

スモールミーティング 質疑応答要旨

日時：2020年12月1日（火） 1回目：13時30分～15時00分

2回目：15時30分～17時00分

形式：ビデオ会議

登壇者：柘植社長、大久保専務

原口常務（サービスデザイングループ）、寺田常務（情報通信事業グループ）、江田常務（広域・社会インフラ事業グループ）、栗井常務（IT サービス事業グループ）、湊原常務（エンタープライズ事業グループ）、尾本常務（流通事業グループ）、廣岡常務（金融事業グループ、グローバルビジネスグループ）

Q：情報通信事業グループのトップラインの成長見通しについて。5G投資が増加し、4G投資がピークアウトすると思うが、トータルで見たときの今後の成長性は？

A：注力していることは、新しい領域での獲得が一つ。もう一つは既存領域でのシェアの拡大。仮にキャリアのトータルのIT投資が4Gの時と比べて減少したとしても、こうしたことに取り組んでいけばCTCの売上は減らないと考えている。これらを合わせて緩やかに成長していくイメージ。

Q：情報通信事業グループでQ2に前倒しがあったとのことだが、その分今期Q3、Q4、来期Q1あたりでエアポケットのようになる可能性はあるのか？

A：そうならないように営業活動をしている。日本の5Gのサービスは海外と比べ劣ってはいないと考えているが、世間的には遅れていると言われていたため、キャリアからは前倒して早くサービスインするということを言われている。ただ、世界中が5G投資を始めているため製品調達が難しくなっている。製品を確保するためにも前倒しで発注してほしいとキャリアには伝えている。

Q：シェアを持っている強みはあると思うが、今後利益率が低い案件は獲得するのか？

A：利益率はしっかりと意識している。一方、シェア拡大につながる案件、将来の継続受注につながる案件、単発では利益率が低くても総合的にはその改善が見込まれる案件などであれば、利益率が低めでも獲得する場合もある。

Q：携帯キャリアの4G投資は減少するものの、5G投資が増加するため、CTCのトップラインは大きく伸びていくシナリオか？

A：4Gの投資減少と5Gの投資増加により、トータルとしては緩やかに伸びていく想定。

内訳としては2～4年前だと全て4G投資であったが、途中からその投資が減り始め、代わりに5G投資の比率が増えている。5Gの3要素（超高速、超低遅延、多数同時接続）においてNSAで実現できるのは超高速部分のみ。SAにならないと3要素全てが実現できない。その投資がスタートしていく。

Q：携帯キャリアが5Gの設備投資前倒し・増額を進める一方、政府による通信料の引き下げ要請によ

り、収益面が厳しくなることが予想される。当状況における CTC のビジネスへの影響を教えてください。

A : 現在基地局設備の前倒しが進んでおり、CTC のビジネスにおいても下期に予定していた案件を上期に受注したものがあつた。引き続き早期受注に尽力する。

通信料の引き下げについては、政府より要請がある一方で、携帯キャリアはエンドユーザーが高品質な 5G を期待していることも理解しており、設備投資の大幅な縮小がなされるものとは思っていない。ただし、キャリアのコスト意識はよりシビアになるだろう。

今後ベンダーとともに、顧客の要望に応えながらも CTC の収益を確保できるようなビジネス環境を作っていく。

Q : CTC と取引のある携帯キャリア 3 社の 5G への投資状況の違いについて教えてください。

A : 今のところ 3 社とも積極的に設備投資しており、大きな違いは無い。

Q : 各キャリアとのビジネスにおいて、CTC が主に受注している領域の違いはあるか。

A : 主にフロントホール、バックホール、コアシステムだが、一部キャリアについては、コアシステムの受注は出来ていない。

Q : 一部のキャリアで受注できていないコアシステムについて、CTC がビジネスをとれるチャンスはあるのか。

A : 一部の領域では努力し続けている。ただ、この領域はグローバル通信機器ベンダーなどが非常に強く、牙城を崩すのは簡単ではない。

Q : 5G ビジネスについて。基地局、無線サイドに近い部分の新しい領域に関するビジネスの現在の状況は？

A : 昨年、携帯キャリアと合弁会社を設立し、技術を磨いてきた。その技術を以て、RAN (Radio Access Network) 周りの案件獲得を推進している。下期、想定より早く同エリアの案件が受注できたのでこれを足掛かりにしたい。売り物としては、専用ルーターの代わりとなるようなサーバや仮想化ソフトウェアなどが出ている。

