

2019年1月30日

## 2018年度第3四半期決算における質疑応答

日時： 2019年1月30日（水）18:00～19:00  
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 9カ月累計で営業利益が190億円上振れた、とのことですが、第3四半期だけではどの程度上振れましたか。

A 事業面だけをみると、9カ月累計で計画比約140億円の上振れです。上期は約40億円の上振れでしたので、第3四半期だけでは約100億円の上振れとなります。これに加え第3四半期には、構造改革費用の部分で50億円程度が想定比で上振れています。これらを合せて、第3四半期だけでは約150億円の上振れとなります。

Q 主にどのような領域で上振れたのでしょうか。また、それぞれ何が良かったのですか。

A 大きく改善したのはパブリック事業とエンタープライズ事業です。パブリック事業については、売上の増加に加え、前年同期に比べて不採算案件が減少したこと。また、エンタープライズ事業については、受注が活況であったことが売上増、利益増につながりました。

### 質問者B

Q パブリック事業について、前年度第3四半期の不採算案件が50億円であったと記憶していますが、どの程度改善したのですか。構造改革費用が30億円計上されていることを考慮すると、素晴らしい業績の伸びだと思えますが、特殊要因はあるのでしょうか。また、この利益水準は今後も継続していくのでしょうか。

A パブリック事業の不採算案件は、前年度の第3四半期に50億円あったものが10億円に減少しました。特殊要因としては消防・防災の領域で昨年度の指名停止による影響から受注が回復し、売上につながってきているということが挙げられます。今後の水準

については、第3四半期と第4四半期とで入り繰りしている部分はありますが、事業のベースは改善してきています。不採算案件が改善し、若干ですが受注時の売上総利益も改善基調ですので継続性があると考えています。

Q グローバル事業は10億円の構造改革費用を加味すると順調のように見受けられますが、第3四半期のセーフティは黒字でしたか。また、ワイヤレスソリューション（パソリンク）の状況についても教えてください。

A 第2四半期のセーフティは収益性の良い案件があり黒字となりましたが、第3四半期は若干の赤字です。年間では期初計画通りの数字が出せると考えています。ワイヤレスソリューションは収益改善が進んでおり、第4四半期にはブレークイーブンを実現できると見込んでいます。さらに、ワイヤレスソリューションでは、さらなる収益改善に向けて他社との業務提携の協議を進めており、事業の改善とあわせて、来期は収益貢献できるめどが立っています。

この2つが堅調な一方で、ディスプレイ、エネルギー、サービスプロバイダソリューションは、ここままでそれぞれ営業損益で20億円ほどビハインドしており、年間でも計画の達成が厳しい状況です。

サービスプロバイダソリューションは、NetcrackerのOSS/BSSの売上は堅調ですが、従来の光領域でODA関連の案件が遅延しているのが原因です。エネルギーは受注が堅調で、年間300億円を目指しています。しかし、この受注がまだ売上に結びついていないことに加え、資材が逼迫しているためコスト面で厳しい状態です。現在は資材の長期契約の交渉や調達先の多様化を進めており、来期にはこの影響が解消できる見込みです。

Q 昨今のHuaweiの話題は、NECのワイヤレスソリューションに良い影響がありますか。

A 今の段階で直接的な影響があるかどうかは見ていません。ワイヤレスソリューションは伝送や基地局等のコア領域ではありませんので、Huaweiに対する購買抑制はあまり起きないという認識です。

Q 構造改革費用を400億円使い、来期に300億円の改善効果を得るという計画でしたが、現在検討中の施策を実行するとどのようになりますか。残り2ヶ月しかありませんが、実行可能でしょうか。

A プレゼン資料19ページに記載した施策を見ていくと、第4四半期に実施予定の施策の

うち、約100億円分の施策は既に固まっています。現在は、これをどこまで上乗せできるかを詰めており、通期決算の際に結果をご説明させていただきます。来年度に向けて可能な限り固定費に効く施策を、経費も含めて検討しており、これはマネジメントの仕事だと考えています。

### 質問者C

- Q 構造改革費用は第3四半期に250億円発生しており、現時点では第4四半期に追加で100億円発生する計画という理解で正しいですか。また、成長投資は年間計画に100億円織り込んでいたと思いますが、第3四半期の実績と第4四半期の見込みを教えてください。
- A 構造改革費用はそのとおりです。成長投資は第3四半期までで主にパブリックセーフティの領域などで60億円実行しました。第4四半期に残り40億円を使う見込みです。
- Q 特別転進支援施策や照明事業の譲渡による3,000人の人員減少で240億円の構造改革効果が得られるとのことですが、当初計画の300億円削減に対して不足している60億円はどう捻出するのですか。また、筑波研究所の稼働停止の効果はどのくらいですか。
- A 残り60億円の構造改革効果は、NECプラットフォームズの生産拠点再編、NECライティングの構造改革、オフィスフロアや海外拠点の効率化などの固定費削減により実現できると考えています。筑波研究所の稼働停止の効果は、年間で数億円を見込んでいます。
- Q グローバル事業に関して、ワイヤレスソリューションの営業損益が実額でどのくらい改善したのか教えてください。また、セーフティのNorthgate Public Services社（以下NPS）を除いた上期のオーガニックな伸び率は20%でしたが、第3四半期も同じくらい伸びているのでしょうか。
- A ワイヤレスソリューションの2017年度第3四半期の営業損益は△25億円で、2018年度第3四半期は一桁の赤字です。第4四半期はブレークイーブン近くまで行ける見込みです。セーフティは、オーガニックで第2四半期に大きく伸びましたが、第3四半期は踊り場となり、伸びていません。

