

日時：2017年11月1日（水）

質問者A

Q：EmpoweredOffice 事業は継続的に成長してきていますが、その取組みについて改めて教えて下さい。今後はテレワークの分野へ力を入れて行くようですが、今までの取組みが生きる点はどのような所があるのか教えて下さい。

A：EmpoweredOffice は、2007年に、自分たちがもっと効率的な働き方が出来ないかという考えからスタートしました。その中で出てきた課題を解決するために、自分達でICTの利活用を進め、その成果をお客様に展開してきました。現在はテレワークが注目されており、オフィスの内側、外側という違いはありますが、いかに効率的な働き方をするかという考え方には違いがありません。とはいえオフィスの外側に出るという事で新たな課題も出てきますので、新しい発想、商材を取入れながら進めたいと思っています。また、テレワークは、介護・育児への対応という事から注目が高まっていますが、BCPなど違った側面でも有効であり、そういった新たな用途にも取り組んでいきたいと考えています。

Q：中長期の視点では、社長として売上高と利益のどちらの指標を重視したいと考えているのでしょうか。

A：もちろん全ての指標が重要と考えています。しかし、特に利益は対価ですから、当社の提供するサービスがお客様にとって魅力的であり、競争力が無いと生まれにくいというのが私の考えです。強い事業かどうかの指標の1つが利益だと考えており、重視して行きたいと思っています。その強い事業がお客様に評価、支持されれば、自然とトップラインも拡大すると考えており、まずは強い事業作りに注力していきたいと考えています。

Q：各事業分野において、どのように成長を実現して行こうと考えているのでしょうか。

A：企業ネットワーク分野においては、働き方改革分野に注力し、高いポジションを築いていきたいと考えています。そのためには、競争力のあるサービスも準備していますし、今後はAI・顔認証といった新しい技術にも積極的に取り組んでいきます。キャリアネットワーク分野については、通信事業者向けでは直近で大きなテーマがあるとは考えていませんが、そのリソース、ノウハウを活用してホテル、文教といった非キャリア分野の拡大を図って行くことで事業ボリュームを維持したいと考えてします。

社会インフラ分野は、4K/8Kといった次世代放送への対応、防災といった有望なテーマがありますし、メガソーラーも、有望な分野として社会インフラが重要な役割を果たします。対応リソースは確保してありますので、下期以降、どう拡大していくかが重要な課題だと考えています。海外事業もサウジが端境期であるなどプロ

プロジェクトの受注タイミングなどによって業績が凸凹いたしますが、ASEAN を中心とした事業の安定化を進めており、これをベースに着実に拡大させていきたいと考えます。

Q：受注について、今上期は前期に受注した大型太陽光建設プロジェクトの反動や、期ずれの影響などもあり進捗が遅れているように見える一方で、下期は新規メガソーラー案件の獲得などの期待もあるようですが、下期の展望について教えてください。

A：上期受注は前年比減少でしたが、一部期ずれの影響もありました。下期は太陽光分野でも受注に向け案件が具体化してきておりますし、他にも大型の案件がありますので、それらを着実に受注に結びつけていきたいと考えます。社会インフラ分野は、事業の特性上、年度末集中でもありますので、しっかりコントロールすることで年間目標を達成して行きたいと考えています。

質問者 B

Q：親会社である NEC は海外事業を成長の柱としていますが、NEC ネットワークスアイにおける海外事業の方向性について教えてください。

A：現状の海外比率は小さく、国内中心の事業展開となっておりますので、まずは国内において成長事業を作っていくことが第一だと考えています。しかし、国内だけでは会社の発展が限定されますので、特に成長著しい ASEAN において、海外現地法人を中心に日本で培った技術・ノウハウを横展開することで、海外事業を成長させて行きたいと考えています。いずれは、海外事業の成長戦略を打ち出して行きたいと思っております。

Q：NEC グループにおける関係について、今後変化があるのでしょうか。

A：私がプロパーの社長だから、とって NEC との関係に変化はないと考えています。独立した会社としての立場を尊重し合う一方で、新しいサービス、新しい技術を作る上で NEC グループのアセットは大変重要であり、当社の事業強化のためにこれらを積極的に活用していきたいと考えています。

Q：ベンチャー技術については、これまでも取入れてきていると思いますが、今後どのように強化していくお考えなのでしょうか。

A：世の中には、イノベティブな技術がスピードを持って出てきています。当社だけでそのような新しいものを生み出すことは難しいですが、当社には日本全国で、設計から構築・運用・保守、さらにはお客様への営業ができるというアセットがありますので、これらとベンチャー技術を組み合わせることで新しいサービスを生み出していく考えです。今までもこのような技術を掘り起こす米国要員や、専門の組織などを設けてきましたが、このような体制さらに強化し、より新しい技術・サービスを投入するスピードを上げていきたいと考えています。

質問者 C

Q : ベンチャー技術導入例として紹介のあったデリバリー・ロボットの Relay(リレイ) について、その後の進捗や引き合いの状況を教えてください。

A : Relay については、品川プリンスホテル様が先月から利用開始されていますが、その他にも多くのホテルから多くの引き合いをいただいております。現在、日本ではホテルの新設が盛んです。ロボット活用と言う目新しさもあるのですが、それ以上に人手不足解消の手段として、ご興味を持っていただいております。

Relay は、当社の EmpoweredOffice Center でも利用していますので、是非ご来社してご覧いただければと思います。

Q : Zoom について、ショールームにおいて遠方のお客様への対応にも使えるということでしたが、具体的にはどのように使うのでしょうか。お客様側に専用の設備を入れてもらう必要はないのですか。

A : Zoom は、すでに世界中で 75 万を超える企業や組織に利用されているサービスで、日本でも大きな注目を頂いています。装置不要というのが通常のテレビ会議との大きな違いで、すでに持っているスマホやタブレット、PC などにアプリをダウンロードして使うことができます。ライセンスを保有していれば外部からアクセスしてもらうことができ、社内外を問わない共創に適したシステムです。さらに品質の良さが特長で、大画面なのか、スマホなのかといった環境の違いに応じて、ビジネスに適する高画質のやりとりが可能です。

これを活用することで、本社にお出でいただかなければご紹介・対応できなかったサービスや技術を、全国のお客様にご紹介できるようになります。

以 上