

「2020年3月期 通期決算」電話会議 質疑応答要旨

日時：2020年4月30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：20年度業績予想の作り方について、売上と純利益は中期経営計画の最終年度と同じになっている。これは、コロナの影響が分からない中でもそれを折り込んで計算した結果なのか、それとも中期経営計画の達成を重視してその数字にしたのかどちらか？

A：後者。2月に1度計画を作ったが、コロナの影響により見直しが必要になった。コロナの影響が不透明のため、詳細な分析はできない。そうしたことを踏まえ中期経営計画の達成を業績予想とした。とはいえ、思いを入れた部分もある。業績予想では売総率、営利率などの利益率を改善させており、トップライン、ボトムラインの増減はあったとしても、グループ全体で利益率にこだわって取り組むことが重要と考えている。

Q：20年度以降の業績予想の考え方について、20年度はマイナスの影響が大きいとのことだが、インフラ需要は比較的短期に出る為、マイナス影響は小さいのでは？調達リスク、供給面での問題を保守的にみているのか？

A：4月、5月は受注残をこなしていくが、コロナの影響により大型案件は作業の遅れが出始めている。一方、テレワーク系のシステムや、ネットワークトラフィック増加によるインフラ増強はお客様において緊急の課題になっており対応していく。但し、ハードウェアといえども設置・構築などもあり、納入にはそれなりに時間がかかるという課題はある。社員は基本的に在宅勤務で対応ができていく状況。コロナが今後落ち着いてくれば、下期くらいには業績は持ち直してくると思うが、Q1に営業活動がスローになってくると考えるとQ2が厳しい状況となる可能性があるため、どう対応していくのか考えていく。その分Q3以降はかなり稼働が高くなると思われる。

Q：20年度Q1の営業活動の状況、そして受注の見通しは？

A：受注活動は在宅勤務などの影響もありスローで、大きく増える見通しではない。これがQ2の売上に響いてくると考えている。一方で、Q1の売上に関しては19年度期末の受注残があるため、そこまで心配していない。

Q：コロナの影響が長期化した場合、どうやってコスト削減するか？また、20年度配当予想に関しては守られるものと思ってよいのか？

A：コロナは第2波、第3波とくる懸念があり、当然コスト削減については考えている。まず、当社の給与制度は、業績連動の比率が高いため、これがバッファにはなる。また、オフィスをどうするかという議論も始めている。現在、当社では原則全員テレワークとしているため、出社しているのは8%程度であり、オフィスを使わなくても成り立っている。Q1の業績を見て、テレワークがどの程度パフ

パフォーマンスに影響を与えているかを見極めたうえで検討を続ける。また、派遣社員については、単純にやめればよいという問題ではなく、案件再開時に備えて、一定程度払ってキープしていたりする。但し、稼働が下がるので、その分コストが下がる要素はあると思う。配当については、13年度に円安の影響で業績が下振れした際にも増配したが、今回も12期連続の増配を目指す。

Q：事業グループ別の受注高、売上高の見通しは？

A：受注高は、EP：ほぼ横ばい、流通：1割程度の伸び、情報通信：1桁前半%の伸び、広域・社会インフラ：1桁半ばの伸び、金融：1桁半ばの減少、その他：1桁半ばの伸び。

売上は、EP：1桁前半の伸び、流通：1桁半ばの伸び、情報通信：1桁前半の伸び、広域・社会インフラ：1桁前半の伸び、金融：1桁前半の伸び、その他：1桁半ばの伸び。

Q：Q4の情報通信事業Gの受注について、前年同期の水準は高かったが、そこから更に増加している。インフラ案件が増加とのことだが、もう少し詳細を教えてください。

A：受注は約50億のプラスでハイレベルだった。5G関連案件については、

・18年度合計：約110億円（Q3：約90億円、Q4：約20億円）、

・19年度合計：約185億円（Q3累計：約150億円、Q4：約40億円）となっている。

尚、受注がもう少し伸びる可能性があったが、コロナの影響により製品供給ができないケース

（▲約50億円）がある一方で、他社が納入できないためCTCが代わりに受注できた案件（+約10億円）もあり、差し引きすると約40億円のマイナスとなっている。

結果的に、情報通信事業GのQ4受注は好調だったと言える。

Q：情報通信事業Gの20年度の考え方は？キャリアによる基地局投資を含む5G投資は遅延するかもしれないが、既存のネットワークトラフィック増加によるインフラ増強は今後も期待できるのではないかと？

