

NEC IR Day 2019 質疑応答（グローバル事業）

日 時： 2019年7月16日（火）14:50～15:40
場 所： NEC本社ビル B1F（多目的ホール）
説明者： 執行役員副社長 熊谷 昭彦

質問者A

Q ファーウェイの影響について教えてください。NECのビジネスの中で関係があると思われるワイヤレスソリューションおよび5G事業の領域で、特に1カ月、2カ月の時間軸で見たとき、需要環境やお客さまからの引き合いに変化はありますか。

A ここ数カ月の中では大きな変化はありません。今後の機会については注視しているところです。ただし、そうした機会があろうとなかろうと、我々は我々の戦略の実現に注力していくことが肝要と考えます。

Q エネルギー事業ではNECはインテグレーターとしての役割だと理解していますが、その点からするとなぜ赤字なのか理解に苦しみます。競合も赤字なのか、最初は赤字だが長期的に回収する事業なのか、または目標設定が適切でなかったのか、根本的になぜ赤字であったのか教えてください。

A 競合も同様だと思いますが、スタートアップのマインドで、まずは機会に対して案件を取りに行くことを優先させた経緯があります。ただし、この事業はもうスタートアップではないので、昨年度より収益性重視に方向転換を行ってきました。ただその中でも事業規模は必要と考え、昨年度は受注を積み、今年度以降のスケールはできあがりました。今年度はその中で収益性改善のためにできることを実行していきます。当社がこの事業を継続するのは、AIを利用したソフトウェア活用の機会があるからです。誰もがこの市場は成長性が大きいと認めていますが、いかに儲けるかという点では、単なるSIでは儲かりません。当社にはAIやソフトウェアの技術において競合他社が持っていない優位性があり、それを活かすことで収益性のある成長ビジネスに転換したいと考えています。そのためには先ほど説明した施策について年内に

目途をつけ、今年度末には来年度の黒字化に確信を持てるようにしたいと考えています。

質問者B

Q 今後の営業利益率5%の実現を牽引するのはセーフティのオーガニック領域である一方で、昨年度はトップラインが伸び悩みました。市場が伸びている中で減収となった要因と今後どのような戦略で売上を増やしていくのか教えてください。

A セーフティのオーガニック領域は、昨年度は確かに伸びませんでした。これはサイクルによるもので、長い目で見れば必ず伸びる市場と考えています。今年度は2割以上の伸びを計画しており、その確度も高いと考えています。特に空港IDは需要が大きく、これを徹底的に取りに行くことで成長につなげたいと思います。その先はインド戦略で、NECインドおよびNetcrackerで大きなソフトウェアサービスセンターを持っており、Northgate Public Services社も加えると6,000名程度の社員がいます。まだインド市場には本格的には入り込んでいませんが、逆にそれだけの機会があります。今年度はセーフティのインド事業で、昨年度比で受注が3倍、売上は6倍を計画していますが、これは十分に達成可能と考えています。

Q サービスプロバイダソリューションで、SDN事業には大きな赤字があったと思います。開発費の一巡や、昨年度の欧州での大型案件の受注などが今期の損益改善に寄与すると思いますが、それぞれどの程度の改善を見込んでいるか教えてください。

A 昨年度から従来のSDN、TOMS (OSS/BSS) という切り分けはしていません。OSS/BSSはすべてクラウド化する方向にあり、クラウド化イコールSDNでもあるので、双方を合わせて一つの事業と捉えています。その意味でNetcrackerは大きな成長をしていますが、その主なドライバーのひとつはクラウド化です。OSS/BSSとSDNのシナジーが出来上がってきており、SDN単独でROIを管理する必要性はなくなってきました。ただし、実際に計算すると、これまでのSDNへの投資に対するOSS/BSS、SDN合算のリターンは来年度には黒字に転換すると考えています。

質問者C

Q サムスンとの提携について、国内はNTTドコモ向けに一部サムスン製品を提供することで合意されていると思いますが、海外はどのような合意状況になっているのか教えてください。例えば先行する米国、韓国でサムスンはアカウントがあると思いますが、そこにNEC製品が入っていくことは可能なのでしょうか。

A はっきりと線引きした上での合意はありませんが、やはり協業なのでお互い相乗効果をとにかく発揮しようということで、当面は個々の案件ごとに役割を相談していくことの繰り返しだと思います。米国、韓国などの既存キャリアには既にサムスンやその他のサプライヤーがいるので、そこに当社がいきなり入るのは難しいと思います。最初は当社の強みを活かせるアカウントや国で、サムスンがあまり入っていないところに対してサムスンの5Gの基地局を持っていくことからスタートするものと考えます。比較的入りやすい欧州、東南アジアの案件が当面のターゲットになると考えていますが、その先は通信業者に限らず、ケーブルテレビや、IoTがらみのクローズドなネットワークなどに対しても可能性が出てくると考えています。

Q 5Gの中でパソリンクの所要が少し増えているように思います。パソリンクの所要は増えるのか、仮に増えたときにそれに向けた準備や体制はできているのか、状況を教えてください。

A 可能性は十分にあると思いますし、NECの無線の技術は十分に5Gに活かしていけると思います。その意味でワイヤレスの事業があって良かったと思います。昨年度から1年間かけてやっと黒字化できるところまできたので、さらに改善して長期的にもワイヤレス事業を維持し、5Gビジネスを取りにいける体制につなげたいと思います。

質問者D

Q M&Aについて、マネジメントは調整後損益で評価されるのでしょうか、または会計上の損益で評価されるのでしょうか。調整後損益で評価される場合、買収金額が高くても利益が高ければ評価されることになりませんか。

A 今年度からは、全ビジネスユニット共通で、調整後の営業利益で評価することになっています。一方、買収は調整後損益で評価されるためだけに行うわけではなく、グローバル戦略に沿っているかどうか買収判断の一番重要な要素です。結果として調整後

損益が出て評価されることは問題ないものと考えます。

Q 2020年度の調整後営業利益率5%の実現について、2019年度から2020年度にかけての増益要因を説明してください。

A セーフアーシティ、Netcracker、海洋などの売上増加に伴う利益増加が主な要因となります。また、エネルギーの収益性改善も2020年度の営業損益改善に貢献します。

質問者E

Q セーフアーシティについて、目の前に機会があることは理解しましたが、NECが強みを活かせるハイエンド市場で、5年後にどの程度の市場規模になり、NECはどの程度の市場シェアを占めていきたいのか、意見を聞かせてください。

A 例えば、パブリックセーフティ市場は、現状で5,700億円程度と言われていて、それに対し、当社は現状で10%強のシェアとなりますが、我々の強みを活かせる領域では20%程度は取りたいと考えています。パブリックセーフティに別の市場も加わるのかどうかはこれからの展開次第です。セーフアーシティの領域がNECの強みを最も活かせる分野でもあるし、グローバル事業の中でも一番大きな柱であると考えています。

以 上