

2012年10月26日

2012年度第2四半期決算説明会における質疑応答

日 時: 2012年10月26日(金) 18:00 ~ 19:15
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 上期の実績について、売上高、営業利益のセグメント別の期初計画からの変化を説明してください。

A ITソリューション事業は、売上高が80億円上振れましたが、これはITサービスの上振れによります。営業利益も同様に上振れましたが、ITサービスの上振れと、プラットフォームの費用削減の効果によるものです。

キャリアネットワーク事業は、売上高が30億円下振れました。国内はトラフィック増に伴い上振れましたが、海外は、モバイルバックホール(パソリンク)が投資抑制の影響で第1四半期より増えたものの想定に届かず、下振れました。海底ケーブルも契約発効が遅れて、下期にずれ込みました。これら海外での下振れにより、キャリアネットワーク事業全体では下振れとなりました。営業利益は100億円の上振れとなりましたが、国内売上の上振れ、また原価低減や費用削減の効果が大きくなりました。

社会インフラ事業は、売上高が30億円程度下振れました。一部のプロジェクトの受注が下期にずれ込みました。営業利益は20億円上振れし、費用削減の効果が出ました。

パーソナルソリューション事業は、売上高が370億円の上振れとなりましたが、これは、PCその他をかなり保守的に見ていたことによるものです。モバイルターミナルは50億円の上振れでした。営業利益は30億円の上振れとなりました。PCその他で欧州の景気動向を保守的に見ていましたが、それに対して上振れました。

その他事業は、売上高、営業利益ともに液晶関連の特許売却により上振れました。

消去・配賦不能費用は、130億円の改善となりました。戦略投資を100億円計画していましたが、40億円となり60億円は下期にずれ込みました。それ以外には販売関係費用や経費節減で上期に使わず下期に持ち越しとなったものがあります。

Q 下期の営業損益の見通しについて、前年同期との比較で教えてください。また、270億円を見込んでいる構造改革効果について、セグメント別に説明して下さい。

A 年間の計画は変えていないので、上期の上振れによって歪んでいるところがあります。下期の270億円の構造改革効果は、ITソリューション事業で90億円、キャリアネットワーク事業で30億円、社会インフラ事業で20億円、パーソナルソリューション事業で90億円、その他で40億

円を見込んでいます。

ITソリューション事業は、構造改革効果もありますが、市場環境が厳しくなることも想定しています。キャリアネットワーク事業は、前年同期比で90億円の減益となりますが、今後のビジネスのための先行投資や、コンバージェス社BSS事業の統合費用を見込んでいます。ただ、保守的であり、ここまでは落ちないと考えています。社会インフラ事業は、構造改革効果が20億円ありますが、セーフティなどグローバルでの先行投資を計画しており、8億円の増益を見込んでいます。パーソナルソリューション事業は、110億円の改善を見込んでいますが、構造改革効果を取り込んで、この数字に近づけていきたいと考えています。その他事業でも構造改革効果がありますが、ここも保守的な数字になっています。消去・配賦不能は、年間200億円の戦略投資のうち、下期で160億円を使うと見ており、前年同期比で170億円悪化すると想定しています。

Q ITソリューション事業において、下期に市場環境が厳しくなる業種は何でしょうか。

A 上期は、製造などの民需が強かったという印象です。6～8月は強さを感じましたが、9月になって少し弱含みになってきたと認識していました。そのまま悪化に向かうかを見ていたところ、10月はここまですで前年同期比でプラスとなっています。うねりながら市場が変化していくという印象で、「堅調である」と安心して言える状況ではないと考えています。前年度に比べて回復基調にあるとは考えていますが、中国や欧州の問題、その結果としてのアジアの問題などもあり、下期も上期と同様の傾向が続くかどうかは、分かりません。

Q 転換社債等を発行することはありえますか。

A 資金調達では、今年度600億円、来年度1,400億円の返済予定があります。この2,000億円をどうするかということになりますが、既に今年の3月末に1,000億円をシンジケートローンで確保しています。加えて、この上期に300億円の長期資金を確保しました。残りの700億円を、この下期から来年にどのように調達するかということになりますが、借入もしくは社債のどちらかで考えていくつもりです。

