

IR Day 2022 グローバル事業（DG/DF 含む）における質疑応答

日時 : 2022年9月8日（木）14:00～14:50

形式 : Zoomウェビナーによるオンライン配信

説明者 : 執行役員副社長 熊谷 昭彦

執行役員 吉田 直樹

質問者A

Q : 海洋システム市場では、NECを含めて世界で主に3社が競合していますが、NECの優位性はどこにありますか？今後の収益性の見通しはどうでしょうか？

A : 当社は、今後ますます高まる通信の大容量化のニーズに対応できる最新技術を持っています。多芯化やマルチコア化などにより、大幅な容量アップを実現できます。これらを高付加価値なソリューションとして提供することで、他社との差異化が可能となります。2025年までに営業利益率10%を目標にさらなる収益性の向上にも取り組んでいます。

質問者B

Q : プレゼンテーション資料11ページに、DG/DF（デジタル・ガバメント/デジタル・ファイナンス）事業における欧州の買収した3社の売上の年平均伸長率がありますが、先行指標となる受注は、計画通りに進捗しているのでしょうか？

A : 3社とも上期の受注は為替影響を除いても前年同期を上回る見込みであり、今後もその状況は継続するとみています。Avaloqでは先行指標としてARR（Annual Recurring Revenue：年間定期収入）を管理しており、パイプラインは昨年実績を大きく上回っています。市場自体もSaaS化、クラウド化に向かっており、競争力のあるソフトウェアの優位性を活かして成長性を確保できると考えています。

Q : NECは今年度の為替前提を現在の実勢レートと比べて円高で設定していますが、業績への影響を教えてください。

A : グローバル事業全体では、現在の円安傾向が続けば、今年度の業績は上振れる可能性

があると考えています。ただし、当社のグローバル事業はUSドルだけでなく、様々な外国通貨での取引があり、またUSドルで支払うコストもありますので、ネットでのどのくらい影響があるかを予想するのは難しい面があります。為替変動にかかわらず実ビジネスでいかに成長するか注力しています。

質問者C

Q：海洋システム事業は、直近でも大型案件の獲得があり、今後の見通しは良好とみていますが、リスク要因はありますか？

A：近年、相次いで大型案件を獲得していますが、これは顧客ベースが従来の通信事業者から、GAFAC中心に変わってきたためです。大容量化する5Gの時代に向けて専用回線を増やすという顧客の投資計画に基づいており、大きなリスクはないと見ています。海洋システムは、大型案件の場合、受注から約3年間にわたり売上が工事進行基準で計上されるビジネスモデルです。今年度売上分は受注済みで、来年度の売上分も大半は受注済です。3年先までほぼ確実に見えていますし、その先も顧客の投資計画などの情報から少なくとも4、5年先のパイプラインが見通せておりますので、大きなリスクはないと考えています。

質問者D

Q：プレゼンテーション資料16ページのDG/DFの収益性改善において、今後、SaaS・ソフトウェアやオフショア開発の比率をそれぞれの程度上げていく計画でしょうか？こうした動きは収益改善にどれくらい寄与するのでしょうか？

A：現在のSaaS・ソフトウェア比率は77%ですが、これを2025年度までに80%超まで向上させる計画です。NEC Software Solutions UKではすでに80%を超えており、残り2社も同程度まで上げていく計画です。SaaS・ソフトウェアの最近受注した案件では、従来の利益率を大幅に上回る水準で契約が取れています。また、オフショア開発については、これまでインドを活用し年間数億円の効果が出ています。オフショア比率を今年度の29%から2025年度までに40%に拡大することにより、60億円の増益を見込んでいます。

質問者E

Q：サービスプロバイダーソリューション事業では、昨年度下期から今年度にかけて大型案件の受注がいくつかありましたが、中期経営計画の業績目標にどの程度寄与するのでしょうか？

A：昨年度後半からNetcrackerが複数の大型案件を受注しました。ほとんどが計画として見込んでいた案件ですが、アップサイドの案件もありました。同社のビジネスモデルは、受注から5年程度の複数年契約ですので、全て初年度の売上に寄与するわけではありませんが、残り3年間の中期経営計画の期間中に大半が計上されるとみています。サービスプロバイダー事業の中期経営計画における業績目標に対しては、Netcrackerが成長を牽引することで上振れ期待もできると考えています。

以上