

「2023 年 3 月期 通期決算」説明会 質疑応答要旨

日 時：2023 年 4 月 28 日（金） 14 時 00 分～15 時 00 分

説 明 者：柘植代表取締役社長

関取締役 兼 常務執行役員 CFO

Q：今期の営業利益率、情報通信事業 G+CTC テクノロジーと、それ以外の事業 G 群で比較すると、どちらの改善が大きいのか？

A：情報通信事業 G+CTC テクノロジー、の改善のほうが少し大きいと思う。情報通信向けビジネスは、半導体不足で遅れていた製品が納品され、顧客先での構築作業が発生すれば情報通信事業 G の売上及び CTC テクノロジーの稼働率も上がってくる。CTC テクノロジーの人員については、情報通信以外の事業 G での活用の幅が広がりつつあり、グループ全体でリソースの効率化を図っているため、今後効果が出てくるのを期待。

また、極端な低採算案件も去年よりは少ないという前提で考えている。

Q：Q4 で広域・社会インフラ、受注フラットだったのはなぜ？

A：昨年度の大型案件の反動減あったためで、地合いとしては引き続き良い。

Q：23 年度業績予想の達成確度は？

A：情報通信事業 G においては製品の納期が改善に向かっており、このまま続けば売上も改善されていくと考えている。

情報通信事業 G 以外の事業 G では開発案件やクラウドシフト、DX 関連案件など顧客ニーズが旺盛であり、こうした需要をとらえることで十分に達成可能と考える。

Q：22 年度受注残からすると 23 年度売上計画は保守的では？半導体不足の状況次第で売上は上振れる？

A：当社のメイン顧客である国内の大手企業は IT 投資に積極的。一般企業のみならず、地方自治体や中央官庁も IT 投資に前向きと感じており、着実に案件獲得していきたい。これ以上の製品の納期遅延の状況が悪化することは想定していないので、売上への貢献を見込んでいる。

Q：半導体不足の状況は？仮に機器調達の納期が 6 か月の場合、夏頃には発注がないと 23 年度業績も厳しい？

A：ベンダー、製品ごとに多少違いはあるが、1 年前の納期が 18 か月だったのと比べると段々改善してきており、今は 8 か月程度。若干改善している。最悪期は脱したものの、通常の納期（2 か月）と比べるとまだ製品納期は長く、正常化はまだ。夏に発注したものがどれくらいで納品されるかは現時点ではまだ不透明。

Q：受注計画、事業Gごとにどれくらいの伸びを見ているか？

A：金融、海外は昨年度大型案件の受注があったので、そこは考慮した計画になっている。それ以外は各事業Gが向きあう顧客の状況から判断している。

高い成長が見込める事業Gは10%程度の伸びを見ている。情報通信はそこまで高い成長は見込んでいないが、合算すると公表した通りの計画となる。

Q：23年度のその他の収益及び費用の内訳は？要員計画は？

A：最も大きいのは人件費。人員増や昇給、稼働率の向上を織り込んでいる。

A：23年度人員は22年度よりさらに増やす予定で計画している。

Q：その他の収益及び費用の計画において、変動要因、特殊要因はあるか？

A：変動要素としては、業績連動賞与。実績の水準で金額が変動する。

特殊要因で見通しているものはない。

Q：株主還元に関して、さらなる増配の可能性は？

A：現段階では特に想定していないが、増配できるように頑張っていきたい。

以上