Q : チャレンジ領域とっていた RAN 領域の案件が受注できたとのことだが、詳細を教えてください。

A : RAN の全ての領域ではないが、OpenRAN の基盤が受注できた。基地局の中でも仮想化技術を中心とした IT が活かされるような領域。オープン系の機器・技術を使い、CTC のつなぎ組み合わせる力が評価され、受注に至った。今までは IP ネットワークの部分が中心だったが、5G-SA に向け、新たな領域にチャレンジする活動を数年前から行ってきており、その結果としての受注。新領域に向け、1 歩進めることができたと思っている。受注規模は十数億円程度。

Q : CTC にとって新規領域を進める理由は？また、どのように食い込んでいくのか？

A : CTC が 1 ベンダーとしてではなく、ビジネスパートナーとして何が出来るかということを探検・検討した結果、今回の OpenRAN の提案・受注に至った。顧客が求める通信環境の実現に貢献していくことで、新たな需要の創出や、CTC のビジネスパートナーとしての地位確立を進めていきたいという思いがある。

Q : NSA と SA の案件規模の違いは？

A : NSA は 4G の設備も使いながら 5G を展開していくため、投資規模としてはそこまで大きくはないはず。SA の方が大きくなると期待している。

Q : 商社グループとの連携強化について、こういった部分で CTC の強みが発揮できるのか。

A : 同商社グループは、コンビニを中心としたバリューチェーンの物流効率化や、コンシューマ向けのサービスを展開しているグループ会社のデータを統合してビジネスに活かしていくことに積極的に取り組んでいる。CTC はシステム基盤構築、データ統合・整備・分析を支援する。
また、帳票・データ分析を強みとする企業への事業投資など同商社グループ全体でペーパーレスへの取り組みが進んでおり、その領域でも CTC が支援できる体制を整える。

Q : DX ビジネスで同商社グループと協業することのメリットを改めて教えてほしい。

A : 同商社は会社をあげて DX への投資を進めている。既にデータ分析能力を持ったパートナーと上流工程の検討を進めているが、CTC はそのパートナーと協力し、システム開発を支援する。

A : その他にも例えば米国に本社がある会社に同商社が投資をし、その米国の会社が日本でビジネス展開する際に CTC と組む、ないしは CTC と JV を設立し、各種サービスを提供する、といったことも検討している。

Q : 新たな事業領域の拡大においてウイングアーク 1st との協業が挙げられているが、具体的にどのような事業なのか。

A : クラウド上での帳票ソリューションや BI ツールの提供。

また、先般 CTC が出資した、AI を活用したエッジコンピューティングプラットフォームを提供する Idein 社との協業による新規サービスの創出も検討している。

Q : 商社グループの小売り企業が同商社の完全子会社となったことにより、IT 投資計画の見直しや遅れは生じているか。

A : 完全子会社化が原因で見直しや遅れが生じたものはない。

Q : 海外ビジネスについて、どのようなスタンスでこれからマネジメントしていくのか？

A : 2012 年位から海外ビジネスをスタート。2019 年にインドネシアの SI 企業を買収し、ASEAN におけるビジネス基盤を確立できたと思っている。これからはその基盤を成長させていくフェーズ。

