

**2018年度 第2四半期決算における質疑応答**

日 時： 2018年10月30日（火） 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  
代表取締役 執行役員副社長 兼 CFO 森田 隆之

**質問者A**

Q グローバル事業の上期の赤字が前年度に比べて半減したこと、第2四半期だけで見ると黒字化していることについて、背景を教えてください。また、通期のリスクをどう見ているかについても教えてください。

A グローバル事業は計画比で順調に推移しています。セーフティの堅調さが、改善要因の1つです。上期は売上増によって黒字化し、通期でも計画比でプラスアルファの貢献を期待しています。

もう1つの改善要因は、パソリンク（ワイヤレスソリューション）です。パソリンクは業績に季節性があり第2四半期と第4四半期は売上が増加する傾向がありますが、その影響もあって第2四半期はほぼブレイクイーブンまで改善しています。上期では赤字が残りましたが、前年度との比較では20億円改善しており、計画通りの進捗です。

エネルギーについては、上期の受注予算は達成しましたが、売上はまだ求める水準に届いていません。先行きの明るさが見え始めている、という状況です。一方、資材価格の高騰もあるため、収益的には厳しい状況がしばらく続くと考えています。

海底ケーブルについては、上期は売上が一時的に落ち込んだものの、現状で前年度比2倍近くの受注が取れており、年間ではリカバリーする計画です。

またディスプレイは、想定外のマイナス要因となりました。ここは流通在庫と市場の鈍化により、赤字ではありませんが、上期の営業利益が前年度比で半減しました。この傾向は下期も継続すると考えています。

サービスプロバイダソリューションは、光関係の伝送領域とネットクラッカーのよう

なソフトウェア領域と、大きく2つに分けられます。この上期は、SDNやNFVといったソフトウェア領域で英国、ドイツの通信事業者から受注を獲得しましたが、収益改善は来年度以降になる可能性があります。また、光関係の領域では案件の遅延が起きており、年間ではリスクを残しています。

全体を総括すると、上期は想定線でしたが、下期は改善幅も大きく、改善を計画している220億円のうち100億円くらいはこれから足づけをしていかなければならないと考えています。ただ、NEC全体としては、ここのリスクは他の事業で十分カバーできると考えています。

Q 中期経営計画の中でカルチャー変革を掲げていますが、上期に取り組んだことの内容をもう少し詳しく教えてください。あわせて、下期のポイントも教えてください。

A 中期経営計画に従業員一人ひとりが自分ごととして考え、全員でベクトルを合わせてやり切る力を醸成することを目的として、今年の3月から従業員とフェイス・トゥ・フェイスのミーティングを行っています。この上期は合計30回、約1万人とコミュニケーションを取り、その中で様々な意見が出てきました。これらの意見をふまえ、我々がどういう人材像を目指すべきか、をまとめた行動指標「Code of Values」を策定しました。人事評価制度を変えらるとなると大きなインパクトがあるため、まず経営陣一人ひとりにコミットメントシートを作成させ、上司である私とのフェイス・トゥ・フェイスの面談を経て各自がやるべきことを宣言するという仕組みを設けました。現在は事業部長クラスまで運用を開始しており、業績だけでなく行動面も含めて評価するように変えています。また、現場にはチェンジエージェントを任命してボトムアップの改善を促進するなど、取り組みを進めています。この上期は枠組みをひとつとおり整えたという段階ですが、下期はそこに魂を込め、徹底的に浸透させる活動を重点的にやっていきたいと考えています。

Q 特別転進支援施策の募集は11月9日までだと思いますが、今のところの人数の見通しなどはありますか。

A 現在、募集期間中であり、人数の見通しはありません。

Q パブリック事業の営業利益は第2四半期だけ見ると前年同期比で約55億円悪化していますが、その要因を教えてください。

A 不採算案件が約30億円増加したことに加え、前年度に日本アビオニクスが計上した約

15億円の特別利益の反動減などによるものです。

**質問者B**

Q プレゼンテーション資料8ページのエンタープライズ事業について、非常に好調で売上収益が10%増となっていますが、IoT基盤への先行投資等があり営業損益はほぼ横ばいとなっています。この先行投資費用は、その他事業から各セグメントに配賦されたものだと認識していますが、金額はいくらで、この分を除いたエンタープライズ事業の実力ベースの数字がいくらなのか、教えてください。

