

2018 年 3 月期 通期決算・中期経営計画説明会 質疑応答要旨

2018 年 5 月 10 日(木)に開催した、2018 年 3 月期 通期決算・中期経営計画説明会の質疑応答要旨です。

2018 年 3 月期業績

Q. 4Q 実績で、SSS事業の業績が大きく伸長した背景は？

- A. 常駐型サービスを中心としたコンサルティングの伸長が寄与として大きい。運用監視サービスにおいて、中部地域大手製造業向けのサービスが 2018 年 1 月から始まり、売上高の底上げとはなったが、まだ大きな額とはなっていない。大きく伸長するのは 2019 年 3 月期以降となる。大手製造業グループ企業向けに、順次監視対象が増えていく予定で、ストックビジネスが拡大するものとして期待している。

Q. 運用監視サービスにおいて、大手顧客向け案件で解約があった背景と、今後の対策は？

- A. 大手顧客で解約があったのは、お客様自身で監視するようになったことが背景。ただし、自社で監視ができるのは、IT を本業として相応の体力を有する企業であり、必ずしも数が多いわけではない。今後の解約要因として、クラウドへの移行が考えられるが、当社はすでにサービス化を進めるなど対策を打ってきている。

Q. SIS事業の 2018 年 3 月期 4Q 業績が、減収なのに増益となっているのはなぜか？

- A. 要因のひとつは、開発サービスで、中小型案件などを含めて、稼働率が高かったこと。またある程度のコンテンツエンジン費用を見積もっていたが、トラブルなく効率良く進捗できたことも要因となる。

2019 年 3 月期業績予想

Q. 今期、運用監視サービスの売上高が大きく伸長するのはなぜか？

- A. アジアンリンクが運用監視サービスのサブセグメントに組み入れられることが大きな要因。中部地域向け大手製造業向け監視サービスも売上伸長に寄与するが、大部分というわけではない。

Q. アジアンリンク社は今期どのくらいの売上寄与となるのか？

- A. 2019 年 3 月期予想で 12 億円程度の計画としている。

Q. 今期、SSS事業のコンサルティングが減収するのは？

- A. 前期にスポットの大型案件があったこと、またコンサルティングの中には常駐、請負、教育、緊急対応などのサービスがあり、業務内容によって一部を他のサブセグメントに振り分けたものがあるため。実体としてコンサルティングの売上高が減るわけではない。

Q. SSS事業のセグメント利益率が、前期に比べて下がるのはなぜか？

- A. SSS事業にアジアンリンクグループを取り込むことによる販管費の増加が主な要因。アジアンリンクの他のビジネスをセキュリティに組み替えていく考えだが、少し時間がかかるとみている。

Q. アジアンリンクの、のれん償却額はどのくらいか？

- A. 10 年償却で、年間 7,000 万円強の償却額となる。

Q. 前期に比べ、消去又は全社が 6 億円程度増えるのはなぜか？

- A. 基幹システムの見直しや RPA 導入など業務改革の投資をかけること、また事業部制としたことによる管理部門への異動や、研究開発投資を増加することなどから、消去又は全社が増加する予想となっている。

Q. 今期の業績予想は、セキュリティのキャリア採用をどのくらい増やすことを前提としたものか？

- A. 前期は 100 名のキャリア採用を予定していたが、今期はそこまで増やす計画にはしていない。