

2017年度Q2決算説明会 質疑応答要旨

日時：2017年10月31日(火) 16時00分～17時00分

出席者：菊地社長、松島副社長、大久保専務

1. 2017年度上期実績/下期見通し

Q：受注について、堅調の印象。社内の想定に対してどうだったか？

A：環境が全体的に追い風の状況でもあり、想定より若干上回る印象。その中でも特に通信分野が良かった。

Q：最近の印象として、大型案件が増えていると共に事業自体も拡大している印象がある。

近年好調の要因は、大型案件の数が増えていることによるものか、若しくは、顧客が増えているのか？

A：情報通信については、他の業種の顧客と比べて顧客毎の売上規模が大きく個別の案件ベースではコメントしにくい。情報通信以外については、特に流通・EP事業では、これまで顧客数が非常に多かったが、最近は1社ごとに深堀する方向に変えてきている。その成果が出てきていると思う。

Q：通期計画から上期実績を引くと、下期の受注は前年同期比マイナスになる。その見方でよいか？

A：昨年の下期は特定の顧客向けの受注が集中したので、今年度その分は減少してもおかしくない。ただ、どういう着地になるかまだはっきりとはわからない。

Q：セグメントの営業利益が良くなっているが、主要顧客以外の収益性はどうか？もし良くなっているのであれば、その背景を需要環境と併せて教えて欲しい。

A：この数年感じているのは、お客様の考え方が変わってきている。以前は「IT＝コスト」だったが、今は「IT＝投資」と捉えていると思う。また、我々SIer側からすると、需要の増加に応じてすぐにリソースを拡充できるわけではない。従って、体制をきちんと整えられるものにしっかりと取り組む必要がある。そうした取り組みが採算性改善にもつながっていくと期待している。

Q：受注残が積み上がっているのが印象的。この受注残は来期以降どのように売りが上がっていくのか？今期に売りが上がる分と来期に売りが上がる分を分解して教えてほしい。

A：上期受注残の5割強は下期に売上、残り4割強が18年度以降に売上となる予定。

2. サービスビジネス/クラウドビジネスについて

Q: トップラインが好調だが、サービスの伸びが弱い印象。クラウドが伸びている点を考えると、もう少しサービスが伸びて、ビジネスモデル別の売上構成比率が改善しても良いと思うが、会社としてはどう考えているか？また、今後クラウドが伸びた場合に、利益に対してポジティブな影響はあるか？

A: 現在の中期経営計画では、サービス型へのシフトを掲げ、サービスの比率を5割にすることを目標としている。製品が伸びているが、これは今後、保守の売上増につながると見ており、悲観はしていない。なお、保守ビジネスについては、従来のように個別の製品保守ではなく、システム全体のマネジメントが必要になってきており、そのような対応ができる体制も整えている。

一方、クラウドに関しては、種類が様々で、例えばプライベートクラウドについては、数が増えて売上が伸びたからと言って利益率が改善するものではない。また、自社開発クラウドと他社クラウドの販売があるが、利益率にインパクトを与えるのは自社開発の IaaS。特に CUVICmc2 は、累損が解消されれば採算性の改善に繋がる。19年度に累損解消するので、来年、再来年の伸びに期待してほしい。

ただし、CUVICmc2 に関しては、顧客の基幹系システム更改のタイミングで切替え需要が発生するため、個人向けや、法人向けでも部署毎に契約してもらえる SaaS とは違い、受注のペースとしては遅く見えるかもしれない。しかし、当社としては比較的順調と認識している。

Q: CUVICmc2 については、顧客数は順調に増えており、売上も順調に増えているため、先行投資の回収期に入ってくれば粗利率は改善してくるのか？それとも、まだ先行投資を行う必要はあるのか？

A: 今後の先行投資はさほど必要ないので、ある時期から改善してくるはず。また、基幹系のクラウドであるため、比較的大口のお客様の獲得も期待できる。しかし、3年後、5年後を考えると、競争優位性を保つためにも、新たなサービスへの投資が必要になると考えている。

Q: クラウド売上の基準について見直しているとの事だが、どのように変化するのか補足が欲しい。

A: 現在の「クラウド売上」は、CTCが資産を持って月額課金で販売する商売。一部のサービスでは売上時期と収入が必ずしも一致しないなど、現在の集計方法に若干課題があると思っている。クラウドに加えて、マネージドセキュリティサービスのような月額課金のサービス型モデルなどの扱いを含め、どういう形で情報開示するのが良いかを次の中期経営計画の中で検討したい。

3. その他

Q: 5G では SDN/NFV が使われるとのことだが、利益としてはいつ頃からどのような規模で貢献し始めるか? また、他社とはどのようなところで差別化しているか?

A: SDN/NFV については、昨年度から売上に寄与し始めている。新しい技術なので、お客様によってどのベンダーの技術を採用するかなども検討している。通信向けだけでなく一般企業向けの SDN/NFV 提案にも注力している。まだ個別では小規模だが数が増えればそれなりの規模になってくると期待。通信でも 5G に限らず 4G の中でも SDN/NFV を積極的に活用しようとする動きがあり、当社でも注力している。

Q: 18 年度以降で 5,000 億円の売上目標としているが、次の中期経営計画について、どのようなことを考えているか教えて欲しい。

A: まだ検討中なので具体的なことは言えないが、今あるものに加え、次の新しい柱となるものが必要だと思っている。また、これまでは社員に対するわかり易さも考慮し、売上を目標としてきたが、次は利益にこだわった目標をいくつか掲げたい。

Q: 手元資金が積み上がっているが、キャッシュの用途は?

A: 株主還元について、現時点で配当以外のもので決定しているものはない。投資の予定としては、データセンターやクラウド、M&A など小規模ながら行っているが、これまでと変わらないスタンスで考えていく予定。

Q: 単体の形態別売上について、製品の中の「ネットワーク」が減少しているが、一方で説明会プレゼン資料のビジネスモデル別実績におけるコメントでは、製品の売上の増加要因としてネットワークの伸びを挙げているのは何故か?

A: 補足資料の形態別の集計方法を今年から変更したことが影響している。従来に比べると「ミドルウェア&アプリケーション」欄にもネットワークに関連するものが含まれている。ネットワーク売上が減少している訳ではない。

以上