

「2020年3月期 第1四半期決算」電話会議 質疑応答要旨

日時：2019年8月1日（木） 14時00分～14時40分

出席者：松島取締役 兼 副社長執行役員 兼 CFO

Q：Q1の受注、売上、利益は社内の計画比でどの程度上回ったのか？

A：四半期毎の具体的な計画値は公表していないが、上回った理由としては、業績が順調だったことに加え、社内計画はややコンサバにほぼ前年同期並みで見えていたこともある。

Q：Q1のビジネスモデル別売総率はどうだったか？年間では収益性が大きく上がらない前提だが、Q1は改善しているので、Q2以降に押し下げる要因があれば教えてほしい

A：Q1は、開発・SIの売総率が改善した。現時点では、Q2以降に大きな不採算案件や低採算案件は見通していない。このままの調子で行けば、通期の売総率24%が見えてくる。まだQ1なので分からないが、良いスタートは切れたと考えている。

Q：Q1の売総率が改善したが、前年同期に情報通信向けの新規領域案件が利益0で売り上がったことを考慮すると、あまり改善していないように見える。製品売上比率にも大きな変化はない。売総率の改善が小さかった要因はなにか？

A：開発不採算案件に関しては前年度と同水準。不採算除く売総率は、0.6ポイント改善したが、前年度と今年度のそれぞれの特殊要因を除くと、実質前年同期並みだったと試算している。社内では、これがもしかすると少し下がるかもしれないという見方もあったが、しっかりキープした印象。

Q：Q2以降の情報通信の受注見通しについて、前年度受注がかなり増えたため、今期大きくは伸びない想定だったと思うが、それに変化はないか。それともQ1を経て、当初の想定を超えて伸びる要素は出てきているか？

A：Q1は受注、売上ともに、大型案件の反動により、前年同期比では減少したが、想定よりは若干良かった。前年に受注した5G案件の後続の受注もあった。Q2以降も見えてきている案件が増えてはいるが、期初の前提から大きく変わる状況ではない。

Q：情報通信事業グループのQ1の受注はマイナスになりそうだと元々言っていたと思うが、反動減の要素を含め、Q1受注がマイナスだった要因と、売上はどのタイミングで増収に転換するのか教えてほしい

A：受注は、前年度Q1は固定系大型案件や、災害対策用ネットワークの案件があったため、これらによる反動減があった。一方でプラスの要因としては、5Gも含め、案件が増えてきた顧客もある。反動減を加味すると、Q1はもっと減ると見ていたが、想定よりは良かった印象。Q2以降の売上については、前年度Q3に受注した5G関連の案件が下期中心に売り上がってくるので、これが寄与してくる。現在のところ、通期の見方については期初想定から大きな変化はない。

Q：情報通信事業グループの売上に関しては、Q2はまだ端境期ということか？

A：今のところはそう見ている。

Q：通信キャリア向けで新たに投資案件は出てきているのか？またそれらの収益性はどうか？

A：大手通信キャリアでは5Gに向けた動きもあるが、前年から続いている災害対策の設備投資案件などもある。各キャリアそれぞれ戦略や投資のタイミングが違うが、全体としての投資動向に大きな変更は無い。5Gの後続案件もこれからもう少し出てくる見込み。どちらかというとな新しい案件というよりも後続案件が中心になっていくと思われるため、収益性は特に心配していない。また、年末に5G(SA)の規格が決まる予定となっているため、その後はまた違った動きが出てくるのではないかと考えている。

Q：セグメント別の売上収益と税前利益について、情報通信セグメントが減収増益なのはなぜか？

A：前年同期に新規チャレンジ案件（売上約40億、利益ほぼゼロ）の売上があり、それが無くなったことによる。また、全社的に仕掛稼働率が上がっている。社員は60%→65%、外部80→85%程度に上昇している。これらの要因による収益性改善とみている。

Q：稼働率向上の要因は？

A：受注が好調のため。アイドルリングの時間が短くなっている。

Q：エンタープライズ事業グループと広域・社会インフラ事業グループの受注増加要因は？エンタープライズ事業グループについては、大型案件というより、複数の案件の積み上げだと思うので、それが既存顧客向けなのか新規なのか教えてほしい。

A：エンタープライズ事業グループについては、自動車グループ向けの案件増など、既存顧客向けの案件が満遍なく増えている。広域・社会インフラ事業グループについては、官公庁向けの入札案件などが寄与した。

Q：広域・社会インフラ事業グループのそれらの案件の売上計上タイミングと収益性は？

A：2019年度Q4に売り上がる予定で、しっかりと収益を確保できるレベルと思っている。

Q：CTCの場合、Q4の比重大きいが、リソースは足りているか？

A：今のところ大きな問題はない。

Q：単体の営業利益が、連結に比べて弱い要因は？

A：前年同期比は、単体が△2億円、連結が+17億円。その差は+19億円となるが、保守事業を子会社へ移管したことによる影響が約13億円、国内子会社の増益分が約3億円、海外子会社の増益分が約2億円。なお、単体の純利益が改善しているのは、子会社からの配当金によるもの。

以上