

2021年2月1日  
NEC ネットズエスアイ株式会社

質問者 A

Q：業績予想を上方修正しましたが、DSL（デジタルソリューション事業）において、もともと製品中心で収益性が低いGIGAスクール案件でミックスが悪化する想定だったのが、ネットワーク構築などの採算性が低くない案件の割合が増えたといった変化があったのですか。

A：GIGAスクールについて言えば、DSLに連結されている子会社が受注したもののだけでなく、ESS（エンジニアリング&サポートサービス）にも地域拠点で受注したものが、それぞれ140~150億円(全社で290億円)ずつ計上されています。売上については、3Q累計でDSLが約10億円、ESSが約100億円となっています。

そのような中、GIGAスクールの収益性はご指摘の通り機器では低いものの、ネットワーク構築では通常の構築事業と大きな差がある訳ではありません。また、プロジェクトを進める中での学習効果やボリューム効果などによる改善が成果を上げています。機器領域も含めてGIGAスクール全体として見れば、全社の収益性より低くなりますが、当初の見立てよりも改善できています。

Q：3Q累計でDX関連の受注はどのような進捗でしたか。Zoomが中心という中身に変化はありましたか。

A：DX関連の受注額は全社で約90億円、そのうちDSLが約60億円で、他のセグメントが残り半々という状況でした。Zoomが1/3程度と大きいのは変わりありませんが、それ以外にもファイルサーバーなど、他のクラウドサービスなども増え始めています。

Q：DSLの中長期的な方向性について、DX/働き方改革関連は、このセグメントにおいてどの程度の構成比を目指すのですか。また、足もとで増えている中小顧客向けのアプローチはどのように考えていますか。

A：現時点で長期的な数値目標は立てていませんが、DXなどのサービス型の事業は現状でもDSLの半分近くを占めており、さらにその比率を高めていきたいと考えます。ただし、当社の場合は、構築事業をサービス型に換えていくというよりは、サービス型と組み合わせることで構築事業も強くしていきたいという考え方です。

中小企業向けはこれまで当社があまり取り組めていなかった分野ですので、インサイドセールスに注力しながら進めており、着実に拡大し始めています。

質問者 B

Q：Zoomを入口として新規顧客が増えています。そこへのクロスセル、アップセルは、

現状どの程度の業績貢献をしているのでしょうか。

A : Zoom を中心とした DX 顧客は、2020 年 3 月末の約 1,200 社が 12 月末には 10 倍の約 12,000 社へと拡大しています。引き続き、新規開拓が好調に進んでいる状況であり、Zoom 社からも 20 年度の“Zoom Global Partner Awards”を受賞するなど、大きな成果が上がっています。

これを入口としたクロスセル、アップセルについては、現状ではまだ大きな数字とはなっていませんが、今後本格化させて行くべく取り組んでいます。中小顧客にはインサイドセールスで拡販を行います。大手顧客についても、50 社ほどのターゲットを定めてコンサルからの事業拡大を目指しています。

Q : 分散型サテライトオフィスの事業については、どのような進捗状況ですか。

A : 受注実績に結びついたものと提案中のものとを合わせて十数件の案件が動いています。業務の自動化ソリューションなど分散型ワークを行うに必要な関連商材なども含めると 2 桁億円の規模になりますし、今後さらに期待できると考えています。

Q : KNSI (K&N システムインテグレーションズ株式会社) について、上期は受注・売上が大きく伸びましたが、3Q もこのモメンタムは継続しているのでしょうか。勢いに変化はありませんか。

A : KNSI は 3Q 累計においても、上期と同様の伸びを継続しております。

#### 質問者 C

Q : 通期の営業利益予想について、想定外のコロナリスクに備えた予備費△10 億円を解消したことを除いても 20 億円の大幅な増額修正ですが、これは GIGA スクールの収益性が当初想定よりも改善していることが主要因なのですか。その他の要因もあるのでしょうか。

