

2023 年度事業戦略説明会 質疑応答要旨

日時：2023 年 6 月 27 日（火） 14 時 00 分～16 時 00 分

形式：神谷町本社での対面とビデオ会議（Zoom Webinar）のハイブリッド

登壇者：湊原専務（エンタープライズ事業グループ）、今川常務（流通事業グループ）

寺田専務（情報通信事業グループ）、大橋常務（広域・社会インフラ事業グループ）、
栗井常務（金融事業グループ）

Q：半導体業界では投資がかなり活況という印象だが、CTC への影響は？

A：お客様の IT 投資への意欲は旺盛だと感じており、ネットワークやシステム構築などの受注を獲得していきたいと考えている。

Q：GX 関連のビジネスの収益性の見通しは？

A：GX ビジネスについては、この 1-2 年で CTC としての大きな方向性を出していきたい。現在は、GX でいかに当社のビジネスを伸ばしていけるか模索中。まずはアドバイザリーサービスの提供を通してお客様の二酸化炭素の排出量の見える化を図るビジネスから始めているが、今後データが蓄積されてくればデータ分析のビジネスに繋がることも考えられるし、データ収集・分析基盤の構築では IT の出番になると期待している。

Q：生成 AI に関するビジネスチャンスは？

A：いくつかのお客様で、生成 AI を活用したサービスの開始に向けた準備が進んでおり、当社が関与しているプロジェクトもある。既成の生成 AI の活用はもちろん、自社で生成 AI を開発したいというお客様もいて、ビジネスチャンスは大きいと見ている。また、各通信キャリアのお客様が生成 AI を利用したサービスを展開することで、5G の利用が促進され、5G 設備投資も進むのではないかと期待している。

A：最近の興味深い動きとして、B2B で、それぞれのお客様に特化したクローズドな AI というものがある。お客様のデータのみを学習させることで、そのお客様だけの頭脳を作り出す試みであり、データマネジメントやデジタルマーケティングといった面で活用できる余地が大きい。

Q：情報通信事業グループにおけるリソース不足の解消策として、通信建設事業者との協業や M&A という手段もあると思うがどうか？

A：通信建設事業者からはパートナーとして人材を派遣いただき、当社案件と一緒に取り組んでもらっている。逆に、通信建設事業者がお客様から受注したプロジェクトを当社がお手伝いすることもある。大手 3 社を含めて複数の通信建設事業者と密接な協業関係を築いているが、それだけではまだリソースが足りないため、良い機会があれば M&A についても検討していきたい。

Q：情報通信事業グループの RAN 領域ビジネスについて、現状の進捗と今後の見通しは？

A：RAN 領域については、ハードウェアとソフトウェア双方をセットで対応してビジネスを伸ばしていく方針。昨年度は半導体不足を起因とする製品納期遅延が発生し影響を受けたが、顧客のニーズはある。新しいソフトウェアベンダーとの発掘・契約や既存ベンダーとの協業、通信キャリアとの PoC など取り組んでいく。既存ベンダーもいるので簡単ではないが、ハードウェアと、その上に載るソフトウェアをセットで受注することでビジネス拡大を図る。

Q：固定網、IOWN についてそれぞれ対応状況は？

A：固定網の更新需要対応は案件化したものもあり、引き続きビジネス機会を探っていく。例えば、固定網でのオープン化技術の活用という話が出てきている。通信設備全般におけるオープンシステムの技術者の育成を進めてきた当社にとっては、技術力を活かすチャンスとなり得る。

IOWN についても準備を進めている。例えば、通信キャリアのお客様がグローバル展開を進めるうえでのお手伝いができないか模索している。

Q：情報通信の法人ビジネスについて、年間の規模感と過去と比較した伸び率は？また、法人ビジネスの協業先となる通信キャリアに変化はあるか？

A：情報通信事業グループにおける法人ビジネスは、年間約 100 億程度の売上だったが、最近では倍近くまで拡大している。協業先は、以前は偏りがあったものの、現在では 3 キャリア満遍なく取引が出来る体制が整ってきた。

Q：今後通信設備系のビジネスよりも非通信設備系のビジネスを伸ばすことで、情報通信全体の拡大を図っていくのか？

A：通信設備系のビジネスにも当然力を入れていく。一方通信設備系のビジネスは、案件規模や需要の関係で年度単位では、成長率に凸凹がでてくる。

通信設備の需要が一時的に落ち込んでも、非通信系のビジネスを伸ばすことで安定的な成長が実現できるよう、引き続き協業先とのリレーション強化や実績の積み上げに努めていく。

Q：流通事業グループのアカウントであるエンターテインメントについて、会社や案件の詳細は？また、将来のビジネス規模の見通しは？

A：複数のお客様がいて、お客様の名前をだすことは控えたいが、例えばゲーム会社様向けにインフラ案件を手掛けている。今後もビジネスを拡大していき、将来的には現在規模の 2 倍を目指したい。

Q：セキュリティ製品ビジネスの現況と、今後の注力分野は？また昨今、サプライチェーンの末端である中小企業においてセキュリティ対策不足が問題視されているが、そこに対して CTC が貢献できることは？

A：お客様にとっての DX トラストッドパートナーを目指し、セキュリティはフォーカスしている領域の一つ。ベンダーとの協業という観点では、クラウドセキュリティ領域ではすでに実績があり、新しいセキュリティベンダーとの協業も進める。今年度セキュリティビジネスを拡大していく。
(エンタープライズ)