A：5Gに関しては基地局整備の遅れはあるかもしれない。よって我々の領域においても多少スローダウンする可能性はある。一方、既存ネットワークの増強需要等を考慮に入れると、今期の情報通信は悪くないと思う。

Q：情報通信事業Gにおいてコロナの影響により期ズレした50億円の案件は今期に獲得できるのか？

A：50億円は今期見込んでいる。

Q：情報通信事業Gの20年度受注について一桁前半%の伸びとのことだが、上期、下期をそれぞれどう見ているか？また、コロナによるオリンピック延期の影響や、機器の納品遅延の状況は？

A：受注については、上期は厳しいが、下期でリカバーし、通期では一桁前半%の伸びとなるイメージ。

売上に関しても傾向は同じ。機器の納品遅延に関しては、3月前後にサプライチェーンの問題はあったが徐々に解決していくとみている。

Q：今期の流通事業Gにおいて、コンビニの大きな案件を見込んでいるのか？

A：話は進んでいるが、大型のプロジェクトなので、こうした状況下でのスピード感やタイミングは読み

きれない。

Q：ビジネスモデルの変革の話があったが、コロナをきっかけに企業の IT 投資の中身も変わるのではないか？その場合の成長のけん引役は？

A：現在まとめている最中なので、確約できるようなことは言えないが、短期的にはテレワークなど目に見えるものをまずは形にしていく。また、下期から来年度にかけては、かなり遅れてきてしまっている日本の大企業の基幹系システムの自動化について、例えば判子の体質、あるいは単純に繋いだだけのプロセスフローではなく、本質を見極めたプロセス間通信を活用できるアプリケーション、こういった所に投資が必要、と皆さん感じるようになるのではないかと思っている。そうすると、そこで使われる技術としては、e-signature やブロックチェーンなどの技術もあり、今まで世界で進めてきたことの必要性をやっと実感できる時期になるのではないかと、思っている。そうすると我々としては活躍できる場がまた増えると期待している。

Q：CTC でもそういった新しい技術やソリューションを作っていくのか？タイムスケジュールは？

A：今、社内では SAP の新しいバージョンに切り替えて安定して動きだしたところ。今後、現場の自動化などをフロントエンドにどうやって付けていくか、同時に稼働の信頼性をどうやって上げていくかなど、社内でも同じような問題に直面しているので、社内実践して試したものを顧客に展開していきたい。時期としては、今年度（コロナで）大変な目にあった企業が多いと思うので、来年度あたりからこうした展開が進むのではないかと、思う。

Q：10 億円の減損の内容は？また、残っているのれんはどれくらいあるか？

A：今回はアジアの海外事業会社で減損を行った。10 億円は税引前利益に対するインパクトで、持ち分が 70%のため当社株主に帰属する当期純利益に対しては 7 億円のインパクトだった。減損に関してはコロナの影響により柔軟な対応が認められていたが、厳格に判定を行った。当該事業会社は、国自体に米中貿易摩擦の影響を受け市場縮小のリスクがあり、利益は出ているものの、当初予定したレベルには到達していなかった。それを基に将来価値を計算した結果、全体ののれん金額の 6-7 割が減損となった。なお、会社全体としては、昨年度インドネシアで 2 社買収したため、持ち分ベースで 70 億円程度ののれんが残っている。その他の事業会社では今のところ減損の兆候はない。

Q：テレワークにかかわる売上はどれくらいあるか？

A：テレワークにかかわる売上は集計できていない。ZOOM などのビデオ会議、テレワーク系のソフトウェア、ハードウェア、Wi-Fi の増設なども含めるとあまりにも多岐にわたり、集計が難しい。

Q：次期社長はどんなタイプの方か？

A：タイプは私（菊地）と似ているのではないかと、思う。また、IT に関する基礎知識が高い。ベルシステム 24 の社長としても業績を上げてきた。元々私（菊地）と仕事をしてきたためよく知っている間柄でもある。

以上