

2023 年 12 月 4 日 (月)
NEC ネットエスアイ株式会社

質問者 A

Q : Symphonict 案件の 1 件当たりの単価や収益性はどのくらいでしょうか。また、今後どの程度の単価アップにつながりますか。

A : 案件により大小ありますが、平均すると 1 案件あたり 500 万円ほどです。収益性について、DX ソリューション事業(以下、DXS)全体で今上期の GP 率は 22% となっていますが、これは、既存事業だけではそこまで行かないところを、Symphonict に関連する領域が拡大した結果です。今後は、さらに既存事業に Symphonict のサービスを組み合わせることで GP 率 25%~30% を目指していきたいと考えています。

単価アップについて、具体的な数値目標は設定していませんが、まずはスモールスタートで開始するお客様が多く、500 万円でご提供して終わりというわけではなく、ここからアップセルがどんどん図れると考えています。例えば、最近は IT システムとの連携が進んだことに伴う工場などで利用される OT(Operational Technology)ネットワークの見直しや、ネットワーク・セキュリティの見直しなどのニーズが増えておりますが、これをセキュリティの運用・監視を含めた BPO サービスとしてご提供していくことで単価を増やしていくといった取り組みを進めています。

Q : 事例の紹介がいくつかありましたが、その中で、現在引き合いが多いものや、今後伸びていく分野はどのようなものでしょうか。

A : 当社が長年取り組んできた働き方改革に関連するニーズが強く、お客様が当社に一番期待されている領域でもあります。現状、コロナ前と同じ働き方、同じオフィスとなっている所がほとんどですが、オフィス回帰の流れの中で、テレワークとのハイブリットワークに合わせ、コミュニケーションのあり方や、オフィスのデザイン、会議室を見直したいというニーズが高くなっています。また、映像監視などの現場における既存 ICT システムと本社をつなぎ、マネジメントの DX 化を実現したいというニーズも高いものがあります。今まで個々に ICT システムの構築を行っていましたが、お客様の課題や目指している姿を起点に、ネットワーク・セキュリティも含めた全体の DX サービスとして提案していく事例が増えています。加えて、デジタルツインの引き合いも強く、特に公共施設や倉庫、工場での活用について活発なニーズが出ている状況です。

質問者 B

Q : Symphonict は基盤を売るのではないとのことですが、様々なサービスを組み合わせて提供すると、結果的に Symphonict の機能が盛り込まれ、それによる収益も取り込んでいけるという理解で良いでしょうか。

A : ご認識の通り、Symphonict の基盤そのものをお客様に提供して対価を得るというビジネスモデルではありません。基盤の上で動いているサービス群を API やネットワークで

つなぎ合わせることで高い付加価値を生み、それをお客様に 1 つのサービスとして組み上げ提供していくもので、全体のサービスとして考えています。

質問者 C

Q：クラウドサービス提供者との交渉力を教えてください。ZOOM の成功でそのようなベンダーからの評価が上がっていると思いますが、既存ベンダーの維持と新規ベンダーの獲得の 2 つの観点から教えてください。

A：本事業を推進する上では、様々なクラウド提供ベンダーとのリレーションが重要と考えています。2019 年から 3 年間シリコンバレーに行って様々なパートナー、スタートアップと議論をしてきましたが、その経験から一番重要だと感じたのは「ネットワーキング」です。単なる契約書の取り交わし・付き合いではなく、「人と人の関係」がシリコンバレーの中でも重要と、現地で働いて感じました。昨今はシリコンバレーのスタートアップ、ハイテック系企業のトップの多くはインド系となっており、このコミュニティにいかに入っていくか、そこでの情報をいかにキャッチして次のトレンドをつかむかが重要と考えています。

私自身、今年 9 月にインドに行って、スタートアップの状況を現地で感じてきましたが、今後はインドをはじめ、アメリカ以外でのアンテナも強化しながら、様々なスタートアップ企業の発掘・事業化を検討していきたいと思っています。

