

IR Day 2022 社会基盤事業における質疑応答

日時 : 2022年9月7日(水) 15:30~16:00

形式 : Zoomウェビナーによるオンライン配信

説明者 : 執行役員常務 山品 正勝

質問者A

Q : 2020年度から2025年度の売上伸長率の目標をほぼ横ばいから、今回年平均(2022年度から2025年度) +6%に引き上げた要因について教えてください。

A : まず市場環境面では、防衛領域の受注が増えています。宇宙領域でも投資を増やす傾向にあり追い風を感じています。また、官公領域ではDXやデータ連携の案件が増えています。社内に関しても、技術力や人材について同規模の成長をしている他社と比較しても高いレベルにあると思っています。より高い目標にチャレンジすべく意識改革にも取り組んでいます。

Q : 昨今の防衛費予算の増加は目標に織り込んでいないとのことでしたが、それが実現した場合、更なるアップサイドが期待できますか？

A : 防衛費予算の増加は、現状、用途を含めてまだ明確ではないため、目標に織り込んでいませんが、当社が貢献できる分野はかなり大きいと思います。課題はリソースの確保です。DX人材の増強やプロジェクトマネジメント力を強化し、確実に受注獲得につなげていきます。

質問者B

Q : プレゼンテーション資料18ページで宇宙空間における光通信について事例紹介をしています。通信速度が飛躍的に向上したとの説明でしたが、ネットワーク領域では通信速度が上がっても売上は変わらないというケースがよくありますが、これがどのように売上につながるのか教えてください。またコンシューマ領域でも宇宙通信が注目されていますが、ネットワーク事業とも連携しているのでしょうか？

A : 通信容量あたりの単価が下がることは起きると思いますし、衛星1機当たりの単価も

下がっています。しかし、一方でコンシューマ向けの応用領域は今後大きく広がる
ことが期待されるため、ネットワーク事業でも多くの事業機会があると思っています。
衛星通信システムから得られるデータをいかに集め分析し、価値を生み出すかが非常
に重要なポイントと考えています。実現に向けて新技術が必要になるので、当社の宇
宙事業とネットワーク事業の技術者が連携して開発を進めています。

質問者C

Q：サイバーセキュリティについて最近注目度が上がっていますが、NECにとって大き
なビジネスチャンスになりますか？

A：当社は高度な技術と専門リソースを保有し、サイバー攻撃の診断サービスなどサイバ
ーセキュリティに特化したソリューションを提供しています。最近では日本社会に対す
るサイバーアタックが増大しており、当社にとって大きなビジネスチャンスになると
考えています。

以上