

2013年度第2四半期決算説明会における質疑応答

日 時: 2013年10月30日(水) 18:00~19:00
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 国内のテレコムキャリア事業の状況を教えてください。上期の売上高は前年同期比で増収となったのでしょうか、減収となったのでしょうか。また、今後、トラフィック増に伴う新しい需要はあるのでしょうか。

A 前年同期比で国内の固定系が増加しましたが、移動系は減少となりました。昨年度の上期は、下期からの売上の前倒しがありました。この分、今年度上期の売上が前年同期比で減っているように見えますが、今年度下期は上期ほどの大きな変動はないと考えています。今後の方向感としては、通信事業者のハードウェア設備に対する投資が減っていくと想定していますが、一方でSDNなど新たな領域が拡大する可能性があると考えています。通信事業者の効率化の手段となるSDNに対し、海外の通信事業者は我々が思っていた以上に注目しており、早期に導入したいという要求が出てきています。また、今後3年という時間軸では、国内でもSDNとTOMSの必要性が高まってくると考えていますので、ハードウェア売上の減少分を補えると考えています。LTEに関しては、引き続きカバーエリアの拡大やトラフィック増などに対応するための需要が見込めると考えています。

Q 国内の景気回復の影響をどれぐらい感じていますか。

A 当社はインフラビジネスを中心に手がけているため、コンシューマも含めた領域の景況感と比べると時間の遅れがあると推定していますが、パブリック事業では想定以上にインフラ投資が進んでおり、受注増につながっています。エンタープライズ事業では流通業向けが強く、インフラ投資が出ている一方、製造業向けは微減となっています。しかし、個人消費に対して遅れて顕在化することをふまえると、下期からは、製造業向けも需要が出てくると考えています。国内の景気回復は、両事業に対しプラスの影響を及ぼすと考えており、通期予想に加味しています。システムプラットフォーム事業は、Windows XPの更新需要により、ビジネスPCを中心としたIT関連投資の拡大が期待できると考えています。

Q 今回の業績予想に景気の回復は織り込まれているのでしょうか。

A 織り込んでいます。

Q NECの構造改革の進捗を教えてください。事業ポートフォリオのさらなる改革を進めていくのでしょうか。どのようなポートフォリオが理想的だと考えますか。また、従業員数、事業部の数は今後どのようになりますか。

A 当社は昨年度の構造改革によって400億円の改善効果を得ました。従業員数については一定の成果を得たと考えており、今後も収益面でプラスに寄与していきます。事業については、携帯電話端末事業の見直しを7月に発表し、不安定要素であった半導体、PC、そして携帯電話については、3年間かかりましたが方向感を定められたと考えています。今年度の上期は、携帯電話端末事業の赤字によって全体では4億円の営業利益という結果になりましたが、下期以降は同事業によるマイナス要因がなくなると考えています。成長領域についてはまだ大きな方向感を示せていないので、受注を拡大して成長戦略をより具体化していきたいと考えています。

質問者B

Q NECカシオモバイルコミュニケーションズの、通期の営業損益、当期損益の見通しを教えてください。NEC埼玉の活用も含めて営業損益をブレークイーブンにする目途が立ったのでしょうか。

A 上期の携帯電話端末事業は、営業損失が約170億円、特別損失が約110億円で、税前損益では約290億円の損失、当期損益も同程度の損失になりました。NEC埼玉も含めて下期では、営業損益でブレークイーブンを計画しています。一時的な損失は今後、海外も含めて関係会社の中で整理していく必要があり、数十億円程度発生する可能性があります、全社でカバーして相殺する考えです。

Q 上期の特別損失の内容についてもう少し詳しく教えてください。

A 大半がスマートフォンの在庫処理に関するものです。棚卸については、今回で整理が終わったと考えています。それ以外では保守費用の計上などがありました。

Q パブリック事業やエンタープライズ事業は下期に減速するよう見えますが、通期計画に上期の受注は反映されているのでしょうか。不採算案件があったとはいえ、損益的には目標がもう少し高くても良いと思いますが、そうならない理由が何かあるのでしょうか。

A 特にパブリック事業では、上期に若干の不採算案件があり、増収分と相殺されました。エンタープライズ事業では、先行投資が少しあったことに加え、プロジェクトミックスの悪化で10億円程度のマイナスの影響がありました。下期については、不採算案件が現時点で確実に出ると決まっているものではありませんが、保守的に予算をつくっています。したがって、不採算案件が発生しなければ、アップサイドの可能性がります。

Q 「2015中期経営計画」の進捗説明がありました。今回の中期経営計画では、これまで言及がなかったアジアについて強調していると感じています。NECは海外展開では良い思い出がないという印象ですが、案件を見ると国際協力銀行(JBIC)、国際協力機構(JICA)などと連携が見受けられます。過去何年かと違って、ギアチェンジが起きているのでしょうか。一つ一つは必ずしも大きいものには見えませんが、先々も含めると期待できるものがあると思います。過去の海外展開との違いや考え方について補足をお願いします。