質問者 D

Q：Symphonict の収益拡大について、増収効果以外で、収益性改善を期待されているものはありますか。収益性改善に貢献が期待される取り組みやサービスなどがあればご紹介頂けますでしょうか。一方で開発体制の強化など収益性を下げ得る要因の有無についてもご教示頂きたいと思っています。

A：収益性については、リカーリング型の事業に換えていくことが大きなポイントです。狙っているサービスの中には、例えば NaaS (Network as a Service) などがありますが、このようなサービスに転換することでお客様にはイニシャル負担がなくなるという大きなメリットがあります。一方、当社にも、安定的に利益を得られるメリットがある上に、このようなサービスをリカーリングに提供していく中で、そのサービスの上に新たなサービスを提案し、付け加えていくことで、事業をどんどん拡大させていくことが出来ます。収益性低下の要因については、思い当たるリスクはほとんどありません。競合他社が同様の戦略を採ってくるのはリスクになりますが、映像や音声の技術を含め、オンサイトの対応ができるという点が大きな差異化ポイントになります。逆にオンサイト事業を中心としている競合もありますが、そのような競合に対しては、最先端のクラウドサービス提供力・ベンダーとのリレーション力が大きな強みとなっています。どちらの場合も、自ら実践して使い方提案ができるという点が企業に根付いた当社の大きな特徴であり、簡単には追随できないものと考えています。

Q：お客様の求めることがより高度化、複雑化してくる中、マネジメントクラス的意思決定が必要となるようなことが増えてきていると思われそうですが、NESIC の営業アプローチに

も変化はありますか。より上位の層へアプローチするための仕掛けがあるようでしたら、教えてください。

A : ご指摘の通り、商材の細かい仕様ではなく、お客様の真のニーズを踏まえた上流からのトータルでの提案が重要になってきています。営業においてはそのようなコンサルの出来る人材、事業部門においてはそれに応える DX 人材等の高度人材の育成を進めています。また、上位層へのアプローチについては、当社の日本橋イノベーションベースに、月平均 100 社程のお客様にご来場いただいておりますが、その中心はマネジメントクラスであり、当社も役員を含む上位クラスが積極的に対応を行い、まさにマネジメント同士での議論を行っているのが当社の特徴にもなっています。。

質問者 E

Q : Symphonict の KPI として DXS 事業の強化成長領域の売上を目標としていますが、今期の 350 億円、来期中期経営計画最終年度の 500 億円については、どの程度の達成確度と考えていますか。また、GP 率については、25~30%を目指したいとお話でしたが、いつ頃の達成をイメージするかなど、それに向けたシナリオを教えてください。

A : 例えば、PBX などにおいても、従来型のオンプレの事業からクラウド型への切り替えなどの引き合いが盛んであり、このようなニーズをきちんと獲得していけば、どちらの目標も十分に達成可能な範囲にあると考えています。

GP 率目標の達成時期について、現中期経営計画以降の具体的な数値計画はないので、明確な回答はできませんが、重要なのは、「つなぐ」という点です。従来のサービスにせよ、クラウドサービスにせよ、単体のサービスで収益性を高めるのは容易ではありませんが、それらを相互につないで新しいサービス、新しい付加価値をつけることで GP 率の向上ができると考えています。

質問者 F

Q : リカーリング事業を拡大していくとのご説明でしたが、現状、リカーリング型の売上はどの程度あるのでしょうか。

A : 当社の狙っているリカーリング事業は、お客様の DX パートナーとして提供していく、プロジェクト型の事業とサービス型の事業のハイブリッドですが、Zoom をはじめとしたマルチクラウドなどのサービス事業がそのベースになります。現在、このようなサービス事業は、DXS セグメントの約半分を占めております。このサービス型の事業には Symphonict によるアップセルクロスセルを絡めると共に、プロジェクト型の事業には Symphonict サービスの提供で、リカーリング事業を増やしていく考えです。

以 上