

2021年3月期 決算説明会における質疑応答

2021年5月7日

NEC ネットズエスアイ株式会社

質問者 A

Q : DX 領域の受注実績が約 130 億円に増えたということですが、2022 年 3 月期はどのような目標なのでしょう。また、その目標に向けてどのようなものを伸ばす考えでしょうか。拡大に向け、アップセル/クロスセルなどのスピード感や目標達成に向けた感触なども教えていただけますでしょうか。

A : 2022 年 3 月期の DX 関連受注は、倍増以上を目標に 300 億円規模に拡大したいと考えています。DocuSign や、その導入に向けた Box などの引き合いも強くなっており、こういった製品/サービスを伸ばしたいと考えていますし、Zoom も引き続き、好調に推移しています。また、既存のお客様に加えて、新規のお客様へ顧客層も拡大しており、インサイドセールスや Web マーケティングなどの手法も取り入れています。これらによるアップセルなどでも拡大が図れるものと考えています。

この領域は、従来事業 vs DX 事業という見方がされがちですが、そうではなく、従来の音声 SI 事業と DX のハイブリッド型として、従来事業の強みを活かして拡大していく考えです。

Q : 2022 年 3 月期は「2030 年を見据えた基盤固めの現中期経営計画(以下、現中計)」としての最終年度であるというお話でしたが、それを受けて、次期中期経営計画(以下、次期中計)は、成長費用などの回収期という位置づけとして、初年度から大きな利益成長を目指すお考えでしょうか。

A : 次期中計については、まだ議論中で具体的な目標はこれからとなります。ただし、現中計では「デジタル×5G」への準備期間として「デジタル領域」および「5G を中心とした高速インフラ領域」に取り組んできた成果がでてきており、次期中計では、「デジタル×5G」をソリューションとして具体化させたいと考えています。そのような考えのもと、成長費用については、現状の規模は今後も継続して出ると考えています。初年度に大きく仕掛けて成果を早く出すという考え方もありますが、事業の拡大に伴って次のテーマが出てくるといった側面もあり、そういったことにも積極的に対応していきたいと考えています。

質問者 B

Q : 2021 年 3 月期の DX 関連受注が、前期比 2.2 倍と増えており、その要因として「顧客基盤拡大」と「サービスの重ね売り」を挙げられていますが、どちらが増加の要因として大きかったのでしょうか。また、新年度の目標に向けては如何でしょうか。

A : 2021 年 3 月期については、顧客層の拡大が大きな成果を上げた 1 年だったと考えており、2022 年 3 月期以降はそこにサービスの重ね売りをしていくのが重要と認識しています。

文教向けなどもその対象で、GIGA スクールやオンライン授業などでスタートしたお付き合いから、学生間のコミュニケーションや講義のオンデマンド配信など様々なテーマで取り組みが始まってきています。従来は PBX を中心としたネットワークが基本的な事業領域だったのが、今は DX によって様々な業務の領域にまで事業が広がっていますので、顧客層の広がり、領域の広がり、この 2 つを合わせて事業の拡大につなげていきたいと考えています。

Q : K&N システムインテグレーションズの事業が拡大していますが、今後 5G 基地局が一巡した後の事業の伸びをどう見たら良いのでしょうか。基地局一巡で成長が止まるのか、それともネットワーク領域でさらに伸ばしていけるのか、どのようにお考えでしょうか。

A : 5G 基地局のビジネスについては当面減少することは想定していませんが、ネットワーク設計や保守などの事業を拡大していきたいというのが基本的な考え方です。具体的な数値計画はこれからになりますが、当面は、今見えている範囲で十分な成長ができるものと考えています。

質問者 C

Q : GIGA スクールについて、ネットワーク構築については 5 年程度で更新需要があるという話も聞きますが、2021 年 3 月期のような規模感、今後期待できないのでしょうか。また、ハードウェアを導入したあとはソフトウェアの領域が重要になってくると考えますが、文教向けの DX を活用したソフトウェア領域は、今後どのようにお考えでしょうか。

A : 2021 年 3 月期には GIGA スクールで約 290 億円の受注がありましたが、この規模が一気に出てくるということは、今後考えにくいと思います。ただ、規模感小さいものの保守や様々な追加受注などはありますので、ゼロになるということではないと考えており、そのような取り組みはしていきます。また文教マーケットは、未知数の要素もあります。当社としてソフトウェアを開発していくということは考えていませんが、様々なサービスを持っているパートナーと組んで新たな機能を提供していくということは可能と考えます。

Q : NEC ネットズエスアイの DX 事業は、Zoom や Box などのクラウドサービスを活用して企業のデジタル化を進める仕事が大半かと思いますが、DX の分野については他の IT 企業も取り組みを強化している領域であり、現状のアップセル/クロスセルだけでは今後 5 年 10 年と成長し続けていくのは難しい気もしています。中長期の目線で考えたときに、

