

「2019年3月期 第3四半期決算」電話会議 質疑応答要旨

日時：2019年2月1日（金） 14時00分～14時30分

出席者：松島取締役 兼 副社長執行役員 兼 CFO

**Q:Q3（10-12月）の情報通信の受注が非常に強かったと思うが、中身は、上期の決算説明会でQ3かQ4に数十億円の塊で出る可能性があると言っていた5G関連の案件か？**

**A:**当社は通信キャリア3社と付き合いがあり、Q3（10-12月）は各社からの大きな受注があった。1つはご認識の通り5G関連の案件であり、2つ目が災害対策用ネットワークの案件。5G関連案件については、ある程度の塊で入ってきている。

**Q:5G関連案件の塊はQ3で終わりなのか？Q4、来期も需要が期待できるか？**

**A:**今後も順次案件が出てくる可能性があるかと認識している。そうなった場合、どちらかというとならQ4よりも来期の方が多いと思っている。

**Q:5G関連案件の引き合いが時期的に少し早い印象を受けるが？**

**A:**日本の5Gは、ノンスタンドアローンから始まり、4G/LTEの機器も使っていく流れにある。こうした流れを考えると、このようなタイミングで案件が出てきているというのは特に違和感はない。当社だけが早いということはないと思う。

**Q:5G関連案件について、CTCの今のポジションが有利に働くことがあると思うか？**

**A:**スタンドアローンが本格化した場合はまた違った状況になる可能性はあるが、それまでの2-3年くらいでは、大きな流れは変わらないと思っている。

**Q:Q3（10-12月）の5G関連案件について、CTCがアクセスできた案件の内、実際に取れた比率はどれくらいなのか？**

**A:**感覚的には、7-8割ほど取れている印象。

**Q:Q3（10-12月）受注は非常に強かった印象だが、Q4からの前倒しはあったのか？また、Q4の受注見通しは？**

**A:**一部の案件でQ4からの前倒しがあったが、大きなインパクトを与えるものではなかった。Q4の受注は、ここ数年は大体1,400～1,500億円のイメージだが、今のところ今期も同程度は行けるのではないかと考えている。尚、Q4受注のレベル感とともに、それらの内Q4に売り上がる分がどれくらいになるかも、よくモニタリングする必要がある。

**Q:営業利益の通期計画達成確度はどう捉えているか?受注残の増加がある一方で、Q4の売上は大きく伸ばす必要があると思うが。**

**A:**営業利益について、通期計画からQ3までの実績を引くとQ4で約170億円やらないといけない。例年の数字と比較してもそれなりのハードルだと捉えている。尚、Q3末受注残は2,512億円となり、過去最高を更新した。この内、Q4に売上が計上されるのは4割程度で昨年並みか少し良いくらい。但し、前問で記載した通り、Q4受注分からのQ4売上がどれくらいになるかはまだ不確実な部分もあるため、まずは計画達成に向けて気を抜かずにやっていきたい。

**Q:国内における中国製品の減少や、伊藤忠商事の中国におけるデータセンタービジネス拡大の動きは、CTCにとってビジネスチャンスとなるか?**

**A:**中国製品については、今まで文教向けを中心として引き合いがあったため、短期的にはそれが若干弱くなる可能性がある。ただし、通信会社などが中国製品の入れ替えをするなど、新しい商売が出てくる可能性もある。

また、伊藤忠商事が中国で行うデータセンタービジネスについては、当社はデータセンターに関するノウハウがあるためサポートはできると思うが、まだ具体的な話にはなっていない。

**Q:今年度は不採算案件があまり出ていないようだが、昨年度に情報通信で発生した先行投資案件を含めてコントロールされているという理解でよいか?**

**A:**Q3累計(4-12月)で見ると、昨年度は17億円あった不採算案件が2億円にまで減少している。毎月プロジェクトアセスメント会議をやっていて、今のところ昨年度のような大きな不採算案件は出てきていないし、Q4も引き続きコントロールできると見ている。

以上