

2021 年度 3Q 決算説明会における質疑応答

日 時： 2022年1月31日（月） 16:30～17:30
場 所： NEC本社ビルからオンライン配信
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：グローバル5Gとデジタル・ガバメント/デジタル・ファイナンス（DG/DF）が好調とのことですが、グローバル5Gのパイプラインや2022年度の売上の見込みなど定量的な情報を教えてください。DG/DFについても同様をお願いします。

A：グローバル5Gは、まさに開発・出荷を含め協議を進めています。2022年度の業績予想はこれから固めていきますが、一つヒントになるのは、昨年9月に開催したIR Day時点での商用案件顧客は3社でしたが、今は5社となり追加で2社が積みあがっています。トライアル中の顧客もIR Day時点では12社だったのが欧米・インドを含めて22社、プロスペクトはIR Day時点で20社でしたが現在は30社以上のお客様と商談をしています。

DG/DFの今年度予想は、売上2,300億円、調整後営業利益140億円ですが、これを10%程度上振れる見込みです。来年度の業績計画の策定はこれからになりますが、DG/DFの売上は7割がリカーリングですので、今後も上振れ傾向は期待できます。Avaloqでは直近でフィリピン、台湾といった従来NECが強い地域での受注獲得が進捗しています。またDG関連でも、NEC Software Solutions UKやKMDが持っているソフトウェアがオーストラリアでも販売されるなど実績がでています。

質問者B

Q：国内ITサービスの受注について、ハードウェアを除いたベースの数字があれば業種別に動向を教えてください。

A：正確にはハードウェアを除いたITサービスの受注の数字はありませんが、3Q（3か

月)で前年同期比+5%程度、9カ月累計で+3%程度で推移している感触です。業種別では、エンタープライズは金融、製造、流通とも全般的に好調です。また医療系もかなり好調、通信系は前年並みです。公共は前年の大型案件を除けば順調で、中堅中小はまだ市況回復の戻りが弱い状況です。

Q：不採算案件の発生状況について教えてください。

A：不採算案件は3Qに34億円発生しました。主な内訳は社会基盤の宇宙事業で10億円、連結子会社のカントリーリスクに起因する案件で18億円です。3Q累計では77億円、前年対比で26億円悪化です。4Qでこれ以上の不採算案件が発生することは見込んでいません。

Q：戦略的費用は年間予想320億円増に対して3Q累計実績で200億円増ですが、少し進捗が遅いように見えます。4Qで使い切らず、来年度にずれ込む可能性はあるのでしょうか。

A：戦略的費用については領域によって進捗の濃淡があり、グローバル5Gは年間120億円増の当初計画に対し3Q累計実績で110億円増となっています。これは上期に海外案件が想定より多く獲得できたことに伴い、より加速すべきとの判断から増加させています。このように成長を見込める領域で順調に投入している一方で、ベース事業などはより効果的なものに絞っており、全体で320億円の枠内に収める計画です。

Q：先日、グローバル5G事業の強化に向けて、米国のブルーダニューブシステム社の買収を発表しましたが、買収の意図を教えてください。また今後も同様の買収を計画していますか。

A：本買収は、開発リソースの獲得を目的としています。海外5GのRAN（Radio Access Network）事業ではより広い周波数の対応が必要になりますが、5Gのメリットがあまり出ないような周波数帯については、現時点でも外部から調達して対応するケースもあります。しかしながら、高周波帯への対応や、北米市場に合わせたスペクトルへの対応、ローカルエンジニアリングのリソースは今後も必要です。このような技術リソースの獲得が主たる目的で、今後もアライアンスや業務提携も絡めながら、適

宜買収も実施していく可能性はあります。

質問者C

Q：新型コロナウイルス感染症についてオミクロン株が広がっていますが、足元の影響と今後の影響の見通しについて教えてください。

A：欧米の市場環境は、オミクロン株の感染が広がっているものの経済はノーマルに戻りつつあります。コロナ禍でのビジネスの進め方はこれまでの取り組みの中で学んできました。これは今回の上方修正の背景にもなっています。今後、オペレーションを停めざるを得ない、ロックダウンが起こるようなことが無い限り、今の状況であればマネージできる範囲です。戦略的費用を除くと、数字面でもコロナ禍以前の状態にほぼ戻ってきており、コロナ禍の影響をマネージできていることが分かります。

質問者D

Q：部材供給不足について、この状況がいつまで続くか見ているのでしょうか。また、特にどのような部材が不足しているのでしょうか。2Q時点とは状況が変わってきていますか？

A：足りない部材は変化してきており、当初は先端品が足りませんでした。お客様と納入スケジュールを調整するなどし、見通しがたってきました。現在、足元で特に逼迫しているのは汎用品です。今後の予測は難しいですが、これまでの大きな需給変化を見ますと、2022年中には正常化するのではないかと考えています。単に生産面だけではなく、一部工場の断続的な中止や物流の混乱も影響しますので、落ち着くにはやはり一年くらい掛かるのではないのでしょうか。希望的観測ですが秋前には少し落ち着くことを期待しています。

