

「2019年3月期 通期決算」説明会 質疑応答要旨

日時：2019年4月26日（金） 14時00分～14時50分

出席者：菊地社長、松島副社長、大久保専務

Q:通信向けの見通しについて確認したい。一般論として、今期通信キャリアはネットワーク投資を増やさないとと思うが、CTCが18年度において好調だったキャリアについて、今後どの分野でどう伸ばしていくのか。

A:今のところ現場から投資抑制の話はあまり聞こえてこない。例えば、18年度は災害対策系の投資があったが、今年の一つのキャリアだけではなく、他のキャリアでもこのような投資を行う可能性がある。CTCはこの分野において実績と技術があり期待できる。これらのことからグループ会社や他のキャリアも含めて総合的に悪くないと考えている。また、18年度末の受注残も増えているので、それらを着実に売り上げていきたい。

Q:5G関連の受注は18年度通期でどれくらいだったか。また、19年度の見通しは？

A:5G関連の受注はQ3がメインで、3桁億円に少し足りないくらい。19年度の見通しについては、まだ不透明な点が多く、明確に申し上げられない。

Q:説明の中でローカル5Gについて触れていたが、インフラを狙っていくということなのか？

A:やり方は色々ある。エリアを限った5Gのことだが、当社は大きなエリアでやっていくつもりはない。限定されたエリア、例えば特定の工場などでお客様と一緒に取り組んでいく。

Q:インフラ構築だけでなく、プレイヤーとしても一緒にやっていくのか？収益としてはどうなりそうか？

A:収益については、例えば5Gの上で動かすアプリケーションについて、プロフィットシェアリングのようなやり方も考えられる。お客様の工場で動かす場合に、どんなシェアリングのやり方があるかはこれから模索していくことになる。単純にインフラ構築だけで終わりたくはないと思っているので、プレイヤーとしての参画も検討したい。

Q:通信ネットワークでの仮想化について、CTCからみてどのような状況にあって、これからどのようになっていくと考えているか？

A:現在、CTCの仮想化案件の受注は増えてきている。5Gに関連するが、従来、キャリアグレードのスイッチやルーターで受注していたエリアでは、今回、サーバーで受注している。つまり、今まではソフトウェア込のハードウェアだったエリアがソフトウェアに変わってきている。それにより、CTCの売上のベースがサーバーとソフトウェアの集合体になっている。マーケットにおいても、先日Linux FoundationがAT&Tの5Gに対応したNFVの新しいアーキテクチャを発表した。これに伴い、キャリアグレードのネットワークであっても、ソフトウェアが保障するということ

がスタンダードになっている。5G の案件について製品やインフラ構築がどのくらいあるのかと聞かれることがあるが、同案件については、ネットワーク環境のコンサル、開発、構築という形で受注することが多いので、ハードウェアはそのうちのリソースの一つに過ぎなくなっている。このマーケットで対応できるベンダーはそこまでないので、引き続き強みを発揮できると思っている。

Q: 情報通信の売総率の状況は？また、19 年度はどうなるのか？

A: 情報通信に限った売総率は申し上げにくいですが、17 年度は、不採算の引当を行ったので、売総率は確かに下がった。今では情報通信の不採算はほとんどない状態なので、売総率は戻ってきている。ただし、18 年度通期で見た場合に、それほどでもなく見えるのは、17 年度に引き当てた案件の売上が 18 年度側に出てきているためであり、この数十億の売上はほとんど利益が 0 だった。そういったものが無くなれば、19 年度の利益率は若干上がる可能性がある。

Q: 情報通信の売総率はこれから少しずつ良くなっていくと思うか？

A: 今のような環境が続けば期待はできるが、お客様次第ではある。情報通信は製品が大きく売り上がる時期とそうでない時期にムラがある。製品販売は売総率が高くないため、この売上が大きいと売総率は下がる。18 年度 Q4 において売総率が下がっているのも製品の売上が大きかったため。

Q: 決算説明会資料 P29 に 19 年度組織改編後の 18 年度売上実績が載っていると思うが、新組織ベースの事業グループ毎の 19 年度売上見通しはどうなりそうか？

