

2021 年度 4Q 決算説明会における質疑応答

日 時： 2022年 4月28日（木） 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事業について、2022年度の海外売上はどの程度を見込んでいますか？
限界利益はどの程度影響してきますか？

A：2022年度の売上予想1,100億円のうち、約2割程度が海外向けとなる見通しです。
2022年度後半から売上が拡大すると見えています。戦略的費用は、前年度並みの投入を計画しています。調整後営業利益は、2021年度の206億円の赤字から2022年度は80億円の赤字へ縮小を見込んでいますが、これは売上増に伴う損益改善と認識ください。

Q：5G製品の開発状況について、他社とのアライアンスも含めて、投入した戦略的費用がどのようなアウトプットに繋がっていきますか？

A：5G基地局(RAN)の領域と5Gコアネットワークの領域があります。5G基地局の子局(RU)は引き続きメニューの拡大が必要です。これはビームフォーミングを含めた、5Gのメリットを最も発揮できる領域で製品の高度化を進めており、2022年度末から2023年度にかけて開発していきます。また、親局(CU/DU)についても5Gに対応したものと、4Gに対応したものがありますが、4Gについてはアライアンスで対応し、5Gについては自社製の開発を継続します。また5Gコアネットワークについては、NTTや楽天モバイルに納入している製品を5Gのスタンドアロン方式に対応する形で海外でも展開が可能です。今後も継続的に開発が必要な製品もありますが、既に商用段階にあります。

Q：2022年度の調整額が前年度比173億円増加の予想となっていますが、この要因について教えてください。

A：2021年度に計上した不動産関連およびロイヤリティ関連の一過性の利益が剥落することによる約100億円の減益、および費用増などを見込んでいます。調整額の2022年度予想には一過性のものは無いとの前提です。また、若干のリスクに対する備えも織り込んでいます。

質問者B

Q：デジタル・ガバメント/デジタル・ファイナンス（DG/DF）事業について、KMDやAvaloqが売却した低収益事業の内容や業績への影響について教えてください。また、KMDは前年度にも収束した事業がありましたが、今後もこのような計画はあるのでしょうか？

A：Avaloqの低収益事業は、印刷事業のようなアウトソーシング事業であり、デジタル化が進む中でノンコア事業であるため売却を決定しました。KMDはプロダクトの再販事業で、利益は出ているものの低収益であるため売却を決定しました。両社で合わせて約140億円の売上規模です。KMDは、2021年度に収束した年金事業などの非継続事業を含めて買収しました。今回の売却で更なるポートフォリオ改善を進めたこととなりますが、これは買収時に想定していました。なお、事業売却により売却益が発生しますが、金額は僅かです。

Q：DG/DF事業で事業売却による140億円の減収を考慮すると、実質的には昨年度の2,527億円からほぼ横ばいの売上となり物足りないと感じますが、どうお考えですか？

A：ひとつは足元で欧州などの不透明な状況があります。また、並行して進めているシナジー、例えばアジアでの事業拡大等は2022年度の計画には含んでおらず、シナジーの成果が出れば上乘せとなります。この2022年度計画は十分に達成できる水準と考えています。また、買収した後の体制構築や効率化等の投資も必要になりますが、着実に実行していきます。

Q：ITサービスの受注について、2021年度3Qは堅調な推移でしたが4Qもその傾向は維持されているのでしょうか？

A：2021年度4Qの受注は、前年のGIGAスクールのPC特需を除いて、前年同期比5%の

増加です。中堅中小企業向けは未だ回復していませんが、医療向けは好調であり、金融・製造・流通の民需領域も非常に好調です。中堅中小企業向けも含めても5%増ですので、大企業向けは非常に堅調と捉えています。

