

日にち：2020年3月16日（月）

## 質疑応答

### 質問者 A

Q：資料の P9 に売上拡大要因が記載されていますが、今後の成長ドライバーとしては、どれが牽引するのでしょうか。

A：働き方改革は、当社が 10 年超のノウハウで手掛けている事業で、これを伸ばしていきませんが、そこに DX 技術も使われます。働き方改革と DX とを合わせることで事業を伸ばしていく考えです。

Q：P21 に 2021 年度(2022 年 3 月期)の DX 事業受注高目標として 150 億円レベルが示されています。一方で昨年 10 月の Symphonict のリリース文では 2021 年の DX 関連事業規模 300 億円との記載がありますが、どのような違いによるのでしょうか。

A：今回の資料における DX 事業受注高は、DX ソリューションを抜き出した目標値です。Symphonict リリースにおける 300 億円という事業規模については、これら DX ソリューションを入口として同規模の関連事業なども期待できると考えて設定しました。

Q：現在、Zoom の事業は、どの程度の規模になっていますか。

A：今期 DX 事業受注目標 50 億円のなかで、Zoom 関連が半分弱を占めています。これには、Zoom 自体に加え、Zoom を使いこなすためのディスプレイなどの周辺機器なども含んでいます。

### 質問者 B

Q：コロナウィルス対応などもあり、テレワークの需要が旺盛だと思いますが、テレワークにおけるお客様の課題や、その解決の為にポイントなどを教えてください。

A：テレワークを行う上では、自宅、サテライトオフィスなどで業務をするということになりますので、セキュリティの担保が非常に重要になります。当社もテレワークを実践していますが、SaaS,クラウドを使用するにあたり、CASB(※)などの導入により、セキュリティ問題に対応しています。

※CASB (Cloud Access Security Broker : キャスビー) :

ユーザとクラウドサービスの間に単一のコントロールポイント (CASB) を設け、クラウドサービスの利用を集中管理するもの

Q：コロナウィルスなどの足元の環境が変わる中で、DX 事業の目標値などに変化はありますか。

A：テレワークニーズなどは強くなっていますが、景気悪化などの懸念があり、これらの影

響がまだ不透明です。目標値を変えるというよりも、まだ影響を慎重に見極めている段階です。

#### 質問者 C

Q : P20 で紹介あった三越伊勢丹の事例について、Step 1 から Step 2 の DX を活用した新サービスへと事業が拡大できたポイントは何だったのでしょうか。

A : 受付業務の自動化については、当社も日本橋で実践しているソリューションであり、これを見ていただくことで、その便利さが実感いただけたものと理解しています。今般の新型コロナウイルス対応でオペレーターの時間短縮が必要になるといったお客様ニーズの解決や DX の活用で効率化が進むという点も評価いただいたものと考えます。

#### 質問者 D

Q : Zoom について、現在一定の利用時間までは課金されない無料版のサービスが広がっています。Zoom 拡大後、NESIC の関連事業はどのように広がっていくのか教えてください。

A : Zoom 関連は広がりを見せており、サイネージ、カメラなどの Zoom を使用するための周辺領域にニーズが広がっています。今後は、さらに Zoom を使って、自動で議事録が作成されるサービスや、翻訳しながら会議ができるようなサービスを展開していきたいと考えています。また、Zoom と Slack(ビジネスチャット)など組み合わせて、例えば Slack から Zoom 会議に連携するといったマルチクラウドサービスを展開していきたいと考えています。

Q : 現在 DX 関連では、企業側はリソース、ハードウェア、回線等色々足りない状況だと思っています。サービス型の事業を拡大していく中で、サテライトオフィスの一部貸し出しを含めて、ハードウェアなどについても一人当たり利用料が幾らというようなサービスモデルでの提供についても検討していますか。また、働き方改革のノウハウを生かしたコンサルティングのようなサービスは行っているのでしょうか。

A : ハードウェアや回線そのものをサービスモデルとして提供していくことは現在検討中です。サテライトオフィスの貸し出しは行っていませんが、様々な会社との共創ということでは活用していけると考えています。コンサルティングについては、働き方、サテライトオフィスに対する考え方などのコンサルティングはすでに取り組んでおります。

#### 質問者 E

Q : P13 のリカーリングモデルにおいて、競合として脅威になるのはどのような会社ですか。海外勢なども競合になるのでしょうか。それとも CTC やネットワンなどの日本の SIer ですか。

A : このモデルでは、お客様の要求をきちんと理解して、根っこの課題に対応していくことが重要なので、海外勢ではなく日本の SIer が競合となります。ご指摘のネットワンや CTC とはすでに競合することもありますし、今後も競合するものと考えています。

Q : 三越伊勢丹の事例では、Step1 でお客様側のコスト削減効果があったことが Step2 につながったのでしょうか。どのくらいの削減効果があったか教えていただけますか？また、この際最終意思決定はどの部門だったのですか？役員の理解がポイントになったのでしょうか。

A : 具体的なコスト削減効果については、当社からお話できませんが、三越伊勢丹様からは、大きな効果があったとのお言葉はいただいております。本効果と当社音声クラウドによる各種システム連携の容易さが、次へ繋がる要因になったと理解しています。本件は、システム部門が窓口でしたが、役員のご理解をいただけたことで決定したと伺っています。

