

2016年3月期通期決算説明会における質疑応答

2016年5月10日
NEC ネットズエスアイ株式会社

日時：2016年5月10日（火） 10:30～11:40

（＊今年度： 2017年3月期、 昨年度： 2016年3月期）

質問者 A

Q：キャリアネットワーク事業の利益改善施策について、昨年度4Qから効果が出始めてきたという事ですが、具体的にどのような施策を打ってきたのですか。また、今年度、どのようなところに改善の余地があると考えていますか。

A：キャリアネットワーク事業の具体的な利益改善施策として、内生化による外注人員の削減や、保守体制についても、従来のキャリア別の体制を機能別に再編するなど見直しを行い、効率化を図りました。それらの効果が昨年度4Qになって顕在化してきておりますので、今年度も改善効果として期待できると考えています。

Q：インフラ事業について、消防ネットワークは16年5月の移行期限に向けて既にピークアウトしましたが、次のテーマとして放送、CATVなどが挙がっております。これら新しいテーマについて、中期経営計画(以下、新中計)最終年度である19年3月期に向けて、消防ネットワークのようなマイルストーンはあるのでしょうか。

A：新しいテーマについて、消防ネットワークのように行政による明確なマイルストーンはありません。例えば放送分野におきましては、地方局の放送設備の更新需要が今年度、来年度にかけて出てくるタイミングとなっております。CATV分野については、これから4K放送が本格化してきますが、メタル回線の事業者はまだ半数近くあり、オリンピックを1つの契機として、これらを光回線に置き換える需要が順次出てくると考えております。

Q：新中計について、トップライン拡大に向けて、新規事業への取組みや先行投資などあるかと思えます。これらは利益率を押し下げる要因にもなるかと思えますが、利益率の中期的な考え方について教えて下さい。

A：利益率は、現状のレベルで満足しておらず、新中計最終年度の営業利益率目標5.5%を最低ラインとして、更に高めて行きたいと思っています。そのために外注費、資材費の削減や、業務プロセスの標準化などを積極的に進めていきます。また、多少の失敗プロジェクトも発生しておりますが、これを撲滅できる仕組み作りも進め、利益率の改善に努めてまいります。

Q：コスト削減について、キャリア向け事業の事業環境が好転しない前提で進めていくのでしょうか。

A：その通りです。今年度もキャリア向けの事業環境は厳しい前提で事業を進めていきます。

質問者 B

Q：EmpoweredOffice（EO）事業の売上について、P20に出ている前中計での数値とP29に示されている新中計での数値に違いがある理由は何でしょうか。

A：新中計に当たり、EO事業について、本中計期間中に伸ばすべき領域として定義し直しました。オフィス移転やレイアウト設計等のコンサルティング、Smoothシリーズなど働き方改革オフィスツール、というように正にオフィス改革というサービスをEO事業として再定義し、集計したものです。一方、従来のEO売上は、働き方改革を広義に捉えたもので、コンタクトセンター関連事業の売上なども全て含んでいました。

Q：EO事業の収益性はどうでしょうか。

A：コンサルティングから入るプロジェクトは、利益率を高めやすい傾向にあるため、このような案件に力を入れています。経営者と直接話をし、提案を行うことが重要ですが、当社のEO実践を見学に来られるお客様の中にもトップ層が多くおられ、このような機会も活用して働きかけを行っています。

質問者 C

Q：資料のP26を見ると、注力事業分野を伸ばす一方でベース事業の売上が減る計画になっていますが、どのような事業が減るのか、補足説明いただけますか。

A：減る事業の1つは消防ネットワークです。この5月に無線のデジタル化期限が来るため、今期に約150億円の減少が見込まれます。また、キャリア事業もさらに売上が減少することを見込んでいます。それに加えて、従来の売切り型の事業がサービス提供型に変化するなどによる減少を見込んでいます。

Q：キャリア向け事業について、新年度はまだ減る見込みとの話でしたが、その先3年ぐらいをどのように見えていますか。

A：キャリア関連事業は大きく見て3つあり、基地局の設置工事、コアネットワーク（基幹網）のSI、そして保守関連です。このうち、基地局設置については、投資が戻ることはないと考えています。現在すでにつながり易さが改善されており、次の技術である5Gになっても鉄塔の設置などが必要ないため、数はあっても単価が大きく下がります。一方で、コアネットワークについては、かつての基地局ほどの規模はないものの、通信量の増加に伴う増強は必要と考えます。保守については、継続的に行う必要がある領域ですが、価格面で厳しいものと見えています。従って、3年程度の時間軸で、キャリア向け事業環境が改善するという事は織込んでいません。

Q：オリンピックなどによる訪日外国人対応のインバウンド事業については、多岐にわたる事業機会があるようですが、従来と変わる点や、特に期待できるポイントについてご説明いただけますか。

A：4000万人もの外国人旅行者を目標としているのですから、今までのやり方から変わら

ないといけません。最近、新宿に新しくバスターミナルができましたが、その表示は外国人を意識した全く新しいものになっていました。このように多言語サービスは、インバウンド事業の1つの鍵だと考えており、共通的なサービス基盤として力を入れています。

また、すでに切迫しているのがホテルで、新設等拡大の動きがあります。ホテル向けには、国内トップシェアPBXをはじめ、様々なソリューションを提供していますが、既存設備の増強や新規設備の導入など、すでに取引が活発になっており、さらに力を入れていきます。当社の多言語サービスを活用したコールセンター業務の受託などにも取り組んでいきます。

質問者 D

Q：今期業績予想について、経常減益の予想であるのに、純利益（親会社株主に帰属する当期利益）では増益を予想していますが、その理由は何でしょうか。

A：前期は、子会社再編などに係わる特別損失や、繰延税金資産の取り崩しなどの一過性の要因が純利益に影響を与えていましたが、今期はそのような特殊要因は予想していません。

Q：前期は純利益が減益となる中で6円の増配でしたが、今期は増益の中で2円の増配計画です。どのような考え方で配当を決めているのですか。

A：当社はもともと安定配当をベースにしていますが、今回、DOE（自己資本配当率）も考慮し、整理し直しました。前期実績の3.8%程度のDOEを意識しています。

Q：今期について、再成長に向けた「足場固め」と言っている意味について教えてください。

A：前期の業績悪化は、キャリア事業環境の急激な変化に対応スピードが不足していたことによるものです。したがって、対応スピードを改善するために足腰の強化を図ることが必要であり、外注費の効率化や業務プロセスの標準化など、今後の成長に向けた事業基盤強化に力を入れていきます。また、次の成長のための投資も行っていく考えです。

Q：今期の業績予想について、キャリアネットワークが減収増益予想となっている理由は何でしょうか。また、環境の厳しいキャリアネットワークが増益予想の中で、全社では営業減益を予想する理由は何でしょうか。

A：キャリアネットワーク事業については、前期に打った改善策が4Qから出始めており、これを刈り取ることを織り込んでいます。しかしながら、社会インフラ事業においては、消防無線のデジタル化が終了し、売上が大きく減少しますので、この影響により全社では営業減益を予想しています。

以 上