Q 経営基盤の強化について、それに伴う増資の必要性をどのように考えていますか。

A 増資に関しては、今の株価も含めて考えて、現時点では資本市場に求めることはないと考えています。

質問者B

Q ITソリューション事業の第2四半期のITサービスとプラットフォームの利益の内訳はどうなっていますか。8.7%という高い営業利益率は一過性のものでしょうか、それとも増収とコスト減による実力値でしょうか。

A ITサービスの第2四半期の営業利益は200億円を超えており、プラットフォームは70億円強です。ITソリューション事業の第2四半期の売上高は、3,300億円ですが、このボリュームはかなり大きく、実働率が高い水準となりました。外部リソースを削減して、外に出る資金をセーブし

たことで原価率が良くなっており、一過性のプロジェクトによるものではありません。

Q 下期の見方について、期初計画と比較した場合、ITソリューション事業とキャリアネットワーク事業の国内事業は、景況感が上振れ基調なのでしょうか。

A 9月に少し落ちた受注が、10月は前年同期比プラスに戻ってきました。足元は悪くありませんが、先々の不透明感が高まっており、下期についてはこれから見極めていきます。景況感が特に悪いということではありませんが、景気動向がどう変化するか分からないという状況です。

Q 策定中の中期経営計画の重点テーマである「経営基盤強化」と「成長戦略」は、2010年に発表したV2012と同じような方向性にあると思います。次の3年は成長なしというわけにはいきませんが、バランスシート強化に集中し、体質強化を最優先として、片方に集中した方が良いのではないのでしょうか。両方一気にやることについての考え方を教えてください。

A ビジネスは、今あるものだけ取り組んでいると必ずその領域は減少していく傾向があります。成長を意識しながらグローバルな競争力を強化し、結果として財務基盤も強くしていきます。両者は分けることができない領域と考えており、外への努力と内への努力を続けていきます。

Q 海外において友好的な関係のあるテレフォニカ社が厳しい状況で、事業売却などに取り組んでいます。キャリアクラウド含めて、戦略転換が必要になるのではないのでしょうか。

A 海外展開は、当社が強みを有する領域を選別し、その事業をAPAC中心に展開していこうと考えています。キャリアクラウドに関しては、ヨーロッパで既に始めており、この2年ぐらい取り組んでいますが、顧客へのアクセスをオペレータに頼っているところがあり、あまり伸びていないのが現状です。キャリアクラウドは、テレフォニカ社以外にも事業を展開していきたいと考えています。テレフォニカ社向けは、別途考えていきます。

質問者C

Q 防衛省関連のビジネスについて、NECは、十数年前に一度この問題に直面しており、解決したと信じていたのですが、現状の認識を社長から説明してください。

A ご指摘のとおり、当社も十数年前に同じような問題でご迷惑をおかけしました。それ以降、全てのプロセスで透明性を向上しており、そういうことはないと明確に申し上げます。コンプライアンスの観点からは、常に意識することが必要と考えており、私からの社内向け情報発信の際にも、必ず最後にコンプライアンスについて言及しています。今後とも透明性を高めて、そのようなことがないようにしていきます。

Q フリーキャッシュフローについて、今回明示していただいたことはありがたいのですが、NECのビジネス規模を考慮すると、どれぐらいの水準が実力値なののでしょうか。また、中期的なターゲットではさらに上乘せすることになるとと思いますが、来年度の水準はどれぐらいですか。

A フリーキャッシュフローは、今年度ゼロと見込んでいますが、その中には上期に実施した構造改革に関する退職金支払の400億円および、CSG社ITサービス部門とコンバージス社BSS

事業の買収費用600億円も含まれています。これらを考慮すると、今年度、フリーキャッシュフローでゼロを実現するためには、実質1,000億円が必要となります。上期のフリーキャッシュフローは320億円の不足と、昨年の92億円の黒字から約400億円悪化していますが、これは1,000億円を使って400億円マイナスということであり、実質的には持ち上がっています。今年度、フリーキャッシュフローでゼロということは、実質的には年間で1,000億円と同義と考えています。

