

日時:2009年11月05日(木) 15:30~16:30

場所:東京ステーションコンファレンス(東京都千代田区丸の内)

質問者 A

Q: 官公庁向けのプロジェクトは入札になるとと思いますが、価格や採算性はどのようなのでしょうか。

A: ご指摘の通り、全て入札のため、競争は厳しくなります。そういった面からも数多くプロジェクトを行い、規模の効果を出すことが大切です。

また、最近では単に工事だけを行うというのではなく、機器調達を含めたネットワークインテグレーション型の事業となってきたので、機器調達力の改善等いろいろな面で収益性の改善に取り組んでいます。このような取り組みにより官公庁向けプロジェクトについても採算性を確保しております。

Q: ネットワークインテグレーション事業のGP率について、通期予想から見ると下期の採算性が前年同期比で悪化することになりますが、この要因は何ですか。上期の実績から見ると保守的な計画との印象があります。

A: 売上水準が下がると固定比率が上がり、採算性が悪化する傾向にあります。下期のネットワークインテグレーション事業の売上見通しは前年同期比で減少を予想しているので、このようなGP率としました。保守的な印象というご意見も理解できますが、厳しい事業環境を鑑みると妥当な水準と考えております。もちろん、売上水準が回復すれば、従来以上に採算性を改善させていきたいと考えています。

Q: サポート・サービス事業について、上期に企業向け売上が増えているとのことですが、企業向けは受注も増えたのですか。企業の投資抑制が拡がる中、増収となった背景は何ですか。

A: 企業向けサポート・サービス事業は受注でも若干増加傾向でした。

サポート・サービス事業比率を向上させるべく、営業提案活動を強化するなど全社を挙げて取り組んだ成果だと考えています。フロー型(システム構築などその都度新しいプロジェクトを受ける事業)の事業を、きちんとストック型(保守サービスのように、景気動向等に左右されず安定的・継続的な売上が期待される事業)の事業に結び付けるビジネスも成果を挙げつつあります。たとえば、従来のサポート・サービスは、不具合が発生した時に保守員が現場に駆けつけるモデルが中心でしたが、現在は、ネットワークを通じお客様のシステム状況を見守り、不具合が発生する前に対処できる監視型サービスに注力しており、次期の構築提案に繋げるビジネスを強化していきたいと考えています。今年度は、お客様のコスト意識の高まりを踏まえ、導入しやすい低価格のエントリー型サービスを含めた監視系メニューの多様化を図っています。また、このようなサービスの基盤となる統合オペレーション・センター(nTOC)などへ積極的にお客様に見に来ていただくような努力もしており、当社サービス事業のブランド力の向上もあわせて出来てきたという実感もあります。これら、お客様目線でお客ニーズを捉える取り組みを行っていることが、厳しい事業環境の中で成果を上げることが出来た要因であると考えています。

質問者 B

Q: 上期は期初予想から売上が減ったのに利益は上ぶれました。通期で売上、利益ともに期初予想を変えていないということは、下期は収益性が期初予想から悪化するということになります。これは単に環境が不透明なので予想を変えていないということなのでしょうか。下期にリスク要因があれば教えてください。

A: 気持ちとしては上ぶれを目指したいと考えています。ただし、売上について企業向けが減少し、官公庁向けが増えるといったミックスの変化があります。官公庁向けは期待できる市場である一方、さらに競争環境が厳しくなる状況が見込まれることや、相対的に収益性の高いネットワークインテグレーション/サポート・サービス事業が中心の企業や NEC グループ向け売上が減少することから、利益見通しについても、現時点では厳しめに見ざるを得ないと考えています。

Q: 官公庁向け事業の見通しについて、補正予算の効果がなくなると市場は縮小すると考えるべきでしょうか、それともまだ拡大するものでしょうか。

また、プレゼンテーション資料の P15 で、官公庁向けのサポート・サービス事業について、方向性が「？」マークになっている意味は何ですか。

A: 09 年度補正予算については、当社の関連する領域においては、従来計画されていたプロジェクト(情報格差解消、地上波デジタル放送受信エリアの拡大、消防・防災システムの高度化・広域化など)の実施スケジュールを前倒して整備を加速するものと理解しています。したがって、関連投資が2~3年後にはピークアウトする可能性があり、これに向けて手を打たなければいけないと考えています。

その1つが地方自治体向けのサポート・サービス事業であり、地域振興をハードやインフラから、ソフト・サービスで行っていくといった提案をしていきたいと考えています。たとえば、地域情報化のインフラとして CATV ネットワークが整備されていますが、現時点では地上波・BS デジタル放送の視聴や電話サービスの利用が中心であり、インターネットの利活用という面ではまだまだ不十分な状況です。この地方におけるインターネット利活用の状況は、今後改善されていく余地が大いにあり、当社としてサービス事業展開するビジネスチャンスもそこにあると考えています。現在、どのような分野で当社および NEC グループが貢献できるか検討を行っていききたいと考えています。

Q: 通信事業者向け売上について、上期は厳しい結果でしたが、これは一過性で下期以降に戻ってくるのでしょうか。

A: 当社の関連領域では現状レベルが続くと見えています。ただし、通信事業者もクラウドに積極的な姿勢を見せるなど、今後は投資の中身も、インフラ整備から、よりサービス寄りに変わっていく可能性があると考えています。このような新たなチャンスを狙っていききたいと考えます。

質問者 C

Q: サポート・サービス事業の GP 率について、売上減や単価ダウンなどもある中で改善しているのは、サービス基盤の寄与が大きく、これは下期以降も続くと考えてよいのでしょうか。

A: ご指摘のように、パーツセンターやコールセンターといった基盤整備による共通化、効率化の効果が現れてきたことがサポート・サービス事業の収益性改善の大きな要因であると考えております。この事業は 20%程度の GP 率は可能な事業と考えており、基盤整備以外の細かな改善活動も合わせて、下期以降も収益性向上に努力していきます。

質問者 D

Q: NEC グループ向けの売上が大きく減少していますが、来年度以降、どのように考えたら良いのでしょうか。

A: 独立企業同士の通常の取引ですので、来年度以降どうなるか明確に言うことはできません。当社としては、コスト競争力の向上などを通じ、NECグループに対し事業強化に繋がる提案をより強化してまいります。

Q: 官公庁向けのシェアを上げる施策について説明してください。

A: コスト競争力が重要だと考えています。従来、各支店や営業所など地域ごとに対応していたやり方を、PMO(プロジェクト・マネジメント・オフィサー)を作って一元管理することで、質のばらつきを

なくすなどの取り組みを行っており、一定の成果をあげつつあると考えています。

Q: 今後、直接原価のみならず販管費を含めた間接コストの効率化に力を入れるとのことですが、どの辺りの費用を減らすのですか。

A: あらゆる費用が対象です。不要不急の出張から、不採算の営業拠点の閉鎖、さらには社内への EmpoweredOffice 導入を拡大しフロア効率の改善を進めるなど、状況を見極めながら手をつけていきます。

Q: コスト削減の効果について、来期以降もさらなる削減の余地はありますか。

A: 取り組み方次第で効率化の余地はまだ充分にあると考えており、来期以降もさらなる効率化に注力していきます。クラウドの時代はオープン化の中での競争ですから、直接原価率の改善だけでは他社に負けないコスト競争力は実現出来ません。販管費等間接コストを含めた総費用削減の差が勝負を分けると考えます。当社は依然として売上高販管費比率が 10%以上の水準ですから、これではオープン化するマーケットで競争力があるとは言えません。そのような時代を見据えて、更なる総費用削減に注力してまいります。

以 上