

2012年7月31日

## 2012年度第1四半期決算説明会における質疑応答

日 時: 2012年7月31日(火) 18:00～18:50  
場 所: NEC本社ビル B1F(多目的ホール)  
説明者: 取締役 執行役員 兼 CFO 川島 勇

### **質問者A**

Q キャリアネットワーク事業は国内が好調とのことですが、持続性はどれくらいあると考えていますか。年間を通して、どの程度、維持できる見通しですか。

A キャリアネットワーク事業の第1四半期の売上高は、前年同期比で11%の成長となりました。国内の通信事業者向けの事業が好調であったためです。第2四半期からは、コンバージェス社BSS(事業支援システム)事業の買収効果が出てきます。また、海洋システムの需要が旺盛で、拡大を見込んでいます。国内事業の好調さが継続することに加えて、海外の大きな案件が追加となり、年間計画15%の売上高成長に向けて進んでいると考えています。

Q 今年度200億円の戦略投資を計画していると思いますが、この第1四半期では、どのような内容にどれだけの金額を使いましたか。

A 200億円のうちの100億円については、テーマを決めて活動を開始しています。残りの100億円については、上期の状況を見極めて使うかどうか判断します。第1四半期は10億円ほど使いました。エネルギー事業の強化、海外事業の強化、当社の持つアセットを新事業に活用する取り組みを実施しました。

Q 第2四半期に戦略投資として90億円を使うということですか。

A その通りです。

Q コンバージェス社BSS事業の統合インパクトは、第2四半期にどれくらい出るのですか。

A のれんの償却が始まります。また、米国ネットクラッカー社に取り込んでいくこととなりますが、情報システムの統合費用などが必要であり、これに数十億円かかると見えています。

### **質問者B**

Q キャリアネットワーク事業について、第1四半期の営業利益が会社計画に対して50億円上振れとなる一方で、上期の計画を維持しています。差し引くと第2四半期は、前年同期に対して減益を見込んでいることとなりますが、昨年度には無く、今年度に新たにかかる費用が何かあるのですか。先ほどのコンバージェス社BSS事業の買収の影響の他に、プロダクトミックスの悪化など、前年同期に対して収益性が悪化する要因が見えているのですか。

- A 第2四半期のキャリアネットワーク事業では、コンバージェス社BSS事業の統合費用を見込んでいますが、この他に明確に悪化する要因が見えているわけではありません。先々に向けた全社戦略投資とは別に、キャリアネットワーク事業の開発投資や先行投資はありますが、第1四半期の上振れに対して補正を加えていないという状況です。
- Q コンバージェス社BSS事業は、統合費用を除くと損益にプラスに効くのですか。
- A キャリアネットワーク事業の第2四半期の営業利益予想は、前年同期比で70億円の減少となります。コンバージェス社BSS事業の買収以外の費用増も少しみっていますが、ここまで悪化するとは考えていません。この部分は多少、保守的な数字になっています。
- Q ITサービス事業は期初の想定どおりということで良いでしょうか。第2四半期の改善に向けては、どのような要因がありますか。
- A ITサービス事業は、第1四半期はほぼ計画通りとなりました。第1四半期の売上高は、前年同期比で5%の伸びですが、通信業や製造業などは10%を超える伸びとなっています。ITサービス事業は、今後も堅調を維持できると考えています。
- Q パーソナルソリューション事業に関して、第1四半期のモバイルターミナルは赤字だが第2四半期に黒字に転じてプレークイーンになるとのことですが、携帯電話事業の国内外の状況はどう変化するのですか。出荷台数も含めて教えてください。
- A 携帯電話の出荷台数は、上期200万台の想定を変えていません。第1四半期は80万台の実績であり、第2四半期は120万台を計画しています。第1四半期から第2四半期にかけての出荷台数の増加要因で大きいものは、国内での新製品発売です。7月からスマートフォンの新製品N-07Dを発売しており、出足は好調です。また、海外のベライゾン社向け製品で第1四半期から第2四半期に出荷がずれたものがありました。第2四半期からは、構造改革効果が少しずつでてくるなど、黒字化に向けて努力しています。(携帯電話の海外向け出荷比率は、第1四半期実績で出荷台数80万台のうち35%、上期予想でも200万台のうち35%です。)
- Q ルネサスエレクトロニクス社の対応、年金についての対応を聞かせてください。NECは他の大株主と合わせて支援をするのですか。これまで出資はしないというスタンスでしたが、考え方はどうなっていますか。また、年金資産において、ルネサスエレクトロニクス社のウェイトが高いことが浮き彫りになっていますが、積立不足が増えることに対してどのようにしていこうと考えているのですか。短期でどうにかできるものではありませんが、戦略、考え方を説明してください。
- A ルネサスエレクトロニクス社への支援は、以前からのトーンと一緒に、重要なビジネスパートナーとして行うものです。NECとして同社から半導体を買っており、システムに組み込んでいるものがあります。保証金を出すことによって安定的なオペレーションを実行してもらい、製品を安定供給してもらうことを目的として、こうしたビジネス上の支援をするという考え方で

