

2018年度第1四半期決算における質疑応答

日時： 2018年7月31日（火）17:30～18:20
場所： NEC本社ビル B1F（多目的ホール）
説明者： 代表取締役 執行役員副社長 兼 CFO 森田 隆之

質問者A

Q 第1四半期の実績について、社内計画に対する進捗を教えてください。

A 社内計画比では、営業利益が約40億円上振れました。このうち30億円がパブリック事業で、10億円がその他事業で上振れました。

Q 電極事業の売却について、その後の状況のアップデートがあればお願いします。

A 鋭意、交渉を継続しています。我々としては当初の計画どおり今年度中に実現できると考えており、業績予想も修正していません。

Q その他の営業損益が前年度比で50億円改善している理由を教えてください。

A その他で負担していたIoTサービス基盤の開発費を各ビジネスユニットに振り分けたことで約20億円の改善、加えて、電極事業の利益が約10億円、小型蓄電事業の撤退とスタッフ費用の効率化で約20億円改善し、合計50億円改善しました。

Q システムプラットフォーム事業の第1四半期の売上は横ばいなのに減益となった理由を教えてください。

A システムプラットフォーム事業の減益は、第1四半期に戦略受注を行ったことによるものです。この影響は第2四半期以降に解消できる計画です。

Q 森田副社長は新CFOとして、NECの課題をどう捉えていて、何にコミットするのか教えてください。

A 中期経営計画で掲げた2020年度の営業利益率5%をきちんと達成することが、社長をはじめとする我々経営陣の最大の目標です。私自身としては、NECは良い技術を持っているが収益化・商用化が上手くないという点が課題だと考えています。現状、NECの研究開発費は売上収益の4%を切る状況ですが、営業利益率5%を保ちながら研究開

発費を売上収益の5%投入できるような形にしたいと考えています。

また、CFOとして長期的な収益に重点をおいた経営を行っていきたいと考えており、持続的な収益拡大につながることであれば、短期的に利益が変動する意思決定であっても選択肢にしていきます。

質問者B

Q 電極事業の売却が中止になり売却先を探しているとのことですが、一方で電極事業は足元で改善していると思います。仮に売却先が見つからなかった場合に、今年度の営業損益として見込んでいる売却益100億円に対してどのくらいの影響がありますか。ほとんど変わらないようにも思いますが、電極事業をこのまま継続した場合の影響について教えてください。

A 将来のことですので100%のことは言えませんが、経営陣として約束したことはやり切りたいと考えています。今年度中に成果を説明できるようにしたいと考えています。

Q 電極事業の状況はいかがでしょうか。

A 第1四半期の実績は売上収益100億円、営業利益10億円であり、事業として見ると短期的に経営の負担になっているということはありません。しかし長期的な視点では我々として保有し続ける理由はないと考えており、切り離していく方針です。

Q 第1四半期のITサービスの受注が7%増とありますが、業種別の伸び率を教えてください。

A 市場は基本的に活況だと認識しています。受注は金融で前年同期比114%、製造で115%、流通で105%という状況です。

Q テレコムキャリア事業の名称を改称して、5Gをキャリア以外にも展開していくということですが、どのような領域に期待しているか教えてください。

A 5Gそのものの設備投資、ネットワークインフラのハードウェアへの設備投資は全体として縮小する見込みです。ただ、サービス基盤やアプリケーションの部分は増えてくると考えています。加えて仮想化の需要や、NECの得意なOSS・BSSとの連携によって新しいサービスをリアルタイムで収益につなげる動きも出てくると考えており、このような領域に注力していきたいと考えています。

質問者C

Q 5G関連のサービスプラットフォームのビジネスは機器および構築がメインで、サービス型の事業はあまり想定しなくてもよいのでしょうか。

A S I、マネージドサービス、運用保守が当面の主流になると考えています。一方で、セキュリティ性の高い領域でのサービス事業も、我々の事業の対象になると考えています。その意味ではサービス型の事業も否定しません。

