

2019 年 3 月期 第 2 四半期決算説明会 質疑応答要旨

2018 年 11 月 2 日(金)に開催した、2018 年 3 月期 第 2 四半期決算説明会の質疑応答要旨です。

Q. 株式会社日本貿易保険（NEXI）案件の前期（2018 年 3 月期）の通期売上はどのくらいだったのか？また今期の通期売上計画はどのくらいか？

A. 前期の売上高は約 13 億円、今期は約 24 億円の予定となっている。

Q. 開発サービスのうち、公共の割合はどのくらいなのか？

A. 公共関係の売上規模はあまり大きくない。

Q. NEXI 案件に関し、今後想定されるシナリオはどのように考えればよいのか？

A. 当社として、当社社員が不当な関与はしていないという認識である。外部弁護士を入れた社内調査を行っており、この結果がどうなるかもポイントになる。調査中であることと、守秘義務契約がある関係でお話できないことがあることをご了承いただきたい

Q. NEXI 案件は開発が中止となることはあるのか？また、ペナルティが発生するリスクもあるのか？

A. どのような案件も、開発中止となるリスクがないわけではない。ただ今のところ、ペナルティはないものと考えている。

Q. のれん償却負担の減などもあると思うが、S S S 事業と S I S 事業について、下期の利益の出かたをどう考えればよいのか？

A. のれんは、S I S 事業で 1 億 5,000 万円残っていたのれん償却が今年 7 月に終了した。前期まで年間で 4 億 6,000 万円かかっており、今期は年間 3 億円分のプラス要因になる。一方 S S S 事業で、アジアリンク社買収によるのれん償却が年間 7,000 万円ほど掛かっている。

下期の利益について、S S S 事業は、診断サービスを中心に、売上・利益が大きく計上される 4 Q 次第となる。S I S 事業は、NEXI 案件の売上計画は通期 24 億円程度で、(1Q は約 6 億円計上し) 2Q の期ズレ分が約 10 億円あり、下期分の売上・利益がどの程度確保できるか現段階ではわからない。ただ、仮に下期分が無くなっても仕事が確保できるよう動いているような状況である。

Q. 今期の S I S 事業の利益率が良くなる予想となっているのはなぜか？

A. 今期、(HW/SW 販売や I T 保守サービスに比べ利益率の高い) 開発サービスが伸長する計画となっているため。

Q. セキュリティ人材の獲得状況について教えてほしい。

A. セキュリティ人材のキャリア採用は、上期は順調に推移し計画を前倒しで達成することができた。また、4 月に買収したアジアリンクの人材で、セキュリティへの転用が順調にできている。ただ、中途採用は下期になって動きが止まってきており、ターゲットとしている人材の採用は困難になっている状況。

新卒採用は、北九州の拠点設置に向けて 10 名の内定が決まっており、これに加えて、九州採用で東京勤務予定の 10 名程度の新卒採用ができている。地域の採用で、東京で採用できていない分をカバーしていくというのが今の戦略になっている。

(補足：ラック全社の 2019 年 4 月入社予定の新卒採用は、概ね計画通りの約 90 名が内定している)

Q. 脅威情報（スレットインテリジェンス）はどのようにマネタイズしていくのか？

A. JLIST などの脅威情報単体でマネタイズしていくものではないと思っている。各々のラックのサービスを採用する理由付けとして、この脅威情報が非常に大きな役割があると思っている。

Q. スレットインテリジェンスは、客の数が増えていかないと、情報が集まりにくいものなのか？

A. 必要となる情報は、数ではなく分野になる。先ほどお話しをした工場、社会インフラなどそれぞれの分野を見ているかがポイントだと思っている。そのうえで、数がある方が良いと考えている。

Q. 東京オリンピックに向けてセキュリティが強化されており、また今後 IoT や自動運転などにより市場が急拡大すると見られているなか、ラックの立ち位置はどのようになると考えているのか？

A. 当社は、現場のビジネスを持っているのが特徴。セキュリティ監視が屋台骨だが、もうひとつ代表的なサービスとして、事件現場に駆けつけ、調査・再発防止する緊急対応サービスがある。

オリンピックはあくまで一過性で見ている。本質は「デジタルトランスフォーメーション」であり、企業や社会がすべて IT によって動いていく世界に変わろうとしている。先ほど工場の話をしたが、ここにインターネットの技術が入って、一気に脆弱になってきてしまっている。歴史は繰り返すもので、オフィスでのインターネット利用が工場に広がったように、オフィスで求められてきたセキュリティ対策も、工場、自動車で必ず必要になってくる。それを当社がいかに支援するかとなる。

先ほど説明した「CloudFalcon」は戦略的な意味合いをもっている。当社が直接サービスをするのではなく、当社のライバルにこの製品を供給し、セキュリティを必要とする人に提供していく。このように、監視サービスや緊急対応サービスなど現場の知見を生かしたビジネスを推進していくことが基本である。

以上