

「2019年3月期 第2四半期決算」説明会 質疑応答要旨

日時：2018年11月1日（木） 14時00分～14時50分

出席者：菊地社長、松島副社長、大久保専務

Q：情報通信セグメントのQ2（7-9月）の実績が増収減益となっている要因は？一過性の要因なのか？

A：不採算案件は特にはないが、前年度と比べると減益となっている顧客もある。その分について売上ではカバーできているが、利益ではカバーしきれなかった部分がある。なお、今後も同様の傾向が続くかわからない。

Q：Q2の受注の前年同期比について、金融事業および情報通信事業にて減少が見られるが、これは計画通りという認識でよいのか？

A：前年のQ2には、主に金融事業における銀行向け案件と海外子会社における医療機関向け案件の二つの大型案件があった。その他にもスポット案件が複数あったことを踏まえると、当Q2の受注については決して悪いとは認識していない。

Q：受注の通期業績予想4,550億円を達成するためには下期で12%程度の増加を目指さなければならないと思うが、セグメント毎の見通しはどうなっているか？もしリスクがあれば教えてほしい。

A：下期については、流通・EPは受注・売上ともに一桁台半ばの成長。情報通信は、受注は二桁近い成長、売上は横ばい。広域・社会インフラは複数の公益でいくつかの入札案件が予定されており、これにより受注は二桁伸びると期待している。売上も同様。金融は運用案件などが下期に増える見込みなので、受注・売上ともに二桁成長の予定。

Q：情報通信の受注が二桁近い伸びとのことだが、中身はQ1から好調な案件が継続するということか？

A：一番ポイントとなるのは「5G」。下期には、通信キャリアの内の1社で、ある程度の規模の案件が出てくる予定。これが受注できれば下期は伸びるが、できなければ来期以降の売上にも影響が出る可能性がある。

Q：あるキャリアの決算発表を聞くと、設備投資額が5年で1兆円になるとのことだった。24年3月期に向かって設備投資が増えていくとのこと。CTCに対して「5G」ビジネスへの期待は高まっているが、CTCの今後3-5年間の業績はどのように推移すると考えているか？

A：他のキャリアも設備投資を5年間で1兆円投資すると発表していたが、内訳は決まっていないと考えている。5Gへの移行については各社スピードが違ううえ、大きくシステムが変わっていくため、受注しても想定通りに進行するかが分からない。また、ソフトウェアに比重が置かれるため、運用や保守の難易度も上がる。この変化が3Gや4Gの時と比べてどのくらい当社の収益に影響してくるか、数年後の分析は出来ていないが、現時点で当該セグメントの業績が悪化するということは考えていない。

5G について補足すると、やっと 3GPP からいくつかの規格が出されたばかり。最初は画像・映像の高度化などへの対応から始まると考えている。画像・映像の高度化によりトラフィックは膨大になり、バックボーンのネットワークは更なる設備増強が必要になる。機器類の単価は下がるが、ソフトウェアの拡充や NFV の技術が必要になってくるため、そこで CTC のビジネス機会が増えていくと見ている。現在は、技術力を高めるために通信キャリアの一部と一緒に勉強しており、具体的な案件も出始めている。

Q: 5G のサービス前倒しという話が出てきているが、それは受注に影響するのか。

A: 既に動いているが、それほど簡単なものでもないと思う。やはり 2020 年を目指してやっていくイメージで、2019 年はそこまで大きな動きではないと思っている。

Q: CTC は情報通信と流通・エンタープライズの担当役員をシャッフルするなど積極的に営業体制を変えていると思うが、売り物に変化は出てきているか？通信キャリア側で 5G インフラが整い、一般企業で IoT を売るとなると、CTC が行っているような技術の変化に応じたリソースのシャッフルが活きてくると思うが、その認識は正しいか？

A: 数年前と今を比較すると特に開発 SI は全然違うものになっており、アジャイル開発などの新しい技術は非常に伸びてきている。一部の製造会社から始まったが、今は銀行や商社も取り入れている。また、毎年テーマを決めているが、前年はクラウド、今年は AI などに注力している。顧客の意識も変化しているので、その先に行くような営業が必要となる。社内 SE リソースのスキルも見える化し、組織を超えて柔軟に活用できるように取り組んでいる。

5G はモバイルブロードバンドが主流であり、3GPP のリリース 15 までは映像音声などの品質を上げることが中核となっている。2020 年までにリリース 16 が出る予定だが、そこでは超低遅延や超高速が肝になる。よって、5G の進化のスケジュールに合わせて各業種との取り組み方も順次変化していくことになり、その時に当社の組織力がより効果を発揮すると思っている。IoT の実装レベル案件も増えているが、それがさらに進むとアプリレイヤーの売上が増え、当社の活躍シーンも増えていくと期待している。

Q: 通信ネットワークの仮想化において CTC はどこに競争力があるか？

A: アメリカを中心とした製品知識があり、特にモバイルコアのネットワーク構築のテクノロジーにおいて最先端の技術を有している点と、それらを全国サポートできる点が CTC の強みである。

CTC はアメリカの企業と協働で 4G の対応を行い、コアネットワークのテクノロジーと、実装作業についての知見を得てきた。今後ソフトウェアの運用が「自律型」になっていく際に、どう実装して組み立てるか、また、自律性を発揮できるようにどう設計するかなどの知見が活きてくると考えている。

Q: 新規参入予定の携帯キャリアとのビジネスはあるか？

A: 現時点において携帯ネットワークに関するビジネスの話はない。

以上