

2017年7月31日

## 2017年度 第1四半期決算説明会における質疑応答

日時： 2017年7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 執行役員常務 兼 CFO 川島 勇

### 質問者A

Q 期初の計画段階では、指名停止の影響がパブリック事業、システムプラットフォーム事業合わせて年間で売上600億円、営業利益150億円という数字でしたが、第1四半期でどの程度影響があったのか、また第2四半期以降の見通しについて教えてください。

A 指名停止のインパクトは、第1四半期でおおよそ売上30億円程度、営業利益10億円程度です。その大半がパブリック事業の社会公共領域で出ています。これは概ね想定通りです。年間で売上600億円、営業利益150億円という水準にも変更はありません。

Q 営業損益が前年比で155億円改善していますが、日本航空電子工業の連結化による40億円の改善以外の要因について確認させてください。去年は不採算案件も多くなかったと認識していますが、収益性改善や費用効率化の内容を教えてください。

A パブリック事業は前年比で56億円改善しています。日本航空電子工業の連結化で40億円改善しており、それ以外は指名停止のインパクトを補って社会基盤領域で少し改善しています。テレコムキャリア事業は前年比で37億円改善しました。期初の想定では前年並みを見込んでいましたので、前年比の改善分が想定比でも改善していることとなります。これは国内事業の売上が増えたことによるものです。ただ、楽観視はしておらず、国内キャリアの第1四半期の投資が通常よりも大きかったためと分析しており、第2四半期は第1四半期比で横ばい、前年比で減少になると見えています。システムプラットフォーム事業は前年比で29億円改善しています。これは想定通りですが、費用改善の効果が大きかったと考えております。それ以外に調整額がスタッフ費用効率化により前年比17億円改善しています。これは前年並みで見えていた期初の想定から20億円ほど改善しました。

Q 第1四半期では収益を押し下げる一過性のコストはありましたか。

A 第1四半期では発生しておりません。

Q フリー・キャッシュ・フローが一過性の要因もあって通期の計画を超えています。バランスシートを見ると、キャッシュの水準は通常2,000億円台だと思いましたが、4,149億円となっています。今後のキャッシュの使い道、特にM&Aの考え方について教えてください。

A キャッシュが積み上がっているのは1,000億円の社債を発行した影響です。M&Aについてはさまざまな検討を進めています。セキュリティやセーフティ、TOMSやSDN、リテール等、注力領域を中心に検討を進めていますが、現時点で決まっているものではありません。

Q 社債を発行したためにキャッシュが多いという説明でしたが、このキャッシュをどう配分していく予定でしょうか。

A 社債を発行した最大の理由は、今後金利が上がっていく可能性を想定して、環境が良い時に調達しておこうというものです。この資金は、基本的には今年と来年の負債の返済にあてることを想定しています。一方で、その途中でM&Aを実行する場合は、一時的にこの資金を振り向けることは可能です。ただし、さまざまな検討を進めていますが、現時点でこの資金を活用する案件はありません。

#### 質問者B

Q 指名停止インパクトについて、第1四半期の影響額が売上30億円、営業利益10億円とのことですが、年間で本当に売上600億円、営業利益150億円のインパクトになるのでしょうか。期初から考え方に変化はないのでしょうか。

A 指名停止については、我々NECとして非常に大きな問題を起こした結果のものなので、慎重に対応しています。想定していた案件が取れなくなるということが第2四半期にもう少し出てくると考えています。第2四半期の状況を見ていかないと判断できませんが、今のところ年間では期初想定範囲に収まると見ています。ただし、どの程度想定との差が出てくるかは今のところ見極めがついていません。

Q ルネサス株の売却に関連して、説明のあった数字はNECの保有分だけだと思います。税務上の損金に算入される部分も含めて考えた時、今年度はどのようなインパクトが

あるのでしょうか。また、退職給付信託保有分の取り扱いについても教えてください。

A おっしゃる通り、今回計上しているのはNECの直接保有分のみになります。ポイントは繰延税金資産に対してどういう影響があるかということになると思いますが、繰延税金資産の回収計画とセットで考える必要があります。これは今の段階では判断できないものなので、業績予想には織り込んでいません。中期経営計画の再設定や今年度の業績の見極めもふまえて、今後、繰延税金資産の回収計画を見直していくことになります。退職給付信託保有分も同じ状況です。

Q 費用の効率化について、この第1四半期で足し合わせると30~40億円程度になると思いますが、どのようなガバナンスの結果、このような数字になったのでしょうか。第2四半期以降、持続性があるものなのでしょうか。また、スマートエネルギー事業だけ見ると、資本市場が期待しているほど数字の改善が進んでいないように感じますが、そこも含め、費用効率化の考え方について教えてください。