Q：部材不足による営業損益へのグロス影響額270億円に対し、様々な対策を実行して総額190億円打ち返すということですが、特に効果の大きなものは何でしょうか。費用抑制が大部分を占めるとすると、来年度に費用が戻ってしまうのか、可能な範囲でこの190億円の内訳と来年度への継続性について教えてください。

A：190億円のうち費用抑制は50億円で、残りの140億円は、代替品への切り替え、クラ

ウド含む代替部材への設計変更、販売価格の適正化などの施策によるものです。

Q：グローバルセグメントの特殊要因を除いた受注動向を教えてください。

A：グローバルセグメントで受注の変動に最も影響するのが海底ケーブルです。1件当たり300億円から、大きいものになると600～700億円の案件になり、どのタイミングで受注するかで大きく変動します。この3Qは海洋・ディスプレイを除いたベースで前年同期比プラス112%となり、Netcrackerがプラス分の約半分を占めています。

Q：グローバルセグメントの3Qの営業利益が前年度比で落ちている背景について教えてください。

A：3Qは前年の高収益案件の影響でNetcrackerの利益が変化していることが一番大きな要因です。また、グローバルセグメント全体では前年の株式売却の影響もあります。Netcrackerの上期の業績は非常に好調でしたが、案件も非常に増えている中、追加で人材獲得もしており3Qではコスト増になっています。人材の育成期間とご理解ください。これが4Q以降の売上・利益増に繋がり、需要増を受けてプラスに働いていきます。グローバルは今回の状況について心配していませんし、長期的にマイナスに影響するものではないと考えています。

質問者E

Q：事業体制の改革について組織数を大幅に削減するとのことですが、具体的にはどのような課題があり、今後どのような伸びしろがあると考えていますか。

A：元々、通信、コンピュータ、家電、半導体があった時代から続く事業部制で、時間が経つ中で一つずつの事業部が小粒化していきました。今は150くらいの事業部がありますが、競争をしていく中で事業部単位では競合に打ち勝つだけのリソース投入を決定しきれず、意思決定も部門を跨いだものになってしまいます。組織の大括り化によって、共通的な事業はリソースを一つに集約し、現場に近いところでスピーディーに再配分するのが狙いの一つです。また、レイヤーをフラット化するとともに、これまでのピラミッド型のみならずプロジェクト型の組織を導入することで意思決定をスピーディーにしていけます。組織や器を作っただけで実現できることではありませんの

で、これから実行していくことがカギになります。よりスピーディーに意思決定し、施策を現場主導で実行していくとともに、それを実現するためにNEC全体で持っているリソースを強く、且つ共通化、集中化しなくてははいけません。その観点からデジタルビジネスプラットフォームの強化と、本社機能の強化を行います。

Q：4Qに資産売却などで想定しているものはありますか？

A：不要な資産売却の可能性は常に検討しています。例えば政策保有株のようにキャッシュフローに効いてくるもの、不動産売却のように営業利益に計上されるものとありますが、タイミングの問題もあるため現時点でお話できるものではありません。大きくはありませんが幾つか検討しているものはあります。しかしながらこれらは年間見通しの前提にはなっていません。

Q:戦略的費用の2021年度320億円の増加分について、来年度の水準はどう見ているのでしょうか。

A：会社の規模や利益が増えれば成長投資も応じて増えていきます。2021年度は中計を加速させるため、一時的な費用増により通期で減益の計画としましたが、2022年度からは投資効果をしっかりと出すことで戦略投資の増加分は相殺していきます。

質問者F

Q：グローバル5Gの今の競争環境をどう見えていますか。現在、受注した商用案件の5社はいずれも初期段階であり、今後それを拡大させるということでしょうか。また、技術や価格などNECが評価されているのはどのような点でしょうか。

A：今年度最大の目標は商用案件の受注でしたので、これがこれまでの案件も含め5社取れたのは大きな進展です。商用受注した案件については、今後の展開まで契約に包含されているか、或いは別契約かの違いはありますが、現在の案件が成功していけば事業規模は大きく広がっていきます。

NECが評価されている点は、RU（Radio Unit）を含めた携帯電話基地局の性能と信頼性、5GのMassive MIMOなど高周波を扱うアンテナ技術は特に評価されています。

更にテレフォニカ案件のように、Open RANの課題と言われていたインターオペラビリティ（相互接続性）、TCO、運用面などの課題に対して、NECのインテグレーションサービスを提供できるエンジニアリング能力も大きく評価されています。テレフォニカ向けには南米において4GのOpen RANのインテグレーション実績があり、これが5G案件の成約の大きな要因になっています。NECはOpen RAN全体のインテグレーションだけでなく、5Gコアについても自社のソフトウェア製品を持っています。またシステムの運用管理ソフトであるOSSや課金管理などを行うソフトであるBSSも持っており、通信システム全体を提供する能力を持っている点も評価されています。

Q：コアDX領域のオフリング強化について、従来の請負型からオフリング型に変えていますが進捗を教えてください。

A：コアDXはモダナイゼーションや顔認証をはじめとする認証基盤などのオフリングメニュー強化を進めています。コアDXの領域ではオフリングメニューの整備に加え人材獲得も進めており、今後の受注増に繋がると考えています。

以上