

IR Day 2023「社会インフラ」における質疑応答

日 時： 2023年11月30日（木） 15:35～16:35
形 式： オンライン配信
説明者： 執行役 Corporate SEVP 兼 Co-COO 山品 正勝

質問者A

Q：ANS（エアロスペース・ナショナルセキュリティ）の業績は会社計画を上回る可能性はありますか？

A：プレゼンテーション資料17ページでお示した通り、防衛予算の増額や防衛装備品の利益率改善などにより、今年度の当社業績予想および2025中期経営計画の目標ともに上回る可能性はあるとみています。

Q：テレコムサービスでは、通信事業者が進める付加価値の高いサービスに対してどのようなソリューションを提供しますか？

A：通信事業者が強化しているデジタルサービス領域に対しては、当社の子会社でソフトウェアに強みをもつNetcracker社のマネタイズ・ソリューションを提供します。携帯電話基地局のソフトウェア化に対しては、仮想化を実現するvRANソフトウェアやAIを活用した運用管理高度化を支援するソリューションを提供します。さらにDGDF（デジタルガバメント・デジタルファイナンス）事業のソフトウェアとのシナジー効果も追求します。

質問者B

Q：グローバル5G事業の損益をどのように改善させますか？

A：プレゼンテーション資料15、16ページにお示した通り、前年度に実施した構造改革効果や一過性損失が解消することに加え、今後のSG&A（販売費および一般管理費）のさらなる効率化や開発投資の見直しなど費用構造を最適化します。さらにハードウェアからソフトウェアへのシフトを進め、より収益性を重視した戦略を実行します。グロー

バル5 G事業全体で、2023年度約100億円の赤字から2024年度は20億円の黒字、2025年度は160億円の黒字に損益を改善する計画です。

質問者C

Q:今後の通信事業者の設備投資についてどのようにみていますか？NECは、どのように事業展開をしますか？

A:国内外の通信事業者の設備投資は、今後もほぼ横ばいで推移するとみています。プレゼンテーション資料12ページでお示した通り、国内通信事業者の5Gのカバレッジ拡大や通信品質向上のための投資に応えることで、テレコムサービスの受注は過去3年間で平均8.5%増加しました。現状、5Gのスタンドアローン化が進んでいない中、つながりにくい等の課題もあり、国内通信事業者は今年度3Q、4Qに投資をすると見えています。今後も2025年度に向けて年平均4.1%で受注を増加させる計画です。仮想化ソフトウェアvRANなどの大型商談を獲得し始めており、計画の蓋然性は高まっています。

Q:社会インフラの今後の業績はどのようなリスクがありますか？

A:ANSは前述の通り、会社計画を上回る可能性はありますが、急激な受注増に対してリソース強化が追いつかないことによる品質問題発生リスクには注意する必要があります。現状は不採算案件発生を抑制する取り組みを徹底しており、品質問題に起因した損失はほとんどでていません。一方、テレコムサービスは、当社は国内携帯電話基地局市場で大きなシェアをもっていますが、今後、海外ベンダーの参入などのリスクは考えておく必要があります。付加価値の高いDXソリューションを強化していくことが重要と考えています。

質問者D

Q:テレコムサービスでソフトウェア領域へ注力する戦略でNECの強みはどこにありますか？競争環境やポジショニングに変化はありますか？

A:Netcracker社のソフトウェアが強みになります。ネットワークの運用や顧客管理などを支援するOSS/BSSでは、世界トップ3の1社です。AIを活用した業務支援システムで中東の大手通信事業者から受注を獲得しました。今後、NECの仮想化ソフトウェア

vRANとNetcracker社が開発しているAI活用ソリューションとのシナジーにより競合他社との差異化を図り、世界100社以上の顧客に対して積極的なセールスを行います。さらにNTTドコモをはじめとするパートナーとも連携してグローバル展開も取り組んでいきます。

Q:防衛装備品の利益率上限の引き上げの影響をどうみていますか？

A:防衛事業はリードタイムが2年以上の案件が多いことに加え、当社は防衛装備品以外にITシステムも多く含まれるため、今後の利益率改善は緩やかな計画になっています。

以上