

2016年3月期 第2四半期決算説明会 質疑応答の要約

質問者1

ソフトバンクグループ向けビジネスについて、FY15下期からFY16にかけての展望を確認したい

ソフトバンクの法人営業と協業を拡大していくことがポイントと考える。当社は、マイクロソフトソリューションの領域で、Office 365 の累計導入が40万IDを超えるなど、エンタープライズ向けでNo.1の実績を残している。具体的な連携として、ソフトバンクが提供を始めたクローズドネットワークを利用して契約企業が専用で接続できる（ダイレクトアクセス）サービスを利用して、クラウドプラットフォームの Azure に接続することで、セキュアなプライベートクラウド環境でサービスを利用する、あるいはシステムを構築するソリューションを検討している。

ネットワーク事業者であるソフトバンクと、ICTサービス事業者である当社の技術力を融合させることでシナジー効果を期待しており、協業のための様々な機会を設けている。ソフトバンクの法人営業と当社の営業・技術メンバーの協業スペースも確保している。

IT業界は人員稼働が高く逼迫していると考え、生産性や採算性などの対策を教えてください

稼働が高い件については、2つの観点で考えている。開発作業のツール化を進めることで生産性を上げること、そしてプロジェクト管理体制を強化してプロジェクト進捗のリスクを早期に発見し、未然に防ぐことです。後者については、前期に大型の不採算案件が発生したことで、緊急で注力せざるをえない状態になった。現在は、体制を整備しリスクを早期に認識することで、全社でバランスをとったリソースのコントロールが可能になっている。

また、人員については、注力3事業を中心に、この3年間でソフトバンク・テクノロジー単体でも400名から660名まで増員してきた。今後も成長に向けて、継続して採用活動を進めていく予定である。

質問者2

公共ビジネスについて、具体的にどのような領域を対応していくのか確認したい

ひとつは、県や市が地域住民と適切なコミュニケーションを目的に、災害対策情報を中心に自治体の情報発信の仕組みが見直されている中で、ホームページリニューアルの分野の支援を行っている。ホームページシステムやコンテンツの見直しを行う際に、従来オンプレミスで構築されていたシステムから、クラウド（Azure）を活用してローコスト・短期間でスタートを実現するなど、エンタープライズ向けに培った経験やノウハウを活かしている。

もうひとつは、政府が掲げている重要政策のうち、農業の分野において、地図情報を含めた農地情報を集約するなど、農業の生産性を向上させる手段として、ICTサービスの活用を支援していく。

企業におけるクラウド環境への移行ニーズと、その領域のビジネスとして魅力を確認したい

ひとつは、デジタルマーケティングの推進を検討している企業が挙げられる。クラウドは、コスト、スピードに優位性があり、外部データとの連携がしやすいことから売上向上に貢献する手段として見込まれる。もうひとつは、グローバルに展開している製造業など、コンテンツ情報を国に応じてシームレスに言語変換するニーズや、それぞれの国でコンテンツを統合管理したいという企業も該当する。

当社は、クラウド上でのシステム開発に加えて、ホームページのウェブ解析やデータの蓄積から解析・活用、それらの統合運用・監視まで一括で提供が可能である。加えて、アメリカ、ロンドン、シンガポールのパートナーを見つけて、グローバルで24時間365日の運用監視サービスを提供できる強みもある。運用監視やサポートの領域は、顧客数が増えていけばいくほどコスト効率が上がりレバレッジが効き利益に貢献する。

営業利益率の考え方（目標値等）について教えて欲しい

公表している業績予想ベースで営業利益率は約4パーセントとなっているが、より利益率を高める努力を進めている。ここ3年でM&Aを進めた子会社は、独自の技術を持っており、限界利益率が非常に高い。各社それぞれの分野でスケールする、あるいは、事業領域を融合させたIoTの領域で事業がスケールできれば、利益に大きく貢献すると考えている。

子会社を、独自の技術を利用したサービスを提供するメーカーと位置づけると、お客様のニーズに沿って、当社がメーカーのサービスを利用したソリューションとしてお届けすることで、大きな成長を実現していく方針である。