

2023 年 IR Day における質疑応答

2023 年 6 月 12 日

NEC ネットエスアイ株式会社

<DX ソリューション(DXS)事業>

Q : 強化成長領域を 2025 年 3 月期に 500 億円に拡大する計画となっていますが、5 つの領域のうち、何を伸ばすのでしょうか、内訳はありますか。

A : データ利活用やデジタルツインは、まだこれからの領域ということで足元大きくはなく、中心は働き方 DX の領域となります。企業では、After コロナで、オフィスの見直しのニーズが高くなっています。オフィス移転を契機として、NW やセキュリティ、これに付帯するマルチクラウドサービスや音声サービスなどの引き合いが強く、これらに注力していきます。それ以外でも製造業向けには工場の OT (Operational Technology) などの需要も期待できると考えています。

Q : 強化成長領域では一案件の金額規模や収益性はどうか考えたら良いでしょうか。

A : PBX の SI/設置と比べると案件の規模は小さくなりますが、最近増えているマルチクラウドサービス、クラウド PBX は、リカーリングのビジネスとして期待できます。単体案件だと競合も出てきますが、データ利活用やデジタルツインなどを絡め、Symphonict として複合的なサービスを提供することで収益性を高めていけると考えています。

Q : データ利活用やデジタルツインの収益貢献はまだ先ということでしょうか。また、それら領域での競合や強みはどうですか。

A : スタートしたばかりで収益貢献は小さいですが、製造業向けに POC が始まるなど、可能性の大きさは感じています。

データ利活用領域では、単なるデータ分析を行う会社は多いのですが、例えば Zoom と Sales Force を組み合わせて分析・提案するといった会社は国内ではあまりなく、当社の強みとを考えます。

また、デジタルツインのプレイヤーは、現状、製品メーカーが中心ですが、どうしても重厚長大なサービスになりがちで、当社のようなスピード感と手ごろな価格でご提供できる点は差別化ポイントになります。また、当社の強みはコミュニケーションの領域であり、単にバーチャル化して分析するに終わらず、何かあったときは、アクションに結び付けられるようなコミュニケーションの仕組みまで組み合わせて提供できる点は、当社ならではの特徴です。

Q : Symphonict の販売の現状や、他社との違いについて教えてください。

A : 当社の様々なサービスを支えるものですので、現時点で Symphonict だけで具体的なデータを持ち合わせていません。

Symphonict は様々なサービスを自由に束ねて、複雑、多様な課題に簡単に対応できるのが特徴ですが、他のセグメントも含めて当社の注力事業を支えるバックボーンとして、各種領域での差別化を支援していくことで成長させていきます。

Q：ハードウェアやライセンスなど、案件ごとに収益性の違いもあると思いますが、それらを踏まえてセグメントとして利益率をどのように改善するのかの道筋を教えてください。

A：収益性改善に向けても、ベンダーとのパートナーシップ、つまり共創が重要と考えています。より密接な共創によりいち早くすぐれた最新のサービスを導入していくことで差別化を図るとともに、海外のベンダーには対応が困難である日本独特のニーズに対応するサービスなどを当社の付加価値としてサービス化することで、収益性の改善を図り、ベンダーと win-win の関係で共に事業を拡大していきたいと考えています。

Q：新本社や日本橋で新しい取り組みをしているとのことですが、具体例を聞かせて頂けますか。

A：いろいろな取り組みを考えていますが、例えば新本社では、デジタル BCP ヘッドクォーターとして、有事の際に如何にデジタル空間の中で、本社機能を維持し、営業機能も含めた事業を遂行するとともに、お客様の事業を支え、社員の安心・安全を確保するかといった実証を進めていきます。

Q：昨年度のミーティングでは、データ活用/リカーリング事業で 300 億円、DX 活用によるパブリック/インダストリー事業で 100 億円という 2025 年 3 月期の目標を掲げていましたが、その進捗はどうか。

A：計画通りに推進していますが、注力テーマを括りなおして全体で 2025 年 3 月期の売上 500 億円という目標を再設定し、この内数として活動しています。データ利活用は、企業、特に製造業の注目が強くなっています。

<NW ソリューション(NWS)事業>

Q：社会基盤事業を拡大する計画ですが、何を伸ばす考えでしょうか。例えば海洋事業についても期待できる洋上風力が本格化するのはまだこれからのように思いますが如何でしょうか。

A：宇宙・防衛事業と、海洋事業が成長の中心で、2025 年 3 月期には 2023 年 3 月期から倍近くに拡大したいと考えています。海洋事業は海底通信網の拡大に加え、洋上風力についても本格的な発電はまだ先とは言え、それに向けた電力線の陸上引揚げなどは動き始めたので、力を入れていきます。宇宙関連では、民間活用の活発化が期待されますが、

