

IR Day 2021 グローバル事業における質疑応答

日 時： 2021年9月16日（木） 14:50～15:20
場 所： NEC本社ビルよりライブ配信
説明者： 執行役員副社長 熊谷 昭彦
同席者： 執行役員常務 山品 正勝

質問者A

Q：Netcrackerのビジネスは、クラウド化により収益性は改善するものの売上収益は伸びないとのことでしたが、これはOSS/BSS領域で見込まれる顧客は既に獲得しており、これ以上顧客ベースが広がる見込みはないため、クラウドベースでの安定した収入にはなるものの売上収益は伸びないという理解で正しいでしょうか？

A：ご理解のとおりです。Netcrackerは全世界で約250社の顧客に参入しており、基本的にはここから劇的に増やすことは難しいと考えています。そのような環境の中で、いかにクラウド化により付加価値を高め、収益性を改善していくのかが主な取り組みになります。一方で、グローバル5GにおけるOpen RANの導入に伴い、OSS/BSSを刷新する需要も出てくるかもしれません。しかし、そのようなプラスアルファの要素は現時点の計画値には織り込んでいません。

Q：サービスプロバイダソリューション事業は、Netcracker以外のレガシー部分での減少を織り込み、トータルとして+1～3%のトップライン成長がメインシナリオとなり、そこからアップサイドの可能性はあるということでしょうか。

A：その通りです。

質問者B

Q：グローバル事業全体で一定の整理が進み、将来の方向性が見えてきており、良い状況と思います。今後、グローバル事業というセグメントそのものが、中長期的にこの形態のままなのか、それとも各事業セグメントに事業を振り分けていくのか、その方

向感を教えていただけますでしょうか？

A：現時点で方向性は確定していません。ただし、本当の目指す姿は「真のグローバルカンパニー」であり、全ての事業でフォーカスすべき領域が明確になり、各事業で日本も含めたグローバルで考えることが出来るようになることが理想です。長期的にはそのような方向を目指したいと思っています。

Q：新設されたグローバルコミュニケーショングループの役割について教えてください。

A：当面は主にグローバル事業のインターナルなコミュニケーションを担います。グローバル事業は世界各国に拠点を持ち、約2万9,000人の社員がいますが、そのうち日本にいるのは500人強となります。残り2万8,000人強は海外にいる外国人ですので、いかにグローバルなコミュニケーションが大切かということです。各拠点との対話や戦略の共有、各国からの情報の吸い上げといったことが、今までは十分にできていませんでした。グローバル専門のインターナルコミュニケーションを実現するために、その役割を担うグループを作り、私から直に情報が伝わるようにし、また私にも海外の声が直接伝わるようにすることで、グローバル全体の2万8,000人強のモチベーションアップを図っています。

質問者C

Q：海洋システム事業は2020年度に1,000億円を超える受注があったとのことですが、受注タイミングを予測するのは難しいと思われまます。次の大きな受注のタイミングはいつ頃になるのでしょうか。また、アジアパシフィックでGAFAとの関係性が構築でき、他の地域での展開も考えているとのことですが、具体的にはどのようなタイミング、または、アップサイドが考えられるのでしょうか？

A：海洋システム事業は一つの案件規模が非常に大きいため、年度によって年間の受注規模は振れ幅が大きくなります。今までの傾向を見ますと、年間で500～1,000億円の幅の中で振れる傾向があります。一方で、この事業は4～5年先までパイプラインがはっきりと見えており透明性の高いマーケットでもあります。受注した案件は1年後からプロジェクトが開始し、完了まで約3年程度というのが平均的なスパンになります。また、顧客についてはGoogleやFacebookに加えてAmazonも顧客となります。

以前は通信事業者がメインの顧客でしたが、ここ数年はGAFAが独自で回線を引きたいという需要が高まってきており、今後もこの傾向は続くと考えています。

Q：海洋システム事業は、現時点でもそれなりの利益率水準であると認識していますが、今後も収益性が改善する余地はあるのでしょうか。

A：多芯化での技術的差別化による付加価値向上や、工事や生産性の向上に向けた取り組みをしており、改善余地は十分にあると考えています。現在の利益水準は9%程度ですが2025年度には11%程度まで改善させたいと考えています。

質問者D

Q：前中期経営計画期間でグローバル事業の収益性改善を実現し、黒字化を達成したことは有言実行でしたが、あえて言えば、セーフティ事業を伸ばしきれなかった点があります。新型コロナの影響により、航空業界の投資が先送りされた事情があったと思いますが、セーフティ事業を伸ばしきれなかった要因をどう分析していますでしょうか？また、それを踏まえてDG/DFの領域でどのようにコミットを実現し、どのようにモニタリングしていくのか教えてください。

A：確かにご指摘頂いたことは課題と認識しています。セーフティ事業は新型コロナにより、期待していたAviation案件が遅れるという影響がありました。また二つ目の要因として、グローバル展開におけるコマーシャルシナジーをスピーディに実現できなかったことがあります。一方、コスト面ではシナジー、つまりグローバル調達やインドへの集約は非常に上手く進捗しました。結果として収益性は改善し、これからはトップラインを増やすためのコマーシャルシナジーに重点をおいて、グローバルへ展開していきたいと考えています。例えば、NEC Software Solutions UK社（旧Northgate Public Services社）のコモンウェルス地域への展開の加速や、Avaloqのデジタル・ファイナンス事業のアジアや日本への展開等、NECの強みを活かしながらグローバル展開を加速させることが、最も大きな課題であり注力するところですので、十二分に進捗を管理していきます。

以上