Q その他で説明のあったAI・IoT関連費用の付け替えについて、昨年度のAI・IoT関連の開発費用は全社でどのくらいあったか教えてください。

A 昨年度は年間で80億円、第1四半期で20億円ありました。今年度もほぼ同規模です。

Q 決算短信の財政状態計算書の流動資産、流動負債のところに「契約資産」と「契約負債」がありますが、この中身について教えてください。

A これは会計基準が変わったことによって出てきた勘定科目です。今までは「営業債権及びその他の債権」に入っていた「工事発注者債権」という工事進行基準に関わる債権を、「契約資産」として分けて計上しています。

質問者D

Q 第1四半期のエンタープライズ事業は前年同期比で約80億円の増収となっており、国内ITサービスの受注も前年同期比で7%増と堅調ですが、エンタープライズ事業の通期の売上収益予想は前年度比でほぼ横ばいとなっています。例えば大型案件の反動減など、第1四半期の増収を打ち消すような要因が第2四半期以降に出てくるのでしょうか。

A 事業環境も含めて第1四半期の状況が継続すれば、通期の売上収益は上振れると考えます。まだ第1四半期なので、今後、上期の状況や、受注が売上収益に転換するタイミングをふまえて見極めていきたいと思っています。

Q 2018年1月に発表した構造改革の進捗を教えてください。

A 構造改革については、すでにプレスリリースで開示しているとおり、労働組合と合意に達しています。これは本人の希望に基づく応募という形で、第3四半期末には費用を確定できると考えています。

Q 営業利益率が5%に満たない事業を見直す、といった話に関しての進捗はどうか。

A 営業利益率が5%に達する見込みがない事業については、撤退、合併会社の設立、売却、事業形態の変更などを検討する方針です。そのひとつであるパソリンク事業は現在改善施策を実行しており、2018年度中に方向性を見極めます。

Q 見直しの対象が大きな事業の場合もあると思いますが、現場への徹底はできているのでしょうか。

A 経営陣が粛々と実行していくことで徹底されると考えています。

質問者E

Q 自動車電池関連のビジネスについて、NECの過去の開示姿勢、数字への織り込み方からすると、今回、電池事業の売却益を計画として維持するのは意外感があります。プランB、プランCが見えているということなのではないでしょうか、差支えない範囲で教えてください。

A 電池事業の知財や品質を考慮すると、客観的な情勢や競合状況を勘案しても事業の価値は十分にあり、時間の問題こそありますが、確実に我々の目的を実行できると考えています。私自身、自動車用電池の合併会社設立の頃から関わっており、自ら発言したことを、責任を持って実行していきます。

Q 第一四半期の不採算案件の実績を教えてください。

A 昨年度は年間で110億円程度の不採算案件がありました。今年度は、これを50億円圧縮して年間で60億円にする計画です。この60億円のうち、第1四半期に実現したものはないので、計画どおり推移していると認識しています。

Q パブリック事業で、ITだけでなく社会インフラ系のビジネスも含めた受注実績はどのような数字になっていますか。中堅中小向けなど、昨年度までは世の中の動きに対し、NECの実績が弱かったように思いますが、何か別の動きが出てきているのでしょうか。

A パブリック事業の基盤領域は、前年度比で15%を超える受注増となりました。中堅中小向けは私としてももう少し動向を見極めたいと思っていますが、相対的には全体が非常に好調な中で、そこまでのレベルにはないと思います。何か本質的な変化があったのかという点については、社会公共の領域で営業とSIの一体化を図るため、社会公共ビジネスユニットの中に支社支店を全て入れています。支社支店と事業部門との連

携がこれまで以上にできており、これがポジティブに働いているのではないかと思います。第2四半期以降、きっちり推移するように当該ビジネスユニット長をサポートしたいと考えています。

以 上