

中期経営計画に関するスモール・グループ・ミーティングにおける質疑応答

日時：2016年5月27日、31日

「サービス事業について」

Q：EmpoweredOffice(EO)事業について、NEC ネットズエスアイ自体が導入したことで、どのようなコスト削減につながったのですか。

A：2010年の本社移転に際し、全社でEOを導入しましたが、その結果、書類保管スペースの削減等でフロア面積が4割削減され、電力使用量5割減、紙の使用量が6割減といった効果があがっており、お客様にも関心を持っていただいています。

Q：EO事業について、同様のソリューションを手掛けている会社はありますか。

A：例えば、最近では複数のS I e rも、ワークスタイル改革などと言いはじめますが、当社は2007年から他社に先駆けてEOを提唱・実践している点、空間デザインやオフィス設備まで提供できる点が大きな違いです。また、什器メーカーも競合することがありますが、I C T技術を独自にもっていないため、パートナー企業として協業する関係でもあります。

Q：EOはNEC ネットズエスアイの強みを活かせる事業と理解しますが、収益性も高いのですか。

A：コンサルティングから任せて頂ける案件では、価格競争とならないため、通常の案件よりも高い収益性になります。

Q：EOを首都圏以外の企業向けにも拡大する計画だったと思いますが、どのような状況ですか。

A：関西、中部といった大都市圏への展開は進んでいますが、それ以外の地域ではあまり大きな成果が出ていません。ある程度の企業規模のお客様の方が案件が具体化しやすい傾向にあります。

Q：女性やシニアなどの働き方多様化ニーズがあるとのことですが、既にお客様からの具体的な要望等が出てきているのですか。

A：女性活躍社会を目指す中で、テレワークは、政府、民間企業ともに興味を持っている分野です。実際、当社のカスタマーフェアに来られたお客様のアンケート結果をみても、テレワークへの興味が強いという結果が出ており、I C Tと、人事制度改革と組み合わせたソリューションとして話をさせていただくケースが増えています。

Q：昨年10月からMVNOサービスを開始して、手ごたえはいかがでしょう。

A：すでに、60もの実証実験につながっており、一部は大口の受注がほぼ確定しているものもあります。一気に採用が広がるという性質の事業ではありませんが、ニーズが顕在化している印象であり、実証事件を行いながら拡大していく考えです。

Q：NEC ネットエスアイのMVNOは、利用ニーズに応じた回線料金の設定が強みのようですが、他社も同様の料金設定で提供する会社が出てくる可能性はありませんか。

A：スピードが大切であり、他社に先行して始めました。IoT向けの回線サービスを提供する会社もありますが、当社は回線だけではなく、機器の設置からSI、保守運用まで含めたトータルサービスが提供できるのが大きな強みとなっております。また、この分野では、多くのパートナーと一緒に組むことも重要ですが、その際、パートナーとの回線接続の評価までできる点が当社ならではの強みです。

「インフラ事業について」

Q：今中計で注力するインフラ事業として、放送・CATV、防災、鉄道・道路をあげていますが、それぞれどういう時間軸で拡大していくと考えていますか。

A：放送に関して、今中計で期待しているのは、地上波デジタル放送開始時に納入したマスター設備の更新需要です。昨年一昨年と、東京のキー局マスターの更新が始まり、今後は2～3年、地方局の更新となります。中計期間にわたる需要となります。CATVは次世代放送である4Kに対応した需要で、容量の大きい4Kを送れるようにCATVの光化を行うものです。昨年、BS放送で4K放送が始まり、今後順次サービスが拡大していきますのでオリンピックに向けて需要が拡大していくものと考えています。CATV業者の半分は当社のお付き合いのある顧客ですので、このような顧客基盤を活用して受注を獲得していきたいと考えています。

防災無線については、日本には、市町村1800ぐらいありますが、このうち2割は防災無線が未整備ですし、設置されていてもアナログのところは6割ぐらいあり、ここがターゲットになります。消防無線のデジタル化と異なり、デジタル化の期限が決められていませんが、災害対策は重要なテーマですので、毎年、何らかの形で200～300億円の予算がつく安定的な事業です。このような市町村防災に加えて、県防災があり、システムの更新期が来ています。NECグループとしてのシェアの高さも活用できる分野ですので、これを活かして事業を拡大していく考えです。高速道路のネットワークは、監視等のため、300億円規模の予算が安定的にあります。新東名、新名神など高速道路の新設に伴って、マーケットが広がっていきます。鉄道の一番のターゲットは列車無線です。相互乗り入れが増えていますが、アナログ無線の場合は無線機を2台持つ必要があるのが、デジタル無線化にすれば1台で済むため、更新需要が出て来ます。

«グローバル事業について»

Q：アウトバンド事業のターゲットとして、鉄道や空港のプロジェクトを挙げていますが、どのようにして受注を狙うのですか。

A：すでにいろいろな国で実績もありますが、日本のODAなども活用して受注を狙います。日本連合の中でネットワークを担当していきます。

Q：アウトバンド事業のなかで、タイ、ミャンマーを軸としている理由は何でしょうか。また、両国がアウトバンド事業に占める割合はどの程度ですか。

A：25年タイで事業を行っており、お客様との良好な関係などの事業基盤があります。さらにタイでは現在の3GからLTEや、それらに関連した光ファイバーなど需要が盛り上がっています。ミャンマーについても、急成長している国である一方、インフラがまだ不十分で、様々な事業機会が期待できます。両国でアウトバンド事業の1/3程度を占めており、中期的にも同程度の比率を維持する考えです。

