

2014年度第2四半期決算説明会における質疑応答

日 時: 2014年10月30日(木) 18:30~19:30  
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 パブリック事業が好調を持続しています。第1四半期、第2四半期の高い水準のまま、第3四半期、第4四半期も推移していくのでしょうか。伸び続けることは難しいと思いますが、全社を牽引する状況はいつまで続くと考えていますか。
- A 現在、パブリック事業で非常に好調な消防・防災の領域は、この水準が2015年度まで続くと考えています。さらに、公共関係の投資では、マイナンバーの案件があります。マイナンバーは、2015年10月にカードが配付され、2016年1月から一部のサービスが開始されます。そして、2017年1月に関連システムの稼働などが予定されています。当社もこの領域に力を入れており、2017年頃までは投資が続くと考えています。その次に、2020年の東京でのオリンピック・パラリンピックに向けて、特に交通、セキュリティ、多言語対応などICT関連の投資が出てくると考えています。したがって、2018~2019年までは比較的好調に公共投資が出てくるとイメージしています。
- Q 中期経営計画の目標に向けて、前倒しで結果が出たものがある一方、遅れているものもあると思います。パブリック事業やSDNなども含め、計画の進捗はどのようにでしょうか。
- A お客様の投資に対応するというのがビジネスの中心であるため、前倒しで結果が出たものはあまりありません。今後努力をしなければいけないのは、公共領域における海外事業展開です。特に、アジア、アフリカ、中東で需要があると考えています。最終的にカスタマイズが必要になりますが、この領域を増やすためには、複数のソリューションを共通のプラットフォームで展開することが鍵です。One to Many化をしていくということです。公共領域の海外展開が、その先の中期経営計画に繋がっていきます。こうした動きを加速するため、10月初旬には、海外の地域統括会社から約50名、日本側から約50名を集め、100名規模で、どの領域のソリューションが海外展開に際し有効かを検討しました。成果が見えるまでまだ数ヵ月程度かかるとは思いますが、この検討結果を海外での事業拡大につなげていきたいと考えています。

## 質問者B

- Q 通期計画を据え置いたものの、上振れを目指すとのことでしたが、営業利益、営業外損益、税金なども含め、どこに上振れの可能性があると考えていますか。また、セグメントで期待している領域はどこでしょうか。
- A セグメントではパブリック事業に期待しています。上期のテレコムキャリア事業は計画に届かない領域がありましたが、通期では想定線になると思います。高い目標値を掲げており、達成は容易ではありませんが、通期では努力の分だけ実りがあると考えています。
- 期初からお話していますが、年金の償却負担が軽くなる部分の50億円は今回の予想でも織り込んでいません。営業外損益については、バッファというよりは従来よりも費用が発生しなくなっています。税金については、法人税の引き下げが議論されており、2%程度の引き下げがあった時に計上する繰延税金資産の取り崩し額として、100億円程度を業績予想に織り込みました。今回、NECフィールディングの完全子会社化で外部に出ていた約80億円の利益を取り込んで相殺するため、年間の計画には影響ありません。
- Q ネットクラッカー社の直近のビジネス環境を説明してください。売上、損益の状況、為替やのれんなどについてどのような感じでしょうか。
- A ビジネスは堅調で、昨年度に比べて売上は伸びています。価格面での厳しさはありますが、需要は大きい領域です。
- のれんは毎年一定額を償却しています。コンバージス社の事業買収分はまだ残りますが、当初のネットクラッカー社ののれん償却は、あと1年で終わります。現時点で、のれんの償却を加味しても利益が出るところまで来ています。
- Q ロシア、ウクライナの通貨安の影響はありますか。
- A あまり大きな影響は出ていないという認識です。
- Q エンタープライズ事業は良くなってきていると思いますが、IT専門ベンダに比べると利益が低いと思います。この事業のあり方について、具体的に説明してください。高い技術力をしっかりと活かせば、ITの世界の5~10%という利益水準ではなく、20%の水準になって良いと思っています。
- A マネタイズが弱いのはご指摘のとおりです。エンタープライズ事業はほとんどがOne to Oneで、お客さまごとに開発費がかかっています。いくつかのプラットフォームがありますが、それらのOne to Many化を進めていきます。利益水準としては、まずは5%を確実に達成したいと思います。ビジネスのあり方としては、One to Manyの考え方とともに、コンサルティングの価値を付け加えることが必要だと考えています。

