

2024年9月期 決算説明会 質疑応答（要旨）

扶桑電通株式会社

Q 1：第3期中期経営計画の数値目標が、保守的と感じますがどのようにお考えですか。

A 1：2024年度はパソコンのロット商談やWi-Fiアクセスポイント設置工事、ヘルスケア分野の特需案件があり売上高が増加しました。初年度である2025年度は440億円からのスタートと考え、年度の数値目標を設定しています。なお、今期スタートの10月度は、順調な滑り出しとなっております。

中期経営計画の各施策を推進し、より高い目標にもチャレンジしていきたいと考えています。

Q 2：2025年9月期の業績予想について

ネットワーク、ソリューション、オフィス、サービス各セグメントで大きく伸長、もしくは減少するものは具体的には何か教えてください。

A 2：伸ばしていきたい分野は、ネットワーク、ソリューション、サービスの分野です。

オフィス分野も重要ですが、利益率等を考えると他分野を伸ばしていきたいと考えます。

Q 3：競合はどこになるのでしょうか。また、その各社との違いはどこにあるのでしょうか。

A 3：競合ではないが、富士通系の大手パートナーとしては、都築電気株式会社様や大興電子通信株式会社様、ソレキア株式会社様などがあります。各社をベンチマークし、成長分野を探しながら取り組んでいます。

他社との違いは、当社は54カ所の拠点で均一のサービス提供が可能となっております。

ソリューション分野、ネットワーク分野、ファシリティ分野を一気通貫で提供できるところが他社様との違いとなっております。

Q 4：過去の業績が期初予想から期末実績が乖離しています。ウクライナ侵攻や上海のロックダウンなどによるサプライチェーンの混乱が影響した2022年9月期を除き、上振れしています。

予想精度が高まらない理由は何でしょうか。受注活動の精度を上げるためにはどのようなことが必要でしょうか。

A 4：期初の業績予想では上期に受注し、下期に売上がる案件が不確定のため、期初予想からの数値が乖離しています。上期の数値予想をできるようにし、精度をあげる取り組みを進めていきたいと思っています。

Q 5 : 第 3 期中期経営計画の 2027 年 9 月期の目標の売上高、営業利益、営業利益率は 2024 年 9 月期で達成してしまっています。逆に ROE は 12.1%から 9.0%に引き下げている。あまり目新しさがありませんが、どのように考えたらよろしいのでしょうか。

A 5 : 2024 年 9 月期は特需案件（パソコンのロット商談や Wi-Fi アクセスポイント設置工事、ヘルスケア分野）がありました。

第 3 期中期経営計画は、特需案件が無い中で数値目標の達成を目指します。

目標数値については上回れるよう、中期経営計画の各施策を推進し、チャレンジしていきたいと考えています。

Q 6 : 事業成長戦略 3 ビジネスアライアンスや M&A による注力領域の拡充・協業の推進を取り上げていますが、現在御社において最も重要視しているターゲットはなんのでしょうか。

A 6 : アライアンスについては、セキュリティ分野とテレフォニー分野に積極的に取り組んでいきたいと思っています。

M & A については、ネットワークインフラ構築の技術のある企業やニッチな市場であっても競争力のあるパッケージを有する企業を検討していきたいと思っています。

Q 7 : 事業成長戦略 1 で「6 つの業種軸」として「官公庁」「自治体」「製造」「流通」「金融・生損保」「ヘルスケア」を上げていますが、それぞれの分野における御社のポジショニングはどのようになっていますか。

顧客の相談 ICT 会社のうちの 1 社なのか、主導的な役割を狙っているのでしょうか。

A 7 : 富士通の全国系パートナー企業としては、各分野で上位に位置している認識しています。

各業種でも、ネットワークが得意、ソリューションが得意、インフラ構築が得意などありますが、強みを活かしながら各分野で対応しています。

Q 8 : 東証から PBR1 倍割れ企業に対して、その解消への取り組みを要請されていますが、1 倍割れが続いています。経営として現状についてどのように考えていますか。

株主還元として DOE を取り入れています。DOE2%で十分な水準でしょうか。

A 8 : PBR1 倍割れについては、大変重要なテーマだと考えています。当社としては、PBR1 倍に近づけるよう、様々な施策を行ってまいります。PBR1 倍割れの大きな原因は、ROE の低さが原因だと思っています。売上を上げ、利益率・ROE を高め、PBR1 倍を実現したいと考えています。

また、DOE については、過去 5 年の平均は 3.8%となっています。しかし、過去 5 年間で 2%を下回る年度もあったことから 2%を下限に設定させていただきました。今後の業績をみて下限については検討していきたいと思えます。

Q 9 : 株主優待としてクオ・カードを提供していますが、個人株主の増加に伴う事務コストの増大が懸念されるが、今後もクオ・カードの提供を続けるのでしょうか。それとも、他の優待制度に切り換えていくのでしょうか。

A 9 : 株主優待のクオ・カードを廃止することや、他の優待に変える検討は今のところしていません。

Q 1 0 : 2025 年 9 月期は大型特需の一巡で減益とのことですが、この大型案件はどういったもので、継続性は見込めないものなのでしょうか。

A 1 0 : 2024 年度はパソコンのロット商談や Wi-Fi アクセスポイント設置工事、ヘルスケア分野で特需案件がありました。継続性としては、不確定のため、2025 年度は 440 億円からのスタートと考え数値目標を設定しています。

Q 1 1 : 御社の外部環境認識において、競合他社に比べて、御社の優位な点や強化が必要な点、さらには可能性についてどのように考えていますか。

A 1 1 : 当社の優位な点としては、公共工事に必要な国家資格である「監理技術者」を含む、重要な資格保有者が多数在籍していることです。

また、全国系 IT ベンダーでも、提案・施工・保守まで一気通貫で対応している企業は少ないと思います。

強化が必要な点としては、お客様の DX を推進するための伴走型企画やコンサルティングの強化を図りたいと考えています。

Q 1 2 : 第 2 期中期経営計画は売上高・営業利益率ともに、大幅に超過達成しましたが、主な理由は何でしょうか。逆に未達のものがあったのでしょうか。

A 1 2 : 第 2 期中期経営計画では、自治体や防災・減災、ヘルスケアビジネスなどの主力ビジネスの拡大、売上の平準化や安定的な収益の獲得を目指すサービスビジネスの強化などに努めたことに加え、大型特需案件があったことにより、売上高・営業利益・営業利益率ともに目標を大幅に達成しました。特に未達のものはございません。

Q 1 3 : 同じ富士通系 ICT 会社との比較とともに、富士通パートナーである優位性についてもお聞き出来たらと思います。

A 1 3 : 当社は、富士通パートナー会社の中では、上位に位置していると認識しています。富士通パートナーである優位性としては、富士通様がグローバルな幅広い分野で ICT サービスを提供しており、そうした知見やノウハウを当社で取り込むことが可能となっている点です。