

IR Day 2021 ネットワークサービス事業 / グローバル5G 事業における質疑応答

日 時： 2021年9月16日（木）13:00～14:00
場 所： NEC本社ビルよりライブ配信
説明者： 執行役員常務 河村 厚男
同席者： コーポレートエグゼクティブ 奥屋 滋

質問者A

Q：プレゼンテーション資料5ページのグローバル基地局市場動向のグラフについて、4Gが減少することは理解できますが、なぜ市場全体が減少しているのでしょうか？また、グローバル5Gの商用化が本格化した際の事業規模をどれくらいとみていますでしょうか？

A：当社としては、今後のグローバル基地局市場はアップダウンはあるものの、3.5兆円から4兆円の範囲で推移すると考えております。その中でOpen-RAN市場は年平均伸長率+35%以上の伸長が期待されており、当社はこの領域に注力して事業を進めていきます。具体的な数値は控えますが、ハードウェアを中心としたRU（Radio Unit）は1商談あたり単年で数十億円から3ケタ億円がターゲットになると考えています。一方、ソフトウェアを中心としたCU（Central Unit）/ DU（Distributed Unit）はハードウェアの30%程度が想定されますので、1ケタ億円から30-40億円程度のイメージを想定しています。

質問者B

Q：既存のメガベンダーはクローズドな世界にとどまり、Open-RANに踏み切ることはないのでしょうか？

A：メガベンダーがOpen-RANに動いてこないという保証はありません。状況によりOpen-RANに舵を切る可能性もあると考えています。ただし、そうなった際には、既存の一部市場が開放されることにもなり、これまで参入できなかった市場にも参入できるチャンスと考えています。そのためにも、まずは無線基地局について国内

の実績を踏まえ、海外でも実績も踏み上げるにより当社の優位性を構築することが必要と考えています。また、Open-RAN上位側のCU/DUの展開を進めることにより、メガベンダーの無線部とつなげることも可能になるので、そのためにも早く市場にリーチしていくことが重要と考えています。これまでも様々な通信事業者とのOpen-RAN案件の獲得を発表しておりますが、通信事業者の約85%がOpen-RANを進めていきたいと考えているので、市場のフットプリントをしっかりと作り、Open-RANのリーディングベンダーとして市場を引っ張っていきたいと考えています。メガベンダーはOpen-RANには消極的かもしれませんが、通信事業者のニーズや今後のサービスの多様化に鑑み、当社としてはOpen-RAN市場を中心に事業を進めていきたいと考えています。

Q：プレゼンテーション資料5ページのグラフでは、今後、グローバル基地局市場が縮小していくイメージがありますが、NECはEnd to EndでSMO (Service Management and Orchestration)など付随する事業も狙っているようですが、製品戦略全体でグローバル基地局事業をどうとらえていますか？

A：はじめは、無線基地局から参入を図っていきますが、その後、顧客のニーズにあったトータルソリューションによる様々な価値提供を行っていきます。また、基地局事業においても今後、一層アクセスの多様化が進むため、それに対応したマルチベンダー化、エコシステム化を図っていきます。今後、ハードウェアだけでなくソフトウェアに対するニーズが大きく増えると想定しており、ネットワーク全体をコントロールしてお客様に価値を提供することによって、当社のポジションを確立し、Open-RANの市場のリーディングカンパニーとしてサステナブルに顧客に価値を提供したいと考えております。製品ポートフォリオの上位レイヤーに関しては、100%子会社であるネットクラッカーがSMO (Service Management and Orchestration) を手掛けており、下位レイヤーからはRUやCU / DUなどで確実に実績を積み上げて両面で進めていきたいと考えています。

