

セルサイド向け社長スモール・グループ・ミーティングにおける質疑応答

日時:2011年9月30日、10月4日

<企業ネットワーク事業関連>

Q:他のSIerが手がけているSI(システム構築)は、ソフトウェアのプログラミングなどが多いようですが、NEC ネットズエスアイの企業ネットワーク事業におけるSIとは具体的にどのようなことをやっているのですか。

A:当社は、もともとネットワークをベースに電話のシステム設計などを行っており、近年は、さらにサーバのシステム設計やシステム構築など ICT(情報通信技術)全般に事業を広げています。業種別のアプリケーション・ソフトウェアの開発は得意分野ではないため、これに力を入れることはせずに、他社から調達しています。当社は、ハードウェアに、このようなソフトウェアをインストールしながら、システムを構築しています。たとえば、電子メールのシステムについては、ソフトウェア自体は NEC のものですが、これにセキュリティー管理などの機能を組み込み、多量のメールを扱えるようなシステムとするのは、当社の仕事です。既存のハードウェアやソフトウェアも使いながら、よりお客様に近い領域で、お客様に使っていただけるシステムを開発するのが当社の SI です。

Q:特に大きいお客様はありますか。

A:特にどこかのお客様に大きく依存している訳ではなく、業種を見ても偏りなく幅広いお客様と取引しています。敢えて言えば証券、銀行、保険など金融向けは大きい方です。

Q:伸びている業種はどこですか。

A:当社の場合は業種ごとのアプリケーションを手がけているわけではないので、あまり業種別の違いはありません。

Q:企業向け事業は、オフィス内の IT 環境の整備ということですか

A:ICTのみならず、机や椅子などのオフィス内設備や、入退場管理などのフィジカルセキュリティー、空調・照明などの電気周りとおフィスのすべてに、事業領域を拡大し、それによりオフィスでの働き方をデザインする業務を手がけています。

Q:扱っている製品は NEC 製品が多いのですか

A:NEC 製品は中核製品ではありますが、お客様のニーズ次第ですし、またオフィス家具などの NEC が扱わないものも含めてすべてを提供しています。
有価証券報告書にもあるとおり、企業向け以外も含めた全社として、NEC からの調達額は 336 億円です。

Q:逆に販売先企業として NEC グループ向けは大きいのですか

A:NEC グループ内のメール・システム運用などを手がけていますが、企業ネットワーク事業の 1/4程度と大きくはありません。

Q:現時点でお付き合いしているお客様の数はどの程度ですか

A:10,000社弱です。当社のお客様は1部上場から2部上場クラスの手前～中堅が中心ですので、中小企業を対象としている会社ほどはお客様の数が多くありません。

Q: 企業向けのプロジェクトの規模はどの程度ですか。

A: 大きくて億円単位と、さほど大きくはありません。むしろ、案件の数を積み上げることが重要と考えています。

Q: サービス事業のうち、ストック型(単発ではなく、運用契約など継続的にサービスを提供するもの)のものはどの程度あるのですか

A: サービス事業と呼んでいるものは基本的にストック型の事業です。

Q: サービス事業の価格はどのように決めるのですか。

A: 価格設定した基本メニューに従う場合もありますが、その上にお客さまごとのカスタマイズを行う場合もあります。特に、関西ではお客さまごとにカスタマイズを行う場合が多くなっています。メニュー化するサービスでは総務業務を代行するクラウドサービスなどがあります。

<通信事業者向け事業(キャリアネットワーク事業&通信事業者向け工事)関連>

Q: 通信事業者向け全体の売上はどの程度ですか。また通信事業者ごとの売上規模はどうでしょうか。

A: 通信事業者向けの売上は450~500億円あります。KDDI 殿やソフトバンク殿向けが比較的大きく、一方、NTT 殿向けには工事を手がけていないなどにより、その事業規模に比較して、当社の売上規模は小さくなっています。その他、電力系の通信会社やサービスプロバイダー向けにも事業を行っています。

Q: LTE では KDDI が 3G で採用していなかった NEC の基地局を採用しますが、NEC ネットワークの基地局工事にもインパクトがあるのではないですか。

A: 通信事業者向け事業は(機器販売から、機器調整や設置工事まで)フルターンキーで発注される場合もありますが、通信事業者が独自に調達した機器について、調整・設置を行うケースも多くなっています。従い、NEC 製品だからメリットがあるかどうかは何ともいえません。

