

2020年10月30日
NEC ネットエスアイ株式会社

質問者 A

Q：新型コロナウイルス(以下、新型コロナ)の影響について、ポジティブ、ネガティブ双方の影響があると思いますが、上期の状況、通期の見方を教えてください。上期の新型コロナの影響は主に国内が中心だったのでしょうか。

A：新型コロナの影響は大小色々出ていますが、特にサービス業や空港関係のお客様において投資の先送りなどが顕在化しています。一部海外もありますが、中心は国内の影響です。新型コロナに起因した投資先送りやプロジェクトの遅延などによる利益面の影響としては上期に約△10億円ありました。一方で新型コロナを受けて GIGA スクールや DX(デジタルトランスフォーメーション)の分野は投資が旺盛であり、特に DX については、金額面での効果はまだこれからですが、新規のお客様の開拓につながるなどの成果が出ています。

下期の見方としては、足元、見込み案件の数は水準の高かった前年度と比較しても遜色ない状況ですが、新型コロナによるお客様企業への影響は大きくなってきていますので、あまり影響なく終わる可能性もあるものの、現時点ではその確度を厳しめに見ています。利益面では、非常事態宣言の再発令などの再悪化リスクに備えて、下期の予想値には△10億円ほど見えています。

Q：上期は GIGA スクールが好調でしたが、今後は行政デジタル化なども出てきます。このような公共分野のデジタル化について、NESIC にはどのような影響があるのでしょうか。

A：政府系の大きなシステムのメインサプライヤーとして入り込むということは想定しづらいですが、行政デジタル化に相対する企業、住民側へのサービス提供が考えられます。具体的にはこれからですが、例えば押印レスや CATV を活用した住民サービスなど可能性があるのではないかと考えています。GIGA スクールについて、それ自体は上期中心の大きな受注ですが、いままで当社が取り組めていなかったマーケットであり、今回の案件に留まらず、教職員の働き方改革など、クロスセル/アップセルといった広がりが出てくるものと期待しています。

質問者 B

Q：分散型ワークの引き合い状況は如何でしょうか。また、大きく顕在化してくるタイミングはいつぐらいと考えていますでしょうか。

A：分散型ワークについては、新型コロナの拡大に伴って、お客様から大きな注目を頂いています。現時点では在宅勤務を中心としたリモートワーク対応の案件が多い状況ですが、

既に受注、引き渡しとなっている案件もあります。見込み案件も増えており、これから拡大してくるものと考えています。当社では従業員の well-being といった発想での取り組みでしたが BCP(事業継続性)の観点から分散型ワークに注目されているお客様も多く、例えばデータセンターの分散化などの話も出てきています。

顕在化のタイミングについては、まだ新型コロナの影響が色濃く出ており、オフィス物件を実際選定するといったこともしづらい状況でもありますが、影響が落ち着いたタイミングで案件が出てくると見えています。いまは BCP など急がれているお客様が中心となっています。

Q：今回広がった文教マーケットに対して、どのようなソリューションでクロスセル/アップセルをしていく考えなのでしょうか。

A：いま既に取り組み始めている1つとしては、Zoom を活用したオンライン配信スタジオの構築や運営サービスなどがあります。また、そのようなご支援を通じて得られた教育関連の情報をビッグデータ活用していく取り組みも、お客様との共創によって取り組みはじめるなど、文教分野ではいろいろな新しいことが出来るのではないかと考えています。

質問者 C

Q：GIGA スクール案件が上期の受注を牽引していますが、収益性はどのようになっているのでしょうか。今回修正された通期業績予想において、デジタルソリューション (DSL)、エンジニアリング&サポートサービス (ESS) の両セグメントの営業利益率予想が前回予想より低下しているのは、本分野の影響によるものなのでしょうか。また、GIGA スクールの次に展開していくソリューションとしてはどのようなものを考えているのですか。

A：GIGA スクールは PC などの端末/機器中心の案件とネットワーク構築の案件がありますが、端末/機器中心の案件は、物品手配中心となり収益性は低くなります。ネットワーク構築案件も、前述の案件よりは良いですが、入札案件ということもあり、全社の平均と比べるとやや低くなっています。それらが、両セグメントの収益性を押し下げている要因となっています。

GIGA スクールによって関係のできたお客様へは、直近では前述したプロジェクトなどのスタジオ設備案件がありますが、オンライン授業への対応などにも取り組んでいきたいと考えています。

Q：DX ビジネスについて、シンフォニクトを活用したマルチクラウドサービスなどを展開していますが、どのようなクラウドサービスが伸びているのでしょうか。Zoom が伸びていた1Q時点と比べて、何か変化があるのでしょうか。

A：新規顧客の開拓という面では、Zoom の貢献が大きく、新規顧客の中心となっています。受注額という面では、Zoom の貢献は DX 受注額の3~4割ほどであり、その比率は少し下がり、IoT 関連やネッツボイス (音声クラウド) など他のサービスも増えています。

Q：サービス提供型モデルの拡大について、中長期の視点で見た時にどのような事業展開を考えているのでしょうか。

A：分散型ワーク、ワーケーションを実現するにはクラウドサービスの活用が欠かせませんが、複数のクラウドサービスをインテグレートするマルチクラウドサービスが増えてくると考えており、それを簡単、素早く実現するシンフォニクトを通じた拡大をしていく考えです。高付加価値のサービスを増やすことで、それらをインテグレートすることや、使いこなすための仕組み・環境の構築といったSIビジネスも増やしていく考えであり、こうした取り組みによって、他社との差異化を図っていけるものと考えています。

質問者 D

Q：今期 GIGA スクールで大きな受注がありましたが、来期はその反動が心配されます。来期受注の見方については、どのように考えているのでしょうか。今期開拓した新規顧客に対するクロスセルなどでカバーできると考えているのでしょうか。

A：GIGA スクールが減少する一方で、新型コロナウイルスの影響が緩和され、企業の投資がもどってくることや、DX 分野も引き続き成長が期待できます。それに新規開拓したお客様に対するクロスセル/アップセルも本格化させていきますし、5G 投資も本格化してくることが想定されます。このように、今上期の GIGA スクールの影響を十分こなせる材料はあると考えています。

Q：新規開拓したお客様に対するクロスセル/アップセルの効果が顕在化するタイミングはいつぐらいになりそうですか。

A：既にインサイドセールスは進めており、下期から一部でも顕在化してくることを期待しています。また DX は販売チャネルからの案件も多くあり、その活用も引き続き考えていきます。

Q：KNSI 社（KDDI ㈱との合併会社）について、シェア拡大で引き続き事業の拡大は可能なのでしょうか。また、携帯料金値下げによって何か影響が出てくることがあるのでしょうか。

A：KNSI 社は軌道にのってきており、5G 投資も今後出てきます。また対応領域も従来の基地局関連だけでなく、コアネットワーク領域にも広げており、引き続き成長出来るものと考えています。料金値下げの影響については、いまのところありませんが、お客様となる通信事業者の収益構造が変化する可能性があり、注視していきます。

質問者 E

Q：メガソーラープロジェクトの状況について教えてください。

A：懸案であった案件については、最終段階まで進み、すでに売電も開始できており、今後大きな問題が出てくることはないと考えています。他の案件で1つ課題が出ていますが、案件規模も前述のもとと比べれば小さく、大きな影響が出ることはないと考えています。

質問者 F

Q：工事の新型コロナの影響について、屋外、屋内ともに通常ペースに戻ってきているのでしょうか。

A：工事の状況についてですが、お客様からの立ち入り制限なども一部ではありますが、当社でできる対策は十分に行い、きちんと進めています。

以 上