## 質問者C

Q SDNのシェアはどれぐらいを目指していますか。

A まずは、最初の受注を獲得することに注力しています。20案件が動いていますが、1つのプロジェクトが取れば広がっていくと思います。競合としては、NW系に加えてIT系の企業があり、激戦ではありますが、グローバルな通信事業者からの受注を獲得ことが目標です。その後は10%のシェアを目指してやっていきたいと思います。

Q 競合他社は実証実験をやっているのでしょうか。

A やっていると思いますが、当社においては、SDNに関してはお客さまからも技術力を評価いただけており、提案を求められる3、4社の中に選ばれるようになっています。

Q 受注にはあと1年ほどかかるのでしょうか。

A 半年はかかると思います。テレフォニカ社が最初だと思います。

一方、官公庁・企業向け、データセンター向けSDNは普及が加速しており、既に200システムを納めています。この領域は海外展開ができると考えています。

Q One to Many化とは、具体的にはパッケージ化ということでしょうか。

A そうです。現状は、お客さまそれぞれにシステム・ソリューションを作っており、似たようなものであっても、お客さまごとに開発費用がかかっている状況です。これまでは似たものを横展開できていなかったため、考え直す必要があります。One to Oneのビジネスでは、我々のバリューがそのままお客さまのバリューに直結しやすいため、バリューからビジネスプランが作れてしまいます。しかし、One to Manyをやるためにはそれではだめで、バリューを適用するためのビジネスモデルが必要です。こうした考え方は、NEC全体として、特にITソリューション系で欠けている文化ですが、プラットフォームを多くのお客さまに適用できるようにしていかないとはいけません。お客さまのManyという要求を正確に理解しながら、プラットフォームとしてOneを作るというプロセスを入れたいと思います。

Q 他社も同じことを言い出しています。NECでは共通のプラットフォームやブランドはあるのでしょうか。利益率はどれぐらいを目指しますか。

A 顔認証ではNeoFace(ネオフェイス)というプラットフォームがあり、高度化すると価値の高いセーフティソリューションになります。

利益率は2桁の10%を狙いたいと思います。リソースやトータルでのSGAも含め、まだまだグローバル競争力が持っていないのが現状ですが、今後はOne to Manyによって開発費を効率化します。

## 質問者D

Q IoT(Internet of Things)やM2M(Machine to Machine)のビジネスが出てきています。M2Mはどこで標準化されるのでしょうか。この手のビジネスは、標準化に絡めばそれだけ有利に進むと思います。また、M2Mが出てくると基地局も増えますが、関係するビジネスチャンスをもどどのように見えていますか。

A M2Mのインターフェイスの標準化は難しいですが、きっかけとなりうるのは5Gだと考えています。今のセンサは情報量も少なく、現状のネットワークでも処理しうるのですが、実は、映像データ中に有用なデータがたくさん含まれており、それをソフトウェア処理することで価値を作りあげることができます。今後、映像をセンサデータとして活用する機会が増えてくると、ネットワークが飽和状態になります。これをふまえると、5GのタイミングでM2Mを考える必要があると思います。このタイミングがM2Mの標準化を考えるきっかけになるとともに、ネットワークの在り様も変わり、議論されると思います。NECにとってもネットワークの領域で参加できるチャンスがあり、バリューが増えてくるので準備するように研究所にも言っています。

Q 周波数帯域は決まっているのでしょうか。端末やビッグデータでチャンスがありますが、収益に貢献するのは何年後ぐらいでしょうか。

A M2Mも含め、ICTの高度化の1つのターゲットは2020年だと思います。ICTで高度化された日本をオリンピック・パラリンピックのタイミングで見せる動きは必ずあると思います。

Q レノボ社のパソコンを日本で作ることに、為替の問題、中国でのコスト増などありますが、日本に取り込むことをどのように考えていますか。また、パソコンはどのセグメントに含まれるのでしょうか。

A 日本での生産は、円安でどの程度の力を蓄えるのかということではありますが、過去の1ドル80円の水準に比べると楽ではあります。ただ、最終的にはベトナム、インドでのハードウェア生産に移ることを意識しておかないといけないと思います。一方で、マザー工場、ロケット・衛星関係など高度な品質を要求されるものについては、日本に工場を持つことが海外にビジネスを展開していくうえでメリットがあると思います。

なお、パソコンはレノボの領域です。当社は、ビジネスPCでレノボとコラボレーションしていますが、生産はレノボのオペレーションですので、直接コメントする立場にはありません。パソコンはビジネスPCのみ連結しており、セグメントではシステムプラットフォーム事業に含まれています。

以上