

2019 年 3 月期 通期決算説明会 質疑応答要旨

2019 年 5 月 14 日(火)に開催した、2019 年 3 月期 通期決算説明会の質疑応答要旨です。

Q. 中部地域の大手製造業グループ向けの案件の本格寄与ということで、終わった期の売上状況は？また今期の見込みは？

- A. 前期（2019 年 3 月期）は本格的に運用が始まったため、その前の期に比べて大幅な増収となった。今期（2020 年 3 月期）もさらに広がり増収を見込んでいる。

Q. 今期、両セグメントが増収増益で、さらに収益性も改善する予想となっているが、どのように改善させていくのか？

- A. まず前提として、今期の計画には協議継続中の(株)日本貿易保険の分はまったく考慮していない計画。当社としては、早期に解決して回収したいと考えているが、交渉事であり、今期そのまま仕掛が残ることも想定している。

収益性としては、セキュリティ事業では、前期投資をした「CloudFalcon」などが回収フェーズに入ってくる想定であり、また中部地域の大手製造業グループ向けの監視は、導入から安定して稼働していく効果が出てくると見ている。

SIS 事業については、大型案件はまとまった仕事は取れるものの収益性はよくないため、1～2 億円くらいの案件を狙っていこうとしている。受注できているものも、できていないものもあるが、特にエンタープライズ関連で比較的利益率の高い案件をもっと伸ばせたいと見ている。銀行系では、クラウド移行などの需要もあり、その方向にシフトして、仕事を取りにしている状況。

Q. 今期予想で、全社共通費用が 10 億円くらいの増加となっている。その中で今期一過性のものと、来期以降も固定的にかかるものと分けると、どのようなものがあるのか？

- A. 一過性のものとして、1 つは、社内のデジタルトランスフォーメーション化ということで、社内基幹システムへの投資が大きなものになる。また、拠点の拡充ということで東陽町オフィスを開設しているが、SI 人員部分のフロアが空いた分、本社費用として二重家賃となっている。将来的に本社フロアを集約していくことから、この部分がもう 1 つ、一過性の費用として発生している。

固定的なものとしては、管理部門を強化・拡充するため人員増や配置換えなどの様々な施策を取っており、この部分は恒常的に増えていく部分になる。それと本業の 2 事業以外で、新規事業で色々な投資をしていくことが増加する要因としてある。スモールスタートで始めており、これらが、今期の全社共通費用が増える主な要因となる。

Q. 今期の計画では、営業利益は最高益を更新することになると思うが、それ以降も継続的な利益成長を期待している。それに向けて、どのような経営をしていくのか。優先するや利益の伸び方などのイメージを教えてください。

- A. 今期の計画としては、売上高のかさを増やすことよりも利益重視で事業部門は立案をしている。ただ、利益重視で計画を立てると、どうしても成長性が考慮されないことがある。そのため利益を確保しながら売上を伸ばして、次の利益を生むための方策を打ち立てている。基本的には、利益成長性を重視した経営を掲げていきたい。

Q. スレットインテリジェンスサービスが今後の競争力の 1 つになると思うが、実績としてはどのような状況か？

- A. Recorded Future という米国の会社との協業に加え、以前より世界レベルでさまざまなセキュリティチームと連携して得られた知見を、特定のユーザーや団体向けにサービスしている。ただ、日本ではこのような知見となる情報だけではあまりマネタイズできない。そのため、関連したサービスと一緒に提供していくモデルと考えている。

Q. 今期計画で、SIS 事業のハードウェアは、もともとクラウド化で厳しいなか、割と強気の計画になっているように見える。利益にあまり影響はないと思うが、案件として何か確たるものがあるのか？

- A. 公共関係の入札案件を積極的に狙っていく計画としている。利益影響としては少ないものの、官公庁の入札から入り、その後関連したサービスを受注していくことが狙えると考えている。

- Q. NISC と連携という話が出ていたが、NISC もオリンピックに向けてサイバーセキュリティ対策の強化を打ち出している。これに関連して、今期計画に織り込んでいるような案件などはあるのか？**
- A.** スポンサーシップをしているわけではないため、基本的にオリンピックにダイレクトに関与する案件はない。ただ、社会インフラ関係はセキュリティが強化されてきており、とくに公共関係や公共に準じた企業向けは非常に期待をしている。

以上