

## 2022 年度 1Q 決算説明会における質疑応答

日 時： 2022年 7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  
代表取締役 執行役員常務 兼 CFO 藤川 修

### 質問者A

Q：説明資料8ページの受注動向についてお伺いします。社会基盤の受注は特に航空宇宙・防衛等が好調とのことですが、通期の業績予想は期初比でプラスマイナスゼロとなっています。受注が好調なセグメントの業績予想になぜ反映されないのでしょうか。また、グローバルの受注が大幅に増えていますが、ネットクラッカーで受注が増えた要因について教えてください。

A：現時点では、売上増に伴う調整後営業利益のアップサイドをまとめて「調整額」に入れています。社会基盤、エンタープライズ、グローバルの受注は好調であり、社会基盤で100～150億円、エンタープライズで150～200億円、グローバルで300～400億円程度の売上げ増と、それに伴う営業利益の増加を受注が好調なセグメントのアップサイド140億円の内訳として見込んでおり、今後精査していきます。

グローバルでのネットクラッカーの受注の増加は、通信事業者向けの課金運用管理の領域で3桁億円規模の案件を2件受注したことなどによるものです。お客様の名前については守秘義務もあり開示できませんが、大手の通信事業者向けのソフトウェア案件です。

### 質問者B

Q：社内想定に対して1Qの実績はどうでしたか。不採算案件や事業売却などの一過性の要因についても教えてください。

A：社内想定に対して、調整後営業利益は全社で約100億円下振れました。これは一部で

期ずれの要因もありますが、足元の需要は堅調であり、年間の見通しについて大きな心配はしていません。保守的に見るべき部分については、社会公共とネットワークサービスの業績予想に十分に織り込んだと考えています。不動産や事業売却について詳細な内訳は開示できませんが、コーポレートアクションとして1Qに約50億円の売却益を計上しました。

1Qの調整後営業利益は、社内想定と比べ、社会公共は売上減により40億円の不振、ネットワークサービスは売上減や収益性の悪化により50億円の不振、グローバルはワイヤレス事業での部材価格の高騰などで20億円の不振、その他はシステムプラットフォームの為替影響などで40億円の不振となりました。一方で、エンタープライズは売上増などにより20億円の不振になりました。社会基盤はほぼ想定通りでした。

Q：グローバル5G事業の国内向けは、昨年度の後半からの部材不足影響がありながらも今年度の計画では強気の見通しを立てていました。それにも関わらず、1Qのタイミングで来年度に需要がずれているというのはどのような理由があるのでしょうか。海外についてもマクロ環境の影響を受け、通信事業者の投資動向などに変化が出ているのでしょうか。

A：まず一つ目の要因として、部材不足の影響があります。国内向けについては昨年来、部材が逼迫する中でお客様の所要計画に対して十分に応えられず、出荷計画を修正した経緯があります。その背景からお客様の計画が慎重になったという側面もあると考えています。1Qは個々のお客様の事情もありましたが、2Q以降は徐々に回復してくると考えています。海外については、通信事業者のOpen RANに対する関心は依然高いものの様々な要因からビジネスの進捗がやや遅れている状況です。

Q：NECはブルーダニューブシステムズ社やアスパイアーテクノロジー社の買収により5Gのエンジニアリソースを強化しています。需要のずれなどにより稼働率が下がるといった問題は起きていないのでしょうか。

A：ブルーダニューブシステムズ社の買収は、5G基地局の無線部（Radio Unit）の開発

リソース獲得です。顧客ニーズに応じた周波数対応などが必要になる中で、これまでOEMで対応していた低周波数帯の製品を自社開発に置き換えていますのでリソースが余るようなことはありません。アスパイアテクノロジー社は、インターオペラビリティを含めた現地でのシステムインテグレーションの業務が中心になります。ボーダフォンやテレフォニカなど獲得済の案件の対応がありますので、エンジニアの稼働率が落ちることとは想定していません。

