

2012年4月27日

## 2011年度通期決算説明会における質疑応答

日 時: 2012年4月27日(木) 19:00～20:00  
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 12年度の業績予想の考え方について教えてください。ITサービス事業で前年度比4.7%の増収を計画していますが、どのような分野で伸ばす計画ですか。

A 国内の大型案件などにより、増加を見込んでいます。プレゼンテーションの23ページでご紹介していますように、スマートフォン関連に期待しています。また、金融再編により、新たなシステム更新需要が見込めます。さらに、東北の復興関連に加え、国民IDも含めた国家プロジェクトに取り組み、大きく伸ばしたいと考えています。海外では、アジアパシフィック地域でセキュリティ関連の需要が強く、また、ラテンアメリカでは映像監視サービスを手がけるGlobal View社の買収を実行しており、これらの地域で伸びを期待しています。

Q 国民IDは、14年度の業績への寄与が大きいと考えていましたが、前倒しが期待できるのですか。

A 国民IDの大きな動きは、来年・再来年度になると考えています。今年度はその準備段階となります。

Q キャリアネットワーク事業の12年度の売上高予想は前年度比で920億円増収となっていますが、営業利益予想は49億円の増益にとどまっています。構造改革効果の50億円がなければ、実質的に利益は増えないということになります。これは、コンバージェス社のBSS事業買収によるのれんの償却増なども含まれているため、海外での売上高拡大を重視した戦略ということでしょうか。

A インドでのパソリンク生産への投資などいくつかの投資案件があり、その部分が営業利益から引き算されています。

Q パーソナルソリューション事業について、モバイルターミナル、PCその他の売上高と営業損益、携帯電話の出荷台数の11年度実績、12年度の見通しを教えてください。

A パーソナルソリューション事業の11年度の売上高6,610億円の内訳は、モバイルターミナルが3,010億円、PCその他が3,600億円です。営業損益は、モバイルターミナルが50億円の赤字、PCその他が50億強の黒字となりました。12年度の売上高計画6,100億円の内訳は、モバイルターミナルが2,960億円、PCその他は3,140億円です。営業損益は、モバイルターミナルが100億円の黒字、PCその他はブレイクイーブンを見込んでいます。

11年度の携帯電話出荷実績420万台の内訳は、国内：海外は7割弱：3割強であり、スマートフォン：レガシーフォンは5割：5割です。12年度の出荷計画は、国内：海外は6割：4割、スマートフォン：レガシーフォンは、70%弱：30%強です。

Q 携帯電話の海外向け出荷を北米とその他の地域で分けるとどのようになりますか。

A ほとんど北米向けと想定しています。

### 質問者B

Q 10,000人の人員削減などにより固定費が300～400億円下がるため、売上高が横ばいでも1,000億円の営業利益を出せると理解していますが、増収効果を考慮すると、もっと増益してもよいのではないですか。一方で売上高は若干チャレンジングに見えるので、計画の考え方を教えてください。売上高が横ばいでも営業利益1,000億円をあげられるのか、あるいは、売上高が計画に届かなければ営業利益1,000億円が難しいのですか。

A 3兆円の売上高であれば営業利益は1,000億円弱になると考えています。今年度は200億円の戦略投資を計画しているため、売上高3兆1,500億円の場合、営業利益の実力値は1,200億円とお考えください。万が一、売上高が計画に届かない場合には、戦略投資200億円のうち下期分100億円を使わないという選択もありえます。事業をまたがる投資の必要性が高まっており、個々のセグメントに属さない全社の投資枠として200億円を確保しています。

Q 年間400億円を見込む構造改革効果の、上期と下期の内訳を教えてください。

A 給与削減は上期からスタートしているため、上期から効果を見込めますが、構造改革は上期中の完了予定ですので、効果は下期に多く出ます。総合すると上期130億円、下期270億円程度の効果を想定しています。

### 質問者C

Q 為替レート(1ドル = 75円、1ユーロ = 100円想定)が1円変動した時の12年度営業損益への影響はどの程度ですか。

A ドルは1円あたり年間5億円、ユーロは1円あたり年間4億円の影響を想定しています。

Q 消去・配賦不能費用について、11年度実績が514億円と前年度比で182億円増加した要因を教えてください。また、12年度は11年度比でさらに200億円近く増加となる700億円を見込んでいますが、これは200億円の戦略投資費用によるものですか。

A 11年度の増加要因の一つは、SAPを中心とする情報武装化投資です。システム稼働による償却費や子会社への展開などで50億円増加しました。このほか、新事業のインキュベーション費用が50億円増加、宣伝費用も10億円前後の増加、固定資産の未実現損益などの消去も40億円程度増えています。

12年度の前年度比増加分の200億円は、将来に向けての戦略投資です。

Q 12年度の情報武装化投資や新事業投資は前年度並みということですか。

A 基本的には、11年度と同額程度発生すると見込んでいます。

Q 13年度の売上高が12年度比横ばいだとすると、営業利益はどれくらいになりますか。12月で給与削減の改善効果がなくなるものもありますが、営業利益の見通しについてどのように考えれば良いですか。

A 売上が横ばいという前提であっても、13年度も前年度と同等の営業利益が出ると考えています。基本的に戦略投資は継続的に実行すべきものであり、営業利益は1,000億円程度と考えています。

緊急施策の効果はいずれ戻りますが、一方で12年度は構造改革の効果が半年分しかなく、13年度は通年で効果を見込めるため、13年度も12年度と同様に11年度比で400億円の構造改革効果を得られると考えています。

