

日時：2019年7月31日（水） 11:40～12:10

質疑応答

Q：新サービスを積極的に投入していますが、最初はコスト先行で利益率は厳しくなるものですから利益とのバランスを取るのが難しいのではないのでしょうか。

A：今期もその先の成長に向けて積極的に投資していく考えで、その費用増を織込んで130億円の営業利益目標としています。中計の最終年度に向けてしっかりと成果を出していきたいと考えています。

Q：一般企業において、新技術を使った自社網設置のニーズはもう出てきているのでしょうか。

A：数字としてはこれからですが、ニーズという面では、ローカル5Gの話も出てきており、徐々に盛り上がってきていると感じています。

Q：通信事業者向けの製品売上が伸びたとのことですが、5Gに関連するものなのでしょうか。

A：子会社による、5Gなどとは性質の違う機器です。

Q：NECがNTTドコモ向けに5Gの無線アンテナを納入したというニュースを見ましたが、御社はこれに関わるのでしょうか。

A：現状はまだわかりませんが、一般的に、NTTグループの通信工事の分野には当社はほとんど関わっていません。

Q：テレワークデイズでの分散ワークについて、柏のほか、現状何カ所のサテライトオフィスが稼働しているのでしょうか。

A：柏も含め、横浜、船橋など6カ所サテライトオフィスを新設しました。分散ワーク本番時は、10カ所ほど開設する予定です。

Q：分散ワークは主にスタッフ部門が対象なののでしょうか。また、何人くらいが実施したのでしょうか。

A：テレワークデイズにおいては、スタッフ職の約8割がサテライトオフィスや在宅勤務で業務を行いました。分散ワーク本番では、約6割のスタッフ職がサテライトオフィス勤務となる予定です。

Q：米中の貿易摩擦について、御社はあまり影響がないのでしょうか。

A：直接の影響はありませんが、お客様の投資抑制があれば、間接的な影響を受けます。当社への設備投資抑制の影響は半年くらい遅れてくるため、今後に向けてリスクとし

て認識しています。一方で、投資が厳しくなったとしても、効率化や働き方改革の二  
ーズは続く可能性があるとも考えています。

Q：働き方改革事業について、Zoomなどの利用料で稼ぐサービス型の売上と、従来から  
手掛けている構築・売切り型とでは、どちらの割合が多いのでしょうか。また、今後  
の傾向はどうなるのでしょうか。

A：当社はサービス型と構築・売切り型を組み合わせ提供しておりますが、デジタルソ  
リューションにおいては、おおよそ半々の割合と認識しています。今後は、クラウド  
化の流れの中で、サービス型をより伸ばしていきたいと考えています。

Q：ホテル向けの需要は今後も続くのでしょうか。

A：前期に続き今期も堅調であり、今後もしばらく続くとみています。

Q：メガソーラーの不採算について、地盤の評価が原因とありますがどのようなことが  
起きたのでしょうか。

A：18年3月期に受注した案件において、プロジェクトを進める中で地盤・土壌が不  
適当であることが判明し、その改良や工法変更による追加費用などを引当てたもので  
す。

Q：メガソーラー事業は今後も継続して取り組んでいくのでしょうか。また、新規案件の  
受注はないのでしょうか。

A：リスク回避が可能な案件に絞っており、この1Qも新たな受注はありません。今回の  
件を踏まえて、さらなる審査基準の厳格化を図っております。

以 上