

日時：2020年5月8日（金） 10:30～11:40

質問者 A

Q：新型コロナウイルス(以下、コロナ)により景況感の悪化や営業面などでの苦労はあると思いますが、一方で通信インフラ関係は、その影響は少ないと思っています。建設業界では中断していた工事も再開する動きもありますが、プロジェクトへの影響や、受注/売上高への影響についてはどのように考えていますでしょうか。

A：プロジェクトの影響について、通信事業者向けなどでは出ていませんが、企業向けでは感染リスク防止のため当社よりお客様に申し出をして現場の稼働を1/3程度に抑えています。全体として、現時点ではそれほど大きな影響は出ていませんが、影響が長引くと売上が後ろにずれる可能性があります。受注面についても、テレワーク環境下でもZoomなどを活用した活動ができており、今のところ大きな影響は出ていませんが、終息時期が遅くなると、お客様の事業への影響も大きくなり、投資にブレーキがかかる可能性があります。5月で終息すればあまり大きな影響は出ないと考えていますが、過去にない事態であり、刻一刻と状況が変化しておりますので、気を引き締めてかじ取りをしていきます。

Q：営業利益率について、成長費用を積極的に使いつつ、中期経営計画では6.5%の水準を目指していますが、これからの改善や成長費用の考え方を教えてください。

A：不採算が拡大したメガソーラープロジェクトを除いた実力値については、デジタル活用による生産性改善などで大きく改善出来ていると評価していますが、まだ改善の余地はあると考えています。また、事業の中身も、収益性が高いサービス型モデルを拡大することでも利益率を改善させていく考えです。成長費用については、新しい事業展開に必要なものですので、今後もしっかりかけていきたいと考えています。

Q：コロナ後について、デジタル領域/働き方改革のニーズがより高まることが想定されますが、今後の展開について現状どのようにお考えでしょうか。

A：当社が取り組んでいる分散側ワークは、他社に先んじた取り組みだと思っており、先行者としてのアドバンテージを持っていると考えています。コロナ終息後には需要もしっかり出てくるはずであり、アドバンテージを活かして、さらに良いポジションを築いていきたいと思っています。

質問者 B

Q：景況感の悪化により企業のIT投資が下がったとしても、NEC ネットズエスアイが提供する働き方改革関連のソリューションはそれをカバーできるように思えますが、いまはIT投資減速の圧力のほうが強いという見方なのでしょうか。

A：働き方改革関連ビジネスにとってはプラス面もあり、影響は大きくないかもしれませんが、それ以外のビジネスにおいて、製造業やホテルなど一部の産業分野では IT 投資を先送りしたいという話も出てきており、全体としてどうなるのか見極めている最中です。

Q：文教関連へも注力していくお話ですが、どのような規模感を考えているのでしょうか。また、事業として大きくなるのは次の中期経営計画期間ぐらいなののでしょうか。

A：現在、文教向けでは大きな顧客基盤を持っているわけではありません。足元は Zoom を使った遠隔授業などのお手伝いをしていますが、強い引合いが来ていますので、これを機に強いパイプを構築して拡大の足掛かりとしていきたいと考えています。これらのニーズは 3 月ぐらいから急に出てきたものですので、次の中期経営計画とは言わず、すぐに対応していきたいと思います。

質問者 C

Q：Zoom は無料 ID が多いと聞いていますが、有料 ID は増加しているのでしょうか。また、周辺領域やセキュリティ等の需要も並行して増加していると思いますが、全体としてどの程度業績に寄与しているのでしょうか。

A：無料 ID では利用時間の制限などがあり、ビジネス用途では有料 ID のニーズが強く、当社の Zoom 関連も有料 ID での提供となっております。その周辺領域を含めると Zoom 関連としては 20~30 億円規模となっております。現在は、このコロナ情勢下で、まずはライセンスというお客様が多いですが、今後はそのお付き合いの中でニーズを把握し、新たなソリューションをご提供し、事業を拡大していきたいと考えています。しかし、いまは現場もお客様の問い合わせ対応などで忙しく、ニーズの把握などのお客様への深耕はこれからとなります。

質問者 D

Q：5G 関連の現在の受注規模はどの程度なののでしょうか。また今後の展開はどのようにお考えなののでしょうか。

A：当社はハードウェアではなく、SI サービスを提供する会社なので、足元は大きな規模感とはなっていません。いまはマイグレーション関係の受注が出てきている状況ですが、数十億程度です。いまは 5G が本格化しているというより、その前段階の需要が出てきている段階であり、今中期経営計画の期間では、そういう案件を取り込んでいくこととなります。

Q：コロナ後ではテレワークが一般化していくことが想定されますが、一方で在宅勤務を始めた感想としては、新しい業務はやりにくいようにも感じます。働き方改革で先進的に取り組んでいる NEC ネットズエスアイでは、今度どのような働き方になっていくと考えているのでしょうか。

A：当社は過去から在宅勤務に取り組んできましたが、在宅勤務は介護・育児などでメリットがある一方で、家族の存在や設備面などの制約があり、その難しさについて感じるものがありました。そのような背景もあり、自宅から通いやすい所にサテライトオフィス

を構える分散型ワークを 2019 年から取り組んできました。このような分散型ワークによってコミュニケーションのあり方が変わってくると思っておりますが、スタートしたばかりでもあり、いまは自社実践を通して知見を蓄積している最中で、いずれノウハウとしてお客様にコンサルティングしていきたいと考えています。

質問者 E

Q: KDDI 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の狙いの 1 つとして、基地局事業のシェア拡大があったかと思いますが、現在の状況はどのようになっているのでしょうか。

A: シェアについては、明確にお話することは出来ませんが、予定通り拡大出来ているとご理解頂ければと思います。

Q: 事業力強化について、組編効果により、収益性や生産性の改善が進んでいますが、今後の伸びしろや効果が大きく出るタイミングとしてはどのようにお考えでしょうか。

A: 2019 年 4 月に組織を大きく再編成しましたが、例えば、繁忙期や事業の波などがあるなか、リソースを効率よく再配置することが出来るなど、集約化効果は出てきています。改善させる余地はまだありますが、施工分野については有資格者を増やさないといけないといった課題もあり、改善ピッチは緩やかになると思っております。

質問者 F

Q: メガソーラープロジェクトにおけるコロナの影響について教えてください。

A: 現時点ではコロナによる影響はありません。東京から現場に施工要員の派遣が必要な場合でも、移動後に経過期間を設けるなどの細やかな対策を講じております。

質問者 G

Q: テレワーク需要が伸びているとのことですが、10 年以上働き方改革を支援してきて、コロナの影響で足元の需要はどのようなものが目立つのでしょうか。

A: 足元の需要としては、急激な環境変化からまずは離れて働けるようにするための Zoom や slack といったコミュニケーションツールの導入需要が増えています。当社は、働き方改革について 2007 年から、テレワークについては 2017 年から取り組み、いまは更に発展して分散側ワークにチャレンジしていますが、その活動で生まれてきた課題、ノウハウについて、お客様にご提供しています。そこから、オフィスをどう改善すれば良いのか、セキュリティはどうしたら良いのかといったご相談を受けるなど、テレワークを入口にしたリカーリングビジネスに発展させていっております。

以 上