

2012年1月26日

2011年度第3四半期決算説明会における質疑応答

日 時: 2012年1月26日(木) 18:00~19:10
場 所: NEC本社ビル B1F(多目的ホール)
説明者: 代表取締役 執行役員社長 遠藤 信博
取締役 執行役員 兼 CFO 川島 勇

質問者A

Q 今回の構造改革の10,000人の人員削減の内訳を教えてください。海外の3,000人は工場中心ですか。また、タイムスケジュールや、対象事業部の構成などを教えてください。

A 10,000人の内訳は、まだ整理できている状況ではありませんが、正社員50%、非正社員50%程度になると想定しています。詳細は現在検討中であり、もう少し時間がかかりますが、実行時期は2012年度の上期中と計画しています。上期でやり遂げ、下期に結果を出したいと考えています。2012年度に400億円の営業利益改善効果を狙っており、その半分は人員削減効果で、半分はその他の努力で実現する計画です。

Q 400億円の営業利益改善効果は、今回、研究開発費を200億円下げているように、R&Dでの削減を想定しているのですか。

A 費用削減の対象は研究開発費ではなく、その他でと考えています。2013年度も、人員削減以外の施策により数十億円程度の効果を考えています。

Q 携帯電話事業は、上期決算時点で出荷台数計画を下方修正し、再び今回、下方修正することとなりました。これについてどのように考えていますか。今後、何万台で損益ブレイクインを達成できるようになりますか。また、携帯電話事業の損益は、3Q実績はどれくらいで、通期計画ではどれくらいになりそうですか。

A 今回の下方修正は、スマートフォンの出荷が期待に届かなかったことにより行ったものです。2Qまではそれなりの進捗でしたが、3Qで期待値からずれが生じました。いくつか新規性のある製品を市場に投入しましたが、消費者の関心は、ハードウェアそのものよりも、LTE対応、つまり、ネットワークをどのように利用できるかに向かいました。現状、LTE対応のスマートフォンに期待が集まっており、NECとして3Q中にLTE端末を出せなかったことは市場の見誤りで、これを反省しなければなりません。ただし、LTE端末は、後発であっても挽回できる状況にあると考えています。

製品ミックスもあるため、ブレイクイン台数を言うことは難しいのですが、年間600万台が一つのポイントだと考えています。iPhoneが国内に入ってきていることを考えると、ボリュームを増やすためには、海外に出ていく必要があります。現状、NECはベライゾンに納入できているので、アメリカでの事業拡大を最重要と考え活動しています。これ以外にはラテンア

メリカなどの顧客へアクセスしているところです。

携帯電話事業は、3Qだけで60億円を超える営業赤字となりました。通期では、3Qの影響もあって90億円程度の営業赤字になると想定しています。

Q 携帯電話事業にはどれぐらいの開発人員がいますか。どれぐらいの人員削減を考えているのですか。

A 人事施策はまだ決定していませんが、JDM (Joint Design Manufacturer) を活用することで、ある程度の削減につながります。ただし、出荷ボリュームを増やすためには積極的にリソースを投入する部分も必要です。メリハリをつけるためにも、JDMへの参加が必要と考えています。JDMは、NECが持っていないデザイン力を持っており、部品の選定力もあります。そのような点を積極的に使ってコスト体力をつけていきたいと考えています。

質問者B

Q リストラ関連費用は、今年度で終わりとなるのか、それとも来年度以降も発生するのですか。また、10,000人の人員削減の内訳が決まっていないとのことですが、売上高が3兆円を割り込みそうになっているこの状況で、ホワイトカラー、このスーパータワー(本社ビル)で働いている人は削減の対象になっているのですか。今回の人員削減は、小手先のものでなくセット的な意味を持つものなのか、本気のものなのか、その意気込みをお聞かせください。

A 中期経営計画で設定した売上高4兆円、海外売上高比率25%が大きな目標でしたが、来年度での達成は、ほぼ不可能になったと考えています。来年度は売上高3兆円から踏み上げていく予算を作っていきますが、営業利益をしっかりと出すことが必要であり、このためのリストラとして、痛みを伴う施策を実行します。厳しい事業領域では、積極的な自己変革を行い、営業利益率5%にいかにか近づけられるかが大きなポイントになります。