- Q 携帯電話事業は今のままの戦略で良いと考えているのでしょうか。現時点での考え方を聞かせください。
- A 携帯電話事業について、携帯のヒューマンインタフェースの技術は、クラウドのサービスとも連携するものであり、持っていたいと考えています。ただし、ボリュームがある程度ないと事業は成り立たず、現状は非常に厳しい状況にあります。中期経営計画の中で、パートナーシップを含めて事業のあり方を考えていきます。
- Q フリーキャッシュフローは、昨年度に地震の影響などがあつたため今年度が増えて見えるということではないですか。中期経営計画の発射台として今年度1,000億円という水準は高くないのでしょうか。
- A 昨年度と比べて損益が大きく変わっており、そこは実力で上がっています。また、全社で資産効率化に取り組んでおり、これによる効果として数百億円を見込んでいます。経営環境の変化といったことも諸々考慮の上での1,000億円と考えています。
- Q 多くの米国機関投資家にとって、米国SECのレターが依然としてNEC株保有の障害になっています。いろいろ検討をしていると思うが、現時点での考え方を説明してください。
- A 米国会計基準から、日本会計基準に移行したタイミングでこのような状況になっていますが、今後については現時点で明確には決めていません。国際会計基準に移行する時にもう一度検討したいと考えています。

質問者D

- Q 電極の生産能力はいくらですか。今後の能力拡大の方向性についてアップデートしてください。
- A 現在は年間200万kWh(キロワットアワー)です。設備投資については、基本的に需要と供給のバランスを見て判断していきます。
- Q 設備投資額が浮いているということですか。
- A その通りです。ただし、EVの普及にはもう少し時間がかかりそうですが、系統向けの大型蓄電システムにはエネルギー社以外からも強い引きがあります。また、小型・中型の蓄電システムも、個々の容量は小さいですが、APACで高いニーズがあり、家庭用もオリックス向けなどにより相当な物量がでてきます。これらのことも踏まえ、あるタイミングには増強していくことになると考えています。

- Q エネルギー事業に関して重電メーカーと踏み込んだアライアンスを結ぶ可能性はありえますか。
- A ありえます。ビジネスモデルのあり方で全く変わりますが、あるとすれば、NECの電極の強さをしっかり活かせるアライアンスだと思います。
- Q キャリアネットワーク事業の関係で、TOMS (Telecom Operation Management Systems) でどの程度のビジネスチャンスが見込めるのでしょうか。
- A 今回、コンバージェス社の事業支援システム (BSS) 事業が、運用支援システム (OSS) 事業を手がけるネットクラッカー社と一緒に、年間で300億円のレベルです。今後数年で倍増を目指しています。従来は、OSS、BSS各々の領域でビジネスができましたが、今後は両者を合わせてTOMSとしてトータルで出せないビジネスになりません。
- Q 基地局やバックボーンが良いと想定していますが、どれくらいの期間続くのでしょうか。iPhone5が普及して、皆がテザリングを始めると大幅にトラフィックが増える可能性があるのではないのでしょうか。現在は数%の人が回線の7~8割を使っているという話もありますが、それ以外の方が同様に回線を使うようになると、テレコムキャリアは設備投資をどれくらい増やす必要があるのでしょうか。NECにとってどれくらいチャンスがあると考えていますか。
- A 数値は持っていませんが、ご指摘のとおりと思います。その答えとなるのが、トラフィックオフロードであり、小ゾーンの基地局やフェムトセルといった対策が取られ得ると考えます。WiFiとのパッケージで出しているキャリアもあります。周波数の取り合いになるので、小ゾーン型の基地局で解決していくのではないかと考えています。
- Q 通信事業者の旺盛な投資が2~3年は続くことになるのではないのでしょうか。
- A 設備投資としてどうなるかは分かりわかりませんが、小型基地局の増加はあると考えています。
- Q 上期の営業利益が計画比で464億円の上振れとなりましたが、社長としては年間でこの上振れ分をどれくらい残したいと考えていますか。
- A 社長としては全額残したいと言いたいです、なかなかそうはいかないと考えています。下期の不透明感を読み切らないとはっきりお答えできませんが、半分ぐらいは残したいと考えています。
- Q 現在策定中の中期経営計画の営業利益目標はどれくらいになりますか。
- A 詳細な数値目標はもうしばらくお待ちいただきたいのですが、売上高はGDP成長率に1%程度上乘せし、営業利益率は5%程度を狙っていきたいと考えています。