A エンタープライズ事業の費用負担は上期で20億円、年間で40億円、増加しています。したがって、上期は実質的に20億円の増益であったということになります。

Q この費用は来年度以降には解消されていくものなのでしょうか。

A 19年度の計画はこれからですが、これまで開発してきたIoT基盤が商用段階に移ったために配賦したものなので、今後は徐々に負担が下がっていくものと考えています。補足すると、先行投資の配賦額は年間で約80億円あり、エンタープライズ事業が40億円。システムプラットフォーム事業が20億円、残りの20億円はパブリック事業やネットワークサービス事業など、となります。

Q 先ほどお話しされたSDN/NFVの案件のお客さまは通信事業者でしょうか、サービスプロバイダーでしょうか。計上されるセグメントはグローバル事業ですか、ネットワークサービス事業ですか。また、売上金額は長期にわたり分散されるのでしょうか。

A お客さまは通信事業者です。上期にグローバル事業で受注計上しており、複数年にわたるプロジェクトです。

Q 大手の通信事業者は新しい技術を導入するリスクを取りたがらないので、SDN/NFVの採用が進んでないと聞いていましたが、この案件はグローバルに見て、他のベンダーに先がけて採用されたものですか。

A 調査会社の調査を見ても分かる通り、当社がトップランナーです。大手の通信事業者は既存のシステムに相当の投資をしており、関連する人員も抱えているため、SDN/NFVの採用には慎重だと一般的に言われていますが、今回のお客さまはメガオペレーターです。当社は過去に別の国でこのお客さまから小規模な案件を受注しており、そこでの実績が今回の欧州での受注に結びついたと考えています。

Q 他の通信事業者への横展開はできますか。

A 時間はかかると思いますが、他の通信事業者も長期的にはSDN/NFVを導入する方向に進むと考えています。比較的新興の通信事業者やサービスに対してアグレッシブな通信事業者は採用が早いと思いますし、5Gの進展も仮想化の流れを後押しするはずです。当社は従来ITシステムで実現していた通信サービスの運用管理・課金システムや、ITシステムとネットワークをつなぐオーケストレーションの領域が強く、そこで勝負していきたいと考えています。

### 質問者C

Q 上期の上振れが売上収益で350億円、営業利益で40億円とのことですが、セグメント別にはどのようなになっていますか？

A 売上収益については、その他事業に計上されるNECエナジーデバイスが約200億円、エンタープライズ事業が約180億円、想定に対して改善しています。また、営業利益もこの2分野で20億円ずつ改善しています。

Q プレゼンテーション資料の17ページにITサービスの受注トレンドが掲載されていますが、下期の見通しについてはどのように見えていますか。

A 足もとは人手が足りないくらいの好調が継続しており、この状況が続くとの見方をしています。17年度下期は前年同期比で横ばいであったため、18年度の増加率という観点では少しハードルが高くなりますが、それでもプラスとなることを期待しています。ご参考までにこの上期の全社の受注は前年同期比で110%となっており、ITサービスだけでなく全体としても良い状況となっています。

Q サムスン電子との協業について、NECにとってのメリットは何ですか。

A 5Gになると、CU (Central Unit) とDU (Distributed Unit) にシステムが分かれ、標準化も進みます。加えて、通信事業者が望むサービスも多岐にわたり、多様な周波数への対応が求められるので、開発効率とスピードを上げるために今回の協業を行っています。NECはDU、アンテナ、小型化といった無線技術に強く、この協業を活用して海外向けにもNECの強い製品を出していきたいと考えています。今後はソフト・サービスの領域でお客様の投資が増える方向であり、セキュリティ、アプリケーションの領域においても展開を図っていきたいと考えています。

5Gになるとネットワークの仮想化が進むことが期待できるため、当社の持つSDN/NFVについても展開の可能性がります。

Q セーフティに関して、米国政府案件とはどのようなものですか。これが売上、利益に貢献する時期はいつですか。

A 空港関連への顔認証ソフトウェアのライセンス案件であり、規模としては2桁億円ですが、大きなプロジェクトです。この上期のグローバルの業績に寄与しています。

以 上