A : ASEAN 全体を一つの塊だとすると、主要拠点から他国をカバーすることも可能なので、必ずしも各国毎に自社拠点が必要とは思っていない。海外ビジネスはリスクが高いと思うので慎重に積み上げていく方針。CTC が日本で得意な分野（ネットワーク、5G、DX 等）は将来 ASEAN でも成長の種が多数あると思うので準備をしっかりとしていきたい。

Q : CTC が海外ビジネスを行う意義・目的は？

A : 短期的ではなく中長期的な視点で見ている。目的としては日本のお客様の海外ビジネスのサポートをすること（Phase1）に加え、現地でのビジネスに直接的に関わること（Phase2）。今はこの段階。Phase3 以降としては今後 ASEAN でも 5G、DX の時代が来るため、CTC が得意とするような分

野で貢献できる部分はあると思う。そこにビジネスのフォーカスを当てていく。

A：ベンダーは日本を含むアジアパシフィック全体で製品売上の数字を見ているため、海外ビジネスを行うことで CTC グループのステータスが上がってきている。実際、当社のある海外拠点では、CTC グループ会社になってからの方が以前よりも安いレートで製品を調達できている。これによって CTC 全体の利益の底上げに貢献していると思う。

Q：海外ビジネスについて。日系企業のお客様に対してのビジネスと、現地のお客様向けのビジネスではどちらが主力なのか？

A：既存ビジネスをしっかりと持っている現地の IT 企業を M&A で買収し、CTC のノウハウを提供して日系企業や現地のお客様をサポートしている。割合でいうと日系のお客様へのビジネスは 1 割位かと思う。

Q：海外ビジネスの利益率はいずれ国内を超えることができるのか？中期的な海外の利益率イメージを教えてください。

A：現在の ASEAN 拠点の売り物はインフラビジネスが中心で、どちらかというとも規模を拡大しているフェーズであるため、短中期的に国内の利益率を超えることは難しいかもしれない。

Q：コロナの影響によるテレワーク案件が出てきたと思うが、今後の反動減要素になり得るか？もしくはライフスタイルとして定着し、中長期的に需要が増えていくものか？

A：上期ではプラス要因として VDI 案件があった。下期も同様の引き合いは来ている。仮に反動減が発生したとしても、VDI に限らず DX という切り口で商材を色々提案しているのでリカバリーできると思っている。

Q：中期的な拡大というよりは安定した需要が出続けるという感じで理解すればよいのか？

A：VDI については一般的なテレワーク需要はもちろんだが、例えば CAD-VDI などもあり、多種多様な形での業績への貢献が期待できると思う。

Q：CTC のハイブリッドアジャイル[※]について、他社にはできない強みがあるのか？

※アジャイル開発とウォーターフォール開発のそれぞれの優れたところを利用した混成のソフトウェア開発手法

A：当社にはローコードを使った開発を含めたアジャイル開発に関する知見と、今まで行ってきたウォーターフォール開発の実績があり、その優れたところを混成していく。ローコード開発に関しては大規模な開発実績を有していることが強みであり、他事業グループへの横展開も始めている。

Q：アジャイル開発でお客様の内製化のお手伝いをしているとのことだが、お客様自身でシステムを作ってしまうようになるのであれば、既存ビジネスは減少してしまうのでは？また、アジャイル開発で生産性が上がる、納期が短くなるのであれば値下げ圧力がでてくるのでは？SE の単価を維持できるのか？

A：ローコード開発ビジネスとしては、ライセンスの販売と開発がある。単純なソフトウェア開発に関しては内製化していく方向になると思うが、それでもお客様自身で完結できるようになるまでの人的支援やコンサルティングがまだまだ必要だと思う。また、SE 単価に関しては、ベトナムの