A: 流通が二桁%近い伸び、広域・社会インフラが一桁半ば%、エンタープライズと情報通信が一桁前半%の伸びの予定。金融は、ほぼフラット。組織改編のポイントは、金融の一部を流通に編入したこと。例えば流通・小売業では様々なビジネスがあり、従来のリソースでは足りないため、金融の業務知識を持ったエンジニアを流通に編入することで、同分野のデジタルビジネスをサポートする体制を強化している。

Q: 前の質問でもあったが、事業グループ別の売上予想について、19 年度はエンタープライズと情報通信はともに 1 桁前半%の伸びとのこと。これらのグループの受注環境は悪くないと思っているが、前年度の特殊要因など含め、その前提を教えてください。

A: 情報通信は 18 年度に大きく伸びたため、ここからさらに 2 桁%の増加は難しい。エンタープライズは、製造向けを中心に継続した成長を見込んでいる。なお、18 年度実績では流通・エンタープライズの売上の伸び率が小さく見えるかもしれないが、前年における流通向けの大型案件の反動があったため。

Q: 18 年度実績について、広域・社会インフラセグメントが減収減益となっている理由は？

A: 売上、利益ともに、公益向けで減少したが、新しい案件が受注できたため、来期は回復する見通し。

Q:同様に 18 年度実績について、IT サービスセグメントが増収増益となっている理由は？この傾向は今後も続くのか？

A:本セグメントには CTC テクノロジーや CTC システムマネジメントなどの事業会社も含まれている。これらの事業会社が伸びていることが増益の主な要因。事業会社の伸びについては、継続していくものと期待している。

Q:海外で金融とインターネットサービスプロバイダ向けが増加したとのことだが、一過性の要因なのか、継続性のある案件なのかどちらか？

A:金融向けに関しては、マレーシアやシンガポールで手掛けており、得意分野。今回伸びたのは、マレーシア。今後も継続的に出てくるものと考えているが、毎年どれくらい出るかというのはなかなか読みにくい。インターネットサービスプロバイダ向けが伸びたのは北米で、ここ何年か継続的に仕事をもらっており、今後も期待できる分野と考えている。

Q:グローバルビジネスについては、今のところ利益への貢献は大きくないと思っているが、今後も注力していくのか。リソースが分散してしまうのではないか。

A:確かに当初予定したよりも利益が伸びていないが、それなりの数字は残している。CTC と取引のあるお客様は銀行や製造業など大手でグローバルな企業が多く、アジアにネットワークがないと国内のビジネスに影響が出てしまう。今後は、インドネシアがうまく機能すると、ASEAN4 か国をカバーできるので、その効果を期待している。また、中期経営計画期間中には体制変更を考えているので、期待してほしい。

Q:不採算案件を除く売上総利益率の低下については、説明のあった情報通信向けのハードウェア販売が伸びたことによるビジネスモデルミックスの変化という理解でよいか？

A:基本的には、その通り。ビジネスモデル別の売上総利益率は、サービスは伸びているが、製品については若干下がっている。それに加えて、比較的利益率の低い製品の比率が増えたということ。

Q:不採算案件の内容は？

A:個別の内容には答えられない。ただ、18 年度に適切な引当てを行っているため、今期への影響はないと思っている。

Q:19 年度の不採算額の見通しは？

A:15 億円

Q:CUVICmc2 の 18 年度実績（件数/売上）は？

A:CUVICmc2 は 16 年度にサービスを開始し、16 年度は 12 件、17 年度は 13 件、18 年度 20 件で合計 45 件と増加傾向にある。当初計画では 18 年度で単年度黒字になる予定だったが、少し足りなかった。ただ、18 年度下期は黒字化している。累損解消も計画より多少遅れ、21 年度の予定。18 年度の本サービスの売上規模は、10 億弱といったところ。10 億に届けば単年度黒字だった。

Q:契約件数は増えているようだが、今後も増えていく基調なのか？

A:本サービスは、各企業の SAP の更改に伴って導入いただくケースが多いため、ある時期に集中して受注するようなことはあまりなく、少しずつ増えていくイメージ。現在のところは中小企業のお客が多いが、ボリュームを上げていくためには大企業のお客にも導入していただきたいので、そのために試行錯誤しているところ。

以上