

IR Day 2024「社会インフラ」における質疑応答

日時： 2024年10月7日（月） 14:50～15:50
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：

政府の防衛力整備計画において、2027年度までに予算が2.5倍となりますが、それ以降の見通しはどのように見ているのでしょうか。

A：

昨今の地政学的な状況を考えると、安全保障の重要性は増していきますので、現在の傾向が継続すると見えています。

Q：

本日も説明のあった人員およびフロアのリソース増強計画はどの程度の受注規模まで見据えたものなのでしょうか。

A：

現在の増強計画は足元の需要に追いつくためであり、2026年度以降も増強を検討していきます。防衛事業は5年、10年と続く事業ですので中長期的な観点で進めていきます。

質問者B

Q：

ソフトウェアおよびOSS/BSSの売上拡大について、Open RAN市場の立ち上がりが遅れている状況下で、ソフトウェア領域も遅れる懸念はないのでしょうか。また、発表のあったNTTドコモ向けのvRAN案件は、既に売上へ寄与しているのでしょうか。

A：

NTTドコモ様の案件は、今年度の下期から売上計上が始まる予定で、本格的には2025年度になります。プレゼン資料の15ページにお示したグラフには、ネットクラッカー社のOSS/BSSは入っておらず、国内向けのvRANやOSS/BSSの事業になりますので、海外の

Open RAN市場の遅れの影響はないとみています。

Q：

ネットクラッカー社による海外OSS/BSSの売上の見通しはどうでしょうか。

A：

2021年度から2022年度にかけて大きく伸び、海外の補助金が終わり2023年度は一時的に落ち着いていました。今年度の受注は好調ですので、今後伸びていくと見ています。

Q：

ANS事業において、2023年度は収益性の高い案件があり業績推移から除いているとのことでしたが、再び出てくる可能性について教えてください。

A：

受注した背景を考慮すると定期的に出てくるものではありません。

質問者C

Q：

今年度からテレコムサービスの利益率が上がってくるのは、ソフトウェアやサービスによる収益増とのことですが、受注の観点も交えてご説明いただけないでしょうか。また、目標の蓋然性はどうでしょうか。

A：

プレゼン資料の15ページにグローバル5G領域のソフトウェアによる売上比率を示しています。また、14ページにある2024年度の海外売上120億円にはIPやノウハウをライセンスするビジネスで見込んでおり、既に一部の受注を獲得しています。また、16ページにあるキャリア向けITサービスのうち、約半分がネットクラッカー社であり全てソフトウェアです。NTTドコモ様向けvRANもあり目標実現の確度は高いと考えています。

Q：

ハードウェアが減少する計画ですが、プロダクトミックスにより減少するのでしょうか。或いは需要自体が減少していくのでしょうか。

A：

前者です。需要は減りませんがNECの方針によるものです。しかし、ハードウェアビジネスを止めるということではありませんし、国内向けのRUは継続します。今後はvRAN

のソフトウェア提供により工事の低コスト化など、キャリアのDXに貢献し海外大手ベンダと差別化していく戦略です。一方、海外では、自社工場か外部活用かの検討や、製造ベンダへの技術ライセンス提供など、ビジネスモデルを変えていきます。

質問者D

Q:

5年先のOpen RANのポテンシャルをどう見ているのでしょうか。

A:

海外の通信事業者と話をしてはいますが、想定よりも4~5年遅れるというのが現在の見方です。これまでの地政学的な理由でのリプレースは難しいとみており、ソフトウェア化による工事の効率化といった価値を訴求していきます。Open vRANの海外展開はNTTドコモ様と立ち上げたOREX SAIを中核にサポートしていく予定です。

Q:

防衛事業について、海外市場のポテンシャルをどう見ているのでしょうか。

A:

海外展開を前面に立つて行う予定はありません。まずは国内の安全保障に対応していくのがメインであり、海外展開は国の政策に基づいて着実に対応していく計画です。

質問者E

Q:

国内向けvRANはどのようなビジネスモデルになるのでしょうか。また、NTTとの協業で光電融合の事業について何か進捗があれば教えてください。ソフトウェアシフトに伴う方針転換はあるのでしょうか。

A:

国内向けvRANは、ライセンス使用权や保守といった複数年のビジネスとなり売り切りではありません。IOWN構想は前向きに取り組んでおり、これまで以上に技術競争力を加速させていく予定です。光通信のビジネスも積極的に進めており、海外展開についてもNTT様とも議論しています。ソフトウェアシフトは、ロイヤリティや工場立ち上げ支援、対価の貰い方など、ビジネスモデルを変えるということです。