

スモールミーティング「法人デジタル戦略について」
主な質疑応答

(スピーカー)

SMBC クラウドサイン 代表取締役社長 三嶋 英城

プラリタウン 代表取締役社長 並木 亮

Q1. SMBC クラウドサインの競争優位の源泉は。

(三嶋) 電子契約サービス市場の競争が激化する中、弁護士ドットコムと合わせて日本の市場の約 80%を占めるシェアの高さが我々の強み。また、SMBC ブランドとしての安心感や SMBC グループ 15 社にサービスを導入した実績・ノウハウもある。電子契約サービスは企業の基幹システムに近く、一度導入すると簡単に乗り換えられることはない。従って、利用者を増やし、先に面を構築することができたプレーヤーが勝つと見ており、ここからの 1 年が勝負と考えている。

Q2. 社内ベンチャーでは、IPO の際に個人としてのメリットを享受することができないと思うが、モチベーションはどこにあるのか。

(三嶋) 「経験」が私のモチベーションの源泉。中途採用で IT 企業から銀行に転職したが、これは様々な経験を積みたいと思ったことがきっかけ。現在、金融において会社を経営するという新たな経験が出来ている。一方、従業員のモチベーションを高めるためには、ストックオプション等のインセンティブの設計が今後必要になると考えている。

(並木) 大学時代に都市計画や農業の研究を行っていたこともあり、社会的な課題を解決したいという思いがあった。中小企業のデジタル化を支援するプラリタウンの事業は、正に社会的課題への挑戦。これは、個人で出来るものではなく、SMBC グループの土台による部分が多い。この挑戦ができていることが私のモチベーションになっている。

Q3. SMBC グループに対してどのような貢献をしていくのか。

(三嶋) 利益還元あつての株主資本であり、まずは SMBC グループの利益に貢献していきたい。加えて、SMBC グループがソリューションプロバイダーを目指す上で必要な、お客さまの課題解決のためのソリューションの一部を提供していきたい。

(並木) プラリタウンのパートナーである外部の IT 企業等と接し、彼らの考え方やスピード感、数字への落とし込み方等、参考になる部分を SMBC グループに還元していきたい。また、社内にも変わったことをやっている人間がいるな、と思ってもらふことも 1 つの貢献だと考えている。

Q4. 特定の銀行グループにいたることがボトルネックになった場合はどうするのか。

(三嶋) SMBC グループにいたることをボトルネックとは感じておらず、むしろ、SMBC の冠を掲げているメリットの方が大きいと考えている。一方、社長の太田からは「SMBC グループの子会社であり続ける必要はない。独立してもらって構わない」と言われており、事業拡大にあわせて、適した資本構成のあり方を考えていきたい。

(並木) 現状では、経営のリソースや調達面も含め、SMBC グループの子会社としてのメリットが大きい。この先、有力なパートナーがいれば合弁化も視野に入れるが、今すぐ検討する段階にはない。

以 上

本資料には、当社グループの財政状態及び経営成績に関する当社グループ及びグループ各社経営陣の見解、判断または現在の予想に基づく、「将来の業績に関する記述」が含まれております。多くの場合、この記述には、「予想」、「予測」、「期待」、「意図」、「計画」、「可能性」やこれらの類義語が含まれますが、この限りではありません。また、これらの記述は、将来の業績を保証するものではなく、リスクと不確実性を内包するものであり、実際の業績は、本資料に含まれるもしくは、含まれるとみなされる「将来の業績に関する記述」で示されたものと異なる可能性があります。実際の業績に影響を与えるリスクや不確実性としては、以下のようなものがあります。国内外の経済金融環境の悪化、当社グループのビジネス戦略が奏功しないリスク、合弁事業・提携・出資・買収及び経営統合が奏功しないリスク、海外における業務拡大が奏功しないリスク、不良債権残高及び与信関係費用の増加、保有株式に係るリスクなどです。こうしたリスク及び不確実性に照らし、本資料公表日現在における「将来の業績に関する記述」を過度に信頼すべきではありません。当社グループは、いかなる「将来の業績に関する記述」について、更新や改訂をする義務を負いません。当社グループの財政状態及び経営成績や投資者の投資判断に重要な影響を及ぼす可能性がある事項については、本資料のほか、有価証券報告書等の本邦開示書類や、当社が米国証券取引委員会に提出した Form 20-F 等の米国開示書類、当社グループが公表いたしました各種開示資料のうち、最新のものを参照ください。