Q NECがいつも苦しい状況にあるのはトップラインが伸びないからであり、費用対効果が低いと考えています。今回は、今までと同じような帳尻合わせの人員削減となるのでしょうか。それとも完全なスリム化で、NECがはっきりターンアラウンドしたと分かるものになるのでしょうか。

A 後者のターンアラウンドに近いと考えています。400億円の事業構造改革費用は投資だと考えています。3兆円の売上高で存続していくための、しっかりとした費用構造を作ることが必要です。

Q 携帯電話事業の通期の出荷台数計画500万台の国内外の内訳はどうなりますか。また、海外事業の伸びが未達成であることを総括していただけますか。

A 海外比率は35%となります。

携帯電話の海外事業が想定ほど伸びていないのは、当初見込で期待値を入れていたことがあります。アメリカでもLTEに対する期待感があり、お客さまからLTE端末の要求をいただい

ています。当初は3Gでのスマートフォン端末提供を考えていましたが、大きく変更せざるをえなくなりました。日本では、LTE対応のスマートフォンを急いで2月に投入します。海外でも来年度早々にLTE端末での参入を目指します。

- Q 携帯電話端末で計画比下振れが続いているのは、端末に対する投資が不足しているためではないのですか。
- A 端末のロードマップを見誤っていたということはあります。LTE端末を出す時期は2月でよいと考えていました。

質問者C

- Q 400億円の費用削減について、売上高と関係なく達成できる部分はどれくらいですか。増収する場合に、先ほどの400億円のコスト削減効果が小さくなったりはしないのですか。
- A 増収とは無関係に期待しています。
- Q 携帯電話事業が今回の改革を実行してもうまくいかない場合、さらに踏み込んだプランはありますか。今回だけでなく、二の矢、三の矢が期待できますか。
- A 構造改革自体は、継続することが必要です。ただし、人員削減は継続するものではないと考えています。自己変革は進めますが、人事施策は今回のもので結果を出したいと思います。
- Q 1,000億円の当期赤字という今回の業績予想により、増資や財務制限条項への抵触など財務的懸念が出てくることはありませんか。
- A 財務体質としては、期初の自己資本比率は29%でしたが、1,000億円の当期赤字を計上することによって3ポイント程度の影響を受け、26%になると想定しています。この水準は、財務構造的には大きなインパクトではないと考えています。財務制限条項など制約もないため、資金調達に影響を与えるものではないと考えています。
- Q 年金の積み立て不足をオンバランスしても影響はありませんか。
- A 現状、年金積み立て不足をオンバランスした場合、純資産が1,400億円減ることになります。これは、以前から認識しているものを粛々と処理しているものであり、問題はないと考えています。
- Q プレゼンテーションの14ページ、ITサービス、キャリアネットワーク、社会インフラ、エネルギーを柱としていくことについて、これらの事業は合計2兆円程度の売上高だと思いますが、携帯電話事業など、残りの1兆円分の事業はどうするのですか。集中するという言葉の意味合いはどのようなことですか。これらの柱に投資を収斂させていくということなのですか。
- A 4本柱を強い収益源にしたいと考えています。お客様への貢献を通して、この分野で稼いでいきたいと考えています。

携帯電話事業については、NECの事業遂行上、ユーザインターフェイスが必要であると考え

ており、技術を持つことは絶対に必要だと考えています。

Q 研究開発費と減価償却費を合わせて250億円を引き下げているが、事業実態としては期初計画比で450億円の減益になるという理解でよいでしょうか。

A 携帯電話の売上高が減って、研究開発費も削減しているという構造です。従って、研究開発費と減価償却費の部分だけでマイナスとみるのではなく、ネットで考えていただきたいと思います。