Q：キャリア向け事業については厳しい状況が続いていますが、その人員を海外事業に配置することはあるのですか。

A：海外事業への人員シフトは既に実施しています。ただし、収益性を高めるためには、ローカライズし、現地の人材を中心とした事業を行うことが重要です。実際に、タイでもそのような体制になっています。ミャンマーに設立した新会社では、日本人は2名、その他は現地のメンバーという構成です。合併パートナーには、学校を運営している会社もあり、現地の優秀な人材を活用しやすいメリットがあります。

Q：ミャンマーの人材を日本でも活用する考えはあるのですか。

A：ミャンマーの優秀な人材を他の国でも活用する考えで、中期的には、国内事業でも活用できると期待しています。

Q：インバンド事業について、外国からの旅行客が到着した空港にも、ビジネス機会があるとのことですが、管制システムを手掛けているのですか。

A：管制システムではなく、フライトインフォメーションや、セキュリティを提供しています。また、飛行機が到着後、ゲートまで誘導するVDGSと言うシステムがありますが、それは当社のシェアが100%です。

Q：外国人向けのATMとは、こういったシステムを納めているのですか。

A：当社が提供しているのはATMの機器そのものではなく、外国人がATMを利用する時の多言語ヘルプデスクサービスです。多言語サービスは、119番通報でも、外国人の安心・安全のために利用されています。

Q: 多言語サービスの拠点は、日本にしているのですか。オンライン英会話教室など、インドやフィリピンにつなぐことで、格安でサービスを提供していますが、海外に拠点を設ける考えはありますか

A: NEC ネットズエスアイの多言語サービスは、119番通報など命に関わる分野もサポートしています。そのため、誤解のない正しい日本語を話せるよう、日本語検定一級を取得しているメンバーを配置していますし、救急処置や技術教育などの関連技能も習得してサービスを行っています。

《成長投資について》

Q: 投資は3年で200億円とのことですが、具体的にどのようなところに投資を行うのか、例を挙げてください。

A: 例えば、EOを更に強化するために投資します。常に、お客様に興味を持っていただけるよう、新技術・新設備を導入していく考えで、テレワーク環境の整備などにも投資をしていきたいと考えています。また、MVNOもスタートしたばかりですので、さらに投資が必要ですし、基幹システム刷新による効率化などにも投資をしていきたいと思えます。

Q: テレワーク関連ではどのような投資を行うのでしょうか。

A: 実証実験などに投資をする必要があり、テレワークについては、2年前から社内実証実験を進めています。日本企業がテレワークを実施する上での課題の1つは、如何にチームワークが維持できるかという点です。同じ空間で業務を行っていないため、疎外感が生まれ易く、それ避けるための工夫が必要です。また、勤務時間の把握も重要で、実証実験の成果を活かして、テレワーク用の勤怠管理システムなども開発しています。また、セキュリティを確保することも重要で、このような課題に対し、実証実験を通じて解決策を提案していきます。

Q: 前中期計画では、3件のM&Aがあり、売上成長に寄与しました。今回の中期計画にはM&Aを織り込んでいないようですが、オーガニックで目標達成を目指す考えですか。

A: 前中期計画でも、当初M&Aは計画に入れていませんでしたが、結果として、成長戦略に合う案件があり、3つのM&Aを実施しました。M&Aは相手もあることなので、中期計画に入れにくい部分があります。M&Aについては、戦略に沿った良い案件があれば実施していきたいと考えています。

《収益性の改善について》

Q: ベース事業が減少し、注力事業を伸ばすという計画ですが、このミックスの変化が、利益率の改善計画にどのような影響を与えますか。

A: 総じて言えば、サービス型の事業が増えることにより利益率が改善しますが、その一方で、インフラ分野では価格競争が激化しています。従って、各プロジェクトでコスト改善の努力が重要であり、これが収益性改善の柱となります。

Q：原価率は、すでにかなり高いレベルにあると思いますが、継続的にどこまで改善していく考えですか。

A：飽くなき改善を目指していきたいと考えます。本中期計画期間中には、営業利益率で0.5%の改善を目指しています。SG&A効率も改善していく考えですが、成長投資も必要ですので、原価率の改善がより重要だと考えています。

Q：通信事業者向け事業の急激な環境悪化で16年3月期はキャリアネットワーク分野の損益が大きく悪化しました。中期計画期間中も通信事業者向け事業には期待できないということですが、更に売上高が減少してもコスト面での対応は可能なのでしょうか。

A：通信事業者向け事業のスリム化を進め、その成果が16年3月期の第4四半期になり、顕在化しました。ようやく通信事業者の設備投資動向に対応できる体制が出来たと考えており、今後は投資動向に応じてコストコントロールしていきます。

《その他》

Q：新中期計画期間は、通信事業者向けは回復しない前提とのことですが、5Gはまだ出てこない想定なのですか。

A：5Gになっても、基地局については、設置工事の単価が小さくなるため、大きな期待はしていません。しかし、5Gのネットワークを使うことで、IoTなどのサービスについては事業チャンスが拡大すると期待しています。

Q：NEC ネットワークエスアイの配当利回りは魅力的ですが、今後の配当の方針を教えてください。

A：安定配当を基本方針としており、DOEも考慮しています。中長期の株主様に安定的に還元を拡大できるよう、収益力を高めていきたいと考えています。

Q：NECと連携して取組む分野と、自社独自で取組む分野とがあると思いますが、新しい中期計画期間中にNECとの距離感に変化はありますか。

A：大きな変化は想定していません。中期計画は、当社独自の戦略に基づき策定していますが、その中で、放送分野などNECの強みを活かせる分野では提携していきます。

以上

※本資料は、5月27日と31日の2回に分けて開催しましたセルサイド・アナリストとのミーティングの質疑をまとめたものです。質問のだぶりや順序等、理解頂きやすいようにまとめ直しております。