

質疑応答

Q. 震災について、前期における具体的な影響額と受注への影響、および今期業績への影響や製造業向け案件の見通しについて教えてください。

A. 前期における影響につきましては、利益面で数千万円程度です。これは、被災企業へのハードウェア等の販売案件等において一部納入が遅延したこと、一方で、ネットワークの再構築を始めとする復旧支援案件等を受注したこと等、収益増減両面での影響があり、結果として数千万円程度の影響になっております。

今期業績への影響につきましては、現状認識できる範囲では限定的と考えております。

しかしながら、各産業で復興に向けた取組みがなされ、例えば自動車業界において下期より一部生産活動の回復が想定されるものの、その一方でこのような未経験の大震災に加え、原発問題や計画停電等が産業界の生産活動、ひいては弊社を取り巻くIT投資環境にどのような影響を及ぼすかについては不透明であり、現時点で見通しを述べることは難しい状況にあるとご理解ください。

Q. 今期見込の売上総利益について、前期比9億円増とのことですが、不採算案件収束による底上げの影響をどの程度見込んでいるかを教えてください。また、その他の要因についても教えてください。

A. 不採算案件の影響額につきましては5億円強でした。

不採算案件については直接的な影響額に加え、機会損失や対応人員の集中投下による影響等を勘案しますと、今期はこのような不採算案件がない前提で考えれば、5億円以上の収益改善効果はありと想定されます。また、業務委託費の効率化を始めとする生産性の改善運動について、引き続き推進していく所存であり、これらについても総利益の改善につながるものと考えております。

Q. 株式会社CSK（以下、CSK）との経営統合については、震災の影響による不透明感の中、説明会を延期されたと理解しましたが、一方で統合そのものの進捗はどのようになっているか教えてください。統合スケジュール、カンパニー制の導入や組織の統合・再編、オフィスをどうするのか、データセンター事業への取組み等、今現在における計画案およびその進捗状況について具体的に教えてください。

A. CSKとの統合について、統合スケジュールも含めて基本的な構想は何ら変わっておりません。スケジュールについては、統合合併は当初予定通り10月1日であり、カンパニー制の導入等も変更はありません。

組織の統合・再編につきましては、事業形態からして融合のできない一部上場子会社や個別事業を除いた部分について、今秋の統合後できるだけ早く、1年ないしは1年半以内に共通する事業部門の統合・融合を推進していきたいと考えております。

統合後のオフィスにつきましては、顧客から停電影響の少ない区域への業務拠点集約等の要望もあり、その点を踏まえて現在検討している状況であります。少なくとも最低限の本社機能につきましては、豊洲本社に集約していきたいと考えております。

最後に、データセンター事業への取組みについてですが、念頭にあるのは特に西日本です。同業他社をみましても、西日本地区においてデータセンターを設置している企業は少なく、今現在、CSKおよび弊社にかなりの規模の引合いがきております。合併後新会社の体力を勘案しながら、CSKの三田のデータセンターも含め、当社の千里のオフィス等のスペースを整理し直す等、具体的な設備投資の内容およびスケジュールを調整し、出来る限りの顧客対応を行っていかうと考えております。

- Q. ACA ファンドへの当初出資時に考えていた目的について、つまりは、純投資として投資したのか、あるいは元々買収を意識して投資したのかについて教えてください。また、当ファンドにおける御社の出資順位・位置付けについても教えてください。
- A. 本件につきましては、ファンドへの投資ということで基本目的は純投資としての投資収益であります。我々としては、将来の業務提携・資本提携等の可能性も含め多面的な将来の絵姿を描く中で、まず投資判断として収益力があると考え、当ファンドに参加した次第であります。尚、弊社のファンドにおける位置付けですが、勿論ながら最大の投資家ではありません。
- Q. 御社におけるクラウドビジネスの位置付け、およびビジネスとしての収益基盤の確立についてどのような考えをお持ちであるか教えてください。
- A. クラウドビジネスにつきましては、必ずしも新たな市場を創出するとは考えておりません。クラウドとは、顧客とベンダーが業務をどこで仕切るかということであると認識しています。かつて私達ベンダーはアプリケーションの開発をし、その保守、メンテナンスをするのにハードウェア、サーバ等を一緒に販売していましたが、今ではデータセンターを持ち、保守・運用については別途ベンダーがお預かりするという流れになっています。この流れがさらに進んでいくと、アプリケーションの開発から保守・運用まで、すべてこちら側、ベンダー側がお預かりすることになり、これは顧客の事業との仕切りの壁が動くという、いわゆるサービス化のパラダイムシフトだと考えています。
- 弊社としても、このような IT ビジネスのサービス化へのパラダイムシフトに乗り遅れないように、設備投資・事業環境整備等、対応をきちんと行うというのが基本スタンスであります。
- Q. 今現在、関西地区を中心にデータセンター需要が増加していると思いますが、これは一過性のものなのか、あるいは1~2年続くものなのか、データセンターにおける需要動向の見方について教えてください。
- A. 今後、各顧客企業ともに BCP 対策につきましては、より真剣な取組みが起こり、データセンターのリロケーション需要も一層増加していくものと考えています。しかしながら、この流れが続いていくのかについては不透明な状況にあります。そのような中では、弊社としては既存のデータセンターについては、大きな投資というよりは、床の免震構造の強化とか発電容量の確認とか、弊社の体力の範囲内でスペースの確保・環境整備等のための追加投資を行い、顧客企業の BCP 対策を真剣に考えていくという流れに対応できるようにしていきたいと考えております。

以上