質問者C

Q：顧客戦略のイメージを教えてください。各国の大手通信事業者はメガベンダーがす

でに入っていて、コストメリットは大きくても、安定稼働を考慮するとOpen-RANについては様子見というところがあるのではないかと思います。一方で新規参入の通信事業者は、キャッシュフローが厳しい状況もあり、できるだけ早くOpen-RANのようなアプローチを試したい一方、いかに通信事業者として生き残っていけるかというバランスを見極めているところもあると思います。NECのターゲットは各国のメガキャリアと呼ばれる大手通信事業者でしょうか？大手通信事業者と新規参入の通信事業者でどちらの方がボリュームとスピードという観点において、業績に寄与してくるのでしょうか？

A：基本的にはTier 1の通信事業者が現状のターゲット顧客になっているのは事実です。ただし、グローバル市場でTier 1の通信事業者は何十社とあります。その中でOpen-RANを自ら推進したいと声を上げているお客様をターゲットとしており、欧州、北米、インドが注力市場と考えています。一方で、既存ベンダがある中で入りこむのは難しいのは確かです。ただし、Open-RANは長い目で見た時に、今これをソフトウェア化していくことが将来において意味があるという観点で、今回切り替えに入ろうとしているのが、前述のOpen-RANを主体的に進めているお客様であるというのが我々の理解です。当社がスピーディに品質を安定させた製品を出すことにより、場合によっては既存ベンダの独自仕様による5GとOpen-RANの5Gが競争していくという形になりうると思います。従って当社は早く実績と実力をつけながらやっていくことを考えています。当社は必ずしもTier 1顧客だけをターゲットにしているというわけではありませんが、推進しているお客様がTier 1が多いとご理解頂ければ良いかと思えます。

Q：商用化で獲れているグローバル5G案件について、ここから半年～1年くらいは安定稼働という実績作りが今後の一層の拡大に向けた重要なポイントということでしょうか？

A：そう思います。

Q：NECを長く見ている投資家ほど、過去、グローバル展開において通信ネットワークのみならず、携帯端末など失敗のイメージを持っている方が多いと思います。今回

は過去とどのように違うのかを教えてください。

A：これまで技術の観点からプロダクト中心のグローバル展開を少なくとも通信の領域において行ってきました。5Gは新たな市場機会が増えています。ベンダーロックインからの解除や、今後のDXを推進し多様なサービスを提供するための通信インフラといった点でOpen-RANへの関心が非常に高くニーズがあると思います。SDN/NFVは既存のシステムを技術で置き換えるもので価値があったのですが、市場のニーズにはマッチしませんでした。

今回のOpen-RAN、つまり5Gは新たなアクセス、多様な通信インフラへの要求、そこに新しい技術があり、それがお客様のニーズとマッチしています。さらには5G市場全体が実現しようとしている価値提供の仕方としてオープン化されたエコシステムをお客様が求めているということが過去との大きな違いです。ITの世界でオープン化が進んだように、ネットワークの世界でもオープン化の流れがあり、これはNECにとっての事業拡大の機会ととらえています。NECがグローバル5G市場でリーディングポジションをとることは、長期的にネットワーク事業にとって重要なポイントになると考えています。

質問者D

Q：2025年度のグローバル5Gの売上収益の目標である1,900億円について、おそらく国内がうち約6割を占めると認識しています。営業利益率目標10%は、今回の戦略がどこまで具現化するかによりますが、約3割が海外のソフトウェアになり、また10社以上の売上が積み上がっていくことを考えると、かなり低い目標なのではないかと考えます。特に国内の5G基地局関連は収益性が高いと思われるので、海外の利益貢献が無くても営業利益率10%というのは達成できるのではないのでしょうか？どのようなリスクを織り込みこのような数値になっているのでしょうか？

A：全てがうまくいけば、ご指摘の通りもっと高い数字が実現できると思います。ただし、全体計画の中でのリスクやコンティンジェンシーも考慮し全社営業利益目標の中の構成として、このような数値目標を設定しました。国内の数字を保守的に見ている側面もあり、また海外の5Gもしっかりと利益を確保していく計

画になっています。今後、国内のネットワークに対する投資は大きく増えないことが想定されるため、1,900億円の5割以上は海外の売上という想定になっています。

以上