

2020年3月期 上期決算説明会における質疑応答

2019年10月30日
NEC ネットエスアイ株式会社

質問者 A

Q：上期の受注高について、社会公共分野において消防システム関連が伸びたとの説明ですが、過去には消防救急無線システムのデジタル化特需がありました。今回の受注が好調なのは、それと違うものなのでしょうか。何か特需があったなど、背景や補足があれば教えてください。

A：社会公共分野の伸びについて、一番顕著に表れているのは消防システム分野ですが、2014～2016年ごろに消防救急無線システムのデジタル化特需と、それに合わせた司令システムの更新需要の盛り上がりがあり、その反動で端境期となっていたものが定常的な更新事業のペースに戻ってきたと捉えています。消防システムのほかにも、ケーブルテレビ等全般的に伸びており、何か新しい大きな特需があったというよりは、従来から行っている事業がそれぞれ少しずつ伸びました。

なお、新たな取り組みとして、4月の組織再編により社会インフラの要員とキャリア向け技術を持った要員が一緒になったことから、新しい技術を取り入れた提案活動を行うなど、提案の質や幅を広げています。実際に、引き合いも多く出てきていますので、下期以降の成果に結びつけたいと考えています。

Q：成長費用について、上期の予想値上振れ幅と通期予想の上方修正の幅を考えると、一部下期にずれている分もあると思いますが、現在の進捗を教えてください。また、今期50億円投じるという計画自体は変わっていないのでしょうか。併せて、来年度以降の成長費用の考え方についても教えてください。

A：上期では成長費用として17億円投入しており、前年同期と比較して9億円の増加となっています。上期に予定したものが5億円ほど下期へ期ずれしていますが、年間では計画通り50億円投入する予定です。来期以降についてですが、今期のオフィス再編費用20億円は一時的費用としてなくなります。残り30億円のベース的な成長費用部分は、中長期の戦略やその時の状況を踏まえながら、適宜判断していきます。

Q：オフィス再編に伴い、飯田橋にある本社オフィスのフロアを縮小するということがありますが、それは賃料削減にもつながるのでしょうか。

A：飯田橋にある本社フロアの賃料については、郊外に分散することで下がりますが、一方で、先端技術を取り入れた画期的なオフィス(イノベーションベース)を新しく日本橋に構えますし、新川崎に5Gラボなどの技術センターも作るため、トータルで考えるとオフィス賃料はあまり変わらないと認識しています。

Q:中計最終年度の見方ですが、売上高3,100億円の中期目標は、今年度の通期予想が3,000億円に修正され、すぐ近くに見えてきたように感じますが、営業利益目標200億円までは、もう一段レベルを上げていくことが必要だと感じます。営業利益目標を達成する考え方として、さらにトップラインを伸ばして達成するのか、それとも営業利益率の改善を重視するのか、まだ半年経ったばかりではありますが、方向感としてどちらを重視する考えなのでしょうか。

A:どちらも改善していきたいと考えています。トップラインの拡大も重要ですが、組織再編によるリソース効率の向上で収益性改善も可能だと考えており、実際、上期においても成果が見えてきています。加えて、デジタル技術を活用したサービス事業を増やしていくことでも収益性を改善できると考えておりますので、トップライン、収益性の両方を重視して取り組んでいきたいと考えています。

質問者 B

Q:Windows10の更新需要の恩恵は御社にあるのでしょうか。

A:昨年度あたりからWindows10の需要はありましたが、当社はネットワーク領域が事業の中心であり、他のSIerに比べるとそんなに大きなボリュームではありません。

Q:ローカル5Gについて、御社はICTと施工分野、両面を手掛けているということで、ビジネスチャンスが多くあるように感じていますが、何か動きは出てきていますでしょうか。

A:当社は5Gで重要となる無線技術者が多く、5G時代のネットワークに対応する力は十分に持ち合わせておりますし、5Gを意識した体制も組んでおり、今後の事業の核として期待できると考えています。ローカル5Gの本格化はもう少し先になるとは思いますが、現状、話は盛り上がってきており、PoC(Proof Of Concept:コンセプト実証、実証実験)レベルの話も増えていますので、今後、具体的成果をお話しできるように取り組んでいきます。

質問者 C

Q:通信事業者向けが下期に期ずれとありますが、事業者の発注が遅れているという話がある一方で、5Gは前倒しするなどという話もあります。期ずれの背景について教えてください。

A:当社は、通信事業者向け事業の拡大として、KDDI株式会社との合併会社であるK&Nシステムインテグレーションズ株式会社により基地局工事におけるシェア拡大を図る考えですが、その計画が下期にずれています。通期で見れば、現状は上期分の遅れをキャッチアップして計画通りを目指せると考えています。5Gについても色々な計画が出てきていますので、市場の動きを見極めながら積極的に進めていきたいと考えています。

質問者 D

Q：ネットワークインフラの利益改善要因について、増収効果分と組織再編効果分に分けて説明していただけますか。

A：ネットワークインフラ 8 億円の増益のうち、増収効果については、前年から 12 億円程度売上が増えているので、それ見合いの売上総利益の改善になります。それ以外については、前年の不採算プロジェクト解消の影響が約 2 億円ある他、組織再編などによる効率化の効果です。

Q：マルチクラウドサービスについて、他社も提供をしているところがありますが、競合他社と比べて、どのような差別化を図るのでしょうか。

A：クラウドサービスについて、世界でも競争力のあるコミュニケーションサービスである Zoom が日本でスタートするにあたり、いち早く当社が見つけ出し、当初、独占契約することによりかなりのシェアをとりました。単に Zoom を導入するだけでなく、周辺にある色々な ICT ツールと連携、組み合わせながらお客様へ提案できることが差別化に繋がっている要因だと考えています。

また、クラウド同士をどう組み合わせ、どう使うかといった点において、クラウド間の連携については、当社が一步進んでいる点だと思います。加えて、当社は自社実践を通じてその効果を実証しています。このような自社実践の成果を踏まえて、お客様にきちんと価値を示しながらご提供できているという点は差別化のポイントだと思います。これからも自社実践によりマルチクラウドの効果をお客様に訴求していきたいと思えます。

質問者 E

Q：シンフォニクトの 1 つとしてマルチクラウドを容易に実現するプラットフォームサービスを 10 月にリリースしていますが、こういったサービスは今まで提供していなかったのでしょうか。また、自社実践としてはもうすでに取り組みされていたのでしょうか。

A：社内活用については昨年から開発含めて動いており、半年くらい前から PoC レベルでのお客様提供は行っておりましたが、今回正式に 10 月よりサービス提供を開始しました。

以 上