

2025 年 3 月期 第 2 四半期（中間期）決算説明会 質疑応答

【日 時】	2024 年 11 月 7 日（木）	11:00 – 12:00
【形 式】	動画ライブ配信	
【説明者】	代表取締役	西村幸浩
	常務取締役	猪狩司
	経営戦略室長	山田哲也

（※）主な質疑応答の要旨を記載しております。

【中期経営計画の進捗について】

質問： 中期経営計画で開示していた M&A を含めた新しい事業領域への戦略について、現在進捗はどうなっているのか？また 2031 年 3 月期営業利益目標 500 億円を掲げていたが、達成するための投資戦略など決まっていたら教えてほしい。

回答： 当社グループは DIS のディストリビューション事業が主力となっているが、現在の事業体制だけでは営業利益目標 500 億円の実現は難しいと認識している。機器やソフトだけではなく、ソリューションや人材サービスも含めて、「つなぐ」会社になることが持続的な付加価値の拡大につながると考えており、それを実現するため M&A も含めて検討を進めていく。まだ詳細はお伝えできないが、ディストリビューションビジネスを主力としながら IT ソリューションなどに関連する会社を検討していき、決定事項は速やかに開示、発信していく。

質問： 事業ポートフォリオについて、産業機械事業の位置づけの検討状況はどのようになっているか？

回答： 産業機械事業については、IT インフラ流通事業と比較して小さい規模だが、今期からの中期経営計画では今後も成長を見込んでいる。事業ポートフォリオの検証については、今後も継続して進めていく。

質問： 今年3月繊維事業の株式を譲渡した際、15%は保有していくとのことだったが、今後も保有し続けるのか？

回答： 現在保有している15%は大和紡績の従業員の雇用や、取引先との安定的な取引継続などを考慮し、スムーズな移行を見守る目的で保有している。具体的な保有期間は現在決定していないが、一般的には2、3年ということ聞いており、参考にしながら検討していく。

【株主還元について】

質問： 総還元性向が79.6%と高い水準に設定されているが、この高い還元性向の継続性はどのようにしているのか？この中期経営計画期間中はずっと維持するのか？

回答： 5月に発表させていただいた中期経営計画では総還元性向の水準は60%以上としている。今期は、前期末実施だった自己株式の取得を含めた100億円分を行う計画で、通期の総還元性向は水準より高くなる見通しとなっている。今後も業績に応じ配当性向30%以上の安定的な累進配当を行う。さらに消却を含めた自己株式の取得も機動的に実施することで、総還元性向60%以上の水準を維持する方針。

【上期業績について】

質問： 7月～9月売上高は大きく伸びているにもかかわらず、利益率は伸びていないようだが、その理由について教えてほしい。

回答： 第1四半期の営業利益率が1.9%という状況の中、第2四半期累計では営業利益率は2.6%まで回復した。この上期、特に円安に起因して製品の単価が上昇する中であっても、IT関連製品の需要は非常に強い状況があった。市場の製品供給は比較的順調に行われている状況もあり、競合先との価格競争も発生している。そうした状況の中、上期の売上総利益率が6.7%であり、当社の想定よりも低い水準となった。今回第2四半期単独では通常の水準には戻ってきているが、前年度と比較すると営業利益率は伸びていない結果となっている。売上高の増加に伴い、営業利益額は伸長した。

質問： IT インフラ流通事業の通期売上高予想を 1,111 億円引き上げているが、営業利益については 20 億円の増額に止まっている。理由について教えてほしい。

回答： 今回下期の業績予想を算出する上で、売上高は約 6,000 億円と予想し、売上総利益率を 6.8～6.9%で試算している。販管費は、主に物流費を含めた変動費を加算した上で、下期で約 220 億円を想定し、営業利益は約 194 億円と予想。通期では 330 億円となり、約 20 億円の増額となる。

質問： 案件の大型化に伴う利益率低下は具体的にどんなところで採算が低下するのか、ボリュームディスカウントのようなイメージでいいのか？

回答： 例えば 1 個を買うよりも 100 個のセットにした方が、一般的には値段が下がっていくことと同じイメージとなる。まとめて出荷することによってコストが下がるという部分もあるが、仕入原価が円安に起因して上がっている現在の状況に対し、販売パートナーやエンドユーザーからは販売価格を下げる要望が強くなっており、売上総利益率が低下しているという状況。