#### 質問者D

Q これまでの業績は「計画どおり」、「上振れ」という領域が多いと思います。例年、NECは第3四半期決算発表のタイミングで年間のガイダンスを修正するケースが多かったと思いますが、上方修正を期待する声がある中で慎重なのは何か理由があるのでしょうか。

A 第4四半期末に向けて、最後まで来年度以降の損益改善に寄与する施策を考え、実行したいと考えています。最後まで追い込んでいきたい、ということです。業績予想の変更が必要な状況になれば直ちに開示するつもりです。

Q ここまでの受注は好調で、新年度の売上収益はプラス成長が期待できると思います。現時点で、来年度の増収に対する自信はどのくらいありますか。

A 市場全体では不透明感が増してきていると言われている中で、ここまでの当社の受注状況は堅調であり、陰りは見えていません。しかし、来年度の計画を考えていくうえでは、マクロ環境や貿易摩擦の影響などを注視していく必要があると考えています。

#### 質問者E

Q 9か月累計で社内予算と比べて売上収益と営業利益が上振れたとのことですが、セグメント別の内訳を教えてください。

A パブリック事業は売上収益で120億円、営業利益で80億円、エンタープライズ事業が売上収益で280億円、営業利益で60億円、ネットワークサービス事業が売上収益で100億円、営業利益で20億円、それぞれ上振れとなっています。また、システムプラットフォーム事業は売上収益が100億円上振れましたが、営業利益は計画通りでした。グローバル事業は売上収益で230億円、営業損益で50億円の下の振れです。その他事業は売上収益で300億円、営業利益で30億円のの上振れ、そして調整額が損益で50億円の改善となっています。

Q 昨年度に指名停止の影響を受けていましたが、受注が好調な中で指名停止の戻りはどのくらいあると分析していますか。

A 分析は難しいのですが、パブリック事業の社会公共領域の受注が好調に推移しており、そのうち半分くらいが該当すると見えています。

Q KMDの買収は2月に完了予定とのことですが、KMDが来年度の連結業績の足を引っ張

ることにはならないでしょうか。

A 無形資産償却後のKMDの連結業績への寄与はブレークイーブンの見込みです。

#### 質問者F

Q 特別転進支援施策で3,000人という当初想定に対して、応募者は2170人。これにNECライティングの事業譲渡などを加えて3,000人となりましたが、これは当初から想定していたのでしょうか。

A 特別転進支援施策は希望退職ですので、人数を計画できるものではありません。300億円の改善効果を考慮して3,000人と想定していました。結果として人数は想定どおりとなりましたが、改善効果は約240億円となり、約60億円足りていないというのが現状です。60億円の改善につながる施策を第4四半期に実施すべく動いています。全ての施策の効果が永続的に出るかどうかは別として、少なくとも来年度の改善効果としては、不足分の60億円を埋められると考えています。

Q 2000年以降で4回目となる構造改革ですが、人員に関する構造改革はこれで最後でしょうか。新野社長が目標としているSGA比率20%以下は、売上収益を伸長させることで実現できるのでしょうか。

A 国内の人員に関しては、人手が逼迫している領域もあり、これ以上の構造改革を実施する予定はありません。SGA改善に関しては、従前から進めてきたNECマネジメントパートナーにおける業務改革活動や経営インフラの改善をさらに進めていかなければならないと考えており、人員以外のところで改善を進めていきます。

Q KMD買収についての説明会の際、来期のフリー・キャッシュ・フローは1,000億円弱を見込んでおり、これをM&Aに使いたいと発言されていましたが、いかがでしょうか。

A まず、M&Aは今回のKMDで打ち止めということではなく、継続的に検討を進めています。仮に来年度にM&Aを行うとすれば、これくらいの規模までが許容範囲であると考えています。

#### 質問者G

Q NPSの2018年度の損益寄与はどの程度となる見込みですか。また、2019年度の売上収益、損益の方向感を教えてください。

A 2018年度の売上収益は220～230億円、営業損益は無形資産償却のインパクトにより数億円規模の貢献にとどまりますが、EBITDAでは40～50億円の貢献を見込んでいます。2019年度は売上が伸び、営業損益も無形資産の金額が減少して、貢献度合いが高まると考えています。

Q 2018年度はグローバル事業でブレークイーブン達成を目指していますが、そこで満足せず、例えば2019年度以降にワイヤレスソリューションで資本提携を行うなど、さらなる改革を考えているのでしょうか。

A 現時点で具体的な計画はありませんが、可能性としては否定しません。ワイヤレスソリューションは製品ラインの縮小や選別受注が奏功し、利益率が改善してきています。2018年度に製品共通化に向けて20億円の開発投資をしており、2019年度以降は開発費の4割削減を見込んでいます。今後も製品の共通基盤の開発を進め、損益貢献する事業にしていきます。

Q 今後の株主還元の方針を教えてください。また、今後もM&Aの検討を続ける一方で、事業ポートフォリオを整理する選択肢は考えていないのですか。

A 個人的な意見ですが、配当金はまずは1株60円にしたいと考えています。また、配当性向は3割を意識したいと思っています。また、自社株買いよりは、リターンの良い領域への投資をしたいと考えています。事業ポートフォリオの見直しについては、これまでも他社より早く手を打ってきたと考えており、その手を緩めず継続的に行っていきます。

以 上