

2022 年度 3Q 決算説明会における質疑応答

日 時： 2023年 1月30日（月） 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 執行役員常務 兼 CFO 藤川 修

質問者A

Q：グローバル5G事業の売上が拡大しましたが、国内・海外別にみるとどうだったでしょうか？今後、海外向け拡大に伴い、収益性をどのように考えていますか？

A：グローバル5Gの国内と海外の売上比率は、9か月累計で見ると国内90%弱、海外が10%強でした。海外向けは2Qから立ち上がり、3Qも着実に拡大しています。

海外の通信事業者は、Open RANに対して既存のシングルベンダーによるソリューションと比較したときのコストメリットに大きな期待をしています。NECとしては、まず今後、商談を進めるうえで不採算を発生させないことを徹底するとともに、さらなる技術革新を進め、競争力の高い製品を投入することで来年度以降の収益性の向上を目指します。

Q：ネットワークサービスの通期の調整後営業利益予想を達成するためには4Qでかなり大きな改善が必要です。どのように達成しますか？

A：国内向け5G事業を中心とした4Qの売上増などで挽回を図ります。お客様と交渉する中で明るい兆しも見えており、通期予想の達成は諦めていません。ライセンスなども含めて利益率の高い製品もありますので、残りの期間で追いつけて通期予想の達成を目指します。

質問者B

Q：3Qの調整後営業利益は、社内想定に対してはどうでしたか？知財収益やグローバル5G事業の資産クリーンアップは、想定に織り込んでいたのでしょうか？

A：3Qまでの調整後営業利益は、前回10月予想に対して約80億円上回って進捗しています。知財収益が145億円、グローバル5G事業の資産クリーンアップが約50億円あり

ましたが、いずれも従来の社内想定には入れていませんでした。これらの要因以外にもグローバル5G事業での戦略的費用増などありましたが、一方で国内IT事業が好調に推移しており、全体では社内想定を上回っています。

Q：来年度のグローバル5Gの見通しについて教えてください。通信事業者に設備投資を抑制する動きが見られますが、Open RANの投資に対する影響についてどう考えていますか？

A：現在、国内の通信事業者の設備投資は抑制傾向にあり、来年度も同様の状況が続く可能性があると考えています。一方、海外では、特に欧州はOpen RANの投資について現状、ネガティブな動きは見られず、通信事業者が公表しているOpen RANの比率目標にも変化はありません。ただし、北米や他の地域については、導入が遅れるリスクもあると考えており、今後、慎重に状況をみていきます。

質問者C

Q：Open RANの普及が会社想定より後倒しになると、会社全体としての中期経営計画達成に影響がでてきますか？

A：グローバル5G事業の中期経営計画の利益目標に対する海外向けの寄与度はそれほど大きくありません。また、国内の通信事業者の設備投資は多少の変動はあるものの、基本的には着実な水準で計画されているため、中期経営計画に対する影響はそれほど大きくありません。コンティンジェンシープランとして、現在好調なコアDX事業を強化しており、さらなる利益増が期待できることもあり、中期経営計画全体の利益目標達成は十分に可能と考えています。

Q：為替変動による全社業績への影響について教えてください。

A：当社の為替感応度は、理論的にはNEC本体で対米ドル1円円安になると年間で約2億円営業利益にプラス影響があります。3Qまでの為替変動による営業利益への影響額は子会社も含めた連結ベースで115億円のプラスでした。販売面で海外事業が円安により大幅なプラス影響があった一方、調達面で海外から調達するサービスや部材の高騰によるマイナス影響がありましたが、基本的には販売価格に転嫁することができ、2Q以降は為替変

動の影響を抑えることができました。

質問者D

Q：ネットワークサービスで今後、最適な費用構造を実現するための施策を検討することですが、どのような内容でしょうか？

A：これまで海外Open RAN市場が想定通り立ち上がることを前提として、販売やデリバリー体制の構築を進めてきましたが、今後の売上見込みに沿った形で適正なレベルまでコスト削減を進めます。一方で開発費については、グローバル5Gは将来的には大きな成長が期待できる領域であり、競争優位性を確保するために投資すべき領域には投資をします。来年度以降、全体の費用を事業規模に合わせた適切な水準にコントロールして事業遂行します。

Q：3Qの知財収益が145億円ありましたが、来年度以降も継続的に見込めますか？

A：従来から知財の収益化には積極的に取り組んでいます。前年度に続いて、今年度も大型の知財収益案件がありました。来年度以降も同じような金額規模で計上できるかはわかりませんが、当社保有の知財の収益化には今後も注力してまいります。

