

## 2026年3月期第1四半期決算後 IR ミーティング 質疑応答

【日 時】 2025年8月8日（金）11:00-11:45

【形 式】 オンライン配信

【登壇者】 IR 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** : GIGA スクール端末の更新について、昨年度受注分の納品が開始されたと説明があったが、この需要動向は今期末までとなるのか。それとも来期も継続するのか。また更新期間の中でも、今期下期が最も需要が高くなる見通しか。

**回答** : 更新全体（約 1,000 万台）のうち今期は約 54%、来期は約 30%が導入される見通しという市場予想を踏まえた当社試算のもと、来期は約 300 万台と予想している。当下期にかけて需要のピークとなり、当社では今期、約 1,000 億円の売上高を目指しており、当第 1 四半期は順調に進捗したと考えている。

**質問** : 当第 1 四半期の売上総利益率が前年同期比で約 1.1%改善しているが、一過性のものなのか。改善した背景を解説してほしい。

**回答** : 前第 1 四半期の売上総利益率が一時的に低下してしまい、そこから回復できたことが背景。前期は戦略的ではあったが低採算の大型案件獲得が集中したこと、また急激な為替変動による仕入原価の上昇が売上総利益率の低下を招いた。今期に入り、特に地方企業向けの PC 更新需要が本格化し、小さい規模の案件数が増加しており、一定水準の収益性を維持できた結果、全体の売上総利益率が改善した。急激な為替変動がない限り、今期はこの水準を維持したい。

**質問** : PC 更新サイクル終了後のドライバーとなるような、成長性が見込まれる商材があれば教えてほしい。

**回答** : クラウドサービス分野の市場成長性の高さに注目しており、当社が提供しているサブスクリプション管理ポータル「iKAZUCHI (雷)」を通して事業を拡大していきたい

い。中でも IaaS と呼ばれるインフラ系クラウドサービスは、地方や中小企業における潜在的需要が大きく、全国に営業拠点を持つ当社の強みが大いに発揮できる機会と考えている。また中長期の事業ポートフォリオ改革については、現在も検討を進めているため、適宜開示を行っていく。

**質問** : 来期の業績見通しについて、上方修正は行わないのか。

回答 : 今後の今期業績や市場動向を考慮しながら、適宜検討を行っていく。

**質問** : 10月のWindows10サポート終了まで3か月を切ったが、Windows11への移行率が高くないように思える。現在の移行状況についてどう考えているか。

回答 : Windows10更新状況の全体像を把握することは難しいが、当社としては今期の年間PC出荷目標520万台のうち、GIGAスクール端末を除いた380~390万台程度をWindows10更新含めたPC需要と試算している。これは前期の当社PC出荷実績とほぼ同等となる見通し。

**質問** : ITインフラ流通事業の今期売上高見通し、前期比約1,400億円増加について、Windows10更新・GIGAスクール更新・オーガニック需要に切り分けて教えてほしい。

回答 : 今期のWindows10更新による増収効果は前期と同程度を見込んでいる。GIGAスクールについては2025年3月期決算説明資料に開示している通り、約1,000億円と試算し、約400億円がオーガニック成長による増収と見込んでいる。

**質問** : 現在のAI PC需要による業績への効果、またAIソフトウェア需要は「iKAZUCHI (雷)」の実績を押し上げることになるのか。

回答 : AI PCの出荷は増えてきているが、業績全体では規模は小さく、顕著な需要となるにはまだ時間がかかるとみている。しかし今後の需要の高まりは当社業績にもポジティブと捉えており、積極的に取り組んでいく。またAIソフトウェアの増加によって「iKAZUCHI (雷)」の提供サービスが拡充することは当社の収益性にも良い

効果が期待できる。

**質問** : 当第1四半期は中小企業のPC更新が本格化したと説明があったが、一方で大企業の更新需要はどうだったのか。

**回答** : 当社は全国に営業拠点を設けていることで、首都圏だけでなく全国の地方エリアも網羅できる強みを持っている。大企業が集中する首都圏でも二桁の成長を維持しているが、当第1四半期はそれ以外のエリアでの実績が顕著だったということ。

**質問** : 今期のGIGAスクール更新による出荷見通しと、第1四半期の進捗について教えてほしい。

**回答** : 今期GIGAスクール更新によってPC、タブレット合わせて約1,000億円の増収を目指しており、第1四半期の出荷動向も順調に推移している。

**質問** : 「iKAZUCHI (雷)」の業績効果について、PCやその他カテゴリと違いはあるのか。

**回答** : サービスメニューによって違いはあるものの、販売コストが抑えられる分、相対的に収益性は高い。当社としても今後さらに成長させていきたい。

以上