

2020 年 3 月期 第 2 四半期決算説明会 質疑応答要旨

2019 年 11 月 6 日(水)に開催した、2020 年 3 月期 第 2 四半期決算説明会の質疑応答要旨です。

Q. 運用監視サービスの需要動向をどう見ているのか？

- A. 運用監視の需要は確実にあり、「エンドポイントを中心とした監視」へとシフトしていくと見ている。また当然、クラウドセキュリティも重要であり、クラウドにおける監視とエンドポイントの監視、この 2 つにシフトしていくと考えている。従来の対策は継続しつつ、新しい対策に対する準備をしている段階との見方である。

Q. 診断サービスの市場環境はどう見ているのか？

- A. 診断は競合が非常に増えてきている。とくにプラットフォーム診断、Web アプリケーション診断の部分。
また例えば、標的型攻撃の訓練メールである「予防接種」は企業で一巡し、自動化ルールも作られているため 1 案件当たりの金額も減少してきている。
一方、ペネトレーションテストは、金融庁など政府関連で実施を促す動きがある。非常に高度なセキュリティテストで、情報システム部門ではなく経営サイドとしてチェックする検査。日本ではまだ根付いていないが、今後伸長すると思っている。

Q. コンサルティングサービスの市場環境はどう見ているのか？

- A. CSIRT の運用支援関係については、利用企業サイドの体制がかなり整ってきており、従来のようなポリシー作成などの仕事はかなり減ってきている。
また、当社 JSOC 側でお客様の監視をすると、お客様側で監視する必要がなく、効率もよくないこともあり、支援しないようになってきている。

Q. 下期はだいぶりカバリーしなければならないと思うが、具体的にどのように取り組んでいくのか？

- A. 上期で負けている部分、下期にプラスで実施する行動計画をシナリオベースで策定しており、それを確実にこなしていく。
基本的に投資に関しては、「2020 年の次に戦えるようにする」ことを、中期計画のなかで考えており、現時点で投資を抑えることは考えていない。予定どおり投資をしっかりとかけつつ、売上や案件を取りにいくことで、年間の計画を達成するのが基本線である。

Q. 2020 年以降に向けてということだが、業界の中で中期的にどのように取り組んでいくのか？

- A. 当社としては、「進化することで成長する」ことを経営理念に掲げており、「成長」が基本的な方針。
まず、3 社ばらばらのマネジメントシステムから、全社統合化したマネジメントシステムへの切り替え元年が当期の位置付け。また、シナリオに基づいた行動計画の推進を各事業部で徹底的に行っている最中である。
今後、「システムと一体化したセキュリティ対策」へとシフトしてきており、セキュリティを組み込んだ SI を武器にして、事業部制のもと推進していく。セキュリティについては、個別のソリューションを徹底的に磨いていき日本をリードし続けていく。全体統合については SI が行い、セキュリティの個別の部分はどこにも負けない、ということが基本的な考え方である。

Q. (株)日本貿易保険（NEXI）との協議はどのような状況か？

- A. NEXI は基本的には動きはなく、引き続き協議中である。なお、8 月 29 日に先方の元顧問が逮捕され、ラック社員ら 3 名も書類送検の予定という報道があったが、3 名のうち 2 名は当社社員で、実際にこの 2 名は書類送検され、先般 2 名とも不起訴処分となった。当社自身の社員 2 名が書類送検をされたことは、非常に重大な事象だと思っている。当然、これについては厳粛に受け止めて、当社の内部の体制を再整理している。

Q. NEXI の仕掛分について、引当等は検討しているのか？

- A. 現時点では監査人とも確認したうえで引き続き仕掛品になっているが、長引くようであれば、何らかの引当等の可能性もある。

Q. 説明資料スライド P17 の業績推移を見ると、7 年間で売上は伸長しているものの利益は横ばいで、利益率が下がっているのはなぜか。

- A.** 7 年前は、非常に小さなマネジメント体制であり、会社が発展するにしたがって、機能面や人材面でコーポレート部門を強化してきたことがある。例えば、基幹システムの統合も 2012 年頃からやりたいというのをずっと延ばしてきていた案件である。ある面でいうと先延ばしをしてきたコーポレート関係の投資のつけが出てきているのではないかと考えている。

また、コーポレート部門の費用負担分を、事業の構造変革を進めるなかで追いついていない状況であることもある。SI に関していうと、従来の受託開発型中心の薄利の部分から、収益性が比較的高い元請を増やさなければならぬ。この転換が、まだ中途半端だと思っている。

また、人を確保するためにも、給与のベースアップを世間相場並みにしていく必要があり、人件費が高騰していることもある。

以上