質問者C

Q：2021年度は一時的な税金費用の減少により、2022年1月31日に公表した予想より調整後当期利益が大きく改善しましたが、具体的な内容を教えてください。

A：繰延税金資産、主に繰越欠損金の活用による税金費用の減少です。これは会社の収益計画の状況に基づき評価するもので、監査法人との協議が必要なため期初計画には織り込んでいませんでした。一方で、過年度からの繰延税金資産は基本的に使い切りましたので、今後は税金費用による大きな変動は出ないと考えています。

Q：2022年度の調整後当期利益は減益予想ですが、2021年度の税金費用の減少の影響を除けば増益になると理解しました。これは成長投資の回収フェーズに入ったと考えて良いのでしょうか？

A：2022年度は5G、DXも含めて大きな市場機会があると考えています。一方で、その市場の中で着実にポジションを獲得するためには継続的な投資が必要となります。

2022年度は成長により獲得した利益の範囲内で投資をしていきます。これは、これから毎年利益を増加させていくなかで費用をマネージしていくということです。

質問者D

Q：2021年度の営業利益と調整後営業利益の間の調整額について、買収に伴う無形資産の償却費が378億円ありますが、2022年度に前年度から変動する要因はありますか？

A：変動要因の1つは、英国における警察系のソフトウェア会社の買収で100億円規模、もう1つは米国の5G事業を行っているBlue Danube Systemsの合計2件であり、無形資産の償却費に影響します。現在の調整額から大きく変動するような規模にはならないと認識しています。

Q：今後の防衛・宇宙領域はどのように見たら良いのでしょうか？

A：2021年度と比べると、やや良くなると見えています。社会基盤は長期的な案件が多いので計上のタイミングにも影響されますが、漸増と見えています。

質問者E

Q：ロシア/ウクライナ情勢、および円安による原材料の価格高騰などの影響に伴い、足元でどのような業績影響が発生すると見えていますか？

A：ロシア/ウクライナ情勢による直接的な影響は限定的と捉えています。また、マクロで原材料の価格高騰やインフレに間接的に影響を及ぼし、また景気自体にも影響があると見えますが、これらによる間接的な影響は十分にマネージしていける範囲と考えています。

円安については、今の1ドル=130円水準が続くと、製品・部材の調達等で100億円規模のコスト増となる一方で、海外売上に伴う利益の増加が40～50億円規模見込めるため、合わせると50億円規模、損益にマイナスのインパクトがあります。調達コスト増に対しては価格転嫁を含めて対応していきます。様々な影響があり時間は掛かるものの、マネージしていける範囲と考えています。

質問者F

Q：2021年度の戦略的費用について、前年度から320億円の増加を予定していたのに対し、実績では260億円の増加にとどまった要因は何でしょうか？ 期初の計画値からどの領域で減りましたか？ 2025年度の調整後営業利益の目標3,000億円に向けて、この戦略費用の水準で足りるのでしょうか？

A：グローバル5Gは、戦略費用を2021年度期初の計画より増額しています。受注およびビジネスの進捗に伴って、現地の体制強化も含め投資を加速させ、当初計画の2020年度比120億円の増加から、実績では135億円の増加となりました。一方で、戦略的費用を減らしたのはベース事業で、費用を節減してもマイナス面があまりないという判断によるものです。当初計画から総額60億円減少したことにより成長戦略がスローダウンしたということはなく、寧ろメリハリを効かせた形で実行できています。なお、投資金額の実額は730億円であり、260億円というのは前年対比での増加額です。この規模の費用投入は継続していきながら、投入を上回る利益を創出し回収していきます。投資回収の

段階に入ってきているとご理解ください。

Q：課題事業については、2021年度末までに対象とする事業を選定し、撤退も含め整理するということでしたが、2022年度に縮小の目途がついている事業はありますか？ また、その効果は2022年度の計画に織り込まれているのでしょうか？

A：低収益事業の対象は16事業があり、その内の6事業に関しては2021年度末の時点で事業構造の最適化が必要であると選定し、2022年度に取り組むべき改革の具体的な計画を策定しています。これらの利益率改善の効果として、2022年度の計画に課題事業での1%強の利益率改善を織り込んでいます。

以上