大手開発会社（FPT 社）とアジャイル開発において提携し、利益を維持できる基盤を確立している。現在はこの取り組みを他事業グループに対して横展開している。

A：ローコード開発の仕組みが進んでくるとお客様の内製化が進む方向に向かうのは間違いない。ただ、例えばスマホとサーバ側のアプリケーションを連携させる仕組みや、いかにプロセススピードを短くしてサービスを展開していくか、あるいは車載の組み込みソフトとどう連携していくかなど、専門性を求められる難しいテクノロジーを CTC のような会社に期待するような時代になると思っている。そういう意味では専門性が上がった中で技術力を発揮できるものについては逆に単価は上がっていく傾向にあると考えている。

Q：WiFi6・ローカル 5G、それぞれのユーザーの投資意欲や、CTC におけるビジネス状況について教えてほしい。

A：情報通信事業グループでは以前より本テーマに注力しており、いくつか案件も出てきている。今後もチャンスあると思っている。

A：エンタープライズ事業グループでは現状ユーザーのニーズという観点ではスロースタートという印象。個別には、具体的な検証・実証実験を行っているユーザーも一定数おり、着実に進んでいるため、それを横展開していきたい。

A：広域・社会インフラ事業グループも全体的にはスロースタートとなっており、ローカル 5G にのせるアプリケーションを模索している段階。一方で、ケーブルテレビや電力系通信子会社、製造業などとは POC を進めている。

Q：CTC の販売するハイパースケールクラウドのターゲットは？

A：特定業種や顧客にはこだわらない。

一例として、複数部署で LOB に AWS を使用している企業が、AWS の契約を集約したいという需要がある。そのニーズに対しては、先に紹介した MEGAZONE 社の技術力によって、AWS のインスタンスを可視化・一元管理できるソリューションがある。顧客の情報システム部門から好評頂いており、大口では年間数億円の案件も出てきている状況。

Q：経営基盤の強化ということで人材育成、人材確保について言及する事業グループが多かったと思うが、現時点でどのような人材が不足していて、どのようなテーマで育成しているのか伺いたい。

A：技術陣の One Version UP というのが、我々がやらなくてはいけないことのひとつ。具体的には例えば、AI 系や UX 系を操れるスキルをもっと強化していかなければならないと思っている。ただ、短期的には、5G への対応だけでも人数が必要であり、そのためにもアライアンス戦略が重要となっている。

A：DX の実行という観点でみると、企業全体のビジネスプロセスをリアレンジングするために、現在の手続きを可視化して、どこに改善点があるか見つけ、システム化していく、というコンサルの能力が必要。このようなコンサルのエンジニアは当社にはあまりいないが、今後ますます必要になるだろう。

A：現在、社内で技術戦略委員会を設置している。各事業グループのキーマンのエンジニアが参加しており、今後人材をどう育成していくかという議論をしている。海外ベンダーに CTC の良さを聞くと、フルスタックなサービスを提供していること、と言われる。フルスタックとは、データセンターからインフラ、ネットワーク、ミドルウェア、アプリケーションまでの技術者を揃えてい

るということ。日本の SIer はアプリケーションにフォーカスしていることが多いが、CTC は、それだけでなくインフラや、場合によってはファシリティも見ることができるエンジニア構成で、メーカー以外ではほとんどない。

一方で、CTC がこれまでやっていなかった領域でお客様から要求されるようになってきているのは、例えばスマホのアプリで、デザイン性やゲーム性を持ったユーザーインターフェースをいかにうまく作るかという領域。今まではあまり要求されてこなかったが、現在はこの領域の技術者がアメリカでも求められている。当社も、お客様からそういう人材はいないのか、雇ったらどうか、という意見をいただいている。また、先ほど RAN のオープン化の話が出たが、これもほぼ SW で構成される。コンテナ技術を使ったアーキテクチャであり、今はネットワーク OS までコンテナ化する時代。つまり、Cisco など、特定ベンダー・製品の知識があるエンジニアから、コンテナ型のアプリケーションを作り保守できるエンジニアまで、それぞれのスタックで新しい技術に転換する必要があり、これらに着実にチャレンジしなくてはならない。現在は、こうした考えのもと人材育成について新しい仕組みを考えるべくトライアルしている最中。

以上