

テレコムキャリア事業説明会における質疑応答

日 時: 2013年10月22日(火) 13:30~14:30

場 所: 大手町サンケイプラザ

説明者: 執行役員常務 テレコムキャリアビジネスユニット担当 手島 俊一郎

質問者A

Q ベンチマークとする会社はどこでしょうか。2015年度目標の営業利益率10%はその会社と比べてどうでしょうか。SDN、TOMSなど新しい事業をやることでベンチマーク対象が変わってくるのでしょうか。

A SDNにおいては、従来のネットワークベンダに加えて、ITベンダも競合になると見ています。これに対して当社は、ネットワーク、ITの双方を一体化した組織と強みに加え、これまで培ってきた、キャリア向けに高品質な技術・製品を作りこむ開発力も活かしていきます。利益率については、グローバルでは、従来のネットワークハードウェア販売の利益率よりもIT関係の利益率が高く、この10%という数字も、IT領域の增收や、その先のSDN・新領域への投資を含めた水準になります。

Q 2012年度から2015年度の売上増の大部分がTOMSとSDNによるものとなっています。これまで国内事業の利益率が高かったと思いますが、TOMS、SDNは15年度にかけて利益率が上がっていくのでしょうか。一方で国内の利益率はどうなっていくのでしょうか。

A 国内の設備投資がそれほど伸びない、または多少減っていく中で、全体の売上はグローバル事業を中心に伸ばす計画です。中でも、NECの強みを活かせるTOMS、SDNを伸ばすことが今回の中期経営計画の柱となります。

利益率については、海外事業の改善を織り込んでいます。TOMSに関しては、現状でもビジネスユニットの平均を超える2桁の利益率を確保しており、それを維持していきます。SDNは来年度までは先行投資期間であり、今年度は開発負担で赤字、来年度もブレイクイーブンから赤字ですが、2015年度からは利益貢献すると見えています。国内事業の利益率については、昨年度はお客様の需要が好調で多少高めでした。それに比べると今年度は悪化しますが、その後は一定と見えています。

Q 海外の基地局ビジネスの改善はどのように見てていますか。

A 海外の基地局については、当社はスマートセルに注力しています。大手競合がマクロセルという大きな基地局で、同じ基地局のソフトの入れ替えによってGSMから3G、LTEへとマイグレーション対応を行う中で、当社はマクロセルに参入しづらい状況にありました。そのため、当社は小型・軽量で高速性にも優れたスマートセルに早くから取り組んでいます。これまで市場の立ち上がりが遅っていましたが、最近の調査レポートでは、来年度ぐらいから需要が本格化すると予想されています。今年度になって、ようやく商用受注も数件取れています。

質問者B

Q TOMSの顧客数を2015年度にどれぐらいまで増やすか、目標を教えてください。顧客数が増える中で安定的に2桁の利益率を取れるのでしょうか。

A 顧客数という点では、明確な数値目標は定めていませんが、国内のいわゆるSI型のTOMSの領域に米子会社のネットクラッカー社のプラットフォームを適用し、2015年度で数十億円規模に伸ばしていきたいと考えています。全体としては、既存のお客さまからの売上増、通信事業者以外の新規顧客の獲得などを通じて、目標とする数字を達成したいと考えています。TOMSは、お客さまの要求を取り込んで長期に亘ってサポートするビジネスモデルであり、現在の収益性の水準を安定的に続けられると思っています。

Q SDNは2015年で1,000億円という売上計画ですが、その中で国内・海外、海外の先進国・途上国の比率のイメージはどのように考えていますか。

A 2015年度時点では海外比率は4割程度と計画しています。グローバルオペレータ、特に先進国のお客さまからスタートし、それを新興国のオペレータにも展開していきます。先進国・新興国それぞれ数社のお客さま、合わせて1桁後半の数のお客さまに提供し、平均するとそれぞれ数十億円規模のビジネスというイメージです。

質問者C

Q NECのSDN機器が高く評価されているようですが、そのポイントは何でしょうか。また、SIベンダも競合とのことでしたが、どのように棲み分けていくのでしょうか。

A プレゼン資料の23ページに示しているとおり、オープンフローというSDNの重要技術の標準化活動に早くから参画し、最初に商用化したという先行性が評価されています。コントローラも含めた先行性が強みであると考えています。棲み分けという点では、ネットワークベンダ、ITベンダなど、いろいろなベンダが参入してきますが、当社としては、IT技術、ネットワーク技術の両方を持ち、それらをまとめあげができる点が強みです。ITのサーバ、ソフトウェア、プラットフォームを含めて、キャリア品質のリアルタイム性、信頼性をチューニングしてまとめあげていく力が活かせる領域だと思っています。ITベンダが得意な領域があり、それからネットワークベンダがハードウェアを提供し、我々は両者の真ん中のところ、特にキャリア品質の技術の作りこみといったところ、と強みが分かれると思います。

