

2021年7月30日

2021年度 1Q 決算説明会における質疑応答

日 時： 2021年7月30日（金） 16:30～17:30
場 所： NEC本社ビルよりライブ配信
説明者： 代表取締役 執行役員社長 兼 CEO 森田 隆之
執行役員常務 兼 CFO 藤川 修

質問者A

Q：1Q業績は社内計画比で進捗が好調ということですが、上振れ幅はどのくらいでしょうか。

A：社内計画比では、1Qは売上で330億円、調整後営業利益で130億円の
上振れとなりました。

Q：海外の5G案件を既に2件確保していますが、パイプラインは現在、どれくらいあるのでしょうか。

A：現在、アメリカや欧州、アジアでそれぞれ複数案件をアプローチ中です。

Q：Avaloq社の新規連結の寄与分を教えてください。

A：1QのAvaloq社の新規連結寄与は、売上が150億円程度、調整後営業利益が約10億円です。

質問者B

Q：1Q実績が社内計画を上回ったとの説明がありましたが、不動産売却益の80億円は通期予想に織り込まれていたのでしょうか。また、戦略的費用は計画通りの60億円ということですが、残りの四半期の計画についても教えていただけますか。

A：不動産売却については通期予想には織り込んでいません。全体としては社内計画比

130億円の上振れで、内訳は事業ベースで50億円、不動産売却その他で80億円となります。

四半期毎の戦略的費用については、1Qでの60億円に続き、2Qは80億円、3Qは80億円、4Qは100億円を概ね想定しており、合計で年間320億円の計画です。

Q：今後も期中での資産売却は予定していますか。

A：政策保有株式も含め継続的に資産をキャッシュ化する努力をしています。タイミングについては、株式の場合はお客様や相手先のご都合もありますので見えない部分もあります。

Q：5Gについて、今後、ソフトウェアの提供も注力することですが、契約に至った海外の2社からはまだ受注していません。今後、新たに獲得する案件も含めソフトウェアの導入の予定はあるのでしょうか。

A：5Gコアネットワークの仮想化ソフトウェアについては、商談を進めている案件があります。自動化やオーケストレーションはRANの中に含めて提案しているものもあります。しかし、自動化やオーケストレーションはOpen RANベースの基地局が複数導入されたタイミングでより効果が出ますので、今年や来年の段階ではビジネスとして大きくないと見込んでいます。5Gコアネットワークについては、獲得できればそれなりのビジネス規模になるとみています。

Q：海外での5Gコアネットワークの進捗はどうでしょうか。

A：海外での実績はこれからです。5Gコアネットワークは、スループットが課題とされていましたが、今年開催された世界最大級の携帯電話関連の展示会「モバイルワールド कांग्रेस」でインテルや楽天モバイルと共に性能試験で業界最高水準のスループットを達成したことを発表しました。こうした点を含めて可能性は十分にあると考えており、お客様からも技術面について高い評価を頂いています。仮想化ベースの5Gコアネットワークの商用化はチャレンジングな部分もありますが、受注獲得に繋がりたいという思いがあります。

質問者C

Q：半導体不足について、基地局の生産にも影響が出ているとの話がありますが、足元の影響はどうでしょうか。この影響は業績予想に織り込んでいるのでしょうか。

A：当初影響が見込まれた専用品や高度な部品のみならず、足もとでは汎用品や電子部品を含めて逼迫が見られ、影響が波及しているようにみえます。基地局に限らず当社製品全般への懸念材料となっていますが、上期分の調達分はほぼ目途はついていきます。現在は、下期調達分の確保に向けて努力しており、部品ベンダーには様々な協力をお願いしています。業績予想においてはリスクがあると見ていますが、リスクも含めてマネージできるというのが現時点の考えです。

Q：新型コロナウイルス感染拡大に伴い、顧客のIT投資に影響は出ていますか。

A：顧客がIT投資の検討をストップしているという状態ではなくなっていますが、景気に対する影響はかなり大きいと考えています。運輸や一部の消費系、中小企業、地方向けが打撃を受けており、これらの分野の受注は弱いと認識しています。一方で、金融や流通大手、中央官庁、通信は堅調な状況です。アビームを含むコンサルティングも堅調となっています。

質問者D

Q：プレゼンテーション資料の8ページの受注動向で、エンタープライズが大きく伸びていますが、業種別の強弱感を教えて下さい。また、全社の受注が海洋とディスプレイを除いて前年同期比プラス9%ですが、ハードウェア事業を除いた数値を教えて下さい。