質問者E

Q：国内ITサービスの受注が好調ですが、来年度以降も続くのでしょうか？

A：受注は前年同期比1桁後半から2桁の成長率で好調に推移しています。昨年度からエンタープライズが好調に推移しており、さらに今年度に入って社会公共の公共・医療向け、そして中堅中小企業向けへと好調な領域が広がっています。官公庁向けも堅調に推移しています。昨年度から、ハードウェアが部材不足により十分に出荷できず受注残が増えていましたが、現状は部材不足が解消に向かっており、売上につながっています。こうした点も含めて国内ITサービス全体が好調に推移しています。

来年度以降も現時点で減速の兆しはでていません。業界ごとに状況は異なりますが、例えば、社会公共では大きな受注トレンドが来る時期に入ります。エンタープライズでは金融向けは安定しており、流通・サービス向けは大型案件が動き始めています。DX領域ではアビームコンサルティングが好調を維持しています。強みをもつSAP領域が全体の1/3

程度あり、DX 関連売り上げも全体の 20%から 30%あります。コア DX はこの先ますます需要が強くなっていきます。ハイパースケーラーとのアライアンスも強化し、商材が揃ってきており、確実に業績につなげていきます。以上のことから、来年度も国内 IT サービス事業は好調に推移するとみています。

質問者F

Q：グローバル5G事業において、在庫評価を含む資産クリーンアップ50億円が発生した理由を教えてください。

A：昨年の夏頃からネットワーク製品の部材が逼迫する中、戦略的に在庫を積み増してきましたが、一部の製品で長期滞留在庫となったものがあり、引当てを実施しました。また、一部旧型製品で先々の出荷が難しいものを将来的な業績へのリスクを軽減するため資産クリーンアップとして処理しました。

質問者G

Q：賃上げについてどのようにお考えでしょうか？

A：優秀な人材を獲得・維持するという観点では、コンサルティングや外資系企業等と競合になります。そのため、市場の報酬水準に対して競争力のある対応をし、社員にとっても、外部から来る方にとっても魅力的な処遇を担保していくのが重要と考えています。ただし、賃上げについては一律には考えておらず、この4月から統括部長以上にジョブ型制度を導入し、再来年度は全社にこの制度を広げていきます。その中で、成果を上げた社員や市場で評価されるスキルを持った社員にメリハリをもって配分していくというのが基本的な考え方です。

Q：今回の組織改革の目的を教えてください。なぜこのタイミングなのでしょう？

A：昨年度も組織の大括り化やレイヤー構造の削減など、よりスピーディに動ける改革を進めてきました。中期経営計画の達成の最適化に向けて2年掛かりで動いてきた結果が今回の改革であり、中期経営計画3年目となるこのタイミングで大幅な変更を行うこととしました。具体的には、成長領域としているデジタル・ガバメント/デジタル・ファイナンス事業のビジネスユニット化や、グローバル5Gを含めた国内外の通信事業者向け事業の一

元化を行います。また、今後の大きな成長領域として期待しているヘルスケア・ライフサイエンス領域を事業部門へとステップアップし、次に向けた備えも行います。コアDX事業については、複数のビジネスユニットにまたがりませんが、NEC Digital Platformの拡大・提供力の強化に向けて組織、および投資も一元化します。さらに、市場に動きのある行政デジタル化や航空宇宙・防衛の領域についてもビジネスユニット化することでよりスピーディに動き、大きな成果を出していきます。

質問者H

Q：グローバルセグメントの為替影響を除いた各事業の状況を教えてください。通期業績予想の達成確度はいかがでしょう？

A：グローバルセグメントで最も好調だったのは、サービスプロバイダーに含まれるネットクラッカー社です。昨年度下期から人員の増強を進めてきており、その成果が現れています。複数の大型案件も獲得しており、売上、利益共に大きく伸長し、当セグメント全体の業績を牽引しています。海洋システムも好調に推移しており、今年度の業績予想は達成できる見込みです。グローバルセグメント全体としていくつかリスクはあるものの、為替影響もあり年間計画は達成できる見込みです。

Q：3Qの営業活動によるキャッシュ・フローがマイナスになっている要因を教えてください。知財収益145億は3Qの営業活動によるキャッシュ・フローに入っているのでしょうか？また、今年度のフリー・キャッシュ・フローの見通しも教えてください。

A：部材逼迫に伴い今年度も戦略的に棚卸資産を積み増していることが、マイナス要因となっています。3Qは売上収益が想定以上に伸びたことで売掛金が膨らんでいます。これらは正常な売掛金ですので、4Qに回収すれば年間での問題は無いと考えています。また、知財収益の損益は3Qに一括計上されておりますが、キャッシュ・フローは長期にわたり分割入金されます。年間のフリー・キャッシュ・フローの見込みについては、キャッシュ・フローは変動が非常に大きく予測が難しいことありますが、売掛金と棚卸をしっかりと管理し、全体をマネージすることで通期予想達成を目指していきます。

以上