

2022 年度 2Q 決算説明会における質疑応答

日 時： 2022年10月28日（金） 17:00～18:00
場 所： NEC本社ビルからオンライン配信
説明者： 代表取締役 執行役員常務 兼 CFO 藤川 修

質問者A

Q：説明資料20ページの2Q実績サマリーで、「その他」が大きな増収増益の要因となっていますが、何が要因でしょうか？

A：NECエンベデッドプロダクツの売却益が約60億円計上されています。加えて、連結子会社のアビームコンサルティングの業績が好調です。また前年度に発生した30億円の部材不足のマイナス影響が今年度の2Qは発生していないため、その分が増益要因になっています。

質問者B

Q：海外向け5G基地局の出荷はいつから開始されたのでしょうか？今年度どの程度の売上を計画しているのでしょうか？

A：海外向けは2Qから出荷が始まっています。年間では今年度のグローバル5Gの売上予想820億円の約10%を見込んでいます。

Q：国内の5G基地局の需要動向はいかがでしょうか？

A：国内通信事業者は、上期は設備投資の抑制傾向がありました。年間では前年度並みの投資が計画されており、下期は回復することを期待しています。

Q：海外5Gの戦略的受注案件で一過性の損失が発生しましたが、他の顧客向けにも同様の損失が発生するリスクはあるのでしょうか？今後こうしたリスクを避けるためにどのような対策を取っているのでしょうか？

A：本件は、当初より戦略的な価格で受注することを想定していましたが、お客様との交

渉が長引く中で、当社の想定以上に円安が進行し、加えて部材価格が高騰したためにコストが増加したため、保守的に引当を行いました。今後の海外5G案件については、こうしたコスト変動のリスクを想定した価格設定や契約条件を盛り込むことで、損失の発生を回避できると考えています。

質問者C

Q：海外5G案件について戦略的な価格で受注したということは、競争が厳しいということではないでしょうか。今後は、損失を発生させないとのことですが、競争が激しい中では戦略的な対応をしないと受注が獲得できないのではないのでしょうか？

A：今回の案件は、まず海外で実績を作ることが重要であることから戦略的に受注したものです。プロジェクトの初期の導入段階を戦略的な価格で受注したものであり、今後、全ての案件がこのような条件になるわけではありません。海外5Gビジネスの立ち上がりを早めるための戦略とご理解ください。

Q：戦略的な受注について、いつ、どのように回収を見込んでいるのでしょうか？

A：Open RAN市場は欧州では既にスタートする一方で、例えばインドでは周波数のオークションが遅れたため立ち上がりが遅れています。北米も多くの通信キャリアが検証段階に入っていますが、消費電力や保守メンテナンスなど様々なコストを踏まえた導入の見極めに時間が掛かっています。先行事例が出てくれば安心感も広がってきますので、まずは成功事例を作ることが重要です。市場が立ち上がってくれば十分に回収できると考えています。

Q：上期は大幅な減益になったため、通期業績予想の達成には下期にかなりのリカバリーが必要です。どのように挽回していきますか？

A：前年度下期からITサービスの受注は好調に推移しています。社会公共では公共・医療向けだけでなく、中堅・中小企業向けも受注が戻ってきています。エンタープライズの金融、流通・サービス向けは引き続き好調が維持されていますし、ネットワークサービスも2Qはかなり回復しています。こうした上期の受注好調を今後の業績に反映させていきます。DX需要は旺盛であり、連結子会社のアビームコンサルティングがその恩恵を大きく

受けています。同社の上期の受注は、前年同期比約20%の増加と好調を継続しています。下期、特に4Qに向けては、今年度に売上計上される有効受注残をどれだけ積み上げられるかが重要と考えていますが、上期末の有効受注残は前年比で着実に積み上がっていますので、下期はしっかりとリカバリーできます。

質問者D

Q：ネットワークサービスについて、下期に売上増により調整後営業利益を前年同期から152億円改善する計画ですが、2Qの国内5G基地局の売上は、大きく落ち込んだ1Qから2Qにかけて回復しているのでしょうか？年間での見通しも教えてください。

A：国内5G基地局の2Qの売上実績は、1Qの倍近い水準まで回復しています。上期は通信事業者の設備投資は抑制傾向がありましたが、年間では前年度並みであり下期にはさらに大きな回復を見込んでいます。ただし、どの程度、業績に取り込めるかは、例年、出荷が4Qに偏重しているということもあり、今年度末ぎりぎりまで見極めることは難しい面もあります。

Q：部材不足の業績への影響を教えてください。

A：部材不足は、上期後半から少しずつ改善されています。傾向としては逼迫のピークは過ぎた感触です。部材不足のマイナス影響は、前年の2Qからサーバなど主にシステムプラットフォーム系の製品を中心に始まりました。3Qから状況は急激に悪化しましたが、週単位で徹底したマネジメントを継続し、結果として今年度上期は営業利益で前年比5億円のマイナスに影響を抑えることができました。今年度3Qを現状の水準に抑えることができれば、前年3Q比でプラスになると見えています。但し前年の4Qから対策が効き始めましたので、4Qは前年からあまり差が出ないと見えています。

