

2022年3月期 決算説明会における質疑応答

2022年5月10日

NEC ネットズエスアイ株式会社

質問者 A

Q：半導体・部材不足の状況について、新年度をどのように想定していますか。上期が厳しくて下期から改善という見方でしょうか。

A：半導体・部材不足について、当社の場合、昨年度の2Qから顕在化してきましたが、そこから改善するものあれば、新たに足りなくなるもの出てくるといった状況で推移しております。新年度については、年間を通して、一定の影響が続くという想定のもと、昨年度と同程度のインパクトがあるという認識でいます。

Q：中期経営計画における利益率改善の考え方について、全体およびセグメント毎に改善ポイントを教えてください。

A：大きな方向感としては、コンサルティング力を高め、スパイラル/リカーリング型のビジネスを拡大していくことで事業の付加価値を上げ、収益性の改善を図る考えです。すでに、コンサルティングをベースとして、お客様の獲得も進んできています。収益性の良いDXを核に、この事業モデルへの転換を進めていくとともに、それを担うための人づくりを行っていく考えです。

DXソリューション(DXS)事業は、NW運用領域を中心に、お客様の付加価値を高める提案コンサルティングを行う「オフリング」を行っていきます。サービス提案を加速することでお客様を獲得し、その後改善提案を行い、さらに新たなサービス提供へつなげていくスパイラル/リカーリングのサイクルを作っていく考えです。効率化の面では、これまで個別に対応していたプロジェクトを共通基盤の上で行える仕組みを作ってコストダウンを図っていくことを目指しています。

ネットワークソリューション(NWS)事業では、DX活用による社内業務の効率化の推進とともに、キャリアで今後進展が見込まれるオープン化/仮想化への対応、DX利活用の流れといった中で、より付加価値の高いSI、サービス事業を拡大していくことで収益性の改善を図っていく考えです。

社会・環境ソリューション(ESS)事業は、施工/保守業務の双方をDXにより高度化することに加えて、今後成長が見込めるパブリックDX領域において、強みとなるSI力、施工力、保守力を活用し、拡大することで、収益性の改善を図る考えです。

質問者 B

Q：新中期経営計画では、GP率について、どの程度改善を目指すのですか。

A：全社として、平均すれば、毎年1%弱の改善ができるようにしていきたいと考えています。

Q : 新中期経営計画における各セグメントの成長ドライバーとなる領域を教えてください。

A : DXS は、これまで各業種共通のインフラ領域を中心とした事業でしたが、これからは少し業種軸にも着目し、特に製造業向けに IoT や、そこから派生するデータ活用などを軸にスマートインダストリー領域に注力していきます。また、公共向け DX/働き方も注力領域です。すでに大きな自治体、中央官庁向けの受注実績がありますが、これを事例として、中小自治体含めて展開していきたいと考えています。

NWS は、キャリア向け 5G、ローカル 5G における SI 領域の拡大、また、海洋通信システムのノウハウを活かした洋上風力発電領域への参入などで売上を伸ばしていきたいと考えています。

ESS では、1 つが街づくりの領域で、地域スマート化やパブリック DX などに力を入れます。もう 1 つが環境/エネルギー領域ですが、ここでは様々な分野において電力の省力化に資するサービス、システムの提供を進めていくだけでなく、当社自身が PPA 事業者（電力購入契約事業者：電力利用者等他者の保有する施設にクリーンエネルギー設備を無償で設置し、そこで発電した電力を電力利用者に売電する事業者）になることも視野に電力マネージド・サービス分野を強化することで、事業拡大を図る考えです。

Q : ローカル 5G は、NESIC の強みが活きる領域であると考え、注目していますが、どのくらいのスピード感で事業の拡大を目指しているのでしょうか。また、本分野における NEC との協力関係についてはどのように考えていますか。

A : ローカル 5G については、前年度は 2 桁億円の規模だったものを、新中期経営計画最終年度には数百億円事業へと拡大させたいというのが想いです。普及・拡大のポイントとなるのが価格になりますが、足元は部材不足と円安などの影響で、製品価格が下がりづらい状況であり、課題になっているというのが現状です。

NEC とはローカル 5G の製品ポートフォリオなども共有しつつ、まさに協奏関係で事業を展開していきます。

質問者 C

Q : DX 人材の強化について、社内育成のみではなく、外部からの獲得も進めて、目標となる数を確保していく考えですか。

A : 社内育成だけではなく、新入社員に加え、経験者採用も積極的に進めていく考えです。

Q : エネルギー事業については、過去のメガソーラー建設のような事業ではなく、エネルギーマネジメントというような分野に注力するということでしょうか。

A : 需要市場、供給市場の両面へアプローチしていく考えです。需要市場に向けては、省電力対策ニーズへの対応ということで、例えば、液浸冷却を活用したデータセンターの省力化や電力の見える化、また、ビルマネジメント・ファシリティの DX 化も行っていきたいと考えます。また、従来から行っている供給市場へは、再生エネルギーとエネルギ

ーマネジメントシステム(EMS)を組み合わせたサイトコントロールのスマート化や、電力のマネージド・サービス事業の強化も図っていく考えです。

Q:半導体・部材不足の影響は前年並みとの想定とのことですが、新年度の営業利益予想は、それを含んで260億円ということですか。

A:その通りです。前期レベルの半導体・部材不足の影響が出ることを予想値上は想定しております。

質問者 D

Q:DX対応などはNECグループ各社で同じような領域を目指しているようですが、どのような立ち位置で取り組むのですか。独自事業の売上目標などはあるのでしょうか。

A:当社の中期経営計画は、当社として目指す方向を検討して策定したもので、NECグループとしての位置づけなどを意識しているものではありません。一方で、優れた技術などのNECグループにあるメリットがありますので、それを最大限に活かすべく、協奏して取り組んでいく考えです。

現状で、NEC関連の売上比率は3割弱ですが、これは結果であって、割合を意識してはいません。NEC関連、独自事業、どちらも伸ばしていきたいと考えています。

質問者 E

Q:新年度260億円の営業利益予想から、中期経営計画最終年度には340億円と、2年間で80億円の増益を目標としていますが、40億円/年ずつのリニアな増加を考えていますか。

A:事業環境を見ると、部材不足や世界情勢など不安要素が中期経営計画期間の前半に多いので、その影響を受けざるを得ないと考えています。

以 上