

「2020年3月期 第2四半期決算」説明会 質疑応答要旨

日時：2019年10月31日（木） 14時00分～15時05分

出席者：菊地代表取締役社長、松島取締役 兼 副社長執行役員 兼 CFO、大久保取締役 兼 専務執行役員 兼 CTO

Q：米中貿易摩擦による環境変化の影響はあるか？

A：当社の取引先においてそれが話題になることは少ないが、今後エンタープライズ事業グループあたりで徐々に影響が出始める可能性はある。但し、現時点で大きな影響はない。

Q：その他の収益及び費用がそれほど増えなかった理由は？

A：稼働率が高くなっているため。上期の人件費を見てみると、グロスでは12億円程度（給与4億円、賞与8億円）増えたが、仕掛振替（販管費から原価への振替分）が8億円あったため、4億円しか増えていないように見える。Q2も同じ傾向。

Q：今回のQ2決算の中で、前倒しで入った案件はあるか？

A：受注についてはエンタープライズ事業グループ及び情報通信事業グループで若干の前倒し有り。内訳としては、前者は小額案件の積み重ね、後者は複数の中規模案件であり、計20億円くらい。売上についてはそれほど大きいものはないと思う。

Q：粗利率改善施策とその効果、顕在化する時間軸を教えてください。

A：まずはクラウドを伸ばすことが有効だと思っている。独自のクラウドサービスである「CUVICmc2」は売上増が利益増に繋がる構造になっているため、今後はこれを更に伸ばしていきたい。粗利率改善に効果的なのはモデル別売上構成比による改善だが、製品も伸びており難しい。また、競争環境については昨年頃から改善しており、大型案件に関しては、低採算のものは無理をしてまで取らない方針にしている。そうして適正な価格で入札した案件が取れると、採算性も高まる。今期、いくつか入札案件が取れているとお伝えしているが、それらの案件の利益率は以前と比べて改善している。ただ、現場レベルでは必要以上に安く取ってしまう部分がまだあり、それを経営として抑止していかなければならない。売総率目標は24%と言っているが、なかなか達成できていないので、現在の中計期間にはそこまで辿り着き、さらに上を目指していきたい。具体的な目標は下期の状況を見てから考える。粗利率改善施策の一つである開発効率化については、エンジニアが潤沢な時代ではなくなるため、新しいアーキテクチャ、アジャイル開発などで1人当たりの生産性を上げていきたい。また、ネットワークの深いところを知っている当社のソフトウェアエンジニアは業界の中でも稀有な存在であるため、彼らが通信キャリア以外に仕事の幅を広げることで、単価上昇の可能性もあると考えている。また、世界中の非常に生産性が高いフリーランスエンジニアの活用についても検討中で、社内のAPIプログラミングに慣れたエンジニアの積極的な活用については既に取り組んでいる。世界中で既に認められているAPI (Application Programming Interface) もたくさんあるので、これらを使って

いくことでも生産性は上げられると考える。

Q：情報通信事業グループの受注高について、期初計画の通期見通しは前年比で横ばいの想定だったが、Q1、Q2 はそれより強めに出ている印象。下期の前年のハードルは高いが、見通しは強くなっているのか。

A：18年度Q3に90億円程度5G関連の受注があった。19年度Q1は、その継続案件として約30億円あったが、他の案件で反動減があり弱含んだ。19年度Q2は複数の顧客から5G関連を獲得。40-50億円の寄与があり、良い状況だった。下期は前述の18年度Q3の大型受注、災害対策用機器などの反動減要因があり、ハードルはやや高いが前年並みは確保したい。不透明感やリスクは勿論あるが、現時点で数字が出遅れていることはなく、通期で一桁前半のプラスという期初目標は達成していきたい。

Q：情報通信事業グループでQ2に別キャリアから5G案件が取れたとのことだが、この案件の売総率はどうか。

A：製品販売が多い案件ではあるが、低採算であるということはない。

Q：CTCにおける5Gの定義は？来期以降のキャリア向けのビジネスは5Gで増えるのか？

また、CTCは無線領域には携わっていないと思うが、ローカル5Gではどのような取り組みになるのか教えてほしい。

A：当社はRAN（Radio Access Network）の基地局部分はやっていない。そこから繋がるモバイルネットワークの部分が5Gでは変わってくる。例えば、制御部分、ユーザー部分を分離する「C/U分離（Control-Plane/User-Plane 分離）」では、従来と異なる商材が入っていくが、その領域のビジネスを5Gと呼んでいる。ただし、NSA（Non Stand Alone）の場合は、4Gや4.5Gのネットワークも並列して使われており、その部分も当社は関わっているため、5Gの解釈はむずかしい。来期は、NSAの投資が中心となるため、大きくは増えないだろうが、ゆるやかに増加していくと思っている。