A 昨年度は売上が大きく減ったため、今年度の予算を編成するにあたり、費用効率化を最大限織り込むような考え方にしています。一方で、費用削減を追求すると必要なお金が使えなくなるので、そこは戦略投資として、社長の判断で使える費用を80億円、予算に織り込んでいます。いつまでもお金を使わないというわけではなく、売上の状況を見ながら使っていこうという考え方なので、第1四半期で削減した分の中で、第2四半期で使うものも出てくると考えています。スマートエネルギー事業については、リソースシフトは昨年実施しており、効果が出ています。また、北米のNECエナジーソリューションズが手がける大型蓄電システムは、今後受注が見込める領域であり、受注活動も進めているので、お金を使って伸ばす領域であると考えています。お金を使うところと使わないところのメリハリを利かせています。

Q この第1四半期で、戦略投資は年間80億円のうち、どれくらい使ったのでしょうか。

A この第1四半期では10億円弱になります。上期では、エンタープライズ事業のモビリティやIoT関連などの領域で15億円程度使うことを想定しています。

### 質問者C

Q その他セグメントには前向きなものと後ろ向きのものが混在していますが、今後コアになる事業と問題事業とに分けて説明いただけますか。スマートエネルギー事業や照明器具事業を今後どうしていくのでしょうか。また、海外セーフティ事業はパブリックなどの主要事業に移すのが適切ではないでしょうか。

A その他セグメントには、スタッフ主管会社と海外セーフティ事業、スマートエネルギー事業などが混在しています。説明は難しいですが、時間と共に整理できるものは整理していくこととなります。海外セーフティ事業も、ある規模以上になってきたときにどこのセグメントにするかは議論の必要があります。

Q システムプラットフォーム事業以外のセグメントはNECの目指す方向感と一致しているが、システムプラットフォーム事業はNECの進むべき方向と少し違うように感じています。どのように考えているか教えてください。

A システムプラットフォーム事業のハードウェアを将来的にどうするかということだと思いますが、当社は特長あるハードウェアを持っており、我々のS I事業を進めるにあたって必要なものです。したがって、現段階で売却は考えていません。

Q ガバナンス体制について、いまは監査役設置会社の形態だが、これで十分という考えでしょうか。委員会設置会社に移行するようなことは考えていますか。

A 我々の現在の体制は監査役設置会社ですが、指名・報酬委員会など、委員会設置会社の良いところを取り込んでいます。いろいろなものを現在の体制に取り込んでやっていく考えで、方向性を変えるということはありません。

### 質問者D

Q 今後3～5年を見ると、団塊の世代の退職などによって固定費の削減を見込むことができるのでしょうか。

A 数字を持ち合わせてはいませんが、NECマネジメントパートナーを設立し、グループの間接業務をここに集約しています。今後、退職者がある際にその補充を最小限に留めることで、費用の削減を行っていきます。その費用削減効果はすでに各セグメントで実現しています。

## 質問者E

Q ITサービスの事業環境認識とテレコムキャリア事業の国内事業環境についての見方を教えて下さい。

A 事業環境としては悪くはないという認識です。当社の第1四半期の受注は前年度比でマイナスとなっていますが、これはマイナンバーなど前年度の大型案件の反動や指名停止の影響などを受けていることによるものです。国内のテレコムキャリア事業については、例年よりも第1四半期の設備投資規模が大きく、当社の業績も想定以上の結果となりました。通常であれば第1四半期よりも第2四半期の方が設備投資は大きくなる傾向ですが、今年は第1四半期と第2四半期が概ね横ばいになるとの見方をしています。これは第2四半期が前年度比で減少するとの見方であり、国内事業に関しては楽観視をしていません。

Q セグメント変更により、今年度の調整額が当初の計画よりも50億円減少となっていますが、その理由を教えてください。

A これまで調整額に含めていたビジネスイノベーション統括ユニットの費用の一部を各セグメントに移管したためです。

Q 自動車のEV化が世界的に進んでいると感じています。NECもスマートエネルギー事業において電極を手掛けていますが、NECの現在のポジショニングはどのようになっていると考えていますか。

A これまで日産自動車との合併会社であるAESC向けにEV用電極を出荷しており、今年度の当社の電極売上は増加する見込みです。また、技術的な優位性も維持できています。当社の電極は出荷開始以来、発火事故もなく、安全性が高いと考えています。

## 質問者F

Q 費用の効率化について、抑制モードで運営されていますが、どの程度、通常レベルより抑制されているのか教えてください。

A 費用の抑制については、どこかで大きく下げたというよりは、各部門で少しずつ下げています。大きな施策をやったというわけではなく、全部門の努力となります。売上は減少しているものの、費用構造が悪化しているわけではないと認識しています。

Q 指名停止の影響について、600億円の売上インパクトをどの期間で考えられているの

でしょうか。

A 600億円の上期、下期の配分を見ると、下期の方が大きくなると想定しています。第2四半期で見極める予定です。現時点では、当初の年間想定より悪化することは無いと考えています。

Q ルネサス株式売却益の影響などもあり、当期利益で70億円の上振れが残っていると思います。この70億円を使ってもう少し収益体質を良くすることは考えていますか。

A 構造改革費用として100億円の予算を積んでおり、検討を進めています。個々の案件毎に対応することになりますが、現時点ではこの100億円の中で対応が可能と考えています。