

2022年3月期 第1四半期 決算説明会における質疑応答

2021年7月29日
NEC ネットズエスアイ株式会社

※今期:2022年3月期、今1Q:2022年3月期第1四半期(2021年4~6月期)
前期:2021年3月期、前1Q:2021年3月期第1四半期(2020年4~6月期)

質問者A

Q:DX事業は、従来の事業と比べて収益性は高いのでしょうか。定量的な事業の状況を教えてください。

A:今1Qにおいて、DX関連の受注高は全社で50億円弱、内30億円ほどがデジタルソリューション事業(以下、DSL)です。DX事業の収益性については、全社平均よりも高く、戦略案件などを除いた通常案件では30%近いGP率はあげられる領域と考えています。

Q:DX対応できるコンサルティング人材について、現在不足しているのでしょうか。また競合他社に対する優位点などはどこになるのでしょうか。

A:事例にあるようなスタッフ部門のコンサルティング人材は、まだ10名程度の小規模であり、今後強化していきたいと考えています。当社の場合は、自分たちで使いこなし、悪かった点も含めて、その実践成果を持って、お客様にコンサルティングしておりますが、その経験に基づいた提案がお客様の共感を得ており、当社の優位点となっています。

Q:DX事業のポテンシャルについて、実践の量や提供できるサービス数が今後の成長につながるよう考えますが、どのような状況でしょうか。

A:市場のポテンシャルは大きいので、ご指摘のように品揃えは重要です。当社の場合は、自社製品、サービスの開発を行っていないため、何も気にすることなく、積極的に新しいサービスを投入できる点が強みです。これにより、SaaS関連サービスの品揃えには自信がありますし、さらに米国駐在のリソースを活用してベンチャー企業と良好な関係の下、新しいサービスを発掘していきます。実践については、自社だけでの実践ではスピードに限界がありますので、お客様やパートナーとの共創実践に力を入れており、この成果も横展開していきます。

Q:DX関連受注について、前期130億円を今期300億円との目標ですが、今後もこのペースで拡大していくことは可能なのでしょうか。

A:当社の考え方として、DXのみでなく、ここを入口に、SIもハイブリッドして、全体の事業を伸ばしていく戦略であり、高成長できるものと考えています。

質問者B

Q:受注高の増減要因について、特殊(GIGAスクール、孫会社非連結化影響)を除いて約65億円の増加との説明ですが、少し分解してご説明いただけますでしょうか。

A:セグメントごとにご説明しますと、DSLについては、子会社非連結化の影響が△15億円、前1QのGIGAスクールの受注の影響が△45億円と、特殊要因が約△60億円ありましたので、それ以外で25億円程度の増となっています。うちDX関連で約10億円増、ワクチン接種に関するコンタクトセンター業務の受注などの影響で子会社において約10億円増となっています。

ネットワークインフラ事業(以下、NWI)では、前1Qに海底地震計システムの大型受注の影響が約△30億円ありましたが、通信事業者向け事業が30~40億円増加し、放送/社会公共系が10億円程度増えました。

エンジニアリング&サポートサービス事業(以下、ESS)では、特殊要因として前1QのGIGAスクールの影響が△15億円ありましたが、前年に止まっていた空港案件が動き出したことや道路関係などの国内施工分野の受注が増えました。

Q:収益性の改善の効果が14億円程度あったという分析ですが、どのような取り組みが功を奏しているということでしょうか。

A:前期は効率化により事業力が大きく改善しましたが、今期は、DXを活用したサービス化などによる高付加価値化を中心に採算性の改善を図っています。加えて、社内で利益率に関する認識を高める努力もしており、例えば、従来は受注の額に意識が行きがちだった営業部門について、利益を重点評価指標にしたことで採算性を意識した受注を行うようになるなど、意識の変化も影響していると考えています。

質問者 C

Q:DSLにおけるサービス比率は、どのようになりましたか。

A:サービス売上は、ほぼ横ばいですが、連結から外れた孫会社の影響があり、これを除外したベースでは、前1Qの51%から、今1Qは57%へと比率は増えています。

Q:DSLは採算性の改善が非常に大きく、SI事業も収益性が良くなっているようですが、利益率改善の要因について少し補足いただけますでしょうか。また、その継続性についてどう見ているのでしょうか。

A:ご指摘の通り、収益性の改善については、サービス比率が高まっている影響だけではなく、SI事業の利益率の改善も寄与しています。本日ご説明したトピックスの事例もそうですが、当社が自分たちで失敗含めて経験したノウハウをお客様へのコンサルという形で共有することにより、お客様から強い共感を頂き、競合なしで受注できる案件が増えるなど、案件の高付加価値化を含めた売上MIXの改善が進んでいる成果と考えています。これは、正に当社の狙っている戦略の方向性そのものですので、継続させていきたいと考えています。

