

NEC IR Day 2019 質疑応答（ネットワークサービス事業）

日 時： 2019年7月16日（火） 11:30～12:10

場 所： NEC本社ビル B1F（多目的ホール）

説明者： 執行役員常務 河村 厚男

質問者A

Q 国内の5G市場規模の2025年度以降のイメージを教えてください。シクリカルに下がるのでしょうか、あるいは2025年度以降も拡大すると見えていますか。

A 国内5G基地局市場の総額は、4Gと比べやや減少すると見えています。基地局投資は約10年周期ですが、5Gは基地局だけでなくIoTなどサービス投資が期待できます。5G基地局投資のピークは2025年と想定していますが、サービス需要の広がりにより、当社の提供価値は増やせると考えています。

Q 5ページにあるように、国内ネットワークサービス市場は今後も大きな伸びが期待できる一方、国内IoT市場で企業がこれほど大きな投資をするのか疑問です。どのような前提を置いているのでしょうか。

A 国内IoT市場は着実に拡大すると見えています。今後、様々なものがネットワークに接続されないとデジタルトランスフォーメーション、デジタルインクルージョンは実現できません。現在は従来のネットワークとしての市場規模ですが、今後は様々なIoTデバイスと接続され、デジタルトランスフォーメーションが進展するため、ネットワークサービス市場は大きく拡大すると考えています。当社としては全ての領域を手掛けるのではなく、鉄道、建設、流通、パブリックなど特に5Gを含めたネットワークサービスへのニーズがある領域にフォーカスして事業を伸ばしていきます。

質問者B

Q 5Gの市場はそんなに簡単に立ち上がるのでしょうか。また、5Gには大容量、低遅延、同時多接続など様々な特徴がありますが、サービスの利活用ではどれが有望なの

でしょうか。

A 国内5G市場は、2021年度から急速に拡大すると見ています。2020年度までは当社としてそれほど大きな売上を想定していませんが、確実に伸長する市場であり、ビジネス拡大を目指していきます。5Gには様々なメリットがありますが、特に低遅延と、IoTを含めた同時多接続が鍵になると考えています。通信キャリア向けは基地局などのアセット提供が中心になりますが、エンタープライズ、パブリック向けなどの産業ネットワークでは、ITとネットワークの強みを活かした総合的なソリューションの提供を行っていきます。

Q 5G基地局市場は2025年度に約2500億円程度と記載されていますが、5Gの特性を考えると基地局台数はかなり多くなると思います。そうすると、単価下落が激しく、収益性が厳しい事業になる懸念はありませんか。市場の変動が激しい中、NECは激しい単価下落に耐えられるのでしょうか。それを切り抜けるためにどのようなビジネスモデルを考えていますか。基地局だけで利益を出していくのでしょうか。

A 4Gと比較すると、5G基地局の売上は少なくなると思われませんが、効率化・コスト削減に取り組み、基地局単体で利益を出していく計画です。エンタープライズやパブリック向けには、リカーリング型も含め、トータルでビジネスモデルの変革を目指していきます。

質問者C

Q 5Gのオープン化・仮想化の動きの中で、基地局の無線部の重要性が高まるという見方はありますか。無線部を強みとして海外展開するチャンスはあるのでしょうか。

A 当社は無線部における低消費電力やビームフォーミングなどの技術に強みがあります。一方、5Gのオープン化・仮想化の進展に伴い、無線部・アンテナに制御機能を持っていく流れがあります。5Gは多様化により、全ての基地局を1社で提供することが難しくなっており、「Open RAN」というグローバル標準策定の動きが進んでいます。当社はその流れに乗って、無線部・アンテナの強みをベースに日本はもちろん、海外でも事業拡大を目指していきます。

Q 東京工業大学と共同開発した5Gミリ波帯向けフェーズドアレイ無線機は、今後のブレイクスルーになるのでしょうか。

A 東京工業大学とは様々な無線技術で連携しています。ブレイクスルーになるかは現時点では明言できませんが、アンテナ技術は当社の強みの1つであり、今後も継続的に強化していきます。

質問者D

Q 2020年度の重点事業の売上目標500億円～700億円について、パブリック、エンタープライズ向けにまたがるものもあるかもしれませんが、現状どれくらいあるのでしょうか。また、予想値に200億円の幅がある理由を教えてください。

A エンタープライズやパブリックなど他のビジネスユニットで売上計上されるものは、ネットワークサービス事業の目標値には入っていません。2020年度の重点事業売上は、2019年度と比較して約30%の増加を見込んでいます。全体の売上4,500億円に対し約500億円なので、2020年度の重点事業比率は10%強と想定しており、2025年度には全体の約30%にしたいと考えています。目標値に200億円の幅があるのは、中心値を置いてそこからの上振れ、下振れの可能性を見ているためです。

質問者E

Q サムスンとの5G協業のビジネスモデルについて説明してください。

A 両社のポートフォリオを補完することが協業の最も大きな狙いです。NECには小型化・省電力化に強みがあり、サムスンには北米市場での実績があります。サムスンの顧客に当社製品を提供していく、あるいは当社顧客にサムスン製品を提供していくことが、現時点での基地局ベースでのビジネスモデルとなります。

以 上