

2024年3月期 決算説明会 質疑応答

- 【日時】 2024年5月15日（水）13:00-14:00
- 【形式】 会場（東京、大手町）での対面およびライブ配信
- 【登壇者】 代表取締役社長 西村幸浩
常務取締役 猪狩司
経営戦略室長 山田哲也

【業績見通しについて】

質問 : 国内の PC を中心とするマーケットの見方で、23/4Q は非常に好調だったということは Windows 更新需要が既に顕在化しているのではないかと、もしそうであれば今期 IT インフラ流通事業で、7.6%しか売上増加を見込んでいないのは低すぎるのではないかと、御社の考え方を教えてほしい。

回答 : 当社の PC 出荷台数予測については、MM 総研/IDC Japan のリサーチ会社予測を参考にしており、直近の MM 総研の法人向け PC 出荷台数は(23 年度比)+12%の予測、さらに GIGA スクール第 2 期構想の需要がどの程度入ってくるかを踏まえて当社は今期の見通しを出している。その上で、PC 出荷台数は約 20%前後の増加を目指しているが、これまでの Windows 更新需要の傾向から平均単価は下がるとみており、売上高は 7.6%の増加となる。

質問 : 今期の売上高見通しの、PC 出荷台数は伸びるが単価は下がるという見方について、足元の為替変動など考えれば分からなくもないが、23/4Q の動きをみていると、急速な円安が即座にスペックの低い PC へ需要が集中するとは考えづらい。例えば、将来的な生成 AI への予算投入のため PC 予算縮小といったしわ寄せがきているなど、単価を予想する上で色々要素はあると思うが、単価の下落を慎重にみているのか？売上高は現在の見通しより増加する伸び代があるのか？計画に対する確度と前提の位置づけを教えてほしい。

回答 : 計画策定当時の為替は 150 円前後であり、それを前提とした業績見通しとなっている。当社にとって円安の影響は間接的だが、製品単価が上昇する要因の一つであり、「単価は下がる見通し」という今期の当社計画と市況は逆行するかもしれない。先述のとおり法人向け更新需要の大量導入が増え、さらに法人向けは比較的に

ペックの低い事務用途の割合が高まると想定しており、その観点で、当社が扱う PC の単価は下がると見ている。

ご理解の通り 23/4Q、特に 3 月は予想より PC 出荷台数が伸びたが、平均単価は下がっている。当社 IT インフラ流通事業において PC 大量出荷がある際には平均単価が下がるという過去の傾向から、今期の業績を計画している。

質問 : 主要ソフトウェアメーカー等、米国企業の輸入商材のドルコストが上がっており、顧客・エンドユーザーの IT 予算をひっ迫させている状況。御社にとっては取扱高の増加につながると思うが、どこまで顧客が値上げについていけるのか、IT 予算確保へのリスクになると考える。特に文教・官公庁などでは足元の値上げは「来年予算へ後回し」となる恐れがある。現状の値上げに対するリスクの考え方、計画への反映の仕方を、法人向けと文教・官公庁向けで分けて考えているのか教えてほしい。

回答 : 文教向け、特に今後増えてくる GIGA スクール案件については「いかに予算内に収められるか」がポイントになってくる。特に今回の第 2 期構想は都道府県単位で入札が実施されると聞いており、一件ごとのボリュームが大きくなることで、受注・失注が業績に与える影響が大きいと見ており、その点も計画に織り込んでいる。法人向けも主要ソフトウェアメーカーのライセンス制度変更や値上げが実施されているが、業務に必要な IT 関連製品の需要は底堅い一方、そうでないものは買い控えがあると思う。Windows 更新も含め PC プロダクトに対するの予算、ソフトウェアに対するの予算とでは企業によって導入時期が異なると思うが、各社の需要タイミングを見極めながら受注を伸ばしていく。