質問者E

Q：説明資料16ページで、ネットワークサービスの①海外5Gの戦略的受注案件に関する一過性損失は、1Q決算時に調整後営業利益を下方修正した際にどの程度織り込んでいたのでしょうか？

A：一過性損失については、1Q決算時にその一部は見えていましたが、その後、契約ま

での期間が長期化していく中で為替影響や部材高騰の影響などにより悪化した部分は1Q決算時には織り込んでいませんでした。

Q：社会公共は1Q決算時に通期業績予想を下方修正しましたが、2Q実績は前年同期比、増収増益となっている要因を教えてください。

A：増収要因には、量販系製品の販売の増加も含まれています。特に部材不足の緩和により、サーバやビジネスPCがかなり出荷できるようになっています。それらに附随したSI等も売上計上されたことも一つの要因です。前年比で全ては戻りきってはいませんが、2Qの受注・売上ともに回復傾向にあります。受注は消防・防災で戻ってきており、中堅中小企業向けも回復基調にあり、全体的に上向きです。社会公共では1Q決算発表時に下方修正した業績予想からのアップサイドを狙っていきます。

質問者F

Q：今後の景気後退に対する懸念の高まりをどう見えていますか？受注が好調であり下期に向けた期待感があるとのことですが、業績に悪い影響を与える要素はあるのでしょうか？

A：世界的には欧米の金融引き締めに伴う減速基調は続くとみています。一方で、日本経済は底堅く推移しており、当面は当社の事業は大きな影響を受けないと考えています。特にDX関連はアビームコンサルティングだけでなく、コアDX領域全般で堅調な推移が見込まれます。ただし、今後も様々な外部環境変化が生じる可能性はあり、これまでの部材不足や為替変動と同様に迅速に対応して影響を最低限に抑制していきます。

質問者G

Q：ネットワークサービスについて、2Qの受注が前年同期比10%増とプラスに転じていますが、国内、海外のいずれに起因するもののでしょうか？

A:国内、海外の両方ともプラスに寄与しています。

Q:今後も海外5Gで実績を作っていくために収益性は低くても戦略的な受注を獲っていきますか？

A：状況によってケースバイケースですが、今後、仮に戦略的な案件を獲る場合は、少なくとも国内を含めた5G全体の収益性の増加の範囲内でマネージしていきます。現時点

ではそうした戦略的案件はありません。

Q：グローバルの2Qの売上、調整後営業利益が前年同期比で増加していますが、その背景を教えてください。また、今回修正した調整後営業利益の通期予想は、下期にかなりの増益が必要な計画になっていますが、何を見込んでいるのでしょうか？

A：為替を除いたベースで、海洋システムとNetCracker社が増収に寄与しています。下期の調整後営業利益の見通しは、まずAvaloq社については事業の特性上、年末に多くの顧客から利益率の高いライセンス収入が入ります。また同社は、将来の事業拡大に向けた開発投資を上期に偏重して行ったため、上期と下期の差額がより大きくみえています。また、NetCracker社は、昨年来、受注が引き続き好調であるため、きちんとデリバリーできれば下期以降、より大きな利益が期待できます。それ以外にワイヤレスバックホール事業についても、部材不足の状況がかなり緩和してきていますので、これまで出荷できていなかった分の反動増が期待できます。こうした状況から今年度の業績は下期偏重になっていますが、リスクをきちんとマネージして達成します。

質問者H

Q：Open RAN市場は想定以上にハードルが高いのではないのでしょうか？市場は一気に立ち上がるのか、それとも徐々に立ち上がるのか、中長期的な見通しを教えてください。

A：北米やインドで周波数の問題などにより遅れが出たことがOpen RAN市場の立ち上がり遅れに繋がっています。Open RANに対するお客様の期待は依然高く、市場のトレンドも変わっていません。導入事例がでて準備が整えば市場は立ち上がっていくとみています。当社としても獲得した案件を確実に遂行し、Open RANの優位性を実証できれば、動向を見定めているお客様も動きますので、しっかり取り組んでいきます。

質問者I

Q：調整後営業利益の通期予想1,850億円には、NECネットエスアイの業績下方修正分40億円、およびネットワークサービスにおける戦略的受注案件の一部は織り込んでなかったもので、それらは新たに利益を押し下げる要因になります。こうしたマイナス要因をどう打ち返すのでしょうか？

A：NECネットエスアイの業績予想の下方修正については、1Q決算時にはみえておらず今回新たに出たリスク要因です。日本航空電子工業の業績予想の上方修正20億円もQ1決算時にはみえていなかったため、両社あわせて20億円のマイナス影響となります。これらはコーポレートアクションを含めて会社全体で吸収するという事で、調整額にアップサイドを織り込んでいます。ネットワークサービスの戦略的受注案件の一過性損失は、まずはネットワークサービス内で下期にあらゆる手を打ち、リカバリーを図ります。仮にリカバリーができない場合は、さらにコーポレートで施策を実施し、全社の調整後営業利益1,850億円は達成します。

以上