

## 2022 年度 4Q 決算説明会における質疑応答

日 時： 2023年 4月28日（金） 16:00～17:00  
場 所： NEC本社ビルからオンライン配信  
説明者： 代表取締役 執行役員社長 兼 CEO 森田 隆之  
代表取締役 Corporate EVP 兼 CFO 藤川 修

### 質問者A

Q：2022年度の業績は、前回1月の会社予想を大きく上回りました。何が良かったのでしょうか。今後の継続性についてはどう考えていますか。

A：国内IT事業が好調です。ITサービスの受注は、2022年度は前年度比で9%増となり、4Qだけでみても7%増です。また、今年度期首の受注残も前年から増えており、足元で景況感が悪化したという感覚はありません。お客様と話をしても投資抑制などの話はでてきません。ただし、2023年度の業績予想は、マクロ環境のリスクもある程度考慮して保守的な計画としています。

Q：特にエンタープライズの調整後営業利益が会社予想を大きく上回りましたが、要因を教えてください。

A：売上の拡大に加え、SI事業の生産性や品質改善など収益性向上に取り組んだ成果が業績の押し上げ要因になっています。受注もコロナウイルスによる落ち込みから早いタイミングで回復し、好調を維持しています。2022年度も金融や流通サービスで大型案件を獲得しました。

Q：中堅・中小企業向けビジネスの状況はどうでしょうか。

A：サーバなど量販品を1月に値上げしたことに加え、4Qは出荷が増加したことにより、利益の増加に貢献しています。

Q：ネットワークサービスの業績は、2022年度は会社予想を下回りました。しかし、

2023年度は調整後営業利益で前年度比179億円増加を計画しています。業績が大幅に改善する要因を教えてください。

A：2022年度に実施した海外5Gの戦略受注や資産クリーンアップなど一過性費用計約170億円がなくなることに加え、戦略的費用を適切にコントロールすること、および海外5Gの費用構造の適正化を図ることにより、2023年度はグローバル5Gの領域で大幅な損益改善が可能と考えています。

#### 質問者B

Q: 5G事業の今後の見通しを海外と国内別に教えてください。

A :海外向け5G事業の売上は、2022年度は約100億円でした。2023年度は、前年度の倍近くを見込んでいます。国内向けは通信事業者の投資抑制の影響もあり、減少を見込んでいます。5G事業全体では、2023年度はほぼ前年並みの約850億円の計画です。

Q: ネットワークサービス全体では今年度は増収の予想ですが、どの領域が増えるのでしょうか。

A : 固定系ネットワークやITサービスで増収を計画しています。

Q : 東京証券取引所がPBR 1倍割れの上場企業に対し、改善策の策定・開示を要請していますが、どのような対応をしていくのでしょうか。

A : 当社では要請の有無にかかわらず、いかに資本市場の評価を高めていくかを常に議論しています。PBR 1倍割れは、市場からは「資本コストを上回る収益が出せていない」と評価されているものと認識しています。今年度の業績予想や中期経営計画に対する実現性が見えてくれば、市場から適正な評価が期待できると考えています。今年度より、開示セグメントを変更し、ステークホルダーにより分かりやすい説明をしていくこと、そして約束したことを有言実行で実現することを愚直に継続していくことが重要です。当社にとっての事業機会は潤沢にあるので、積極的な投資により企業価値を上げていくことがあるべき姿と考えています。

#### 質問者C

Q：コアDXとグローバル5Gは、中期経営計画の2025年度目標に対してまだ開きがあります。今後どのように成長を目指しますか。

A：コアDXの対象となる市場は国内IT市場全体です。当社は中期経営計画において国内IT事業の売上を2020年度1.3兆円から2025年度に1.6兆円に拡大させる目標を掲げています。共通基盤である「NEC Digital Platform」をどれだけ提供できるか、子会社アビームコンサルティングと連携したコンサル起点での大型案件をいかに獲得できるかが大きなポイントになります。さらに、生体認証技術などを活かしたデジタルIDやモダナイゼーション、そして4月に発足したNECセキュリティ社によるマネージドサービスなどを拡大することで、新たな事業機会の獲得も目指しています。