#### 質問者D

Q 12年度、13年度に限らず、定常状態の営業利益水準をどのように考えればよいですか。事業環境が良くなる前提ではないとすると、無理せず想定できる営業利益水準は1,000億円くらいですか。また、営業利益1,000億円の前提であれば、毎年500億円のキャッシュが入ってくるということですか。

A 今後、400億円の構造改革効果は継続するものと考えており、1,000億円レベルの営業利益は可能と考えています。キャッシュについても500億円程度と考えています。

Q 手許資金は2,500億円レベルであり、IFRSへの移行も考えると財務体質にそれほど余裕がないとみています。新しい中期経営計画で大きな投資をする上で、どのような財務戦略をとることが考えられますか。

A 中期経営計画での財務戦略は、キャッシュフローをどう回していくかがポイントになります。借入と自社の資産の効率化をどれだけバランスよくできるかを検討します。資産のスリム化や、場合により事業の入れ替えも、次の投資に結び付けながら考えていきたいと思えます。

#### 質問者E

Q 戦略投資200億円は、R&D、設備投資、M&Aなどどのような性質のものですか。また、セグメントに割り振られるものですか。

A まさにオープンフローなどが戦略投資の領域に含まれます。キャリアネットワーク事業やプラットフォーム事業でも基礎研究をしていますが、ビジネス化の局面では両者のコンビネーションが必要であり、それをこの戦略投資でまかないます。このほか、新規の事業領域で、どの

事業部門が担当するか決まっていない領域、例えばスマートシティ分野などは、この戦略投資費用で対応していきます。

Q 11年度のフリーキャッシュフローが計画比で改善した理由を教えてください。

A 11年度のフリーキャッシュフローは、342億の黒字となりました。想定ではブレイクイーブン(若干の黒字)を見込んでいましたが、全社をあげて売掛金の回収などに取り組んだ結果、改善しました。12年度には構造改革で500億円の支払いやコンバース社BSS事業の買収資金400億円弱などのマイナス要因がありますが、それらを織り込んだ上でブレイクイーブンを目指します。

Q 戦略投資は、12年度の研究開発費予想1,700億円の内数ですか。

A 戦略投資費用は外数で、研究開発費には含んでいません。

#### 質問者F

Q 3Q決算時に実施した繰延税金資産の取り崩しには、税率の低下以外の要因もあったと思いますが、現在の前提はどのようになっていますか。具体的にどのような期間、収益水準を前提としているのですか。

A 繰延税金資産についての考え方は、3Q決算時と変わっていません。1,000億円の営業利益に少し欠ける水準を定常レベルとした引き当て金額となっており、多少の振れがあっても回収可能性に問題はありません。

Q モバイルターミナルの12年度の営業利益予想100億円はNECモバイリングを含んだ数字であり、携帯電話事業そのものはゼロの計画になると思います。現時点でマネジメントの携帯電話事業に対する考えは、営業損益がゼロであれば良い、ということでしょうか。3Q決算時の説明では、赤字ならば事業の継続を検討することになるとの印象を持ちました。携帯電話事業はどのような状況になったら継続できないと考えるのでしょうか。

A 携帯電話事業は、年間500万台がブレイクイーブンポイントと考えており、まずはこの台数達成を目指します。ただし、携帯電話の国内市場は限られており、今後も多くの競合の参入が予想されますので、海外向け出荷の拡大を目指していきます。国内、海外の比率で、50:50もしくは60:40を目標としています。

また、今後は、ボリュームを増やすため何らかのパートナーシップを結ぶことも必要になると考えています。500万台という水準では、常にパートナーシップの検討が必要になると考えていますが、良い相手がいつでも見つかるわけではありません。

海外で積極的にクラウド事業を展開し、エンドユーザーのサービスを実現するためにも、端末技術は保有し続けたいと考えています。

Q IFRSの導入は、米国再登録など、資金調達のコストを取り戻すきっかけになると思いますが、現在どのような検討状況でしょうか。

- A 任意適用で準備を進めています。ただし、日本での強制適用時期が分からないことや、2011年までに出る予定であった新基準が出ていないこと、米国での動きもトーンダウンしていることなどから、時期は見極める必要があります。現状、適用時期は未定です。

#### **質問者G**

Q 営業利益が1,000億円あっても当期純利益が200億円しか残らない状況を説明してください。

A 12年度は、特別利益と特別損失がそれぞれ発生しますが、合計するとそれほど大きな金額にはならない見込みです。この状況の主な要因は、法人税に加え、上場子会社の業績が良かったため、少数株主損益に影響があることです。また、持分法投資対象の会社の状況により変動が出ることも要因として挙げられます。

Q パソリンク、海洋システム、LTE事業の売上高実績と計画を教えてください。

A パソリンクは、11年度実績が770億円と、計画比80億円の未達となりました。これは、欧州の投資抑制などの影響によるものです。12年度は800億円の売上高を計画しています。

海洋システムは、11年度実績が390億円で、計画比60億円の未達となりました。これは大型プロジェクトであるAPGの契約発効時期がずれたことによります。12年度は600億円を計画しています。

LTEは、11年度実績が300億円強となりました。12年度は増収を目指していますが、具体的な金額はご容赦ください。

Q パソリンクと海洋システムの収益性について教えてください。

A パソリンクは、11年度実績は若干の赤字、12年度はほぼブレイクイーブンを想定しています。海洋システムは、11年度実績、12年度計画ともに利益を確保する計画です。