

2020 年度 IR Day における質疑応答（グローバル事業）

日 時： 2020年 9月14日（月） 14:00～14:40
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 5Gは海外で実証試験中と聞いております。通常、キャリアは国内外共に慎重にテストを行うので、海外で採用されるといっても相当な時間がかかると思っています。海外展開の時間軸や規模感についてコメントをお願いいたします。

A 今年は何件の実証を行い、それが来年に受注となり、売上につながるのは2022年度を想定しています。ご指摘の通り、キャリアがこうした大きな投資を行うためには相応の時間が必要となります。これについては、特に我々と関係の深い海外のキャリアにフォーカスしていくことと、NTTという強い味方ができましたので、サポートを頂きながら実証を行い、日本で最大のキャリアが認めているというレピュテーションを活用しながら進めていきます。規模感は2030年度にオープン対応のグローバル基地局の20%シェアを目指します。

Q マーケットディスラプタという説明がありました。通信インフラの領域で、オープンアーキテクチャがでてくることで、既存のプレーヤーに対する競争力はどの程度あるとお考えでしょうか。また、他社の追従も当然あると思われそうですが、先行メリットはどの程度あるとお考えでしょうか。

A ディスラプタの最大のポイントはオープンであることであり、これまでの市場には存在しなかったアーキテクチャであることを前面に出してディスラプションをはかっていきます。従来型の基地局は垂直統合で、それなりのメリットもありましたが、今の多様化が求められる時代ではキャリアのお客様もできるだけ多くの選択肢が必要となります。従来の4Gはテレコムだけの用途に限定されておりましたが、5Gを応用することで、テレコム以外の領域についても戦略を考えたいというニーズもでてきます。

多様なニーズに応えられるようなエコシステムをつくり、我々がフロントランナーとなってインテグレートする、まさにこれがDXの一環としてお客様の今までとは異なるニーズに応えることとなりますので、我々はこの点において大きなディスラプタになりたいと思います。

質問者B

Q 今年度の計画について、どのようにリカバリーするのでしょうか。つまり、ディスプレイやセーフティなどを中心に想定に対して100億円程度の下振れリスクがあると思われませんが、コスト削減はどの程度できるのでしょうか。1Qでどの程度実施し、2Q以降でどの程度削減できるのでしょうか。

A SGA削減は1Qで二桁億円の効果がでました。2Qも同レベルを想定しています。年間リスクはCOVID-19の影響などで100億円程度のリスクがあると思っておりますが、それをオフセットすべく経費の削減をさらに進めます、年間を通して数十億円の効果はできると考えております。あとは、新しい需要への対応となります、ハワイの空港の事例などもありましたが、これらを積極的にとること、政府補助金の獲得など、この100億円のリスクを最小化して調整後営業利益220億円の目標を達成したいと考えています。

Q 5G基地局について2030年で売上高4000億円を目指す場合、コストをどの程度の規模感で、または時間軸で使う計画なのかコメントをいただけますか？国内だけでなく海外展開を踏まえるとそれなりの設備投資が必要と考えています。

A 製品開発は国内で行うものをそのまま活用します。従い、開発コストはネットワークサービス事業で負担することになります。グローバル事業における投資コストは、グローバル展開に必要な人員、その他のケイパビリティの構築となります。これらは進捗度合いにより、また展開する国に合わせて手段を検討するものであり、具体的な戦略はこれからになります。

質問者C

Q 5G基地局を海外展開するうえで注目すべきはNECのコスト削減力と考えます。現状

ではどの程度のコスト競争力があるのか、また長期の目標を達成するためにはどの程度のコスト削減が必要になるのかコメントをお願いします。

- A 現状は海外での基地局ビジネスはほとんどないため、コストダウンの比較はできません。今後、我々が手掛ける5Gのオープンアーキテクチャは垂直統合型とは全く異なるものなので、ダイレクトなコスト比較は難しいものと思います。重要なのはお客様のニーズに合わせて、提供する価値をどの程度認めてもらうのかという点だと考えています。垂直統合型ではできない価値があるので、コストではなくてお客様の価値に応えるということが起点となり、これに対するソリューションを提供することにフォーカスしていきたいと考えます。

質問者D

- Q グローバルの通信機器展開について、基地局の展開ではNTT、楽天モバイル、サムスンなど様々な協業関係があり、いろいろな選択肢をお考えと思われます。基地局以外でもコアネットワーク領域やパソリンク、ネットクラッカーなど、ネットワークの高度化に伴いソリューションとして重要になってくると想定されますが、これらの領域について、引き合いの状況や今後の期待感などご説明をお願いいたします。

- A NTT、楽天モバイル、サムスンとの協業は戦略として別々に扱えるものと考えています。メジャーなキャリア向けにはNTTのサポートを頂きながら進めることが重要で、一方、新規参入顧客に対しては楽天モデルがフィットすると思われるので我々も参画しながら協業していきます。サムスンは基地局のポートフォリオの拡大と解釈していますが、ここはオープンではなく既存のお客様で4Gから5Gにアップグレードする際に我々の製品がなく、サムスンの製品が適合するのであれば活用していくことを考えています。それぞれの協業にはそれぞれのメリットがあると考えています。それ以外の事業もそれぞれの領域で5Gを契機に伸びる可能性が十分にあるとみています。ワイヤレス事業は、モバイルバックホールの需要は世界的に縮小していきませんが、フロントホールは5Gで需要が増える可能性があり新たな機会になります。またネットクラッカーは、OSS/BSSのクラウド化でお客様のDXニーズに応える方向にシフトしています。5Gでその需要はますます高まり5Gオープンアーキテクチャのフロントランナーとして、常にネットクラッカーと組みながら牽引していきたいと考えていま

す。コアも同様に伸びる可能性のある領域ですので5Gに備え適正なポートフォリオ、パートナーリングを考えていきます。

以 上