質問： Windows 更新需要の詳細について教えてほしい。更新の総需要を 100 とすると、今期でどのくらいの刈り取りが終了するイメージなのか？また来期は 100 のうち、今期の残り分がすべて出てくると考えてよいのか？

回答： Windows 更新需要の当初想定は、早いタイミングで大企業の入替が進み、中小企業は比較的サポート終了期限に近い時期での更新となる過去の傾向から、今年 10 月からの今下期に約 4 割、来上期約 6 割と想定していた。しかし今上期の状況を見ると、予想よりも早期に更新需要が顕在化して、今期の需要が増加していると考えている。現時点で具体的にどれくらい刈り取れるかは非常に答えが難しいが、上期の状況も踏まえ、今下期は 215 万台の販売を当社として予想。現時点で前年比プラス 31%をこの下期に予想している。

質問： PC の単価動向を教えてほしい。為替が大きく動いているが、特に外資ベンダーはどうか？

回答： 前年上期と比較すると PC の平均単価は凡そ 4,000～5,000 円上昇している。売上

高に対して約 4~5%の値上げがこの上期にあったというイメージとなる。足元で為替は大きく動いているが、こちらに関しては現時点ではあまり考慮せず、上期の単価水準を下期も維持する形で想定している。外資ベンダーの動きは、まだ情報が入っていない。今後、為替の動きなどに起因して大きな影響がある場合には適宜開示していく。

質問： 繊維事業が剥落してもここまで増収になっているのは Windows 更新需要などの一過性のものが大きいのか？どのくらいのボリューム感が教えてほしいのと、来期は下期に剥落してもクラウドサービスの積み上げ、さらに GIGA スクール案件もあり、2 桁増収が続くイメージでみていいのか？iKAZUCHI（雷）の年換算数値は ARR とは別ものと考えた方がいいのか？

回答： Windows の更新需要については、更新サイクルに伴う特需により、この上期の増収に繋がっているのは間違いない状況。この下期を含めてそのボリューム感がどれくらいかという予想は引き続き検証していくが、今期の予想で PC 出荷台数は年間 387 万台としている。当社としては一過性の需要だけでなく、着実にオーガニックな部分で成長させていくことを目指している。この上期の PC 出荷もシェアを伸ばしており、それ以外の分野でも IT 関連需要を捉えしっかり積み上げていく。来期は、説明で申し上げたように GIGA スクール案件の状況に依るため、2 桁増収に関しては現時点では明言はできない。Windows 更新需要が当初想定していたよりも今期はかなり増加している状況もあり、来期 10 月までの更新需要と、この第 4 四半期から公示が始まる GIGA スクールと合わせて、今後出荷台数の見通しが明らかになると予想している。判明した情報は改めて開示していく。最後に iKAZUCHI（雷）の年間換算数値、ARR については、（決算説明資料）21 ページの右側のグラフは、四半期単位で 12 か月の取扱高を累計した数値を出している。利益ではなく取扱高となる。12 か月累積で、確実に伸びてきているという実績を見てもらいたい。

質問： iKAZUCHI（雷）の収益性は高いと思っているが、どの程度の営業利益率なのか？また iKAZUCHI（雷）の取扱量が増えているにも関わらず、IT インフラの利益率が昨年対比で下がってしまっているのは、競争環境の激化を示唆しているのか？

回答： iKAZUCHI（雷）の営業利益率は非開示となるが、PC 等の他の分野よりは若干高い水準であり、この分野を伸ばすことで利益率を高めていきたいと考えている。取扱高は今期 400 億円を目指しているが、IT インフラ流通事業の利益率に大きな影響が出るほどのボリュームには至っていない。競争環境の激化もあるが、エンドユーザー数や、サービス契約件数も着実に増やしている。今後も拡大させていく分野ということで、注力している状況。取扱高という表現は、会計上の収益認識基準に該当する取引が非常に多いことが理由。

以上