

2015年10月29日

2015年度第2四半期決算説明会における質疑応答

日時： 2015年10月29日（木）18:15～19:20
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 執行役員常務 兼 CFO 川島 勇

質問者A

Q パブリック事業の上期営業利益の計画比未達90億円の内訳を教えてください。

A 売上減、拡販活動強化の費用前倒し、不採算案件の増加がそれぞれ3分の1程度です。

Q パブリック事業の上期売上高未達の要因が、航空宇宙防衛の領域で下期以降への期ずれとなっていますが、年間見通しに対するリスクはありますか。

A 上期でやりきれなかった案件を下期に取りこんでいきますが、来期にずれのものが無いということではありません。

Q テレコムキャリア事業の上期営業利益の計画比未達50億円の内訳を教えてください。また、第2四半期の国内移動の売上はどうでしたか。

A モバイルバックホール（パソリンク）の売上未達が半分程度で、他にはパソリンクの高速化や大容量化に向けた開発投資の増加も含まれています。

国内移動は、ほぼ想定どおりでした。国内移動の領域での通信事業者の投資水準は減少傾向にありますが、実質的には大きな減少になっていません。今年度の第1四半期に売上が減少したのは前年度の第4四半期の投資が大きかったため、やむを得ないと思っています。この第2四半期は前年同期比で10%以上の増収となっています。第3四半期、第4四半期も前年同期並の水準に戻ってくると考えています。

Q 次期中期経営計画の発表の際、NECマネジメントパートナーを中心に進めている業務改革推進に関する具体的な数値目標を出す予定はありますか。

A 数値目標についてはまだわかりませんが、既に約3,000名の人員がNECマネジメントパートナーに集結しています。これまでに成長領域に約250名の人員をシフトしていますが、今後は、より多くの業務プロセスをシンプル化してスタッフ人員を削減し、そのリソースを強化領域・成長領域にシフトしていく予定です。

質問者B

Q NECはセキュリティが優れているという話がありましたが、年初にお聞きしたクラウドへの注力に変わりはありますか。

A クラウドには、変わらず注力しています。セキュリティの強いクラウドをベースとして、マイナンバー関連も含めて展開しています。プライベートクラウドでは、データセンターを関西に建設中であり、これもセキュリティを含めた展開を進めています。クラウド関連の上期の売上規模は、100億円半ばとまだ大きくありませんが、前年同期比では70%ほど増加しています。

Q 次期中期経営計画の基本方針は抽象的と感じましたが、利益を出すための具体的な方法論があれば教えてください。

A これまでも2つの努力という話をしています。内なる努力がNECマネジメントパートナーを中心とする業務改革であり、外への努力としては、One to Many化、ワンプラットフォーム化を進めています。例えば、当社の顔認証製品「NeoFace」には、これまで多くの製品ラインナップがありましたが、それを整理することで効率の良いビジネスに変わってきています。

質問者C

Q テレコムキャリア事業の上期営業利益の計画比未達の大半がパソリンクという説明でした。売上高に対する限界利益率を考慮すると、売上の未達額に対して利益の未達額が大きいと思いますが、どのような要因でしょうか。また、売上未達は下期へのずれで、来年度にずれることはありませんか。

- A マーケットや案件によって利益率も変わります。そういった部分もあり、売上50億円の未達分と追加の開発投資の合計が利益の未達となっています。現時点では、下期中に回収可能と見ています。
- Q エンタープライズ事業は、通期計画と上期実績との差分を下期計画とすると、利益が小さく見えます。同様に、昨年度に為替の影響があったシステムプラットフォーム事業の下期の利益計画は、前年同期に対して横ばいとなります。通期計画を据え置いているため、それぞれ違和感がありますが、下期の見通しについて補足してください。
- A エンタープライズ事業は上期のITサービスの受注状況が好調でしたが、第3四半期も継続すると見ています。従って、差し引き後の下期の数字は保守的になっており、上振れを目指していきたいと考えています。システムプラットフォーム事業は、足もとでサーバ、ストレージなど国内IT投資が拡大傾向にあり、さらに企業向けPCも今後回復してくると考えています。この下期も為替のマイナス影響を見込んでいますが、多少保守的な計画になっていると思います。
- Q この上期には繰越欠損金の活用の動きはなかったと思いますが、今後の考え方を確認させてください。
- A おっしゃっているのは、ルネサスエレクトロニクス株式とNECモバイルコミュニケーションズの話だと思います。ルネサスエレクトロニクスは上場会社であるため、当社からの回答は控えたいと思います。NECモバイルコミュニケーションズについては、現時点で明確に動いていることはありません。商流なども含めた全ての問題がクリアになることが必要です。いずれも意識している問題であることに変わりはありません。
- Q One to Manyという言葉が何回か出てきましたが、プラットフォーム型のビジネスを見据えた実証実験の件数も増えつつあります。一方でこうしたビジネスのポイントは高い収益性にあると考えますが、先行投資費用も増加しているように見えます。どのように考えていますか。
- A セーフティ/サイバーセキュリティでは既にOne to Many化が進んでいると考えています。一方で、SDNでは実証実験への投資をしています。実際の事業がどのタイミングで出てくるか、まだ見えない部分もありますが、ある程度費用をかけてでもNECのブランド確立、認知向上を進めて行く必要があると考え、積極的に取り組んでいます。