A：伊藤忠商事及び伊藤忠グループのセキュリティサービスをサポートしており、今後展開の範囲を拡大していく。伊藤忠グループ企業のなかには規模が小さい企業もあるが、当社がしっかりとセキュリティ対策をサポートしていきたい。(流通)

A：各地の中小企業をターゲットにしているキャリアと組み、各地方の企業向けにネットワークにセキュリティを付加する形でセキュリティビジネスを行っている。最近は特にエッジコンピューティングに対するセキュリティの需要が増している。(情報通信)

A：複数のセキュリティ製品ベンダーと協力関係を構築しており、各地域の大手企業のお客様向けに、様々なセキュリティの提案をしている。地方自治体のお客様向けにも、セキュリティ強化施策としてシステム強靱化案件を複数遂行している。(広域・社会インフラ)

A：API 領域では我々独自の認証ソリューションを提供している。リモートワークでは、ゼロトラストユーザー利用が多い。エンドポイントセキュリティでは、生命保険会社向けに PC5 万台分の AI 技術を活用したセキュリティソフト Deep Instinct を導入する案件を手掛けた。エンドポイントセキュリティだけではなく、その次につながるセキュリティも組み合わせたソリューションを検討している。(金融)

Q：セキュリティに関して CTC で行えるサービスは？またその売上比率は今後増えるか？

A：セキュリティについては、IT サービス事業グループが全社横断でビジネスの企画を行っており、セキュリティ製品の販売のみならず、マネージドサービスという形で継続的なセキュリティサービスも提供している。エンタープライズ事業グループにおいては、セキュリティ領域のエンジニア育成を進めるとともに、お客様のニーズに合う形でセキュリティ関連のトータルサービスを提供し、ビジネス拡大を狙っていく。

A：元来、金融機関のシステムには高度な安全性・信頼性が求められるため、保守的な使い方をしていくケースがある。働き方改革により柔軟化が進んだ部分もあるが、さらにどう活用していくべきか、ゼロトラストというテーマのもと、お客様と議論している最中。金融機関のグループ全体で共通のセキュリティポリシーを作ろうと検討しているお客様もいらっしゃるので、当社が関与できるセキュリティビジネスの規模感は拡大している。

Q：今期予想を見通した時点と比較して、外部環境の変化はあるか？

A：IT 投資が活況なお客様と抑制するお客様がいて、お客様毎に濃淡はあるが、全体的には堅調に推移している点は変更ない。また、AI など新しい領域にビジネスを拡大できるチャンスもある。(エンタープライズ)

A：お客様の IT 投資は旺盛であり、当社としてもきちんとデリバリーできている。通期計画達成に向けて、引き続き頑張っていきたい。(流通)

A：外部環境という点では、各ベンダーからの製品の納期が予定通りに入ってくるかどうか、はリスク要因。(情報通信)

A：公共・公益・自治体に関しては、予算が決まっており概ね予想通りで進んでいる。自動車を含む一般企業はDX投資需要が高まっており、案件はかなり活発化している。(広域・社会インフラ)

A：案件は豊富にあるが、エンジニアが高稼働のため、プリセールスとのバランスが難しい。成長モメンタムの維持拡大を掲げ、計画達成にむけて頑張りたい。(金融)

Q：3年後の各セグメントの主要なテーマは？

A：ここから3年はまだDX関連の投資が続く。今はデータ分析基盤の領域が活況だが、今後はデータ利活用やビジネスコンサルという分野に段階が進んでいく。セキュリティ分野も市場規模が膨らみつつあり、セキュリティとデータ利活用の2テーマでアプローチしていく。

従来から強みとしている製品販売だけでなく開発案件も増えてきており、3年後には情報系から基幹系のシステムを提供していけるようになることを目指している。(エンタープライズ)

A：得意分野である基幹系の大型開発は継続すると見ており、加えてデータとセキュリティの分野を大きく伸ばさせていきたい。(流通)

A：日本国内の通信キャリア向けSIerでは圧倒的な地位を築いてきており、今後はグローバルにも展開していきたい。(情報通信)

A：パブリックセクターに関しては、国のシステム高度化はまだ道半ば。当社も日本のシステム高度化に貢献していくため、従来から得意分野とするインフラ領域から、より上位のレイヤーであるアプリケーションの案件にも絡んでいきたい。一般企業に関しては、LOB部門で活用できるDXやAI技術を中心に施策を打っていく。(広域・社会インフラ)

A：データ活用の分野では、AIがキーワードになる。デジタルマーケティングを含めてデータをどう分析し利活用していくかにAIが活用される。

開発手法に関しては、ローコード開発、アジャイル開発、クラウドネイティブに切り替わっていくし、また、基盤構築では、セキュリティとクラウドネイティブ環境がキーワードになっていくと考える。(金融)

Q：中期経営計画に対して、進捗が遅れているもの、アプローチできていない領域は？

A：金融では、銀行に関する取引は着実に伸びているが、損保、保険、証券等との取引についても今後拡大を目指す。

A：流通は特定顧客向けの大型開発案件がメインであるがゆえに、ボラティリティが高い。アカウントの拡大や製品販売を増加させることで安定性を図っていく。

以上