

2021年6月2日決算説明会 質疑応答

質問①

資料 P.15) 2022年3月期修正目標の営業利益率が3.4%とあるが、公共ビジネスから一部撤退により、この水準になるということなのでしょうか。

社長 松山

そのようなご理解で結構です。公共ビジネスからの一部撤退を前提とした営業利益率を記載し目標としております。

質問②

資料 P.29) AppGuard の販売社数が増加した要因としては、コロナ禍におけるテレワークの浸透が影響しているのでしょうか。

社長 松山

コロナ禍も含めた環境変化により、お客様のセキュリティに対する意識が高まり販売社数が伸長しております。また、販売手法としましてパートナー様（販社様）による販売を推進しており販売社数が伸びた要因と考えております。但し、現在の社数の中には、全社導入ではなく一部従業員のみを対象を絞って導入しているお客様も含まれており、今後導入されたお客様内で販売ライセンス数を伸ばしていきたいと考えております。

質問③

資料 P.29) AppGuard 販売におけるアップセルの戦略とは具体的にはどういったことなのでしょうか。

社長 松山

販売開始から4年でアップセルの事例を蓄積してきております。AppGuard Solo（管理サーバを用いないクライアントに対するライセンス形態）でお客様に感触を掴んでいただき、その後、全社導入という事例もあり、そういった事例を横展開してまいります。AppGuard の導入には SE が必要であり、SE の確保が導入企業数を増やすうえでの課題となってございましたが、パートナーを含めた技術サポート体制も充実してきており販売の拡大を進めてまいります。

以上