A 海外ビジネスのあり方について、私が社長になる前は、ネットワーク製品を展開する事業が主流でした。現在も大きくは変わっていませんが、国内のIT市場を考えると、今後はITとネットワークの両方で海外展開が必須だと考えています。これまでの3年間では地域統括会社を含めてコンピテンスセンターの設置などのトライアルをしてきましたが、それらが動かず大変反省しています。海外に出ていくという方向感を確かなものとするため、現地ニーズに対する感度を高め、事業スピードを加速することを目的としてシンガポールにGSD(グローバルセーフティ事業部)を設立しました。方向感としてはIT、ネットワークで海外に出ていくという意識が強くなってきています。ネットワークに関しては、日本政府と一緒にODA案件を取りにいけるようになってきました。安倍首相をはじめ政府は、相当な回数アジアに行っています。これまでODA案件は水と道路が中心でしたが、通信が重要なインフラの1つだという理解も政府から得られ、積極的に活動できるようになりました。また、衛星の案件では、ベトナムでも1つODAになり始めています。当社が貢献できる案件に対しては、積極的に働きかけていきたいと思っています。

Q ルネサスエレクトロニクスが増資を実施し、その株式はNECにとって投資有価証券になっていますが、2年間のロックアップを経て売却が可能となれば、過去の評価損を税務上活用する機会が出てくると理解しています。活用できるように積極的に準備をしているという理解で良いのでしょうか。もしくはビジネスの観点から株式は持ち続けるのでしょうか。

A ルネサスエレクトロニクスの株式は、下期から一般投資株の扱いに切り替わります。今後の方針はこれから決めていきます。株式を持ち続けるか否かは決まっておらず、慎重に対応していきたいと考えています。

質問者C

Q 上期の営業利益について、会社計画比100億円下振れのセグメント別の内訳を教えてください。

A パブリック事業は想定どおりで、エンタープライズ事業は10億円程度の下振れとなりました。テレコムキャリア事業は想定どおりで、システムプラットフォーム事業は20億円程度の下振れ、その他の事業の中に含まれる携帯電話端末事業が20億円の下振れ、スマートエネルギー事業が30億円の下振れとなりました。

Q 今年度のフリーキャッシュフローの見込みはどれぐらいでしょうか。

A 何にお金を使うかも含めて話をしないとけないと思います。今年度は、通常のものに加えて玉川事業場の信託受益権での買戻しがあり、それを織り込んでゼロの前提です。例えばM&Aを実行すれば、その分だけマイナスとなります。

Q 通期計画達成のためには下期で1,000億円の営業利益が必要となります。達成確度と下期の挽回策について教えてください。

A 営業利益について、当初の社内想定では、携帯電話端末事業が悪化し、前年同期のプラス要因であった特許売却もなくなるため、上期100億円、下期900億円としていました。上期の下振れについては、受注状況が良くなっているSI関連、つまりパブリック事業、エンタープライズ事業、システムプラットフォーム事業などで挽回可能と考えています。昨年度の下期は1兆6,000億円の売上で約670億円の営業利益でしたが、今年度下期の売上は前年同期並みと想定しており、700億円程度の営業利益はできると考えています。加えて、昨年度下期の携帯電話事業の損失約140億円がブレイクイーブンとなり、SI関連の領域でも約170億円の改善を想定しています。両者を合算して前年同期に対して約300億円の増益が可能と考えており、売上高3兆円、営業利益1,000億円、当期純利益200億円の年間計画は変えていません。

質問者D

Q 下期100億円の期初計画比での改善については、パブリック事業、エンタープライズ事業などで分けるとほとんど数十億円ずつになると思いますが、内訳のイメージを教えてください。スマートエネルギー事業の上期の下振れは下期で挽回可能なのでしょうか。パソリンク、海底ケーブルの状況も教えてください。

A 上期のパブリック事業、エンタープライズ事業への引き合いは、想定以上に強いものでした。その延長で、エンタープライズ事業では好調な流通業向けに加えて、下期から製造業向けにも期待しています。スマートエネルギー事業は、上期の電力会社の投資抑制が想定以上に厳しかったと感じています。パソリンクはインドの需要回復が望まれますが、周波数の問題があって進んでいません。ただ、今回開発した新製品は少しずつ浸透しており、下期にはロシア、アジアを中心に成果が出てくると想定しています。海底ケーブルは現状扱っているプロジェクトに加え、上期に受注したインドネシアの海底ケーブルプロジェクトも下期後半に始まります。下期での100億円増のイメージとしては、最もポテンシャルがあるのはパブリック事業です。SI関連の需要が増え、サーバなどのシステムプラットフォーム事業、エンタープライズ事業が続いてくると考えています。スマートエネルギー事業は、上期に開発費を相当増やしており、それが下振れの要因となりました。パソリンクは年間で750億円、海底ケーブルは500億円の売上をターゲットとして達成していきたいと考えています。

以上