

## 2016 年度決算説明会 質疑応答要旨

日時：2017 年 5 月 1 日(月) 16 時 30 分～17 時 30 分

出席者：菊地社長、松島 CFO、大久保 CTO

### 1. 2016 年度実績／2017 年度計画

Q：補足資料(p2)のセグメント別売上収益、税引前利益を見ると、第 4 四半期の実績は「流通・エンタープライズ」が増収・減益、「情報通信」は減収・増益となっているが、その要因は？

A：「流通・エンタープライズ」が増収となっているのは、主に業績連動賞与等の販売管理費が増加したことによる影響が主。

尚、流通・エンタープライズは、2016 年度期初におこなった組織改編で、旧流通事業と旧エンタープライズ事業を統合したことによりできた。この改編により旧流通事業の強みと、旧エンタープライズ事業の強みを相互に活かして顧客への深堀が出来つつある。

「情報通信」は 2015 年度第 4 四半期に一部の通信会社向けビジネスが大きく拡大した。

2016 年度第 4 四半期はその反動により減収となったが、製品ビジネスにおける採算性改善により利益は増加した。

製品の採算性改善要因は、いくつか要素があるが、為替変動による影響もあったと思われる。

Q：事業グループ毎の 2017 年度の見通しは？

A：主要 4 事業グループとも増収の見通し。

増収率が高いのは、「流通・エンタープライズ」「公共・広域」「金融・社会インフラ」。

「情報通信」は、他の 3 事業より若干低めとなる見通し。

Q：2016 年度第 4 四半期の売上総利益率は、前年同期比で大きく改善したが、その要因は？

また、売上総利益率の改善は 2017 年度も継続するか？

A：第 4 四半期の売上総利益率は、不採算及び海外の会計ルール変更を除くと前年同期比+1.8pts の改善となった。その要因は、売上構成比率の改善によるインパクトが+0.3pts。残りは主に製品の採算性改善による。

製品の採算性改善の要因は、マルチベンダーによる高付加価値案件が増加したことや営業努力（為替変動リスクのコントロール含む）などが大きい。

2017 年度の売上総利益率の想定は 23.8%と、2016 年度よりも若干の改善を見込んでいるが、現場の意見等を踏まえると、妥当な水準と捉えている。

Q：2016 年度第 4 四半期に、「その他の収益及び費用」が大きく増加しているが、要因は？

A：主に業績連動賞与、外形標準課税、社内システムの更改に伴う業務委託料などが増加した。

Q：2016年度末受注残2,380億円のうち、2017年度に売上計上される割合は？

A：受注残のうち、7割程度は2017年度の売上計上に寄与する見込み。

ハードウェアの比率が高いため、売上計上のタイミングも早いだろう。

また、事業グループ別では、「流通・エンタープライズ」と「情報通信」の寄与が大きい見込み。

Q：2016年度の法人税率は30%弱で、2017年度計画も過去に比べ低水準となっているが要因は？

A：2016年度は増収による法人税の増加があったものの、法定法人税率の低下による影響に加え、所得拡大促進税制による税額控除や繰延税金資産の計上、15年度の繰延税金資産の取り崩しが減ったことによる影響などで、法人税率は30%程度となった。

2017年度は、不確定要素はあるものの、概ね2016年度並みの水準を想定している。

## 2. 資本政策／株主還元

Q：配当方針の考え方に変更はあるか？

A：配当性向40%を目安とする方針は変えていない。

Q：決算発表と同時に公表した「資本準備金の額の減少」について、その目的は？

A：資本準備金は、固定性が強い。柔軟な資本政策を実行するため、その他資本剰余金に200億円を振り替えることを株主総会に付議することを決めた。

## 3. その他

Q：SDN/NFV関連ビジネスの売上はどの程度になっているか？また今後の見通しは？

A：2016年度は、SDN/NFV関連の売上は約40億点程度。大半がSDNの案件となっている。

通信業界を中心にSDN/NFV技術を使ったネットワーク仮想化の需要は今後強まると期待している。一方で、負荷分散やセキュリティの分野でも仮想化の需要が広まっている。

この分野でのビジネスも広げていきたい。

※補足

SDNは、Software Defined Networkの略。NFVはNetwork Function Virtualizationの略

Q：海外でのM&Aの状況は？

A：M&Aは海外だけでなく国内も対象だが、現段階で具体的に進行しているものはない。

Q：13年度に買収したマレーシアとシンガポールの事業会社の状況は？

A：現地通貨ベースでは、マレーシアの事業会社の2016年度実績は「増収・増益」。一方、シンガポールの事業会社は「増収・減益」。

マレーシアは2015年度が厳しかったので、採算性を重視した経営を行った。シンガポールでは、ビジネスモデルを変えていくための先行費用がかさんだ。

2017年度はシンガポールで増益を目指していく。

尚、円高の影響で2016年度は2社合計で若干取り込み益が減少した。いずれにせよ、買収した当時の想定通りに進捗していると捉えている。

以上