Q : 現状、DX 事業における利益率の水準について教えてください。

A : DX 事業は、他の案件よりも高い収益性が得られています。今後、デジタルソリューション以外のネットワークインフラ、エンジニアリング&サポートサービスなどにも、DX の要素を取り入れ、積極的に伸ばしていきたいと考えています。

#### 質問者 F

Q : DX 展開にあたりリソース確保の状況について教えてください。

A : DX のリソース確保には苦労していますが、新卒採用に加え、DX 経験者の中途採用や社内の教育も進めており、適正のある人材を定期的に北米に派遣しての育成なども進めています。また、いろいろなベンダーやベンチャー企業といった外部と連携しながら不足するリソースの確保に努めています。

#### 質問者 G

Q : リカーリングモデルを進めるにあたって、供給側、需要側、両方の観点でボトルネックになることがあれば教えてください。コロナウィルスの影響で、このニーズは強まっているのですか？お客様ニーズの変化などもあれば教えてください。

A : テレワーク、サテライトオフィスに関するご要望が強く、特に年明けから急激に拡大していますので、コンサルティング対応ができるリソースを増やさないといけないと考えています。お客様ご要望に対し、ただお応えするだけではなく、情報、データをきちんと蓄積・活用して、如何に次のビジネスにつなげていくかというのがリカーリングビジネスのポイントで、ここを強化していく必要があると考えています。

ニーズの変化という面では、RPA などによる効率化や、離れて働くための業務の可視化などのニーズも強くなっていくなど、オフィスの効率化というハード面から、働き方そのものといったようなソフト面でのニーズが高まってきています。

Q : DX 事業を 3 倍規模にしたいという事ですが、市場の動きはどのようになっているのでしょうか。

A : 本分野は、市場規模についても、今後急速に拡大すると見込んでおり、それをさらに上回る事業拡大を目指しています。その中で当社は、マルチクラウドのソリューション展開や 5G や WiFi6 といったコネクティビティ、Symphonict 基盤などを軸に拡大していく考えです。

## 質問者 H

Q : テレワークのニーズでリソースの稼働が高い状態とのことですが、個別にカスタマイズする必要性などを考えると、お客様のリクエストに対するリードタイムが長くなっているといった状況の変化はありませんか。

A : ご指摘の通り、稼働は高い状態ですが、工夫しながら対応できており、大きくリードタイムが延びるといった状況ではありません。また、Zoom などはネットワーク SI のように導入にあまり時間がかからないサービスだという面もあります。今後、サービス化を進めることで、労働集約型ではない事業を拡大させていきたいと考えています

Q : DX 事業の目標値は、デジタルソリューション事業の目標なのでしょうか。全社の目標となるのでしょうか。

A : 他のセグメントも含めた全社の目標となっていますが、デジタルソリューション事業が 8 割を占めています。

## 質問者 I

Q : DX 事業は競合も多いと思いますが、NESIC の強みを改めて教えてください。

A : 10 年超の実績・ノウハウを持つ働き方改革という領域を中心に DX 技術を活用している点や、ベンチャー企業との強力な関係により、優れた新しいサービス・技術をすぐに問入れられる点は当社ならではの強みだと考えています。また、徹底的な自社実践により、お客様目線の提案ができる点も強みと考えています。さらに、PBX を中心としたネットワーク領域での強い顧客ベースがあるため、これと合わせてクラウド化のご提案ができる点も他社にはない強みだと考えます。

Q : DX によって新規顧客開拓の機会は広がっているのでしょうか。

A : Zoom のような強いサービスを活用してお客様の開拓を進めており、新規のお客様からも声が掛かってきています。そこから、他の働き方改革ソリューション、セキュリティとビジネスを広げています。今後は当社営業による販売だけでなく、Web サイトなどを活用したインサイドセールスも考えていきたいと考えています。

## 質問者 J

Q : DX 事業の定義について教えてください。Zoom 以外にはどのようなビジネスが大きいのでしょうか。

A : Zoom 関連以外では、音声クラウドなどの音声系のサービスが比較的大きくなっています。それに加えて、AI を活用した OCR サービスなど業務プロセスの自動化に寄与するようなサービスが増えています。DX 事業としてカウントしている構成要素としては、プロセス自動化などのデジタル技術に関するコンサルやツール、Zoom や Slack などマルチクラウドのソリューション、Symphonict などの DX 提供基盤、マルチコネクティビティとして IoT、回線などが含まれており、ソリューションとして提供する際に付随するディスプレイやカメラなどそれにまつわるハードウェアもカウントしています。

Q : 企業におけるテレワークの導入はどの程度なのでしょう。仮に五輪対応などですでに大きく進んでいた場合、更にそこからどのように事業を拡大していくのでしょうか。

A : 大手企業については、導入が進んでいると認識しています。しかし、そのような中でも、テレビ会議の導入や分散化に伴うセキュリティ対策、離れていても仕事が回るようにペーパーレスや電子承認といったように提供ソリューションは拡大でき、Zoom 以外でも伸ばしていく余地は十分に大きいと考えています。当社でも、オフィス改革から、テレワーク、分散オフィスなどと進化してきましたが、イノベーションを活性化させる働き方へと、提供するソリューションをどんどん進化させていきたいと考えています。

以 上