Q 資産売却などはありませんか。注力しない分野は、外部のパートナーへの売却なども想定していますか、それとも今のポートフォリオを維持していくのですか。

A NECの強みから外れる事業であれば、外のパートナーとの関係を考えていくことは当然です。例えば、NECトーキンは今現在、コンデンサなどに注力していますが、部材開発能力は高いので、新しい部材の開発に期待しています。こうしたことも考慮し、トータルに考えていきます。

質問者D

Q 今回、税率の変化とは関係なく発生している繰延税金資産の引当は、タックスプランニング上の利益が変わったことによるものなのでしょうか。年数基準が変わったものでしょうか。社内での数字の見方を教えて下さい。来期以降にもリスクはありませんか。

A これまでの回収計画は、V2012の利益水準を意識して、それにストレスをかけたものですが、今回の業績修正にともない、修正後の利益計画に更にストレスをかけたベースで落としています。今回、かなり保守的に先々を見積もった引き当て計上としています。

Q 構造改革の人員削減は、なぜ10,000人なのですか。3ヶ月後、半年後に見たときに、生産、開発、販売体制が変わったことが実感できるようになるのですか。構造改革後の姿をどのように捉えたら良いでしょうか。

A 10,000人は、数字ありきではなく、400億円の利益改善につなげるための施策です。3兆円規模の売上高でも1,000億円規模の営業利益を出すことが必須であり、400億円の効果の構造改革を実行する計画です。400億円の利益改善効果を得ることが今回の構造改革の目的です。

Q 通信キャリアでトラブルが発生していますが、NECの国内インフラ機器事業への影響はいかがですか。

A 設備投資はお客様が判断するもので、NECはそれに最大限貢献するという方針です。お客様が全てのネットワーク設備を簡単に更新できるわけではないので、段階的な強化が計画されていると想像しています。予想以上のトラフィックの増加やスマートフォン特有のキープアライブがネットワークに負荷を与えた可能性があるかと想像されますが、トラフィックの問題から言えば、NECがもっと力をつけてお客さまに貢献しなければならないと考えています。

質問者E

Q 今回の事業構造改革のメインターゲットは携帯電話事業と考えてよいのでしょうか。それとも通信関連の会社として、携帯電話事業から撤退する意思はないと考えてよいのですか。もしくは、ブランドは残すがリスクミニマイズでやるということでしょうか。今回の考え方を教えて下さい。

A まず、現状の携帯電話事業の構造を強化することがファーストステップです。JDM活用は強化の観点で必須です。クラウド事業を遂行する上では、ユーザインターフェイスを意識することが絶対に必要であり、NEC内にその技術を持っておきたいと考えています。ただし、技術を持っていることと事業を行うことは必ずしもイコールではありません。

現状を強化して、パートナーシップを結んだ方が携帯電話事業が強くなるのであれば、そういう選択肢もありえます。

Q 現在とは違う携帯電話事業の持ち方もあるということでしょうか。

A パートナーシップを含め、携帯電話事業が必ず強くなるという選択肢があれば、それを選ぶこともありえます。レノボとのPC協業と同等の判断もあって然るべきと考えています。

質問者F

Q 携帯電話事業で構造改革を実行するとのことですが、NECは市場前提をどのように考えているのでしょうか。NTTドコモがiPhoneを売る前提ですか。600万台でブレイクイーブンとのことですが、国内海外でどのようなイメージですか。

A 難しい想定になりますが、iPhoneがNTTドコモに入る可能性は全くゼロではないと想定しています。NECとしては、何よりも海外も含めて600万台ベースに広げていくことが重要だと考えています。

Q 富士通はITサービスで3万人のSEを職種転換していくとのことですが、NECも同じような危機感をもって対応しているのでしょうか。富士通が先に身軽になり、その後にNECのITサービスで構造改革が必要になるということはないのでしょうか。

A ITサービスの領域も含め、今回の構造改革では、各ビジネスユニットをしっかりとした利益体質にするべく検討しています。ITビジネスは、現状はSIのビジネスが多いですが、サービスを増やしていくことが重要なポイントと考えています。関係会社も含め、サービス対応の人材の育成は意識して進めています。