#### 質問者C

Q：1Q実績における一過性の売却益50億円はエンタープライズと調整額に含まれているのでしょうか。また、期初の段階では今年度の計画は保守的であり最低限の水準であるとのことでしたが、今回の見直しではコーポレートアクションでの売却益を含みながらも年間目標を据え置いたということで、実質的に下方修正ではないのでしょうか。そう考えた時に期初の想定から一番厳しいのはネットワークサービスでしょうか。

A：具体的な数字はお伝えできませんが、一過性の売却益の大半は不動産売却です。事業売却による利益は少なく、エンタープライズに少額入っている程度です。1Qだけを見ると社会公共とネットワークサービスが想定に対して下振れています。年間で見ると、2Q以降、ネットワークサービスでは通信事業者の設備投資および当社ビジネスがどの程度回復するかを注視する必要があります。

Q：グローバル5Gの中長期の見方は変わらないものの、進捗は想定よりも遅いということですが、半導体や部材不足の影響は想定内であり、通信事業者の投資が思っていたよりも遅いということでしょうか。

A：中長期での通信事業者のお客様の投資意欲は変わらないと見ています。部材不足についてはここ1年間くらい慎重な見方をする必要があり、それが今回の見直しの一つの要因になっています。

Q：説明資料13ページのネットワークサービスの年間見通しについて、期初ではIT領域

で通信事業者向けのシステム高度化案件の需要を高く見込んでいたものの、1Qの段階で前年並み水準の見通しとした要因は、顧客から見直しがあったのでしょうか。それとも案件を失注したのでしょうか。

A：失注ではありません。見込んでいた既存の案件と新規の案件があり、新規の案件はタイミングがずれそうであること、および受注済の案件は売上計上のペースがやや後ろ倒しになっているためです。案件が無くなるわけではありませんので来年度の獲得を目指します。

#### 質問者D

Q：コーポレートアクションを含めて期初に公表した業績目標の達成を目指すとのことですが、期初の目標が達成できそうにないためコーポレートアクションを積極的に実施したという面があるのでしょうか。

A：コーポレートアクションについては、バランスシートを最適化していくため継続的に進めています。今年度は既に実現したものを含めコンティンジェンシーとして実行します。期初に公表した業績予想は必ず達成するという意志の表れと考えてください。

Q：セグメント別の業績予想を見直しましたが、調整後営業利益のアップサイドを全て調整額に入れた意図を教えてください。セグメント別にまだはっきりと決められてないため調整額に入れたということでしょうか。

A：当然ながら社内的には数値をしっかりと詰めていきます。会社としてステークホルダーに対して約束しているのが全社の業績予想です。

#### 質問者E

Q：マクロ環境が悪化する中、今年度下期以降にIT投資への影響が出てくる顧客もあると思います。1Qの受注は好調とのことでしたが、業種別に変化が表れているかなど通期の見通しについて教えてください。

A：私がお客様のトップとお会いしている中で、特に大企業はDXに対する関心・意欲が

依然として極めて強いと感じています。このような点から短期的な景気の動向によって需要が上下するようなものではないと考えています。

ITサービス全体として受注は前年同期比10%伸びており、大型案件を除いても引き続き好調を維持しています。業種別には、公共・医療向け・中堅中小企業向けは好調に推移しています。金融業、流通・サービス業、製造業はいずれも好調です。コンサルティング領域では、アビームコンサルティングも好調です。受注残の状況からもアップサイドが期待できると考えています。

中堅中小企業向けの受注は1Qのみを見ると好調ですが、昨年度は年間を通じてマイナスで推移していました。ようやく底を打ちつつありますが、今後の見通しについては、もう少し注視が必要と思っています。

Q：グローバル5Gについて、国内・海外共にお客様の投資自体は無くならないものの、先延ばしになるとのことでしたが、今年度の売上計画1,100億円のうち、国内・海外でそれぞれどのくらいの下振れになりそうでしょうか。

A：従来はグローバル5Gの売上を1,100億円の想定でしたが、今回250～300億円の規模で下振れするリスクを織り込みました。現時点では、国内・海外共に同程度のマイナス影響があると考えています。従来計画では国内向けと海外向けが8:2の比率でしたが、今回の修正後ではおよそ9:1になるとみています。これをボトム計画として遂行していきます。