質問 : 24/3 期のサブスクリプション取扱高について教えてほしい。また、今回から非開示となったのには何か理由があるのか。

回答 : 取扱高は 1,008 億円で昨年比+14.5%。セキュリティ等の更新型のライセンス製品も多く含まれている。サブスクリプションは実質的には、リカーリング型のクラウドサービスに変わってきており、月額・年額等での契約型になっている。今後は当社が注力している iKAZUCHI (雷) に注目して頂くべく、今回から iKAZUCHI (雷) の取扱高と成長性を開示させて頂いている。

質問 : 27/3 期から 30/3 期の 3 年間で営業利益 330 億円から 500 億円とジャンプアップする形になると思うが、可能な範囲でもう少し具体的なイメージを教えてほしい。

回答：この3年間でシステム基盤の改修および人的資本への投資などを予定しており、体制をしっかりと整えたいと考えている。その上で、既存事業をオーガニックに成長させること、IT インフラ流通事業の機能強化や新規事業領域として、IT 関連のプロダクト、ソリューションやサービスといった事業領域に、M&A も視野に入れて取り組むことで2030年度（2031/3期）に営業利益500億円の達成を目指していく。

【キャピタルアロケーション/M&A について】

質問：繊維事業の株式譲渡があり、様々な議論が社内であったと思うが、結果的にこの方針になった決め手は？加えてM&A について、今各社が「M&A やります」と言っているが実現に至っていない企業もある。御社も色々な条件で難しい吟味をしているとのことだが、「そんないい会社あるのかな」とも思える。そのあたりも含めてお答えいただきたい。

回答：M&A 市場の成功率は3割程度と聞いている。我々も確証を得ながら実行する難しさを感じ、事前の入念な調査と検討が必要と考えている。IT インフラ流通事業と関連する事業でコンフリクトを起こさずに売上を伸ばすことができるのかという点と、IT インフラ流通事業とは異なる事業を選択し、仮にその事業が低迷した場合、当社グループに経営ノウハウがあるのかどうか、その点も含めて慎重に考えている。2030年度に営業利益500億円を達成するためには新しい行動を実践する必要がある、現時点では具体的な会社は決まっていないが、方向性をしっかり決めて社外も含めた取締役、社員一丸で検討を進めていく。

質問：新中計3か年は特需が見込まれているので目先の需要をこなしつつ、長期の次の成長をねらう方針と認識。「慎重に検討」と仰っているが新中計の最終年度くらいには、現在の高いPCシェアを持つIT インフラ流通事業と親和性のある事業を見出せないと、次の中計（28/3月期以降）に成長は達成できないのでは？まだ具体的に、定量的な計画はないのかもしれないが、M&A 候補となる具体的な事業分野をもう少し詳しく教えてほしい。システム・インテグレーター的な会社を考えているのか、サービスではなくPCプロダクトとの親和性の高い技術事業をイメージしているのか、ポートフォリオ設計をもう少し教えてほしい。

回答：イメージ的な話になって恐縮だが、当社は国内外のあらゆるIT商品を取り扱っており、その中で一社をターゲットしてしまうことによる現事業とのコンフリクトは懸念材料だと考えている。従って現在はプロダクトよりも、サービス、ソリュー

ションの方向を中心に検討している。メンテナンス・保守・修理・リサイクル等のアフタービジネスに加え、M&Aによって新たに連結に加わったATSが特定領域に強みを持つシステム・インテグレーターであるように、エンドユーザーへのアプローチというITソリューション領域も候補となる。親和性が高い領域を模索中であり重要な課題と認識している。

質問 : 「社内システム投資 80 億円以上」とあるが、IT 企業が自社のシステム構築に失敗している例は往々にしてあるが、御社は問題ないのか？システム構築の失敗だけでなく、足元の原材料高でコストオーバーになる懸念は？

回答 : IT インフラ流通事業のシステム基盤の運用費として、3 ヶ年で経費計上予定が 80 億円以上を予定しており、ハードウェアの更新は設備投資として計上している。BCP 対策や機能強化などの、バージョンアップが中心となるためシステム構築の失敗のような懸念はないとみている。

以上