

「2022年3月期 第2四半期決算」電話会議 質疑応答要旨

日 時：2021年11月1日（月） 14時00分～15時15分

説明者：柘植 代表取締役社長

大久保 専務執行役員 CTO

関 取締役兼常務執行役員 CFO

Q：上期決算は社内予想を上回っているか？

A：上期予想は公表していないため、具体的なコメントはできないが、昨年度末の受注残高が高水準であり、ある程度は想定していた。

Q：開発不採算を除いても大きく売総率が上昇している。具体的な施策は？

A：利益率を意識するという精神面もあるが、具体的には高度で複雑な案件を手掛けられるようになったことが挙げられる。CTC 単体だけでなく、CTC テクノロジーなども同様。例えば、キャリアグレードのネットワーク構築の知見や、データセンターグレードのサーバ・ストレージ技術など。従来の人月作業から脱し、エンジニアが多様な領域で専門性を追求し、それを適正な単価で提案することを今後も徹底していく。

Q：上期では半導体不足の影響はなかったということだが、どのような対策をとったのか？下期への影響は？

A：上期の影響は軽微。主な施策は以下2点。

- ・長年に渡るベンダーとのパートナーシップにより、優先的に製品を確保
- ・お客様に早めの発注を依頼

下期にも影響は出ると思うが、できる手は打っていく。引き続きベンダートップと、お客様とのコミュニケーションをしっかりとって行く。

Q：半導体不足の影響が軽微だった要因は、ディストリビューターとしての強みを活かしたから？

A：ご認識の通り。

Q：2年くらいのスパンで見れば、半導体不足の影響はあまりなさそう。逆にクラウドを提案するなどのチャンスになるのでは？

A：ご認識の通り。ベンダーリレーションを活かし、代替えの提案などもしている。また、一部の顧客では3月末の納期を確約できれば発注するという話もあるが、安請け合いはせず慎重にいきたい。

Q：情報通信事業グループにおける5G関連案件の受注高は？また、SA案件の比率は？

A：上期は約200億円。SA案件の比率は約50%。

Q：前年同期比で 5G 関連案件の受注高が減っているのはタイミングの問題で、中期的に見れば増えていく見通しで良いか？

A：そう考える。

Q：キャリアの IT 投資予算額が減少しているが、来年度以降の 5G 需要減少の可能性は？

A：急に減ることはない想定している。数年前から徐々にキャリアの設備投資は減っているが、情報通信事業グループの売上は増加しており、両者は必ずしも相関はしない。今と同じことをやっていけば、単価は下がるため、世の中の技術動向や、デバイス、基地局の計画など、様々な見方で 5G 需要を分析し、対応していく。

A：キャリアの投資の仕方は、インフラがソフトウェアベースになり、需要に合わせて投資ができる形に変わりつつある。5G 需要が増えれば、当社のような汎用品を納めるベンダーの需要も増える。対応年数の長い専用品と比べ、汎用品は 5-6 年で新しい高性能な製品に入れ替わるため、投資サイクルも短い。よって当社のビジネスチャンスも増えると考え。慎重な見方をした上で情報通信事業グループの事業モデルを考えていく。

Q：エンタープライズ事業グループ、広域・社会インフラ事業グループ、金融事業グループは受注環境良いが、下期も継続する？

A：そう考える。エンタープライズ事業グループは復調基調、広域・社会インフラ事業グループもよい傾向。金融事業グループは、銀行系の大型案件は一過性のももあるため、上期ほど強くはない可能性あり。

Q：広域・社会インフラ事業グループの受注は、前年同期の大型案件の反動減も吸収しさらに増加したが、その分野は？

A：中央官庁系など獲得でき反動減をカバーした。ビジネス拡大のチャンスは大きい。

Q：その他の受注増は海外のコロナからの反動増が要因か？

A：単純に反動増ではなく、各国で状況が異なる。回復しているところもあれば影響が継続しているところ、コロナ以外の経営課題が解消したなど。アメリカでは新たな案件の獲得もあった。

Q：6月に移転した神谷町オフィスにはベルシステム 24 も入居しているが、今後シナジーを出していけるのか？

A：出していきたい。DX の切り口は CRM や CX など色々あり、顧客接点は極めて重要。現場を知り尽くすベルシステム 24 と当社が組めば、もっと色々なことが出来ると思う。当社とベルシステム 24 の合併会社である CTC ファーストコンタクトを媒介とし、ビジネスを進めていく。

以上