

日にち：2021年3月19日（金）

質疑応答

質問者 A

Q：キャリアの携帯料金値下げの影響について、マイナスではなくチャンスとする説明でした。一般的にはマイナスに働くような気がします。どのようにプラスにできるのか、ご説明ください。

A：通信インフラの整備は計画通りに行われる一方で、携帯料金値下げによって、キャリアが保守・運用費用の効率化を進めてくるのが想定されますので、自動化によるコスト削減や、効率的な運用のできるパートナー会社へ業務委託を集約してくることなどが考えられます。この点に於いて業務の理解やシステム提供力、運用体制等を強みに事業を拡大できる機会があると考えています。

質問者 B

Q：ご説明の注力領域について、次期中計において300～400億円の事業としたいとお話してましたが、これは売上高を300～400億円上積みしたいとの理解で正しいですか。また、収益性の面ではどのような影響を考えたら良いでしょうか。

A：注力領域における売上拡大を目指す一方で、既存領域について減少する部分があると思いますので、それとの兼ね合いで事業計画を考えていく事になります。収益面では、施工事業からDX関連事業の比率を高めることで、売上ミックスが改善できると考えています。

Q：NECとの協業について、スーパーシティ構想の関連ビジネスなどで今後機会が増えてきそうに感じますが、いかがでしょうか。

A：ローカル5Gを含む社会公共分野についての協力関係については、お互いにメリットを出せるようにすることが重要との考えで議論をしながら進めております。また、AI等のDX活用においてNECの知見やノウハウを活用できる部分が大きいと考えています。

質問者 C

Q：KNSI社について、KDDI向け以外の事業は行わないのでしょうか。ローカル5GやDX活用事業などを手掛ける考え方はありませんか。

A：KNSI社はKDDI様に特化して事業を行う会社です。KDDI様とソフトバンク様との共同事業などには関わっていくことになると思いますが、それ以上の計画はありません。KNSI社におけるDX利活用は、KDDI様事業の効率化という面で進めていく考えです。

質問者 D

Q：洋上風力などの再エネ導入を進める中、電力網の系統連係強化が必要とされ、その影響で昨今では海底ケーブルで送電網の増強を図る方針が報道されています。同分野は電線会社関連の工事会社が施工も担当すると考えていますが、NESIC も海洋分野での知見を活かして、ビジネスチャンスとなるのでしょうか。

A：ご指摘の通り、当社の保有する海洋事業のノウハウは洋上風力発電分野でも活かすチャンスがあると考え、市場や業務の分析を行っています。ケーブル敷設関連だけではなく、監視のネットワークなど幅広く貢献できる可能性があるとして注目しています。

質問者 E

Q：中期的に注力領域を 300 億円規模増やす一方で、既存事業の落ちがあるとのこと説明でしたが、消防や防災などは今後も堅調に推移しそうに感じます。どのような事業が減ると想定されているのでしょうか。

A：例えば、CATV の光化の事業などは整備が終盤に差し掛かっており、今後は利活用分野にシフトしたいとの考えはありますが、インフラ事業としてはピークアウトすることになると考えています。また、放送関係もネット配信等の影響でインフラ事業は弱含みと考えており、このように今後、減少する分野や影響を見極める必要があると考えています。

Q：NEC との協業を進めるにあたり、他の事業にマイナス影響を与える懸念のある要素はありますか。

A：ないと考えています。独立した会社としてそのような影響はないように事業を進めていきます。

質問者 F

Q：今後 5G 技術者を 4 倍にするというお話がありましたが、ネットワークインフラ事業全体の従業員数はどの程度増加する計画でしょうか。

A：3～4年後の人員計画については、具体的な人数はいま申し上げられませんが、基本的には内部の技術者の転換教育が大きなポイントだと思っています。従業員における技術者は、毎年 50 名近い新入社員や、中途・経験者採用をしておりますが、既存の社員においても転換教育をすすめ、必要な分をしっかりと伸ばしていきたいと考えています。

