

## アナリスト・機関投資家向けスモールミーティング (Day1) 質疑応答要旨

日時：2022年6月24日（金） 15時00分～16時00分

形式：ビデオ会議

登壇者：柘植社長、寺田専務（情報通信事業グループ）、大橋常務（広域・社会インフラ事業グループ）、  
廣岡常務（流通事業グループ、グローバルビジネスグループ）

**Q：需要が変動した際、セグメントをまたいだリソースの再配分はどれくらいのスピードで可能か。また誰がそれを指揮するのか。**

A：経営上のリソースシフトは必要であれば躊躇なく行う。必要な組織改編や人員異動、リスキルなどを行っていく。全社レベルのリソースシフトが必要であれば柘植社長が指示し、事業グループ内のリソースシフトであれば各事業のトップが判断し迅速に実行する。

**Q：リソースの再配分は難しいことも多いかと思うが、制度面でのサポートはあるか？**

A：ローテーションを積極的に行うための施策を実施している。情報通信事業グループのエンジニアを例にあげれば、約半分は他事業グループとの間で異動、あるいは他のキャリアを担当する本部への異動などローテーションの経験者。また、情報通信事業グループが他事業グループの案件を手伝う際には、社内売買という仕組みで売上を得られる。もしもリソースに余剰があれば、不足している部門の手伝いをするようになっている。

A：事業グループ間の壁は低くなっていて、所属組織が変わらない状態での人員の貸し借りもある。担当役員で話し、または柘植社長から指示を受け、部署ごと他事業へ異動するということもある。柔軟に対応しないと我々も生き延びていけない。常に状況はウォッチしている。

**Q：CTCはRAN領域の中でもOpenRANがターゲットになっていると思うが、製品販売だけでなく開発、運用など包括的な案件獲得を目指すあたり、社内の体制や人材育成の状況は？**

A：現時点で受注できている領域は仮想化サーバーの領域だが、無線領域、アプリケーション領域の獲得も目指している。当社には無線の国家資格をもった人材が300名程度いるが、ほぼ無線の専門家であるためITやネットワークに関して教育し、同領域の獲得に必要な技術者を年内に100名以上育てていく。RAN領域について、3～5年後で100億を超えるビジネスにすべく、技術者の育成方針を整備し、進めている状況。

**Q：3～5年というスケジュール感は、まず5G Open RANの市場立ち上げ、仮想化されたNWの構築の収益化にかかる期間か？**

A：ご認識の通り。その間にも足掛かりができていくものと考えている。

**Q： Open RAN を取り組む他社では、ソフトウェアのカスタマイズビジネスが利益を稼いでいる事例がある。IT とネットワーク部分に強い CTC だが、仮想化により売上高が減少する可能性に対し、アプリケーションビジネスを伸ばしていく考えか？**

A：仮想化が機器の単価低下を招き売上高を減少させる可能性に対しては、シェアを拡大することでトータルの売上を維持、増大させていきたい。アプリケーション分野をやれば利益率も SE 単価もあがるが、優先度をつけて手掛けていく必要がある。RAN 分野においてもアプリケーション部分までできるように技術者を育成しビジネスを拡大していくが、まずは無線と IT の両方ができる人材を育成し、SE 単価を上げ収益拡大につなげていきたい。

**Q： 現在コアネットワークの仮想化が進んでおり、かなり進捗度が高まってきているが、CTC のビジネスにとってプラスの面とマイナスの面は？**

A：ネットワークの技術と仮想化の技術、両方を高いレベルで兼ね備えた会社は非常に限られており、仮想化の需要が高まることは、当社のビジネスに繋がるためプラスになる。一方で各キャリアとも、コストダウンを目的に仮想化を進めるため、製品販売量の減少が想定される点はマイナス。今後、キャリア内でのシェアを高め、領域を広げることでマイナスをカバーし、更に売上を拡大していきたい。

**Q： 法人向けに 5G を使ったサービスが本格展開されることで、5G の需要、つまり CTC の情報通信ビジネスが伸びていくものと思うが、現時点で CTC が関連している 5G を使ったサービスはあるか？ また、5G を使ったサービスにおいて、CTC が活躍する領域はネットワーク機器の販売か？**

A：NDA があるため、詳細は控えさせて頂くが、複数の業界向けに案件が進行している。従来のネットワークではなく、新しいネットワーク環境を構築する案件となる。機器の販売だけでなく、インテグレーションの領域においても当社が担当となるべく取組中。今後の拡大に期待している。

**Q： 5G はコスト削減の結果、売上減少する可能性はあるものの、ソフトウェア導入へのシフトやテンプレート化したものの導入などにより、逆に利益率の向上につながると思うがどうか？**

A：こうした取り組みは、各キャリア自身が内製化してやりたいと思っている部分でもあるが、キャリア側では実施が難しい面もある。当社がキャリアと合弁会社を作り、サポートをしているケースがあるが、今後も当社のビジネスにとってプラスになる機会があれば対応していく。

**Q：グローバルにおいて持分法適用会社、連結子会社と運営形態が様々だが、すべて連結子会社化し、よりダイナミックに海外ビジネスを伸ばしていくという考えはあるか。**

A：海外全体としてしっかり成長させていく方針。既存ビジネスの伸長とともに、さらに新しい投資先を積極的に開拓していく。また、基本的には現地ビジネス毎に最適な出資比率を考えており、今後も随時検討していく。

以上