

2016年10月31日

2016年度 第2四半期決算説明会における質疑応答

日 時： 2016年10月31日（月） 17:30～18:30
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 兼 CEO 新野 隆
取締役 執行役員常務 兼 CFO 川島 勇

質問者A

Q スマートエネルギー事業は構造改革が必要との認識ですが、事業に対する危機意識を確認させてください。今回の説明内容が構造改革への取り組みなのですか。

A スマートエネルギー事業は昨年度に大きな赤字を計上したので早急な改善が必要ですが、今後の成長の可能性は大いにあると考えています。この事業は、大きく分けると電力会社向けのユーティリティ、小型蓄電、大型蓄電の3つですが、この上期のユーティリティはお客様の投資抑制もあり、売上収益が減少しました。そこで10月1日付でパブリック事業に移管し、電力会社向けのSI部門とのシナジーで収益性を向上していきたいと考えています。小型蓄電は競争が激化しており、海外勢が低価格で参入してきています。幅広に自主開発するということではなく、いろいろと考えていきます。大型蓄電は、必要最低限の人員に絞り込んできており、グローバルでのチャンスを1つ1つ取っていきます。全体として、プロダクト事業からサービス事業へとリソースをシフトしていきたいと考えており、これまでのやり方を踏襲するのではなく、事業構造を変えていきたいと思えます。

Q 日本航空電子工業に対する公開買付けとレノボNECホールディングス社の株式の一部譲渡について、年間の業績予想には織り込んでいますか。

A レノボNECホールディングス社の株式の売却益として、上期に約200億円の利益が計上されていますが、年間の業績予想には入れていません。日本航空電子工業についても、まだ連結化が確定していないので入れていません。現在の状況では、第3四半期中に今年度中の連結の可否が見えてくると思えます。また、日本航空電子工業の子会

社化の意思決定を行ったことにより、税金費用として約60億円が上期に計上されていますが、これも年間の業績予想には入れていません。これら上期実績で実現したものは、年間予想に入れていません。

Q NECマネジメントパートナー（NMP）や内部改善の取り組みなどで開示できる定量情報はありますか。従業員数や資産削減の見通しなどはいかがですか。

A 1万人以上いるスタッフ人員を中計期間に30%減らす方向です。また、IT資産をNMPに集約し、グループの情報投資を一本化して効率化をはかっていきます。

質問者B

Q 国内のITサービスの第2四半期の受注が前年同期比11%増となりましたが、好調な領域はどこですか。下期以降の見通しも教えてください。

A 公共・医療の領域が前年同期比でマイナスでしたが、それ以外は前年同期比でプラスでした。下期も底堅いと考えています。

Q システムプラットフォーム事業では、前年同期比で第2四半期の営業利益の改善幅が大きいです。その背景と下期への持続性を教えてください。

A 為替の影響やハードウェアのミックス改善によるものです。下期への持続性は、見極めていきます。

質問者C

Q 上期の全社営業利益がほぼ想定どおりとのことでしたが、いつ時点の見込みとの比較ですか。セグメント別の強弱はいかがですか。

A 7月の第1四半期決算発表時の想定との比較です。セグメント別の営業利益では、パブリック事業が社会インフラ領域を中心に20億円程度下回り、エンタープライズ事業が流通・サービスを中心に30億円程度上回りました。テレコムキャリア事業は国内事業が想定どおりでしたが、海外事業の設備投資が中南米を中心に低調で60億円下回りました。システムプラットフォーム事業は、ミックス改善によるサーバの収益性改善、保守事業の収益悪化の抑制などで60億円程度上回りました。その他事業は、海外事業が伸び悩んだこともあり、50億円程度下回りました。消去・配賦不能は、費用の効率化やずれなどで20億円程度上回りました。

Q SDN/NFVについて、ブラジルのVIVO社向けの案件の進捗はありますか。5件の商用案件獲得について、売上の規模感や計上タイミング、内容の特徴などがあれば教えてください。

A VIVO社の案件は、現時点で最終契約に至っておらず、詳細を詰めています。それ以外のところで、通信事業者のSDN/NFVの迅速な商用導入を支援するソリューションである「Agile Virtualization Platform and Practice (AVP)」を活用した商談が活発化しており、この下期から少しずつ売上が計上されてくると考えています。

Q 消去・配賦不能費用について、上期の改善分は下期で使うのでしょうか。

A 売上収益が減少すれば費用は使わない、というマネジメントをしています。売上見通しを変えていないので、どの程度の費用が適切かについても考えていきます。

質問者D

Q システムプラットフォーム事業の第2四半期の営業利益が7月の想定に対して60億円程度改善し、前年同期比でも増益でした。何が良くなったのか補足してください。

A 7月の想定ではサーバの収益性を保守的に見ていましたが、ミックスの改善がありました。また、第1四半期決算で保守事業の損益が下回ったため、上期での損益悪化を見込んでいましたが、費用改善もあり、結果として上回りました。下期も第3四半期以降のプロジェクトを見極めていきたいと思えます。

Q SDN/NFVは、40件程度のパイプラインがあったと思いますが、商用化の流れは進んでいくのですか。

A 今後増えていくと考えています。キャリアにおけるSDN/NFV適用への流れが出てきたと感じています。

質問者E

Q 下期の営業利益の見通しについて、セグメント別に方向性を教えてください。

A 年間の営業利益の予想は変えていないので、今後見極めていきます。セグメントごとには、リスクもあればポテンシャルもあると考えています。パブリック事業は、社会インフラ領域を中心にダウンサイドリスクがあると考えていますが、売上収益が第4四半期に偏重するので、しっかりと見ていきます。エンタープライズ事業は、戦略投

資も行いますが、今の見通しは少し保守的と考えています。テレコムキャリア事業は、海外の通信事業者の動向次第であり、売上拡大が重要と認識しています。なお、前年度の第4四半期に発生した40億円程度の不採算案件は、現時点では抑制できています。システムプラットフォーム事業は、為替が変動要素となります。ミックスの変化についても見ていきます。その他事業では、スマートエネルギー事業で期初に年間30億円程度の赤字を想定していましたが、それに対し50~60億円下回る可能性があります。一方、それ以外のところで悪化を大きめに見込んでいた部分もあり、スマートエネルギー事業の下振れはこの分で吸収することが可能と考えています。

質問者F

Q SDN/NFVの収益性について、黒字化の目途はいつですか。その時にどの程度の案件数が必要ですか。

A 現時点ではまだ案件数が足りません。5件の商用案件獲得程度では黒字にはなりません。中計最終年度の18年度には収益貢献したいと考えています。

Q 全社の上期売上収益は7月の想定に対し、どの程度下回りしましたか。

A 400億円程度です。

Q 売上収益が下振れる中、中計に対してもう一段のコスト削減が必要ではないですか。NMPの損益改善が想定線とのことでしたが、目標以上の改善は見込めますか。

A 上期の売上収益が前年同期比で1,000億円近く減少しましたが、その内数として為替のインパクトが300億円強あります。為替以外で落ちている部分は、注力事業の立上げが遅いということです。この進捗を見極めた上で、収益性を改善していけるかが重要です。この上期では、費用関係が300億円程度改善しており、引き続きSGAの改善と注力事業の立上げに取り組んでいきます。

質問者G

Q SDN/NFVについて、案件が商用化しても利益が出ないということですか。

A まだ投資フェーズであり、その回収には至っていないということです。

以 上