#### 質問者F

Q：ネットワークサービスにおける国内と海外での需要のずれには、景況感の悪化や部材不足など様々な要因があるかと思いますが、特に影響が大きいものは何でしょうか。

A：国内についてお客様の状況を当社からお話しすることは控えますが、1Qについては投資がやや低調に推移したと感じています。但し、年間や中長期的に投資を縮小する計

画ではなく、タイミングの問題であると捉えています。海外については、今年度の上期に受注を獲得し、下期以降に売上を計上する想定でしたが、お客様の意思決定の影響もありやや遅延している状況です。Open RANのような新たな市場では、このような変化が十分に起こりうると理解した上で、事業をマネージしていかなくてはならないと考えています。

Q：海外についてはOpen RANへの投資意欲が変わらない中での期ずれが生じていますが、国内は2Q以降に回復へ向かう見通しということでした。海外分を含めたネットワークサービスの1Qの受注が前年同期比でマイナスでしたが、2Qから回復するのか、あるいはまだ不透明感が残るとみていますか。

A：海外については様々な事情があります。例えばインドでは周波数ライセンスが遅れるなど市場では様々な変化が起こっていますが、全体としてOpen RANに対する興味や関心は依然として高いと理解しています。Open RANの導入が進むことで、商用案件がカットオーバーされ、実用段階への移行が加速すると見ています。既に英国のボーダフォン、スペインのテレフォニカが商用での採用を表明し、今年度末から来年度初めにかけてのスタートを予定しており、それらが稼働すると様々な意味でマーケットが大きく進み活性化するとみています。そのためには今年度下期から来期にかけて受注している案件をやり遂げることが非常に重要と考えています。

Q：1Q実績では全般的に受注が強かったですが、売上に計上されるタイミングを教えてください。1Qの調整後営業利益を見るとかなり厳しいスタートとなっています。2Qでも一過性の売却益を計上されるということですが、それを除いたオーガニックでも増益できるのでしょうか。2Qをどう見ているのかについても教えてください。

A：少なくとも2Qに正常化していくよう最大限に努力し、想定通りの水準に戻っていくことが重要と考えています。現在、1Qに受注した案件の売上時期についても精査しています。2Qは当初計画よりもアップサイドに進捗するよう活動を推進しており、今後より明確に先行きが見えてくると思います。現時点では、今回の予想値を目標として実行し

ていくということです。

Q：4月の通期決算発表での比較的慎重な計画との説明から3か月間で何故こんなに大きく見通しが変わったのでしょうか。通期の業績予想は変えていないものの、一過性の利益を除けば実質的には下方修正であると映ります。

A：長期利益の最大化が重要であり、必ずしも四半期単位だけで事業を運営しているわけではありません。ネットワークサービスでは、通信事業者の状況も様々であり、設備計画に大きな変更が無ければ徐々にリカバリーできると見ています。社会公共は、1Qの受注が好調な一方で、売上見合いで利益のマイナス影響があることが修正の大きな要因です。他の領域での受注の好調さも考慮すると、コンティンジェンシー・マネジメントも含め期初の通期予想については達成できると考えています。

#### 質問者G

Q：1Qの損益は厳しい数値ですが、年間の業績見通しを変更していないということは想定外の業績悪化ではないという理解で良いのでしょうか。

A：1Qの損益について会社想定から100億円ビハインドしたのは事実です。一方で、社会公共とネットワークサービスの立ち上がり遅れが原因なので年間で相応の回復ができると考えています。また、エンタープライズ、社会基盤、グローバルは足元で受注が活性化しており、2Qから4Qにかけて売上に計上されます。これらとコーポレートアクションの実行も合わせて、100億円のビハインドを十分打ち返すことができると見ています。

#### 質問者H

Q：為替の影響について、今後は売価転嫁などでマイナス影響を縮小するとのことでしたが、どのような分野でどれくらいの規模での対策を打っているのでしょうか。

A：足元の為替変動が急激であったために、価格転嫁が間に合わなかった面があります。汎用的なハードウェア等の価格改定を7月に変更しました。今後、お客様と契約する案件は、円安インパクトを反映した価格を織り込めるため、2Q以降の為替影響は極小化でき

ると考えています。

以上