

「2021 年 3 月期通期決算」説明会 質疑応答要旨

日 時：2021 年 4 月 28 日（水） 14 時 00 分～15 時 15 分
説 明 者：柘植 代表取締役社長
大久保 取締役 専務執行役員 CTO
関 常務執行役員 CFO

Q：20 年度 Q4（1-3 月）の売上総利益率が、過去比でも高水準だがその要因は？また、21 年度計画も同様に高い水準だが、どのようにマネジメントしていくのか？

A：利益率を意識した事業活動の成果と、製品販売を含む利益率の高い案件が売り上がったことにある。入札案件を例に挙げれば、技術力を評価されビジネスに結びついた案件が複数あった。21 年度計画の売上総利益率は、20 年度から若干の改善を見込む。不採算案件の抑制と新中期経営計画の基本方針「Upgrade」につながるエンジニアのスキルアップに注力する。不採算案件の抑制は、全社的に開発案件を管理する組織を CTO の配下に移管し、現場で起きていることの迅速な把握と情報共有、判断が行える体制に変更した。

Q：20 年度 Q4（1-3 月）のエンタープライズ事業グループの受注が強く伸びたが、その背景は？全体的に回復感が強まってきているのか？今後の見通しは？

A：エンタープライズ事業グループは特にコロナの影響で上期苦戦し、年間の売上は前年度ビハインドとなった。そのような状況下でも、あまり深耕できていなかった顧客へアプローチし、受注を積み上げることができた。全体的に新たな展開が始まるレベルには至っていないが、影響が長期化している一部の顧客を除いて落ち着きは始めている印象。

Q：流通、情報通信、広域・社会インフラ事業グループの 20 年度 Q4（1-3 月）の受注、受注残増加要因は？また、コンビニ向けの状況は？

A：中でも通信キャリア向けの伸びが大きい。コンビニ向けは、21 年度も増える予定。

Q：Q4（1-3 月）の 5G 関連案件の受注が Q3（10-12 月）よりも減っているが、これはタイミングの問題であって特に気にする必要はない？

A：その通り。特に心配はしていない。

Q：通信キャリア向けビジネスの今後の見通しは？

A：情報通信事業グループの通信キャリア向けネットワークビジネスは 4G 関連が緩やかに減少するも、5G 関連が増加し、全体的には増加していくという認識。トラフィック連動による需要増も期待はできている。

Q：5G 関連案件の受注実績及び 21 年度見通しは？また RAN 領域の状況は？

A：5G 関連案件は好調で通期受注は 550 億円だった。5G 関連案件に占めるスタンドアロンの割合は Q4（1-3 月）で 5 割以上、通期で 35%だった。RAN 領域については、Q3（10-12 月）に受注した、Open RAN に準拠の汎用ハードウェアを用いて共通基盤を構築した後続案件として Q4（1-3 月）に受注。引き続き注力していく。

Q：今後の RAN 領域の規模感はどう見ておけば良いか？

A：今はまだ何とも言えないが、着々と進めている。

Q：通信キャリアとメーカーがポスト 5G で共同発表しているが、CTC にとってネガティブか？ポジティブか？

A：特にネガティブということはない。当該通信キャリアは他メーカーともポスト 5G に向けて提携している。我々もできるところは一緒に対応していく。

Q：クラウド・IT アウトソーシングビジネスの内、ピュアなクラウドのウエイトは？

A：3 割弱程度。

Q：運用における「ビジネススキーム変更によるマイナス要因」は来期にも影響を与えるか？

A：与えない。

Q：20 年度 Q4（1-3 月）の開発不採算案件の金額は？またどの事業グループで出たのか？

A：約 10 億円。主に流通事業グループで発生した。

Q：不採算の比率が上がった要因は、DX 需要の高まりにより難易度の高い案件が多かったことによるものか？また、不採算の比率は、来期以降どう推移する見込みか？

A：不採算になる要因は一つではない。技術的な難度や工数の読み誤り、顧客とのコミュニケーションミスなどがある。それらを早い段階からキャッチアップし、迅速にフォローすることが重要。これを徹底し、今後は開発不採算比率を下げしていく。一方で、難易度の高い案件にチャレンジすることで得られるノウハウもある。リスクとのバランスを考慮しながら取り組む。

Q：「その他の収益及び費用」の「その他の収益」で発生している IT 損害賠償保険の内容は？また、これは一過性の要因とみてよいか？

A：案件について詳しく申し上げられないが、一過性の要因。

Q：その他の収益及び費用がかなり増える計画だが、特殊要因はあるか？

A：増加は人件費が中心。オフィス移転の関連コストも織り込んでいる。

Q：オフィス移転のコストは来期どれくらいかかるのか？また、その他に来期のコストを考える上で考慮すべき事項は？

A：オフィス移転のコストは10数億円増加する想定。それ以外に大きなものは見込んでいない。コロナが収まり、出張が出来るようになればコストは増加するが、急増はしない。

Q：中期経営計画目標の「当社株主に帰属する当期純利益：400億円」にM&Aは加味されているか？また、売上や利益項目のブレイクダウン、事業グループ毎の見通しは？

A：オーガニックな成長のみでM&Aは算入していない。売上の目安は5,800億円程度。セグメント毎の売上における3年間CAGRの目安は、エンタープライズ事業グループ：一桁後半%の伸び、流通事業グループ：1割程度の伸び、情報通信事業グループ：一桁半ば%の伸び、広域・社会インフラ事業グループ：一桁後半%の伸び、金融事業グループ：一桁半ば%の伸びを想定。

Q：中期経営計画期間の需要見通しは？例えば、5G関連ビジネスについては「作る」と「使う」のどちらがけん引する？

A：「作る」ビジネスは、まだこれから。しっかり取っていく。

「使う」ビジネスについては当社では決められない側面があり、世の中にどれだけ5Gが浸透するかによる。5Gが浸透し、トラフィックが急激に増えれば「作る」ビジネスもつながっていく。そのサイクルが本格化するのには中計最終年度ぐらいではないか。5Gが整備され、「使う」ビジネスであるDX関連ビジネスが出てくると、エンタープライズ事業グループなどで案件が増え、全社的に拡大していくことになる。非常に期待している。

Q：中期経営計画の中に「XaaSビジネスの強化」とあるが、前中期経営計画で目標として掲げていたクラウド・ITアウトソーシングビジネスの伸び率はそこまで高くなかった印象。要因と、今後さらなる成長を目指すのか、教えてほしい。

A：クラウドは順調に伸びているが、運用の部分でビジネススキーム変更等による減少があったため、全体では緩やかな成長に見える。クラウドやXaaS系のビジネスは、まだまだ伸びる余地があり、引き続き注力する分野だ。

Q：中期経営計画の目標である営業利益率10%について、達成へのハードルはどの程度の水準なのか？

A：優秀なエンジニアの確保など先行経費が必要になってくるため、容易に達成できるとは思っていないが、達成可能な目標であると認識している。

以上