2026 年 3 月期第 2 四半期 決算説明会　質疑応答

【日　時】　2025 年 11 月 7 日（金）10:00-10:45
【形　式】　オンライン配信

【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
　　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 1： 上期の実績について、想定内だった点、想定と違っていた点という観点でどう評価しているか。

回答 ： 上期実績は好調だったと捉えている。Windows10 サポート終了と GIGA スクール第 2 期による PC 更新需要が主な要因となるが、特に GIGA スクールの PC 受注が想定を上回った。下期も好調に推移するとみている。

質問 2： iKAZUCHI（雷）の利益率はどの程度か？

回答 ： IT インフラ流通事業の連結での売上総利益率は 7%程度で推移している。サブスクリプションビジネスはハードウエアと異なり契約単位ごとの販売となることから、相対的に売上総利益率は高めとなる。

質問 3： 下期の上方修正について、企業向け PC 需要・GIGA スクール更新需要に切り分けて、また他に好調な商材があれば、合わせて教えてほしい。さらにデータセンター関連向けの商材や売上実績についても開示をお願いしたい。

回答 ： 今回の上方修正には好調だった上期実績も含めている。通期の PC 出荷台数見通しを 520 万台から 640 万台に引き上げたが、企業向けの PC 需要は概ね計画通りとなり、増加分はほとんど GIGA スクール PC 需要によるものである。他商材では

iKAZUCHI（雷）の実績とも連動するクラウドサービスの販売が好調に推移しており、実績に寄与している。データセンター関連向けでは、当社はサーバやネットワーク、セキュリティ関連の商材を出荷している。GPU 搭載の商品など、需要は高まっており、今後も継続する見通しから受注獲得に注力していく。

質問 4： 前年同期で利益率が改善しているのは一時的なものか。また利益率を恒常的に高める施策、取り組みについて教えてほしい。

回答 ： 上期の営業利益率実績は 3.4%であり、過去 3 年の傾向は 2%台、特に前年上期が 2.6%だったことを踏まえると改善していると認識している。大型案件と比べて利益が確保しやすい中規模・小規模案件の受注獲得と、販管費率の低減が改善につながった。利益率向上に向けた施策については、今後もそういった中規模・小規模案件の実績を積み重ねることと、iKAZUCHI（雷）によるクラウドサービスの契約伸長に注力する。さらに現在改修を行っている基幹システムが 2026 年 1 月から稼働予定となっており、物流センターでの作業効率化と合わせて、生産性向上による販管費率の低減にも引き続き取り組んでいく。

質問 5： 消却予定の自己株式は全体の何割に相当し、消却後の自己株式保有率はどれくらいまで下がるのか。

回答 ： 消却分は約 787 万株で 8.18%に相当。消却が完了すると 10 月末時点発行済み株式数で約 0.69%となるが、6 月に発表した上限 80 億円の自己株式取得を継続しており、取得後は最終的に 1.7%程度となる。

質問 6： 売上総利益率が第 1 四半期から第 2 四半期にかけて少し低下している理由を教えてほしい。

回答 ： 当第 2 四半期に入り GIGA スクール出荷の割合が高まったことで売上総利益率がやや減少した。GIGA スクールは入札となり、利益が確保しづらいが、将来の文教市場向けビジネスの広がりを考え、受注獲得に注力している。

質問 7： 第 1 四半期の売上総利益率 7.6%が第 2 四半期は 7.0%と低下しているのは GIGA

スクールによる影響が大きいのか。また第 2 四半期（7 月～9 月）の PC 出荷約 191 万台のうち、GIGA スクール向けの出荷台数と、計画が上振れた要因を教えてほしい。

回答　：売上総利益率の減少は GIGA スクールの割合が高まっている影響が大きい。また当第 2 四半期の PC 出荷台数のうち GIGA スクール向けは凡そ 60 万台。シェアについては最終的な実績をみる必要があるが、通常の当社法人向け PC シェアより高まっている可能性はある。また対象端末の PC タイプの割合を当初約 60%で見込んでいたが、上期の実績では約 70%に上昇しており、そのため GIGA スクール向けの PC 台数が計画を上回る結果となっている。

質問 8：小規模案件において、競争環境や当社の優位性、課題はどこになるのか。

回答　：小規模案件は特に地方の販売パートナーによる受注が中心となり、全国に営業拠点をもつ当社に優位性がある。小規模だからこそ着実に実績を積み重ねる必要があり、今後も地域の販売パートナーと協業して需要を捉えていく。

質問 9：来期の営業利益は今期よりも減少する見通しだが、今期の業績を上方修正したことで、さらに減少する懸念はないか。また中期経営計画を更新する予定はあるか。

回答　：一時的なイベントで需要が高かった翌年の反動減は避けられない。来期は現中期経営計画の最終年度となるが、反動減は既に織り込んでおり、現時点で来期の営業利益 360 億円の見通しに変更はない。今後も企業による IT 投資需要を着実に捉えながら、クラウドサービスを始め成長が見込まれる IT 分野により注力していく。

質問 10：PC 出荷シェアの拡大余地、またその施策を教えてほしい。

回答　：当社は全国に営業拠点を持つ販売網に加え、メーカーとの適切な交渉の積み重ねによって培ってきた調達力に強みがある。この販売と調達の盤石な体制が他社との差別化となり、取引先からの信頼を得ることでシェアを伸ばしてきた。これまでエンドユーザーに直接販売されていたメーカーの商流も、当社に任せて頂けるよう取り組んでいく。

質問 11：IT インフラ流通事業について、売上総利益率が前年同期比で改善した要因は数量効果によるものと考えてよいか。

回答 ： 前期は大型案件でまとまった数量を受注した際に割引が生じ、売上総利益率を押し下げる要因となったが、今期はそういった案件が減少し売上総利益率が改善した。そういう意味では数量効果と言える。売上高の規模が大きいため、0.1%の改善でも増益効果は大きい。

以上