今後、どのように DX 事業を展開していくのか、考え方を教えてください。

A : DX 事業については、現状、優れたクラウドサービスを目利きし、働き方改革に応用していく事業を中心に展開しています。クラウドサービスの分野は次々に新たなサービスが出てくるなど入れ替わりが早いですが、その目利き力や、それを活用した働き方改革に関するコンサルティング力は、現状でも、かなり蓄積出来ていると考えています。当社はクラウドサービス群を効率よく活用できるプラットフォームサービスを持っていますが、そこに集まった働き方に関する情報をうまく活用し、お客様を囲い込んでいくようなビックデータ利活用ビジネスの展開も計画しています。また、当社は、DX を 5G などの高速インフラと組み合わせたサービスとして展開できる点も強みであり、働き方改革のみならず、まちづくりの領域においても、この「デジタル x 5G」の領域で差別化を図っていきたいと考えます。

質問者 D

Q : ローカル 5G に関し、実例を 2 つ紹介して頂きましたが、他にもどのような事例、活用の仕方があるのか教えてください。

A : ローカル 5G は、誰でも簡単にサービス導入ができるのではなく、電波を使うための免許が必要となるため、どのように利活用していくのかが明確にならないと、サービス化が実現しないと考えています。また、現状普及が進んでないのは、ハードウェアの価格などがネックになっているのではないかと推測しています。しかし、サービスの利活用については、農業や医療などにおける活用のほか、企業内の有線 LAN をすべてローカル 5G で無線化するなど、色々な利用シーンがあると思っています。

当社は、今はキャリア 5G・ローカル 5G の技術力を高め、5G を使う上での課題やサービスの有効性はどれくらいあるのか等の知見・ノウハウをどこよりもためることが重要であると考えています。こういった知見・ノウハウは、キャリア 5G 事業を展開するにも応用できますし、次世代の超高速 Wi-Fi などの展開においても活かすことができ、当社の財産になってくると考えています。

質問者 E

Q : テレワークの急速な普及により、オフィスに置いてある PBX タイプの既存電話と在宅勤務の相性の悪さが課題だと認識しています。今後、デジタルソリューションセグメントにおける PBX 構築といった金額規模が大きくなる従来型の SI 案件が、クラウド型 PBX といったサービス案件にシフトした時に、金額ベースでは減収になる一方、ストック型契約でマージンは上がるという認識でよいのでしょうか。

A : 考え方としては、ご認識の通りです。今後は、今までは電話として認識し、PBX を更新していたものが、電話は様々な通信ツールの中の一機能という認識に変わってくると考えています。そこで既存の電話と Zoom との連携や、その他の業務関係のクラウドサ

ービスとの連携など、事業領域を広げることによって、従来のPBX市場の大きさから、さらに大きな事業規模に変えていこうと計画しています。そういった事業規模の拡大や、お客様に提供する付加価値を上げることにより、収益性を高めていきたいと考えています。また、先ほどお話ししたプラットフォームに蓄積されたデータ利活用ビジネスも重要な要素になってくると思いますので、今後注力していきたいと思っています。

質問者 F

Q：高付加価値化への取組みとして、スタッフのコンサルティング人材化は競争優位性が高いのではないかと感じましたが、現時点でコンサルティング領域から受注が獲得出来ている案件はどの程度あるのでしょうか。また、そういった案件は他の案件と比べて収益性が高いのでしょうか。

A：当社の働き方改革関連事業は、従来事業のように競合他社と相見積もりを取られるような領域とは異なってきており、この事業そのものが自社実践をベースにコンサルティング型で展開されてきている事業と言えます。いまはクラウドサービスのような新しいデジタル技術を使ったサービスも展開していますが、ここでは更に営業部門だけではなく、実際に当社のサービスを使い、そしてお客様と同じ目線、課題感を持っている本社スタッフがお客様と接する案件が増えており、その提案の納得性はお客様から高く評価されています。そういったことが強みの1つになってきており、働き方改革の分野に関しては差別化要因になってきています。このように、競合があまり起こらず、お客様に対しても高い価値を提供できることは、高い収益性を生むことに繋がり、近年収益性が高まっている要因の1つと理解しています。

Q：5G領域については、6Gを見据えた動きとして、各社いろいろな提携話も出ていますが、NEC ネットエスアイがローカル5Gの事業を展開する際は、NECと連携することになるのか、それとも自社で完結した展開となるのでしょうか。

A：5G事業については、NECとしっかり連携していく必要がある領域と考えています。この分野は、世の中に多くの技術者がいる訳ではなく、NECグループとして展開したほうが効率的であり、且つ当社だけで進めるより、規模感も品質も高まると考えています。しかし、当社の場合は、NECとまったく同じことを展開する訳ではなく、働き方やまちづくりにフォーカスしています。また、そこで使われる機器なども、NEC製もあれば、そうでないものあり、そういったものをしっかり検証しながら、導入していくのがこれからのネットワーク作りでは重要です。当社としては、NECグループであるメリットを最大限活かしながら、事業を加速していきたいと考えています。

以 上