Q:上期業績予想を上方修正した一方で、通期予想値を据え置いています。これは、新型コロナウイルスの影響や半導体不足で下期に不透明要因があるとの説明でしたが、それはリスクであって、現時点ではまだ影響を与えていないという理解で正しいでしょうか。

A:その通りです。表面化している訳ではないですが、今後顕在化するかもしれないリスクとし

て、見極めが必要だと考えています。

質問者 D

Q:NWI について、楽天モバイル向け、KDDI 向けはそれぞれどのような状況ですか。

A:楽天モバイル様からは、局舎内の現地調整などの従来の SI 業務の他にサービス型のお仕事もいただけるようになり、受注が大きく拡大いたしました。この1Q だけの受注も含まれてはいますが、お客様との良好な関係が築けており、今後も拡大できると考えています。また、KDDI との合併会社である KNSI 社も順調に推移しています。基地局設置のシェアはある程度目標が達成できましたが、ネットワーク設計などの付加価値の高い業務を任せていただけるようになっており、この分野を拡大させていく考えです。

Q:5G の投資はいつごろピークが来ると考えていますか。

A:まだ先だと考えます。これからローカル 5G なども含めて、今後 5G サービスの活用が本格化してくるときに大きなボリュームになるのではないかと考えています。

Q:在宅勤務を継続する意向の企業がある一方で、在宅勤務からオフィスへ戻る動きなど、各社さまざまな動きがありますが、NESIC にとってはどちらがメリットあるのでしょうか。

A:オフィス勤務、在宅勤務のどちらも当社のビジネスに繋がります。当社としては、それぞれのメリットを活かしたハイブリッドな働き方が進むと考えています。在宅環境よりもイノベーションを生むにはオフィスで顔を合わせての議論が良いといったメリットを活かすためには、オフィスの在り方も従来から変化が必要になりますので、実践の成果を踏まえて、さらに提案を強化していきたいと考えます。

質問者 E

Q:2Q(3 か月)について、収益性はほぼ前年並みですが、1Q の改善状況を鑑み、今後も収益の改善が進むと考えると、もう少し改善してもよい気がします。2Q(3 か月)を昨年度並みの収益性と考えている理由は何でしょうか。

A:2Q(3 か月)については、GIGA スクールの売上反動(△60 億円)に伴う利益影響に加えて、昨年度に比べると成長費用を 5~6 億円ほど増やす考えであり、また半導体不足の影響などの懸念もあります。1Q は我々が想定していた以上に収益性が改善した面があり、同じペースでの改善は難しいかもしれませんが、まずはこれをボトムにさらなる改善を目指したいと考えます。

Q:受注環境について、足元の変化などご説明いただけますでしょうか。

A:民需向けについては通常の IT 投資が4月くらいまでは厳しかったですが、足元では、製造業などで回復感を感じています。まだ、小売りやサービス業等は厳しさがありますが、今後回復傾向に向かうのではないかと感じています。NWI の領域だと、通信事業者向けはしっかり受注は獲得出来ているので引き続き拡大させていきたいと考えています。ESS については、空港関連をはじめとした公共分野が昨年度厳しかったですが、今期は回復してきてい

ます。全体的に見て、受注環境は良くなってきていると感じています。

Q:自治体向け DX を受注したとのことですが、案件規模はどのくらいでしょうか。また、他の自治体への横展開は可能なのでしょうか。

A:案件規模は約 15 億円です。今回の案件は、自治体の中でも先進的な例で、マルチクラウドを活用し、ペーパーレス/テレワークなどの働き方をご提案したのですが、今後もこういった働き方が自治体でも増えてくると考えています。当社としては、横展開や更なる拡販を狙っていますし、期待している領域です。

Q:自治体向け DX について、企業向けと比べて収益性が民需向けより劣るようなことはないのでしょうか。

A:入札という面がありますし、戦略的に受注する案件もありますが、民需向け同様に高い利益を確保していきたいと考えています。

質問者 F

Q:上期利益予想の修正について、全社消去を 4 億円改善させる計画となっていますが、要因は何でしょうか。

A:DX を活用したスタッフ改革なども進めており、スタッフの効率化を中心に考えています。

Q:2Q(3 か月)の見方について、昨年は GIGA スクールやメガソーラーなどもあったので、それがなくなるだけでも、今期の MIX 改善が図れると思います。そのような中で、2Q(3 か月)が前年並みの収益性で考えているということは、何か大きなマイナス要因が考えられるのですか。

A:何か大きなマイナス要因を考えているわけではありません。半導体の影響等不透明な要素もありますが、この収益性をボトムに、さらに上を目指せるよう頑張りたいと考えています。

以 上