

2020年度 IR Dayにおける質疑応答（社会基盤事業）

日 時： 2020年 9月14日（月） 11:30～12:00

場 所： NEC本社ビル B1F（多目的ホール）

説明者： 執行役員常務 田熊 範孝

質問者A

Q 運転免許更新サービスの事例を聞いて、他のセッションでお聞きした、今までの御用聞きからバリューを提案していく営業へシフトしていると理解しました。今回説明頂いたように、ユーザと公共機関の間にNECが入り、主導的に立ち回ってポジションを築いていくというのは、従来ですと中央官庁の意向が強くてなかなか進まなかったと思います。今回のCOVID-19の環境下でニューノーマルを見据えてこうした機運が高まってきて、NECがリードして新しいサービスを作る土壌ができつつあるという感触でしょうか？中長期で、中央官庁とのビジネスにおけるお客様との付き合い方、ポジショニング、主導の仕方が変化していくのか教えてください。

A 変化していくのかという質問に対しては、イエスです。少し付け加えますと、社会基盤の領域では、決して御用聞きといったイメージの仕事の仕方ではありません。先ほど説明したような世界初とか業界初とか多くのチャレンジをしています。お客様も何を作っているのかよく分からないというのがここ20年くらい続いている状況です。従い、しっかりとお客様に寄り添いながら対応した結果として、できあがりかSIやハードウェアだったという点をご理解頂きたいと思います。また、これまで同様、寄り添っていく中で、今後は世の中がこう変わっていきますという提案の中でサービス事業が生まれてくると考えています。また、変わっていく必然性として、ニューノーマルというキーワードは確かにありますが、これはすでに起こっていることが加速したものであると思っています。少子高齢化によって人が少なくなっていく、税収が減っていく、国力が少しずつ落ちていく中で、いかに民間を活用しながら社会課題を解決していくのかということが日本の課題そのものになっています。まさに先ほどの運転免許の事例は、高齢者が増えていること、対応する人が減っていることの両方が

起きていることへの対応です。こうしたことがニューノーマルという形で加速しているというのが私の捉え方です。

Q 現在はSI、ハードウェアが中心で、今後サービス型など新しいビジネスモデルに挑戦していくとのことですが、サービスと既存のビジネスの比率について、現状どの程度で、中長期でどの程度を目指していくのか、数字感を教えてください。

A 他の事業領域はかなり早い加速があると思いますが、残念ながら社会基盤事業の領域は保守的な領域ではないかと思います。今後中計を立てる中で詳しくは検討していきますが、個人的な感覚としては、25年頃までに売上収益の約1割を目指していく程度が妥当な水準とみています。なお、現状のサービス型の規模は、セグメントの売上全体の中では非常に限られた規模です。

質問者B

Q 防衛事業について、今年度は端境期とのご説明でしたが、来年度、再来年度の見通しをご解説頂けますか？COVID-19関係で優先する予算の配分とは異なる分野と思いますが、低い水準が今後続くことはないのか？増加に転じるとすればどういう分野でどういう理由で復活してくるのか、短期的な動向をお聞かせ頂けますか？

A ご認識の通り、COVID-19と防衛の予算は直接つながるものではありません。防衛の領域は、長期にわたって国家の安全保障がどう動いていくかがポイントになります。日本を取り巻く環境は、COVID-19の影響で経済面で動いていることも含めて、近場の安全保障の危機ということが言われていますので、大きく落ち込むことはないだろうと思っています。その中で伸びしろは何かというと、まさに、宇宙、サイバー、電磁波の領域です。ご存知の通り、宇宙に関しましてはすでに宇宙作戦隊が発足しています。これを、日米など外国とのパートナーリングも含めてどうやって実現していくのか、非常に大きなビジネスが期待できる領域だと思っています。宇宙、サイバー、電磁波の領域については我々に近いところにある領域であり、しっかり取り組んでいきたいと考えています。

Q 放送業界について、1Q、2Qを念頭において足元が計画から下ぶれていないか教えて

頂けますか？放送業界も投資余力が少し悪化している印象があり、IT化の推進といった次世代への積極的な投資が、日本の放送業界で幅広く投資できるのかどうかについて少し疑問があります。遅れがないか、加速しているようなことがあるのかないのか教えてください。

A 放送・メディア領域についてまず足元の状況をお話しますと、1Qの稼働損は先程申し上げた宇宙・防衛と同様に、放送業界の領域でも若干発生しました。しかし、上期は、年間で予定した上期の想定を上回る利益水準まで回復しています。単年度の受注というよりも、単年度と複数年度の受注が組み合わさっているもので、しっかりと履行がキャッチアップできているということです。放送業界が厳しくなってきたというのは、やはりこれもニューノーマルで加速しているイメージを持っています。つまり放送の領域と、ネットワーク、メディアの領域がどんどん融合していったことで、まさに今、放送業界、メディア業界は生き残りをかけて、これらの融合を図っているということです。NECとしては、トランスフォーメーションをどう起こしていくのか、業界を超えた協力というのはどういうことなのか、ということをご提案していくことでビジネスのチャンスはまだまだあると考えています。例えば、映像プラットフォームの事例は、実は10数年も前から我々が取り組んできたものです。放送とメディアの事業部はすでに一つに統合しており、やっと時代が追い付いてきたという感触です。

質問者C

Q 宇宙・防衛事業について、売上の見通しは、今後サイバーなどで期待できるとのことでしたが、収益性について二桁利益を目指していくにあたっての質問です。従前、他社の例ではありますが、防衛関連の仕事は、予算内で完了できた場合は予算を返す、コストがオーバーした場合は自社持ちなどというかなりひずんだ契約構造になっていたという報道がありました。このような契約内容は改善されているのか、現在の収益性はどうなっているのか、今後はどのような収益性が見込めるのかについて教えてくださいませんか？

A 我々の防衛事業は、社会基盤全体の中で、見劣りのしない水準まではきています。ただし、国の施策として原価積み上げの形で対応する事業ですので、民需のように、

15%、20%ということにはならないと考えています。従い、リカーリングであるとか、資本効率であるとか、利益の質を高める形で、NECの成長に寄与していきたいと考えております。

以 上