当社は保有する同社株式の大半を退職給付信託に拠出していますが、支援によって同社が構造改革を実行し、業績を回復することになれば退職給付信託にポジティブに効きます。

Q 保証金は、前払いでもなければ貸し付けでもないのですか。どのように回収できるのですか。

A ルネサスエレクトロクス社には、保証金を使って構造改革をしてもらい、安定供給につながってもらいます。契約条件の詳細は同社と詰めていきますが、返済条件は明確にしており、期限付きになります。

### 質問者C

Q 第1四半期は営業利益で150～160億円の上振れと推測しますが、部門別と消去・配賦不能の部分や、緊急施策のコスト削減効果など、個々の要因を教えてください。

A キャリアネットワーク事業は、パソリンクの4月の出だしがスローであったため海外が少し減少しましたが、国内が好調であったことから50億円強の上振れとなりました。パーソナルソリューション事業は、携帯電話の出荷台数が減少しましたが、費用削減を進め、損益は上振れました。売上高も保守的に見ていましたが、PCその他も含めて損益は40億円くらい良くなっています。消去・配賦不能では、想定から40～50億円くらい改善となりました。このうち10～20億円は、第1四半期に使う予定であった戦略投資を使わなかったために第2四半期にずれているものです。それ以外のスタッフ、宣伝費用も保守的な予算だったかもしれませんが、この部分で費用が想定したほどは使われなかったことによるものです。これらを全部合わせると130～140億円の改善イメージになりますが、実態としては、キャリアネットワーク事業はプラスになっていくとみていますが、パーソナルソリューション事業は保守的にみていた結果の上振れであるため、もう少し様子を見ていく必要があります。消去・配賦不能も保守的であった部分があります。これらを総合すると、半分ぐらいは前倒しや使わなかったということがありますが、あとの半分は実態として良くなっていると考えています。

Q 9月にかけて1万人を削減するということでしたが、どのような進捗ですか。緊急施策で給与も厳しい状況だと思いますが、その効果も含め、構造改革の進捗を教えてください。

A NEC本体では、早期退職の応募は本日(7月31日)が締め切りとなっています。一部の関係会社では、8月中旬頃までかかりますが、いろいろな情報を勘案すると概ね予定どおりに進捗しています。

人事施策ではなく、緊急施策として、60億円の削減効果がでましたが、これは概ね給与削減の効果です。一般従業員は4月から削減しており、これに加えて外部リソースの削減などの効果も出てきつつあります。

Q 1万人の人員削減を進める中で、正社員がもう少し増えるなどの感触はありますか。

A 1万人のうち、半分が外部リソース、半分が正社員の削減です。正社員のうち、海外が3,000人、国内が2,000人の削減となります。この2,000人については大きく振れないと思っています。外部リソースの削減も上期中で進めています。

- Q 景況感について、ネットワークの国内需要は当分続きそうだということは理解しました。ITの足元が非常に良いとのことですが、業種別の状況や今後の方向性はどうなりますか。下期は厳しくなるのではと懸念していますが、受注を含めて上期・下期の動きを教えてください。
- A ITサービス事業は、第1四半期の受注が前年同期に対して約5%増えています。通信業、流通サービス業がまずまずの状況でした。下期までこの傾向が続くかどうかは、もう少し様子を見る必要がありますが、上期は好調を維持できると考えています。
- Q 上期は期初計画を最低限として上積みを目指すということですが、最大でどれくらいの上積みポテンシャルがありますか。
- A 公式な回答としては、「当初の予定どおりで少しでも上積みを目指す」ということになりますが、もう少し見極める必要があります。1つのポイントは、第1四半期の営業損益について、計画比改善分のうちの半分が実態として良くなっているもので、それ以外は入り繰りやすれによるもの、という感覚であるということです。

#### **質問者D**

- Q キャリアネットワーク事業のアップサイド要因として、足の長いプロジェクトの受注が入ってきている、といった話があれば教えてください。
- A 必ずしも大型で確実な案件があるということではなく、現在のトラフィック増加の状況からみればある程度継続できると考えています。
- Q 携帯電話事業は厳しい状況が続いており、マーケットから見れば、なぜやめないのかという見方もあると思いますが、売却・撤退など、大きな意思決定の基準があれば教えてください。
- A 携帯電話端末にはクラウドデバイスという位置付けがあり、当社のクラウド事業の差別化のためにどのように組み込めるかも考えていかなければなりません。赤字が出たからとか、数字のみで判断するものではないと考えています。