

1. 日時：2010年11月17日（水） 15：30～16：25

2. 場所：ベルサール飯田橋ファースト（東京都文京区）

質問者A

Q：下期の売上について、2割の伸びを計画している一方で、営業利益は若干の増しか見込んでいません。これは、利益を保守的に見ているからでしょうか、それともチャレンジングな売上目標をおいているということでしょうか。

A：今年度については、前年度以上の利益額を維持しながら、売上の増加に挑戦するという基本方針で取り組んでいます。まだまだ環境が大きく好転していない中で受注・売上を伸ばすためには、例えば他社の顧客に入り込むことも必要です。赤字で受注を取ることはありませんが、価格など厳しい条件となることも想定しないといけません。そのような厳しい競争環境を想定して計画を立てています。現在、経営改革活動についても根本から見直ししており、少しでも利益予想を上回れるよう努力していきます。

Q：昨日発表された第一アドシステム社取得のリリース (<http://www.nesic.co.jp/news/pdf/20101116.pdf>) によると、サービス事業を1.5倍に拡大することですが、かなり意欲的な目標と思います。第一アドシステム社取得によるコンタクトセンター事業拡大だけでは目標に至らないと思いますが、どの様な領域でサービス事業を伸ばしていく考えですか？さらなるM&Aも視野に入れているのですか。

A：自力でのいわゆるオーガニックな成長と、M&Aを含むノン・オーガニックな成長の両方を考えています。

例えば、今回西日本エリアのクラウド基盤を新設しましたが、ここでは、BPO（業務処理をシステム運用と合わせ受託するビジネス）などの事業拡大を狙っています。日本電気（NEC）が大手企業に強いのに対し、NEC ネットエスアイは中堅や中小のお客様をターゲットにしてアウトソーシング・サービス、クラウド・サービスを提供していく考えです。大手企業を対象にしたサービスとは、やり方も違いますが、西日本地域でも、サービス事業売上は、現状の2倍、3倍を狙っていけると考えています。コンタクトセンター事業はサービス事業の1つの分野であり、それ以外にもこのような事業拡大を積み重ねていくことで、中期的な成長の柱としてサービス事業の成長を図っていきます。

M&Aについても、そのための手段として前向きに取り組んでいきます。

質問者B

Q：企業ネットワーク事業について、下期の売上を大きく伸ばす（10/3 下期 399 億円→11/3 下期 482 億円）計画ですが、その理由を教えてください。既存顧客の投資回復を見込んでいるのですか、それとも新規顧客開拓、もしくはさらなる M&A を織り込んでいるのでしょうか。

A：M&A については、すでに第一アド社を発表しましたが、これを連結することでの寄与は 10 億円程度です。

投資の回復については、特に金融系が顕著で、リーマンショック後に投資を止めていた反動もあり、ネットワーク系のビジネスに力強い手ごたえを感じています。当社は、EmpoweredOffice に代表されるように、従来の PBX や LAN を中心とした事業から、セキュリティや環境対応など提案の幅を広げています。下期の計画は、このような既存顧客の深耕を中心に考えています。

Q：社会インフラ事業について、11 年 7 月の地デジ移行完了で、これに伴う地域情報化投資が終わった時にはどの程度のインパクトがありますか。

A：正確な数字は見極め切れていませんが、数十億円のインパクトがあると考えます。これについては、今後本格化する消防システム広域化などの事業拡大でカバーしていきたいと考えています。

質問者C

Q：金融以外の業種の投資回復状況はどうですか。個人的には、まだ回復しているという実感がありませんが、どうでしょうか。今後の回復を期待しているのであれば、それはいつ、どのようなきっかけで、回復してくると見込んでいるのでしょうか。

A：ほぼ全業種で投資増加傾向になっているというのが実感です。全体として、大規模な案件はまだ出てきていませんが、当社の事業領域であるネットワーク関連では、中小型の案件が動いており、これの積み上げで確実に伸びてきています。特に首都圏や、関西地区では、このような企業向け事業が好調です。先ほど申し上げたように、金融業の投資回復もあり、これらを踏まえて、企業ネットワーク事業の受注拡大を計画しています。

Q：日本企業が業種を問わず海外市場に出ています。NEC ネットズアイでは、海外事業についてどのように考えていますか。

A：海外事業については、現在見直しをしているところです。中心であった工事系の事業は、今後、インドや中国、ベトナムなどの企業が本格的に出

くれば、厳しくなることは否定できません。現状を維持しながら、海外進出している日本企業へのサービス提供などに事業内容の転換を図っていきます。例えば、中国の広州にある現地法人では、NEC の中国法人とも連携しながら、日本企業の中国進出に対するオフィスのICT（情報通信技術）面でのサポートを強化しています。このように海外における日本企業のSIやサポート・サービスなどを中心に事業拡大を図っていく方向で検討しています。