グローバル5Gは、市場の変化や競合他社との激しい競争はありますが、オープン化・仮想化の流れの中で、ITとネットワークの融合が加速し、今後、ソフトウェアの重要性がさらに高まります。海外ではNECの子会社であるNetcracker社がもつネットワークの最適化や自動化を実現する付加価値の高いソフトウェア製品の強みを活かして、ソフトウェア/サービス領域に重点を置いた事業展開を行います。国内でも当社が圧倒的な優位性をもつ5Gコアネットワークなどを強みにソフトウェア/サービス領域に比重をシフトします。

Q：課題事業の取り組みについて教えてください。

A：中期経営計画がスタートした2020年度の時点で、ハードルレートとして設定した営業利益率7%に満たない課題事業が16ありました。トップマネジメント主導の徹底したモニタリングと改善施策の実行により、社会公共で1つ、エンタープライズで2つ、グローバルで1つの計4事業が2年連続でハードルレート7%を超えたので、2023年度からはモニタリング対象から外れます。現状、これら事業以外にも、ハードルレートをクリアする一歩手前の段階の事業もあります。

2025年度に最低7%、会社全体を考えると10%超の営業利益率が必要と考えています。そこに至る道筋を設け施策を実行しますが、定性・定量の両面の目標を達成することが困難であれば早い段階で手を打っていきます。例えば2022年度はNECエンベデッドプロダクツ社を事業譲渡しましたが、今後も速やかに適切なアクションを実行します。

#### 質問者D

Q：海外の通信事業者のOpen-RANに対する考え方に変化はありますか。マクロ経済の状況が厳しくなる中で、今後の通信事業者の設備投資の動向をどのようにみていますか。

A：海外の通信事業者は、エネルギー問題もあり、コストや投資に対して慎重になっていますが、Open-RANなど新たな技術に対する導入意欲は高いと感じています。Open-RANは導入に向けた検証は進んでいるものの、大規模な商用展開には時間がかかります。コスト面以外にも、既存の海外シングルベンダーによる独自ソリューションと比較すると、消費電力でまだ課題があることも投資を躊躇させる一因になっています。そのため、新たな半導体チップの採用や設計変更なども進める予定です。当社は、5G事業について収益性を重視して慎重に技術面、コストパフォーマンス面を見極めて事業を進めていく方針です。

Q：グローバルの2022年度4Qが前年同期比で大幅増益となったのはなぜでしょうか。また、2023年度の予想は減収増益の計画になっていますがその要因を教えてください。

A：4QはNetcracker社や海洋システムなどが増益に寄与しました。2023年度はDGDF（デジタルガバメント/デジタルファイナンス）の売上増と収益性改善に伴う利益増を計画しています。Netcracker社や海洋システムも高いグローバル競争力がありますので、今後も継続して成長が見込めます。

#### 質問者E

Q：海外5G向けのサービス基盤として、楽天シンフォニーに続き、NTTドコモも新ブランドOREXを発表しました。NECはこうしたパートナーとどのように連携していきますか。

A：NECにとって海外市場で楽天シンフォニーやNTTドコモなどパートナーと共に戦うことができるのは、大変心強いと感じています。ただし、大規模な商用案件として実績がでてくるのは時間が必要であり、今年度の業績への貢献は小さいとみています。

#### 質問者F

Q：2023年度の調整額を前年比185億円増の780億円と予想している要因を教えてください。

A：社内のビジネスインフラの整備や将来に向けた投資で約100億円の費用増を計画しています。過去2年続けて、知財収益を計上しましたが、定常的に収益化できるよう活動を強化することも考えています。

以上