今後ローカル 5G などの普及に対して、価格面の競争が激しくなる可能性もあるので、人を増やして対応するという点だけでなく、いかにプロセスを効率化して少ない人数で対応していくかという点も重要だと考えています。全社としては、5G 関連技術者を 400 人程度にしたいと考えています。

質問者 G

Q : 今、ソフトバンクがプライベート 5G という概念で事業を進めようとしています。NTT ドコモや KDDI でも同じような展開が想定される中、NEC ネットエスアイでは事業機会などの面でどのように見ているのでしょうか。

A : プライベート 5G に対する当社の事業機会については、キャリアが最終的には、どのようなサービスをエンドユーザーに提供するかが重要となりますが、そのサービス部分をキャリアと協業するというビジネスモデルが考えられると思います。

また、当社のローカル 5G 事業への影響という面については、キャリアがプライベート 5G を提供するために新たに基地局を構築することは採算性の観点から難しいと理解します。つまり 5G の基地局が展開されている範囲でプライベート 5G を展開するのが基本のスタンスだと思います。そういった観点からすると、当社のローカル 5G が優位に進められる領域はそれなりにあると考えています。

質問者 H

Q : NEC ネットエスアイの主要顧客において、コアネットワークの仮想化はどれくらい進んでいるイメージでしょうか。また、コアネットワークの仮想化が進むと、ハードウェアの単価が下がり、ソフトウェアでの制御が中心になりますが、SI を手掛ける御社のビジネスの収益性や単価に影響は出るのでしょうか。

A : コアネットワークの仮想化はまだこれからだと認識しています。当社は基本的に物売りのビジネスはしていないので、直接的な影響はあまりなく、収益性や単価には影響しないと考えています。むしろ仮想化は、キャリアビジネスを熟知してサポートのできる当社にとっては事業拡大のチャンスと捉えています。

質問者 I

Q : キャリアの携帯料金値下げの影響について、先ほどのお答えのなかで、「通信インフラの整備は計画通りに行われる」の旨のコメントがありましたが、計画通り増加なのか減少なのか、それとも不変なのか、その点の補足をお願いします。

A : 計画通り増加という認識です。各キャリアが総務省に約束している 5G 基地局整備の目標がありますが、これは前倒し傾向と聞いておりますので、基地局の増加とそれを支えるネットワークの増強は比例して増えると認識しています。

Q : キャリアビジネスにおける保守領域への値下げ要請というのは、すでに起きている動きなのでしょうか、それとも NEC ネットエスアイの予想なのでしょうか。また、その動きに対する競合企業はどのあたりになりますでしょうか。

A : 保守値下げの動きは、まだ当社の推測ですが、徐々に顕在化しつつあるように感じています。競合については、フィールド業務だと通建会社や SIer が、センター側の運用となると、ネットワーク系の SIer が競合になり得ます。今後、システムのオープン化が進んでいきますが、そうするとマルチベンダーで効率的にサービス提供できる当社の強みを十分発揮できる範囲が広がってくると考えています。

質問者 J

Q : ローカル 5G について、これはネットワーク構築とソリューション提供の両面があり、両方できる NEC ネットズエスアイに有利という考え方ができる一方、ソリューション提供者がネットワーク構築会社を下請けにするという構図も考えられます。NEC ネットズエスアイとして、どのようにビジネスを有利に進められると考えていますでしょうか。

A : ネットワーク構築については、5G については無線領域であり、免許の申請や電波干渉、近隣事業者との調整など、高い専門性のスキルが要求されるので、一連の実績と技術を持っている当社が競争力をもちうると思っています。

また、ソリューション提供については当社の得意とするマーケットに対して、事業を展開します。ネットワークインフラにおいては、例えば自治体や CATV 事業者などがターゲットとなりますし、デジタルソリューションについてはオフィスでの利活用、働き方改革分野での提供を中心に事業を展開することになります。それ以外の特殊な業務ノウハウが必要な領域、例えばファクトリーオートメーションや遠隔医療などについては、当社のみではなく、その専門知識を持った SIer、システム会社と協業してビジネスを展開していくことが必要だと思っています。

以 上