事ができる状態に戻していくのかということ、様々な形でサービス提供してまいります。

③2018年度の計画（売上高520億円、営業利益25億円）において、売上高の達成がキーポイントになると考えています。2017年度の受注残高が前期末比で減少している中で、どのように増収していくのか考え方を確認したい。

2019年度に営業利益33億円を掲げており、営業利益率は5.5%~6%まで引き上げる想定です。2017年度の売上高は491億円でしたが、機器販売の取り扱い製品を見直した影響を考慮すると、売上高520億円の達成には50億円弱の増収が必要で、簡単に達成できると考えているわけではありません。しかしながら、最重要課題については、もっと中身の濃い（付加価値と利益率の高い）仕事に変えていくことだと私は考えております。

④2019年度の営業利益目標（33億円）に対して、利益率改善の施策、それらの効果が出てくる時期について確認したい。

2017年度は、機器販売の見直しにより売上高は減少しましたが、薄利なビジネス縮小により、相対

的に高利益率のビジネス比率が高まりました。2018年度においては、ツール類の販売を行います、既にあるツール類の利益率は非常に高いです。また独自サービスの販売を強化しますが、サービスの裏側のAI化や自動化を推進していく計画であり、これらによって高い利益率が期待できます。また、固定費増かに影響する採用については、既にアナウンスの通り2018年度はアクセルを踏みますが、来以降は特別な理由がない限り大幅な増加は考えておらず、新卒採用は今期並み、中途採用については退職者補充程度を基本線として考えています。

## 質問者2

**⑤ビジネスパートナーを目指す取り組みの中で、どんなリクエストも逃げずに対応していこうと決められたコアのお客様20社の業種を教えてください。**

建設業が4社、製造業が8社と、建設や製造業が中心です。この20社のお客様については、たまたま金額の大きい発注を頂いた等の理由ではなく、当社が提案するクラウド化の3つのステージというシナリオを共有しており、ステージ1をご一緒させていただいた方々がほとんどです。また、この20社に限らず、200社程度のお客様について担当営業を付ける体制で密に連携させていただいております。

**⑥御社のクラウド導入実績は800社で150万ユーザーということですが、ユーザーのカウントはどのような整理になっているのでしょうか。**

Office 365 や Dynamics 365 といった Microsoft 社のクラウドサービスや、Online Service Gate や ADFS on Cloud といった当社独自のサービスをご利用いただいているユーザーの総数です。

**⑦技術動向が早い業界において、お客様も先端技術の導入にあたっては相当な議論があると思う。御社としても、経営戦略の推進にあたっては、経営の注意力、組織力、調査能力、調整能力など、大変なコントロール力が必要だと感じる。経営戦略の方向性は賛同するが、会社規模や体制も含めて実現性においては不安な点もあり、そのあたりについてのお考えを伺いたい。**

社員に対して、20社のコアなお客様に対しては「新しいことにチャレンジしよう」とコンセンサスを取っています。その一方で、多くの官公庁に対して提案したいと社員からリクエストがあったとしても、経験値を積まないとダメだと調整することもしています。全ての領域、全てのお客様にチャレンジして結果を出すというスタンスではなく、実績に基づいた経験や型、あるいはプロセス資産やサービスを用いてお客様のニーズを満たしていく部分と、お客様と一緒にチャレンジする部分と分けることで、うまくコントロールしていきたいという考えです。