それに向けたインフラ立上げが活況で、徐々に運用の領域も拡大すると考えており、伸ばしていく考えです。

Q：社会基盤事業の拡大については、すでに受注が見えているなど、確度の高いものと考えてよいでしょうか。

A：海底通信網などは、プロジェクトの計画段階を含め長期にわたるプロジェクトになりますので、ある程度見えています。宇宙関連はそれぞれのプロジェクトによりませんが、市場は活況ですので、目標が達成できるように取組んでいきたいと考えます。

Q：通信事業者向けは、投資が厳しいというのは認識していますが、NESIC 独自の提案なども進めていると理解します。そのような取り組みを踏まえた事業の状況について教えてください。

A：通信事業者向けに幅広い事業を行っている当社の強みは、お客様の部署ごとの対応ではなく、全体を眺めたコストダウンのご提案ができる点だと考えます。特に KDDI 様との合併会社である KNSI（K&N システムインテグレーションズ）では、AI などの DX 技術を活用したコストダウンに寄与するサービスの提供が進んでいます。インフラ面では、通信事業者の投資に対するブレーキはかなり厳しいですが、このようなコストダウンに寄与する領域や、地域の NCC 向けの事業でカバーし、通信事業者向け事業として横ばいを維持したいと考えています。

Q：ローカル 5G は、実装が遅れる中で、ミッションクリティカルな領域から徐々に立上るとの説明ですが、中期経営計画の期間内ではどのくらい顕在化してくると期待しているのですか。

A：発電所や鉄道などのミッションクリティカルな領域で大規模な施設での監視やロボット活用などは、実証と商用を兼ねた取り組みが結構活発で、今年度中にもある程度顕在化してくるものと見ています。本格的な社会実装については、デバイスの価格低下が必要ですので、次期中期経営計画となる 2～3 年後に本格化すると考えており、先行領域で実績を積みつつ、これに備えていきます。

Q：通信事業者の投資は、当面回復しないという認識でしょうか。

A：その通りで、通信事業者の投資抑制は、本中期経営計画期間である 2025 年 3 月期までは続く前提で計画しています。

Q：昨年度のミーティングでは、社会基盤事業は 2025 年 3 月期に 250 億円を目指しているという計画でしたが、現在は、どのくらいまで増やすことを計画していますか。

A：先ほどお話した海洋や宇宙・防衛の領域を伸ばすことで、350 億円程度まで拡大したいと考えています。

<社会・環境ソリューション(ESS)事業>

Q：成長注力領域であるまちづくりとグリーン社会対応について大きく伸ばす計画ですが、その考え方を教えてください。

A：環境関連の事業は、多くの引き合いがあり、売上面では手ごたえがありますが、現状は従来型の設備構築が中心です。今後収益性を高めるために、消費電力の「スリム化」(※グリーン社会への対応強化戦略を参照)やその前後のプロセス部分、蓄電池においても付加価値の高い領域をどう拡大するかが課題です。

まちづくり分野は、自治体のニーズは高いものの予算がないのが実態ですが、補助金などで解消に向かうと見えています。また、消防システムなどのリプレイス時には、デジタル技術を組み合わせた提案を行うなど、より収益性の高い事業に育てていきます。単年度の予算次第なところもありますが、事業環境は良くなる方向です。

Q：ESSのGP率について、昨年度の実績では20%を超える他のセグメントより劣っていますが、その要因や、どのように改善できるか教えていただけますか。

A：従来型のシステム構築事業は、入札で差別化しづらくなっています。従い、収益性改善のためには、導入後のサービスやデジタル活用などで新しい価値を付け加えていくことが重要です。また、従来型事業でもDX活用による効率化の余地がまだあるので、これらを合わせて昨年度実績+αの改善を図っていきます。

Q：これまで不採算プロジェクトの発生がありましたが、その抑制のためにどんな手を打っているのでしょうか。

A：案件受注時の審査について、リスクのありそうなプロジェクトは小規模なものまで、私自身がチェックしています。また海外現地法人については、毎月財務データを精査し、受注済みの案件も問題の兆しがあれば把握できるようにしており、大きな損失が出ないようにしています。

Q：他のセグメントとはこういった領域で協力していくのでしょうか。

A：既存事業をデジタル技術で付加価値を高めていくと申し上げましたが、これはDXSの商材をどう組み合わせるかがカギになりますし、NWSとはローカル5Gや地域BWAなどの新しいネットワークを組み合わせた提案・提供など、様々な面で、全社としてのシナジーが活かせると考えています。

Q：従来から手掛けている消防・防災システム構築のような事業は、まちづくりといった新しい事業とは別と理解した方が良いでしょうか。

A：消防・防災システム構築そのものは既存事業ですが、例えば過去のデータをAIで分析して、災害の事前予測に役立てるなどといった領域は、付加価値領域の事業だと考えています。

以上