

## 2017年度 決算説明会 質疑応答要旨

日時：2018年5月1日（火） 16時00分～17時00分

場所：大手町 KDDI ホール

出席者：菊地社長、松島副社長、大久保専務

### <2017年度実績について>

- Q:** 情報通信や流通・EPで今期期待するとのことだったが、17年度Q4の受注を見ると、特に流通・EPは前年同期比で大きくマイナスとなっている。各事業の主な増減要因を教えてください。
- A:** 流通・EPは前年同期に流通向け大型案件の受注があり、それ以外にもソフトウェアライセンスや保守の複数年分一括受注などがあった。これらの反動減を除くと減ってはいない。情報通信のプラスは17年度減少傾向だった顧客からの受注があった。金融・社会インフラはメガバンク向けが少し減っているが、▲4億は誤差の範囲と思っている。
- Q:** 通信向けの不採算案件について、将来のビジネスに繋がるものとのことだが、どのようなチャレンジだったのか、もう少し具体的に中身を教えてください。また、その案件は完了しているのか？今後追加でコストが発生することはないのか？
- A:** これまでのネットワークビジネスとは違うもの。尚、今後としては次の展開も期待している。案件は終了しており、追加コストが発生する予定もない。
- Q:** 17年度Q4の売総率が低下した要因は、不採算案件が増えたことと、業績連動賞与が増加したことがほとんどという理解でよいのか？
- A:** 販管費は前年同期比で改善しているので、不採算が一番の要因。
- Q:** クラウドの売総率はどのくらいなのか？もし、会社全体の売総率より低いなら、クラウドの売上が増えると、全体の利益率悪化の要因となるのではないのか？
- A:** 17年度はほぼ20%となっている。今後はCUVICmc2の伸び次第で変わってくると思う（CUVICmc2は売上が上がるほど、売総率が上がるため）。尚、クラウドは売上総利益が営業利益へほとんど落ちてくるので、営業利益への貢献という意味ではインパクトが大きくなるはず。

## <2018年度見通し及び中期経営計画（2018-2020年度）について>

Q: 新たな中期経営計画について、顧客分野別における2018年度の見通しと、中期的な見通しをそれぞれ教えて欲しい。

A: 2018年度の売上見通しとしては、

- ・流通・EP事業：前年度の反動減などをカバーし、前年比ほぼ横ばいを想定。
- ・情報通信事業：それぞれの顧客及び新領域のビジネスが伸びると見ており、前年比1ケタ後半の伸びを想定。
- ・広域・社会インフラ事業：前年比ほぼ横ばいを想定。
- ・金融事業：前年度末受注残の増加もあり、前年比十数%の伸びを想定。

中期的な見通しとしては、

- ・流通・EP事業：AIやIoTに関連したビジネスや、それらのアジャイル開発などが進み、これまでとは違う伸び方をする可能性がある。
- ・情報通信事業：5G関連ビジネスは2019年頃から出てくるイメージか。ネットワークの仮想化は4Gのところでも始まっており、ビジネスも出てきている。データトラフィックも増え続けている。
- ・広域・社会インフラ事業：電力系や地銀向けビジネスなどに重点を置いて増やしていきたい。
- ・金融事業：カード関連や銀行向けで分析系の案件などが伸びており、これらの寄与がある見込み。

この先の3年間で色々とビジネスの形が変化していく中で、それをいかに取り込むかが鍵となる。

Q: 中期経営計画の中で、強みをさらに伸ばしていくという説明があった。情報通信でいうと既存のビジネスが大きく伸びる印象を持っていないため、新たな分野にチャレンジしていくと捉えているが、ターゲットとなる具体的な分野は？

A: 情報通信分野のビジネスは、変わるというよりは、従来型のビジネスに加えて新たなビジネスを追加していくイメージ。5GがIoTで使われていくと、IoTに対するニーズをさらに取り込むことを通信事業者は考えるので、こういった場面で当社が活躍していく必要がある。単なる通信技術やネットワークインフラ技術だけではそのニーズに応えられない。上に乗るサービス分野への対応を当社でもしていく必要がある。これを実現するためには、今までのように、例えば2年間かけてアプリを開発する、といったスピード感ではついていけない。いかに短期間で、IoTなどに直接結びつく新しいサービスを開発できるか。これをお客様と協力して進めていくことで、新たなビジネスとなっていくと考える。

Q: 18年度業績予想について、売総率が24%ということで0.4pt改善する予想だが、その考え方について教えてほしい。

A: 17年度の不採算案件は23億円であったが、18年度は15億円で計画に折り込んでおり、8億円減少する見込み。この不採算案件の減少が主な売総率改善要因となる。

Q: 18年度の販管費計画の伸び率が大きいようだが、内容を教えてほしい。

A: 前年比▲40億のうち、1/3強が人件費。また、先行投資費用（人材育成、グローバル対応、M&A関連費用、オフィス関連費用）の増加が半分位。尚、その他派遣法改正対応などの費用増があるが、基幹系システム更改にかかる費用の減少である程度それを打ち消す計画としている。

Q: 中期経営計画の2020年度定量目標「当社株主に帰属する当期純利益：300億円」について、18年度は240億円で計画しているので2年間の平均伸び率は11%-12%程度になっているが、なぜ伸びるのか？税率の想定は？

A: 年間8%程度成長すればオーガニックで280億円になるという想定。加えて、M&A（持分法損益の貢献含む）を実現させることで300億円を目指す。税率は約30%で一定の想定。

Q: 17年度までの中期経営計画の中で、顧客の層が厚くなり、生産性も向上した印象を受ける。今後3年間の中期経営計画では大型案件や特定顧客向けで伸びる印象はあまりないので、増益を目指すためには、生産性を上げていく必要があるのではないか。今後、貴社の生産性は上がるのか？上がらないのであれば、人や投資（M&Aなど）を増やすのか？

A: 前中期経営計画では、むしろ顧客数は絞ってきた。今後3年間は、さらにこの傾向が進むと考えている。今後は、重点顧客との協業や共創が進むと考えており、より高い要求レベルに応えられるようにしなければならない。そのため、これまで以上にエンジニアのスキル向上のための教育に注力していく。開発手法もかなり変わってきており、教育の重要性は高まっている。それらを含めた先行投資費用として、18年度は約20億円を予定。今後も同程度の投資をしていく予定。生産性という意味ではこれまでの3年間と傾向は大きく変わらないだろうと思っている。

Q: 人を増やす予定はない？

A: 一挙に増やすのではなく、新卒採用を中心として、教育をしながら徐々に人を増やしていく予定。

Q: 今回の中期経営計画で、時価総額目標を掲げなかった背景は？

A: 前中期経営計画で時価総額を目標に掲げたが、市場変動の影響を受けることもあり、様々な意見、議論があった。同目標については、前中計で一定の結果を残せたこともあり、今回は取止めた。

以上