いずれにせよ、基地局の工事については大きく伸びないと考えています。一方、通信量増加への対応や LTE など、基地局のみならず、基幹インフラであるバックボーン・ネットワーク自体が増強されるので、それに伴う SI が増えていきます。また、スマートフォンを活用した新たなサービスなど、通信事業者と協力しながら新しい可能性を追求していきます。

Q: 通信事業者向けの SI とはどのような業務なのですか

A: 幅広い業務ですが、例えば、通信事業者調達した機器にセキュリティーや課金の機能などを設定したり、機器の増加に合わせてその設定を変更したりといった業務です。

Q: 通信事業者向け事業ではどこに成長期待をしているのですか

A: 現在では通信事業者の設備投資が増えていますが、さらに加えて、機器調達のマルチベンダー化が進んでいます。さまざまなメーカーの機器について、その SI や運用・保守を拡大していくことを狙っています。通信事業者から見て、どこの機器でも一括して任せられる存在として成長していきたいと考えています。

<社会インフラ事業関連>

Q: 東日本大震災の復旧・復興関連は、民間向けと官公庁向けとどちらが中心なのですか。

応急対応から本格復興へといった状況はありますか

A: 震災後の対応は、民間企業向けはあまりなく、自治体向けや通信事業者向けがほとんどでした。復興需要については、期待値は高いのですが、大きくは、従来の予算枠の中での話と理解しています。むしろ、地デジ化などにより空きができた新たな周波数帯を利用して、スマートフォン関連などで新しいことをやっという動きが出てくれば、事業機会が広がると考えます。

Q: 仮に3次補正予算で、IT 関連予算が2,000億円ついたとすると、どの程度の影響があるのですか

A: 予算がつく領域にもよりますが、あまり大きくはならないだろうと思います。実際には、通信事業者のオペレーションの部分が含まれていたり、当社に直接影響のある部分は意外と少ないこともあります。

<全般>

Q: 中期目標はあるのですか

A: 12年度に売上3000億円、営業利益率6%の目標を昨年発表しました。自社のオーガニック成長だけでなく、財務力を活かした M&A なども織り込んだ目標です。

Q: M&A のターゲットや時間軸、規模感はどうですか

A: M&A のタイミングは相手もある話なので何とも言えません。対象はオープンにさまざまな可能性を探っています。サービスの領域では、自社にリソースのない分野もあり、特に重視しています。去年はコンタクトセンターの受託運用を行う第一アドシステム社を子会社化しました。規模についても、特に限度を設けていません。事実上無借金ですので、借入れも含めれば、計算上相当大きな投資も可能です。

Q: M&A に向けて、株式交換のための自己株買いなどの準備をする考えはないのですか

A: 自己株買いについては、M&A のためというよりも、株主還元という観点で受け止めています。NEC による当社株式の保有が 51%あるので、慎重に考える必要はありますが、検討課題としています。

Q: 自社で EmpoweredOffice (オフィス改革ソリューション) を実践していることによるコストメリットや、その他の定性的な事業貢献はどうですか

A: コスト面では年間5億円程度の効率化はすでに実現できています。

その他の面では、お客様へのアクセスが改善され、営業活動が活性化されています。営業がお客様に使える時間を2~3割増やすことを目指しています。また、お客様から見ても当社が近くなったわけで、当社に来て EmpoweredOffice を見学いただける数も大きく増えています。

Q: NEC グループの中での位置づけや他のグループ会社との関係はどうですか。会社によっては同じような機能の会社が、複数の組織下にそれぞれあるようなケースもありますが、NEC ネットエスアイと NEC の関係はどうですか。

A: 当社のお客様は、企業、通信事業者、官公・社会インフラ事業者と幅広く、NEC とは、

特定の事業部門に偏らず、ほぼ全ての事業部門と協力しています。

また、事業の独立性も高く、NECグループを経由した売上は44%(11年3月期)にとどまっています。売上の過半は、当社が、その他の幅広いお客様(企業、通信事業者、官公・社会インフラ事業者など)に直接販売しているものです。扱い製品についても、NEC製品を推薦はしますが、お客様のニーズが最優先であり、たとえばiPadを使った会議システムなど必要に応じてシステムに他社製品も使っています。営業も500人を超える独自の要員を保持して、お客様対応を行っています。自社で、営業から構築、サービスまで、自立的なバリューチェーンを持って事業を行っているのが特徴です。