

質疑応答 (要旨)

- Q: 今回のデータセンターに係る特別損失について、御社が負担する移転関連費用は88億円と巨額ですので、その具体的な内容・内訳についてご解説いただけませんか。また、この負担費用については、これに応じることに伴う取引拡大等によって将来的には取り返せるという主旨のご説明がありました。どのくらいの時間軸でお考えなのでしょうか。
- A: 1点目については、お客様の方で必要となる費用のため、当社でその全てを正確に把握できているわけではありませんが、データセンターの移転に加え、移転に伴って見込まれるシステム更改まで含めると巨額になることが検討の過程で判明したことから、お客様の要望に基づいて交渉した結果、その一部に相当する資金を当社で負担することにしました。今後、我々が具体的に何かをする際にかかる費用というわけではありません。
- 2点目については、このお客様のデータセンター移転が終了する数年程度の中で、現状の利益水準を維持しながら今後のビジネス拡大を踏まえた拡大部分だけでも回収可能であると考えています。このお客様では、例えば、QRコード決済やEC決済、あるいは将来の生体認証・IoTと決済の連携等、数々のテーマで積極的なシステム投資をお考えかと思えます。こうしたテーマへの対応は、我々が担当する基幹システムを中心としたシステム基盤が前提となることを考えますと、我々のビジネス拡大は十分期待できる状況にあります。
- Q: 今回の費用負担は、全て特定のお客様1社に対するものということでしょうか。また、本件に関しては期初計画では全く織り込んでいなかったという理解でよいでしょうか。
- A: ご推察のとおり、お客様は1社であり、本件は期初計画策定の時点では想定していませんでした。
- Q: カード系・決済系に関連する新しい領域でのビジネス拡大が十分期待できるとのことですが、その結果、顧客のIT投資全体における御社のシェアが上がる可能性がある、もしくはその可能性が高いと考えてよいでしょうか。
- A: お客様の方では、現時点でも新しいビジネスへの取組みやそのための新しいシステム投資を積極的にされており、今後も積極的なシステム投資をされるだろうということは、先ほどご回答したとおりです。そうした中、確定しているわけではありませんが、当社としては、お客様にとって重要な役割を担う我々のところにいろいろな話をお寄せいただけるものと思っていますので、我々のビジネスは増えていくと考えています。
- Q: 今回の東京地区におけるお客様のデータセンター移転は、御殿山にあるデータセンター (GDC 御殿山) への集約という話だと思います。移転先となる GDC 御殿山の稼働率について、現状とこの顧客の移転によってどのように改善する見通しなのかを教えてくださいませんか。
- A: 2015年9月にデータセンター事業全体の戦略を見直し、エリア別の事業運営に変更したことから、それ以降は個々のデータセンターの稼働率について具体的な数字のご提示を控えている点、まずご理解下さい。それを前提として申し上げますと、このお客様の利用規模は大きいため、移転によって GDC 御殿山の稼働率は10~20%ぐらい上昇し、かなりの部分が埋まるものと考えています。
- Q: 現在の計画では、この顧客が移転して GDC 御殿山の稼働率が本格的に上昇するのはいつ頃のイメージでしょうか。来期くらいと考えておけばよいのでしょうか。
- A: 我々がお客様の具体的な移転計画をお示しすることはできませんが、システムの更改時期等に合わせて少しずつ段階的に進めていくことから、移転完了までには数年をかかるとお考えいただければ存じます。
- Q: 御社は過去を見ても特別損失が比較的高い頻度で発生しており、課題の一つであったと思います。特別利益によって業績影響を抑えているとはいえ、こうした予想外の大きな費用や損失が出てしまう体制等について、マネジメントとしてどうお考えでしょうか。
- A: 今回の特別損失は、ご説明しているとおり、これまでのものは性格が大きく違う個別性の強い理由から発生した臨時・巨額の費用です。今後については、今のところ大きな臨時費用が発生しそうなリスクはないと認識していますが、引き続きしっかりとリスク管理をしまいたいと考えています。
- Q: データセンターの移転に際して御社が追加コストを負担する可能性のある顧客はもういないという理解でよいでしょうか。