A：エンタープライズ全体には、子会社のNECファシリティーズが含まれていますが、それを除いたベースでも前年同期比プラス9%と好調です。業種別にみると、金融業が堅調で、流通業もコンビニなどを中心に回復傾向にあります。製造業も回復基調にありますが、完全に戻ったかどうかは微妙な状況と見ています。全社のITサービス事業での数字は前年同期比プラス6%とかなり回復してきています。なお、当社の場合、この数字はハードウェアを含めたITサービス領域の数値となります。

Q：2Q以降の受注傾向については、どのように見ているのでしょうか。

A：大きな流れは変わらず、大手の金融、流通、中央官庁、通信業などの強さは変わらないと思っています。一方、製造業は前年並みの状態ですが、これ以上に悪くはならないと見ています。心配しているのは、社会公共の地方、中堅・中小企業の領域です。未だ回復していませんし、新型コロナウイルスの状況がもう少し厳しくなってしまうと、緩やかな回復ですら厳しい状況になる可能性があります。ただし、業績全体に対するインパクトは、構成比率から見ても限定的ですのでマネージできると考えています。

Q：グローバル5Gの案件について、欧州、アメリカ、アジアで複数のパイプラインを追いかけているとのことでしたが、今回の2件以外にも短期で取れる可能性がある案件はあるのでしょうか。或いは、もっと長い時間軸で考えなくてはならないのでしょうか。

A：既に獲得した案件の一部は、今年度中に何らかの結果が出ると思いますが、規模や位置付けはまだ流動的です。例えば、既に獲得したドイツの案件は、中小の都市を対象とした、実証実験に商用に向けたプラスアルファをした案件です。今年中に決まる見込みがあるのは、まずは数百サイト規模の商用導入をスタートさせる案件が中心で、導入して問題ないということであれば、スケール拡大や他国展開へと進んでいく形となります。従って、今年度、来年度については限定的な規模で、スムーズにいけば2023年度から本格的な展開になると想定しています。また、本格的な展開になる頃には、オーケストレーションやオートメーションなどのソフトウェアの領域も必要になってきます。これ以外に新たに携帯電話市場に参入するグリーンフィールドが立ち上げる案件も出てくると思いますが、これも数年間かけて展開していくこととなります。

Q：今回、5Gでグローバルな有力通信キャリア2社から選定されましたが、どのような点が評価されたと考えていますか。

A：まず当社製品が低消費電力、小型であること、そして信頼性が一番大きいと思います。また、オープンなシステムではインテグレーションが前提になりますので、多数のベンダーと共にしっかりやりきれんかどうかが高く評価されたと考えています。

質問者E

Q：1Q実績の評価について教えてください。売上高で330億円上振れましたが、1Qは年

によって変動が大きいと認識しています。昨年度はPC特需や大型案件の剥落があった中で、今年度は大きな反動増があったようにも見えます。今年度の水準は実力値と見て良いのでしょうか。何か大きな寄与をした案件はあったのでしょうか。

A：2019年度は黒字で、この期を境に実体ベースとして1Qでも黒字化できる体質になったと思っています。2020年度はコロナ影響や稼働の低下などもあり大きなマイナスとなりましたが、今年度はその影響も解消されました。一部、中小企業向けを含めてフルには戻っていない領域もありますが、一方でグローバルでのポートフォリオ改革も進んできています。無形資産の償却を含めた会計上の調整前営業利益では、Avaloq社がマイナスになっていますが、この点についてはぜひ調整後営業利益を見ていただければと思います。EBITDAやキャッシュ・フローベースでも買収した会社がプラスに寄与しています。このプラスがエネルギーやディスプレイなどの課題事業と置き換わったという構造になっています。気を緩めずに、着実にビジネスを進めていけば1Qから黒字が継続できると考えています

Q：中期経営計画におけるベース事業の収益性について、下期から低収益事業のモニタリングが本格化すると思いますが、進捗状況を教えてください。ベース事業の売上規模は大きいので、収益性改善のインパクトも大きいのではないのでしょうか。2020年度下期から進めてきて、どのくらいの時間軸で実現していくのでしょうか。

A：6月から各事業のヒアリングを始めており、全体を3カテゴリくらいに分類しています。その内、半分弱については細部まで入り込み、計画をウォッチして今年度のマイルストーンを置き、来年度以降に成長に向けてステップアップできるかを見極めていきます。それ以外の事業は動向を注視し、今年度中には何らかのマイルストーンを設定して、今後どのように切り分けていくか整理していきたいと考えています。