ローカル5Gの無線領域では、当社の子会社であるCTCシステムマネジメントがローカル5Gの無線免許取得などの諸手続きを代行する業務を行っている。RAN領域のエンジニアリソースは手当てをしていく必要があると思っている。

Q：5Gビジネスについて、キャリアの案件だけでなくローカル5Gといった一般企業の案件獲得など、大きな市場を見据えたCTCの取り組みは？

A：キャリア向けの5Gに関しては、お客様との関わり方がそれぞれ違う。たとえば1社はシステムを売っていく、1社はネットワーク全般に深く関与、1社はその中間というイメージ。当社の強みは、米国大手ネットワーク機器ベンダーとの強固な関係、既存の4Gインフラに深く関与していること。それによりしっかりと受注が出来ている。5Gは来年プレサービスが始まる予定だが、SA（Stand Alone）に行くまでの期間はまだ読めない。

一方ローカル5Gでは製造業数社と話を始めている。キャリア向け、エンタープライズ向けのリソースが関与するため、それぞれを担当している事業グループのリソースをどのように配分するかを考えている。ただし、キャリア向けについては5Gだけでなく既存4Gの増設オーダーも出てきており、リソースはずっと不足するようなイメージ。

技術的には、5G になって大きく変わるのソフトウェア化ということ。ネットワーク OS もマイクロサービスアーキテクチャに変わっていく。また、コンテナ化を行い、OS とアプリケーションの連携をスムーズにする必要もある。但し、クラウドからエンドポイントまで一連につながる形でソフトウェアをどのような形で使えるものにしていくか、ということに時間がかかっている。ネットワーク機器ベンダー大手なども同様の状況。当社はそれに対応できるエンジニアを増やさないといけない。そのような技術を持つのはキャリア担当のエンジニアであり、それらを交えて事業グループをまたいだ情報交換会を実施し、キャリアネットワーク、ローカル 5G（ユーザーのネットワーク）をつなぎ合わせるための動きをし始めているところ。

Q: 金融事業グループで Q2 に入札案件があるかもしれないという話であったが、数字上はそう見えない。入札案件が取れなかったのか、取れたがこの数字なのか。

A: 入札はあったが、そのプロセスがずれた。Q3 にはその状況が見えてくると思う。

Q: グローバルビジネスについて、この上期で約 70 億円増えている。オーガニックで伸びた分と M&A による増加分の比率を教えてください。また、2020 年度の目標として 600 億円を掲げているので、その目標に対する同比率も教えてください。

A: グローバルビジネスは、18 年度上期 178 億円だったのが 19 年度上期には 252 億円となり、約 70 億円増えた。一番大きく伸びたのはアメリカで、増加分の半分強にあたる。なお、他の事業会社（マレーシア、シンガポール、タイ、インドネシア）でも合計で 10 億円強増えている。M&A による増加分については、7-8 億円だった。その他に、「国内における海外関連案件」の売上もグローバルビジネスに含んでいるが、この部分は大きく伸びていない。アメリカについては、インターネットサービスプロバイダ向けのスポット売上の影響が大きかった。今後もそれぞれの事業会社の売上を伸ばし、2020 年度の目標である 600 億円達成に向けて取り組んでいく。

Q: インドネシアでの買収による受注や受注残への影響はどのぐらいか？また、買収額、無形固定資産の償却期間やタイミングなどを教えてください。

A: 買収金額は 2 社合計で 70 億円台前半となり、どちらも出資比率は 70%。そのうち買収した企業が保有するキャッシュを除いた 68 億円が今上期のキャッシュフローで減少した。また、持分は 70%だが、のれんはフル連結となる。PPA (Purchase Price Allocation) のタイミングについては現在、PMI (Post Merger Integration) を行っている最中で、できれば年末ぐらいまでには行いたい。

1 社 (Compnet 社) については 9 月より連結取り込みしており、上期決算への影響額は 1 か月分となる。受注残で 45 億円、売上で 7 億円、当期純利益で 1 億円程度のインパクトがあった。

以上