Q 実証実験の40件は、それぞれに個別対応が必要となるのでしょうか。

A テレフォニカブラジル社では、vCPEのトライアルを行っており、第4四半期までにその効果をまとめていきたいと思えます。これが一旦できあがると、他の案件については、多くのカスタマイゼーションが必要になるとは考えておらず、基本的な機能は埋め込まれているということになります。最初の確認でもあり、実証実験で時間をかけているという状況です。

質問者D

Q パブリック事業のスマートウォーター関連、宇宙関連での先行投資は今期に回収できるのですか。セグメント毎の下期見通しについても教えてください。

A エンタープライズ事業は上振れの方向です。パブリック事業での上期での費用増は下期からの前倒しであり、下期での改善も出てきます。加えて、好調な公共関連も業績に寄与してくると考えています。社会インフラ領域では、放送メディアでの地デジ関連、交通・都市基盤での企業向けSDNなどでビジネスがあり、刈り取りを進めていきます。テレコムキャリア事業はパソリンクの改善とともに、上期好調であったTOMS (Telecom Operations & Management Solutions)が下期も出てくる見込みです。国内事業は前年同期並を目指していきます。システムプラットフォーム事業は、ハードウェア関連が堅調で、上期は為替インパクトを吸収しました。下期見通しには保守的な部分もあると考えています。その他事業ではあまり大きな増加は見えていません。消去・配賦不能は費用の期ずれなどもありますが、現時点では下期で計画どおり使う前提です。ただし、中央研究所の活動費やシステム対応費用、更にはNECマネジメントパートナーでの管理システム強化などを考えていますが、全体の事業動向をふまえてどこまで使うか精査し、最小限に抑えていきます。既に上期に前倒しで使った費用もあるので、下期は慎重に見極め、売上拡大も含めて年間計画の達成を目指していきたいと思えます。

Q 海外注力事業として掲げた4つの対象領域について、それぞれの回収時期、収益化のタイミングのイメージを教えてください。次の中計期間である18年度までに収益化できるのでしょうか。また、それぞれの領域ではパートナーが必要ではないのでしょうか。

A 次の3年間で回収期間に入りたいと考えています。スマートウォーターはビジネスモデルから作っていきこうとしています。お客さまを訪問しながら、バリューをどこまで広げられるか検証しています。おっしゃる通りパートナーは必要であり、パートナーと組むことでのバリューの出し方も検討しており、早々に結論を出したいと考えています。上手くいかないという結論であれば、取りやめることもあります。セーフティ、リテール、ネットワークはビジネスとして確実に広がると考えており、リテールもパートナーを探したいと思います。

Q 4つのうち期待度が最も高いのはどれですか。

A 私が最も力を入れたいのは、セーフティの領域です。

質問者E

Q セキュリティ関連で、政府の補正予算は今年度の業績に貢献すると期待して良いのでしょうか。また、その他事業のエネルギーでは、下振れリスクを想定しなくて良いですか。

A セキュリティは今年度の補正予算にも期待していますが、第4四半期となる見込みです。エネルギー事業は上期計画比で未達となりましたが、下期は小型蓄電システムの販路拡大、ユーティリティでのソリューション拡充、発送電分離に関わる新電力市場への取り組み、海外事業の立ち上げなどに取り組みます。いずれにしても、もう少し見極めていく必要があり、評価に時間がかかるかもしれません。

Q 他社ではスマートメータ関連で損失が発生しています。新規分野は難しいと感じており、リスクがあるのではないですか。

A 当社が手掛けているのはスマートメータの通信モジュールなので、他社とは状況が違うとの認識です。ただし、エネルギーの市場拡大の速度は想定より遅いと感じています。

Q SDNでの成果はいつ頃になりそうですか。

A 第3四半期ではないと考えています。現在、実証実験に力を入れていますが、通信事業者が、どのベンダが良いかお見合いしている状態です。実際に導入されて価値があることを見せないで、採用いただけないと考えています。テレフォニカブラジル社やスイスコム社などで仮想化に可能性があることを見せていきたいと思えます。通信事業者は、他社の状況を把握していると思えます。そういう意味で、現実のネットワークに入れているか、という点は非常に大きなポイントとなるので、テレフォニカブラジル社やスイスコム社の案件は当社の性能を見せる良い機会ですので、積極的にやっていきたいと考えています。時期については少し遅れ気味なので、ビジネスの広がりには2016年になるかもしれません。しかし昨今、IoTが叫ばれており、これが実現するとネットワークはひっ迫します。2017年までに今のデータ量が10倍になるとも言われています。そこで問題となるネットワークの遅延を少なくするためには、エッジ部分を含めたネットワーク全体の見直しが必要であり、SDNを早めに導入するのが必須となります。そういう意味で、私はSDNが絶対に来ると考えています。通信事業者としては、どこまで導入を引き付けるかの判断になりますが、実証実験を現実のネットワークで行い、他社にも見てもらうのが良いと考えて投資をしています。

Q SDN導入について、国内の状況はどうでしょうか。

A 国内の通信事業者も積極的であり、当社も相当協力的に取り組んでいます。貢献できる領域としてやっていきたいと考えています。

以 上