A： データセンターの移転については、基本的にお客様に費用をご負担いただくことを前提としています。今回はあくまで最重要といえるお客様と我々との関係や今後の取引拡大の期待等を踏まえて判断したものであり、その意味ではきわめて例外的な対応であると考えています。現状では他に当社が費用負担することは想定していません。

Q： 今回の件は、御社が移転費用を負担するかどうかで、場合によっては最重要顧客を喪失してしまう可能性もあったのかと考えています。その意味では、最重要顧客を引き留めたという点でポジティブなことだと受け止めています。今回、その利用規模の大きな顧客の移転について合意できたことで、2015年に計画していたデータセンター集約全体のうち、あとどのぐらいのお客様との交渉が残っていて、集約はいつ頃完了する予定なのかについて、教えていただけますでしょうか。

A： 今回の対応により、当初計画どおりのデータセンター集約実現に向けて大きく進展したと理解しています。まだ交渉中で未合意のお客様は若干残っていますが、当初計画どおりの閉鎖への影響は生じないと考えています。データセンターによって閉鎖時期も違い、事業上の理由から具体的な完了時期はお示ししていませんが、今後数年内とお考えいただければと存じます。

Q： 今回のような顧客の方で必要となる移転費用を会社側が大きく負担する話は、業界的にも珍しいことのように感じています。2015年の減損処理も含めて運営コストが軽減された現行データセンターの利用をもう少し続けながら検討する等、決定を急ぐ必要はなかったのではないかと思います。どうお考えでしょうか。

A： たしかに年数経過による償却負担も減っているため、旧型データセンターの運営コストが現時点で大きな負担になっているわけではありませんが、このまま継続していくと、施設・設備の寿命の問題や老朽化対応コストの大幅な増加は避けられません。そのため、2015年に方針を見直し、その際の計画どおりに閉鎖することが当社における重要な経営課題と認識してきました。また、お客様の方でも、データセンターの移転が必須であるという課題をどこかで解決する必要があります。このようなケースはあまりないのご指摘ですが、今申し上げた状況の中で、本件は最重要といえるお客様と我々との関係や今後の取引拡大の期待等を踏まえて判断したものです。当社はこのお客様のビジネスの根幹を担うミッションクリティカルな基幹システムを中心にデータセンターでの運用等、付加価値のある運用アウトソーシングビジネスを担当していますが、この受託の継続は、これまでのデビット、プリペイドあるいはスマートフォン決済対応と同様、新しいテーマに対応する際に当社のサービスを利用し続けていただくことにつながることから大きな意味を持つと認識しています。

Q： 将来的に様々なビジネスが見込めるとはいえ、まだ契約していない中で先方から要請があれば、大きな費用負担であっても応じるという御社の判断には違和感があります。他にも何か背景があるのではないかと思いますので、その点についてお聞かせ下さい。

A： 今回の判断に際しては、もしこの話を受けなければ、このお客様向けの現行ビジネスを逸失する可能性やお客様のシステム基盤を引き続きお預かりしていないと将来のビジネス拡大が難しいことを考慮しました。加えて、このお客様との直接的なビジネスだけではなく、このお客様向けのビジネスを広範囲にわたって担当することが、当社の強みである決済分野、特にクレジットカードに対する業務知識やノウハウの蓄積、大規模基幹システムの構築を担当できる人材の輩出等、これまでも多大な効果を生んでいますので、その継続が今後の当社にとって非常に重要であると考えました。また、ご指摘のように先ほど申し上げたような新しいビジネス等についてまだ契約しているわけではありませんが、今後のビジネスを着実に拡大させていくことで、今回負担した88億円については数年程度で回収できる見込みであること等を総合的に勘案して今回の判断に至った点、ご理解いただければと存じます。

以 上