Q：具体的にはどのような事業がターゲットとなっているのでしょうか。

A：収益性改善のターゲットになる事業は国内、海外を問わず各ビジネスユニットにあります。収益性が非常に厳しい事業は構造改革も行います。事業整理や人員シフトなどを行い、より利益率が高い方向に集約していきます。低収益からより高収益な事業にシフトするため、戦略的にリソースを投入するものと人材のシフトも合わせてやっていく

方向で進めます。

Q：高・中収益事業か低収益事業かをグループ分けするハードルレートはどれくらいでしょうか。

A：中期経営計画でお示した通り、営業利益率7%です。

質問者F

Q：社内計画に対する進捗について、1Qで130億円の上振れとのことですが、今後、何もないまま通期の上振れに繋がるということでしょうか。或いは、今後も上振れがこの水準で続くのであれば、戦略的費用を前年比320億円増の計画に対して、さらに増加させることも検討するのでしょうか。

A：戦略的費用は加速すべき状況があれば検討しますが、現時点では想定していません。計画通りに2Q、3Q、4Qと進捗すれば、現状の上振れ分がそのままプラスになると考えています。しかし事業環境も含めて、機会があれば検討することも経営者としての責務だと思いますので、企業価値最大化のためにどうすべきかを引き続き考えていきます。

Q：グローバル5Gについて、5月に中期計画発表した際には、今年度中に海外の通信キャリアから1件でも案件を獲得したいということでしたが、6月に2件発表しています。中期計画発表時の想定と比べて、手応えはどのように変わっているのでしょうか。

A：大きな意味では変わっていません。我々にとってボーダフォンは最初の商用プロジェクトですが、私の経験から申し上げても、最後の最後に契約を締結するまではどうなるか分からないものであり、慎重な発言をしたということです。そういった意味では、一つのハードルを越えたということです。この勢いを活かして欧米を含め追加の案件を獲得していきたいと考えています。

質問者G

Q：CEO直下にTransformation Officeを立ち上げましたが、大手企業であるNECの課題や改善すべき点は何でしょうか。

A : NECでは約10年前に基幹システムをグローバルで統一しました。それを昨年度にクラウド化しています。これからは業務プロセスの改革、そしてデータの利活用の仕組み作りを進めなければデータドリブンな経営には移行できません。これは基幹システムとして解決すべき課題であり、働き方や業務プロセスをも変えることが必要なため、CEO直下で進めていくこととしました。これは2年程前から検討し、準備してきたものです。

加えて、デジタルワークプレイスです。これはマイクロソフトとの協業とも関わるもので、Microsoft 365をクラウドベースに、リモートワークを前提とした環境をグローバルの社員11万人に対して展開していきます。そこにNECの持つAIやセキュリティ、生体認証などの技術を組み合わせていくことで、最先端のオフィスを実現していきます。NECがまず実験場となり、それをお客様に展開していく。これは当初から考えていたことですが、新型コロナウイルス禍で大きく環境が変わりました。これまでのオフィスが3分の1、共創するための環境が3分の1、どこでも働ける環境が3分の1という形で作っていきます。

Q : ボーダフォンとドイツテレコムで5G基地局が採用されましたが、今後Open RAN市場でNECが存在感を示していくにあたり、どのような意義があるのでしょうか。また、日本でのOpen RANの展開もあり得るのでしょうか。

A : 楽天モバイルのように新たに4Gや5Gに参入するオペレータは過去のサービスに捉われないため、新しい技術を取り込みやすいという特徴があります。一方で、既存の大手通信オペレータにとっては、2Gや3Gといったサービスと併せて新たな技術をどう取り込んでいくかという点が新たなチャレンジになります。ボーダフォンというメガオペレータが商用Open RANでの採用を決定し、その戦略的パートナーの一員として選定した意義は非常に大きいと考えています。NTTドコモ、楽天モバイル両社ともにOpen RANに強くコミットしており、日本はOpen RAN市場で先行しているとの認識です。

質問者H

Q : オフィス削減の取り組みは既に始まっているのでしょうか。

A : 元々オフィスの最適な使い方を検討していました。現在進めているTransformation OfficeやSmart Work 2.0の活動に組み入れて検討してきた内容を修正していく形となります。私自身の考えとしては、オフィスを減らそうと思えば半分以下になりますが、生産

性を高めることが重要ですので、オフィススペースとしては3割減くらいではないでしょうか。府中事業場や玉川事業場などの土地を持っており、中期的な活用にあたっては従来型のオフィスを改築するだけでなく、新たに建物を建てることも伴うかもしれません。単純にオフィスを減らすのではなく変えていくことを考えていきます。

以上