- Q この領域で他社と組んで大々的に事業展開するという戦略は考えられないのでしょうか。
- A いろいろな協業、連携の形があると思います。例えば基盤や製品は、オープン化して仲間作りを行うなどの広がりが必要であり、そのような領域では連携ていきたいと考えています。
- Q テレコムの交換機など、NECはグローバルでも良い技術を持っていましたが、歴史的に海外での事業が伸ばせていないと思います。立ち上がりつつある新しい分野で先行しているとは言え、またグローバルで上手く展開できないという心配はしなくて良いでしょうか。過去との違いはどのように考えれば良いのでしょうか。
- A 交換機、IP、ソリューションなど、世代が変わることにグローバルのメインプレーヤーが変わってきました。当社は1980年～1990年代までは交換機、伝送、無線領域をグローバルに展開しており、売上の4割から5割が海外向けでしたので、海外で一度も成功したことがないということではありません。その後のモバイルの時代に北欧勢にGSMで標準化の主導権を握られ、さらにその次のIPの時代には北米勢がデファクトとなつたため、グローバルに展開できませんでした。
- SDNも新しい動きであり、NECは、現状の勢力図を変えるチャンスだと考えています。実際、昨年あたりから欧米のグローバルキャリアに提案活動をしていますが、SDN領域への関心は非常に高く、キャリアが見据える実用化の時間軸も、特に最近早まっていることをひしひしと感じています。この領域では当社の先行性を活かし、積極的に海外に出ていきます。
- グローバルで事業を成功させるという意味では、ソリューションを展開していく力が課題でもあり、鍵でもあると考えています。ネットクラッカー社は全体で5,000人弱の要員がいますが、その中でもソリューションデリバリで2,000人の要員がいて、グローバル展開の実績とインフラ、箱売りではないソリューション販売のノウハウを持っています。これらが実行面で違うところです。当社の海外5極の要員強化と併せて、グローバルのデリバリ体制を構築していることが今までとの大きな違いです。
- Q まだ始まったばかりですが、競争環境は厳しいのでしょうか。
- A 厳しいというよりも、ITベンダも競争に加わり、競争の質が変わってくるということです。IT系のベンダにはできないこともあるので、ネットワークとIT双方を持つ当社として差別化ができると考えています。

質問者D

- Q vEPCIによって汎用IAサーバ上でネットワーク機能を実現するとキャリアは喜ぶと思いますが、どのようなところから普及が始まるのでしょうか。日本のキャリアが採用する可能性はあるのでしょうか。
- A 当社は既に欧米のキャリアとも話をしており、実証実験・トライアルも進めています。いろいろな形での導入があり得ると思いますが、共通して言えるのは、トータルコスト効率化の効果が鍵になるということです。技術実証や完成度の確認は商用利用の直前まで来ており、商用化に向けた動きは加速しています。

ミャンマーの事例は、実際にインフラがないところに従来技術ではなく1つ先の新しいシステムを導入して今後の拡張につなげていくという、新しい例です。欧米のキャリアは、基本的にはトータルコストの削減効果を検証した上で、従来の専用機器の更新を進めていくケースが多いと考えています。新サービスや企業向けのサービスから部分的に導入して効果を確認した上で、適用を拡げていくケースもあります。

vEPCについては、複数のお客さまと実証実験を行い、「ここまでできていると思わなかつた」という感想もいただいている。国内についてもグローバルと同様、商用化に向けた動きが加速する可能性は十分あると考えています。我々もネットワーク機能仮想化、統合運用・管理ソリューションなど具体的に話をさせていただいている。

質問者E

Q プレゼン資料の30ページに潜在顧客として8社が挙げられていますが、1社あたり数十億円とすると、SDN事業の売上計画は現在見えている会社を中心に手堅く作られているということでしょうか。

A 全体の流れとしては、まず、欧米の先進的なグローバルオペレータと実用化に向けて強固な関係を構築した上で、新興国にも展開していきます。実際、先進国では複数のお客さまと実証実験・トライアルを行っており、今後、かなりの確度で実績をあげていけるものと考えています。新興国ではこれらのソリューションの横展開を考えており、アジア、その他の地域のお客さまとも話を進めているところです。

売上計画については、ご指摘のとおり、プレゼン資料に記載している会社がベースとなります。全てが商用化するという保証はありませんが、かなりの部分で期待しています。当然、新しいお客さまも加えていきたいと考えています。まだSDN普及のタイミングも見きれていませんが、2015年度の売上目標1,000億円は、多少遅れたとしても実現したい水準です。

以上

(注)vEPC (Virtualized Evolved Packet Core)

モバイルネットワークにおける中核製品であるEPCを仮想化し、ネットワーク運用に関わる様々な機能を専用ハードウェアではなく汎用サーバ上で実現可能にする製品・ソリューション。仮想化した基盤上でネットワーク機能を実行するため、通信事業者は柔軟なネットワーク運用管理が可能となる。また、専用ハードウェアを必要としないことから、装置コストの低減や装置調達にかかる期間も短縮可能となる。