

日時：2020年7月30日（木）

#### 質問者 A

Q：1Q受注は前期より100億円ほど増えており、特にデジタルソリューション(以下、DSL)では文教向け大型案件の受注があったようですが、どの程度の寄与があったのでしょうか。

A：文教向けは主にギガスクール関係となりますが、ギガスクール案件は全社で約60億円、うちDSLで45億円ほどの寄与がありました。

Q：上期予想から1Q実績を差し引いた2Q(3カ月)では、ネットワークインフラ(以下、NWI)とエンジニアリング&サポートサービス(以下、ESS)が減益予想となりますが、新型コロナウイルスの影響はどの程度見込んでいるのでしょうか。

A：2Q(3カ月)における両セグメントの新型コロナウイルスの影響についてですが、売上面ではNWIで△2億円、ESSで△10億円ほどあり、それに伴う利益影響として、NWIは若干のマイナス影響、ESSでは△3億円ほど見込んでいます。

#### 質問者 B

Q：DSLの受注が好調ですが、文教向け以外の状況は如何でしょうか。

A：文教向け以外では引き続き働き方改革が大きく伸びています。

業種別に見ますと、金融向けは伸びているものの、製造業、サービス業が前年比で悪化しています。ここ数年旺盛であったホテル向けは、新型コロナウイルスの影響による投資減少が懸念されていますが、この1Qは大きな影響は出ていません。ホテル向けは、当社の場合、ラグジュアリー系が中心ですが、長期計画に基づいた設備投資ということで影響が少ないのではないかと見ています。

Q：製造業、サービス業はすでに減速感が見られるとのことですが、今後の受注環境の見方について教えてください。

A：製造業やサービス業はすぐに投資が戻ってくるとは考えていませんが、一方でギガスクールを中心とした文教向けは事業機会が多くあると見ています。加えて、コロナ対策という視点では、Zoomを中心としたテレワークや分散型ワークなどのソリューションに対する引き合いが高まってくると考えています。

Q：コロナ影響には、どのような性質のものが含まれているのでしょうか。また、今後のリスクはどのように考えているのでしょうか。

A：4-5月で現場作業を止めたことによる影響などが含まれていますが、いまは順次再開出来ている状況です。今後の見通しとしては、現時点の状況が続くのであれば、大きな

影響は出ないと考えていますが、今後の感染再拡大のリスクとして、全社で△10億円（全社消去）を織り込んでいます。

Q：前期はオフィス再編費用などがありましたが、今期の成長費用についてはどのように考えているのでしょうか。

A：前期 50 億円の成長費用うち、約 20 億円が一過性のオフィス再編関連でしたが、それを除いた部分で今期は 40 億円ほど増加の約 70 億円を考えています。内訳は DSL で約 10 億円、NWI で 10 億円強、ESS で 10 億円弱、全社共通で約 40 億円の計 70 億円となっています。

Q：NEC ネットズエスアイはすでに先進的な働き方を実践していますが、今後、テレワークや分散型ワークなどが普及していくことで都心のオフィスを縮小することによる不動産賃料の減少などが期待されます。コスト削減の観点で今後のお客様のニーズや不動産の動向をどう見えていますか。

A：当社の分散型ワークは、従業員の well-being などが目的であり、オフィス賃料削減を狙ったものではありませんでしたが、結果的には都心部のオフィスを縮小することでその効果は期待できます。コロナ対策+コスト削減に魅力を感じて、当社の分散型ワークに注目しているお客様もいらっしゃいます。

### 質問者 C

Q：今後の DSL の成長力について、以前リソースがひっ迫してきているというお話がありました。現状のリソースで今後も売上拡大が可能なのか、来期以降の見方について教えてください。また、DX 関連の動向はどうでしょうか。

A：DX 関連については、今 1Q では 30 億円ほどの受注実績になっており、今期は 90 億円(前期比+30 億円)を目指す計画です。

リソース面については、DSL を SE 数に依存しにくいサービス型にシフトしようとしております。ただし、事業転換の過程では、一時的に売上の伸び率がなだらかになる可能性があります。

Q：業績予想について、NWI の営業利益率が低下する計画ですが、背景は何でしょうか。来期などその先も、利益率については今期の水準感に留まるとの考えなのでしょうか。

A：利益率低下の一番の要因は、5G 関連を中心に成長費用が今期から増やすことによる影響です。組織再編効果などは引き続き発現していますが、成長費用を前期より 10 億円近く増やす計画のため、今期の営業利益は前期比横ばいとなり、結果、利益率が下がる計画となっています。来期以降については、これから 5G/ローカル 5G などの期待分野が出てきますが、利益率の改善につながるのはいずれ先になるのではないかと見ています。

### 質問者 D

Q：Zoom によって新規顧客の開拓が進んでいると思われそうですが、そういったお客様に対す

るクロスセル／アップセルの状況はどうでしょうか。

A : ご指摘の通り Zoom は、分散型ワークへのニーズなど関連ビジネスでの拡大などを期待しており、現在、新規顧客の開拓が進んでいます。そうしたお客様への深耕については、現状はライセンス販売の対応で手いっぱいな状況が続いており、具体的な活動はこれからですが、順次進めていく考えです。

Q : KDDI 社との合併会社である KNSI 社の事業は今 1 Q も順調に拡大しているのでしょうか。通信分野の状況について教えてください。

A : 通信分野の受注は、KNSI が着実に伸びていることに加えて、海底ケーブルの技術を活用する海洋地震計システムの大型受注もあり、前年同期から約 5 割の増加と大きく伸長しています。

以 上