A : GIGA スクールの収益性改善が大きな要因なのはその通りですが、それ以外にも売上増や原価低減が想定以上に進んでいることなども要因です。

Q : 今期は GIGA スクールが特需でしたが、来期はそれをカバーして今期レベルの受注が可能でしょうか。

A : 来期の予算は検討中で、まだ具体的なお話はできません。GIGA スクールの反動が大きいのは間違いありません。当社としては、今期拡大できた Zoom や文教の顧客へのクロスセル、アップセルを図っていくことや、通信事業者向け事業が、KNSI の成長のみならず、全体でも堅調継続が期待できることなどで、これをカバーできないか検討しているところです。PBX の更新などは今期お客様の抑制がありますが、新型コロナの状況が改善してくれば、動き出すことも期待できると考えています。利益面で、今期予想の 220 億円をスタートに成長したいと考え、検討しています。

Q：中期経営計画については、すでに今期数値目標を達成できそうですが、その場合、中期経営計画自体を見直しますか。それとも目標数字だけを来期目標として見直すのですか。

A：中期経営計画最終年度である来期の目標は、来期の予想値として見直します。  
来期は現計画の最終年度であると同時に、次の中期経営計画への助走期間になり、先に向けたさらなる成長について検討・議論する大事な一年と考えています。

#### 質問者 D

Q：通期業績予想の修正について、NWI（ネットワークインフラ事業）は、売上高の修正幅に対して、営業利益の貢献が小さく見えるのは何故でしょうか。5G関連の成長投資を拡大させているということですが、その影響などがあるのでしょうか。

A：NWIの営業利益について修正幅が小さいのは、成長投資を4Qに積み増すことや、売上MIXも考慮した結果です。5G分野の投資については、現状、様々な投資を行っていますが、今期に限らず必要があれば加速していく考えです。

#### 質問者 E

Q：成長費用について、上期時点では下期への期ズレなどありましたが、現状は計画通り使っていくのでしょうか。また、来期の成長投資をどうしていくのか、その考え方を教えてください。

A：成長投資については3Q累計で40億円強となっています。4Qで30億円弱を見込んでおり、合計で70億円と計画通り使っていく考えです。来期については、まだ来年度予算を議論中であり、明確なことは申し上げられませんが、来年は中計最終年度であると同時に次期中計に向けた助走期間でもあり、その先の成長のために投資が必要であれば、積み増しもあり得ると考えています。

Q：今期は、前期の大きな不採算の改善もあって、大幅な増益となっていますが、来期の利益について、成長費用の改善がないのであれば、成長ドライバーとしては売上高の拡大を見込んでいるのでしょうか。

A：来期の売上は、今期のGIGAスクール約280億円のインパクトがありますが、一方で、DXを中心に、GIGAスクールやZOOMで獲得した新規顧客へのクロスセル／アップセルおよびローカル5Gの立ち上がり、5Gを始めとした通信事業者向けの売上増を期待しています。なお、利益については、今期のような大幅な増益は見込みづらいですが、今述べたような収益性の良い案件の拡販と、今期に含まれる採算性が比較的低いGIGAスクール案件からのMIX改善、並びに継続的な原価低減により、今期220億円をベースとして更なる積み上げを検討しているところです。

Q：KDDI向けビジネスについては、現在どのような状況でしょうか。

A：当社とKDDI様との合併会社であるKNSI社は堅調に推移しています。前年からはシェアも着実に増えていると認識しており、今後も、KNSI社を中心にビジネスを拡大して

いくことができると考えています。

質問者 F

Q : Zoom は、特定の会議におけるアカウントを停止するなど色々な批判を受けることがありますが、ビジネス上で悪影響は出ているのでしょうか。また、ビデオ会議システムは他にも大手の有力なサービスがありますが、その影響について教えてください。

A : Zoom の色々な批判については承知していますが、当社のビジネス上、大きな影響は出ていません。また、Zoom と競合する他のサービスについて、当社は、それらも取り扱っており、お客様のニーズによって提案も進めていますので、競争環境が変化しても十分に対応できるものと考えています。

以 上