

2026年3月期 決算説明会 質疑応答

- 【日 時】 2026年5月14日（木）10:00-11:00
【形 式】 会場およびオンライン配信
【会 場】 グラントウキョウノースタワー18F 大和コンファレンスホール B
【登壇者】 代表取締役社長 西村幸浩
専務取締役 猪狩司
常務取締役 山下隆生
I R 広報室長 山田哲也

（※）主な質疑応答の要旨を記載しております。

質問 1：足元で PC 価格が上昇しているが、2027 年 3 月期の業績予想にはどの程度の上昇を織り込んでいるのか。また、買い控えによる影響や、売上へのプラス効果についてどのように考えているのか。

回答：PC 価格に関しては、2026 年 4 月以降で 20%～30%程度上昇している。価格上昇に伴う買い控え（需要減退）については不透明な部分もあるが、数量ベースでは約 10%程度の減少を想定している。数量は減少する見込みであるものの、現時点では単価上昇による増収効果の方が大きいとみており、これらを総合的に勘案したうえで、2027 年 3 月期の業績予想を策定した。

質問 2：2027 年 3 月期の売上総利益率が 7.0%から 7.4%へと改善する見込みだが、この主な要因は何か。GIGA スクール案件の減少によるミックスの変化、価格上昇に伴う利ざやの拡大、あるいは御社の自助努力などによるものか。

回答：売上総利益率の改善については、利益率の低い GIGA スクール案件の売上構成比が低下することが主な要因であり、その影響を 0.4 ポイント程度と見込んでいる。なお、利益率改善に向けた社内の取り組みについても継続して進めている状況である。今後の PC 価格変動の状況も注視しながら、見通しに変更がある場合は随時公表していく。

質問 3：『2030 VISION』で掲げている営業利益 500 億円という目標について、現在の高い PC マーケットシェアの維持を含め、達成に向けた可視性について、もう少し詳しく説明してほしい。

回答：営業利益 500 億円の達成に向けた具体的なストーリーについては、次期中期経営計画（2027 年 5 月発表予定）にて詳細をお示しする予定であり、重点検討事項として認識している。既存事業のオーガニックな成長に加え、非連続な成長ストーリーについても具体的に明示する考えである。

質問 4：3 月末の在庫水準が高く見えるが、これは PC 価格の上昇を見越して戦略的に確保したものか。また、第 1 四半期の需要分をカバーできる程度の在庫は確保できているのか。

回答：急激な価格上昇を踏まえ、戦略的に在庫を確保した結果である。第 1 四半期の需要を一定程度カバーできる水準を確保できるよう、仕入れを進めている。

質問 5：現状の卸売ビジネスでは大幅な利益率向上が難しいと考えられるが、今後利益率を高めるための具体的な施策はあるか。

回答：iKAZUCHI（雷）をはじめとするサブスクリプション領域の拡大に注力している。また、比較的利益率の高い当社オリジナルサービスや技術支援サービスについても、メニューの拡充を進めている。一方で、既存のディストリビューター事業では大幅に利益率を上げることは難しいため、事業領域拡大と利益率確保を目指し、M&A の検討を継続している。特に、IT ライフサイクル全体を見据え、運用・保守から回収・再資源化までを含めた新たな事業領域を検討中。

質問 6：2026 年 3 月期は PC マーケットシェアが大きく伸びたが、この背景と持続性について、どのように考えているのか。

回答：2026 年 3 月期は、GIGA スクール案件への戦略的な取り組みが全国規模で奏功したことに加え、旺盛な PC 需要に対して安定した供給体制を維持できたことが、シェア拡大につながったと考えている。2027 年 3 月期については、シェアは前期比で若干低下し、30% 台前半程度で推移するものと見込んでいる。

質問 7：サーバーでは、収益性や供給面でのリスクが懸念されるが、2027 年 3 月期業績予想への影響はどの程度か。

回答：サーバーの売上構成比は全体の 5～6%程度であり、マイナス要因として一定のリスクは織り込んでいるものの、現時点では業績全体に与える影響は限定的であると考えている。

質問 8：現状、ネットキャッシュの状況で、今後もフリーキャッシュフローの創出が見込まれるが、その活用方法について、自社株買いや M&A の規模感、レバレッジの活用を含めた考え方を教えてほしい。

回答：現中期経営計画では、借入を考慮しながら戦略的な M&A を進めていく方針。次期中期経営計画に向けては、キャピタルアロケーションの最適化について検討を進めている。成長投資としての M&A への優先的な配分や、借入活用を含めた財務戦略、最適な自己資本比率、自社株買いを含む株主還元の規模感についても同様である。これらの方針については、次期中期経営計画の中でお示しする予定であり、投資家の皆様とも対話を重ねていきたいと考えている。

質問 9：BCC 社への出資に対する現時点の社内評価を教えてほしい。現在の協業状況や、そこから得られた知見はあるか。

回答：BCC 社とは定期的な協議を通じて、当社にとって新たな領域である「IT 人材派遣・アウトソーシング」の知見を深めている。今後の成長性や当社既存事業との協業余地についても検討を進めており、社内評価としては良好に推移していると認識している。IT 人材は IT 業界において重要な経営資源であり、この領域の需要は今後も非常に高いと考えている。引き続き事業拡大に向けた検討を進めていく。

以上