

2019年4月26日

2018年度通期決算における質疑応答

日 時： 2019年4月26日（金）18:15～19:20
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 2020中期経営計画の初年度に対する評価を社長、CFOそれぞれの立場から、本業の部分と構造改革の部分それぞれについて聞かせてください。

A 本業は、数字に関しては当初の予定が達成できたと思います。ただ、文化の変革については、いろいろと枠組みを作ったものの、魂を入れて実行に移すのはこれからという段階で、7割くらいの達成度という感覚です。今年度からしっかりと魂を込めて実行に移していきます。

構造改革に関しては、第3四半期決算時にお約束したとおり、徹底的に見極め、2020年度の業績に効く施策を最後まで積み上げてきました。その結果、2018年度中にやり切れるものはひととおり織り込めたと考えています。

本業では、M&A2,000億円の予算枠を使い切りましたが、Northgate Public Services社（NPS）、KMD Holding社（KMD）ともにPMIが順調に進んでいると考えています。NPSが提供価値を広げるための買収も適正な価格で行っており、2019年度には利益貢献も見込めます。KMDについても、Netcrackerの買収で培ったPMIのノウハウが活きており、順調に立ち上がっています。既存ビジネスは、国内が堅調で、パブリック、エンタープライズなどがしっかり収益貢献しました。受注も積み上がっており、2019年度も安定的だと考えています。

Q 追加の構造改革は今期以降、出てきませんか。

A 現時点では特に考えていませんが、事業は生き物のようなものなので、2019年度以降も各々の事業を見て、早め早めに手を打っていきたいと考えています。

Q 評価制度と人事制度の変更について、既に新しい制度の運用が始まっているのですか。

A 昨年度からスタートしています。評価制度については上司と部下の間でやるべきことに合意し、その達成度合いにより評価を決めます。この4月から、昨年度の実績を初めて新しい制度で評価するという段階です。人事制度に関しては、3月末に全執行役員がいったん退職し、この4月から1年間の委任契約へと切り替えています。

Q dotData社について、今後どうしていくのか、方向性を教えてください。

A dotDataは、既に2ケタ億円の受注がいくつか取れています。トライアル・商用含め、20社以上に使ってもらっている状況です。一方で、この領域は競争が激しく、事業の加速のために継続的な投資が必要で、現在は赤字となっています。ただ、同社の企業価値は急速に拡大しています。これを踏まえて、今後は第三者からの資金の導入も含め、リスクと事業成長のバランスを取って実行していきたいと思います。2019年度中には、何かしら進捗をお話しできる機会があると考えています。

Q ワイヤレスソリューション（パソリンク）で3年後に利益率5%を目指すがありますが、どういう思いで事業継続すると意思決定したのですか。3年後に利益率5%という水準で満足されるということですか。

A ワイヤレスソリューションの業績は、第4四半期はブレイクイーブンでした。黒字化にメドがついたということで、事業継続を判断しました。また、無線技術はこれから重要度を増すと考えており、このリソースをうまく活用して次の技術に活かしたい、ということです。3年後に利益率5%という数字は最低ラインだと捉えています。

付け加えると、この領域ではセラゴンとの協業の話がありましたが、こうしたアライアンスを、他にも検討しています。セラゴンとの共同開発効果は、2019年度中に顕在化できると考えています。他のアライアンスも含め、ベースとなるワイヤレスソリューションの部分で5%の利益率を確保した上で、エンタープライズなど他の領域に展開していきます。

質問者B

Q ローリング中計ということでしたが2020年度の営業利益1,500億円の目標に変更はありますか。また、2019年度計画の営業利益1,100億円から2020年度の目標1,500億円まで400億円の増益はどのように達成していくのでしょうか。

A 中計に対して進捗の変化があった場合には数字を見直しますが、現時点では見直しを必要とはしませんので、2020年度の目標は変更していません。2019年度の1,100億円から2020年度の1,500億円までには400億円の増益が必要ですが、事業成長のみで達成するのはハードルが高いと思います。一方で、不採算案件の撲滅やSGA比率の低減、効率化など、まだ社内でやれることがあります。今年度にそれぞれの責任者を決めて数値目標の設定を行い、2020年度に効果を刈り取るべく、施策を実行していきます。

Q 第4四半期に追加で実行した構造改革について、資産のクリーンアップの効果と、将来に向けた投資の具体的な内容および見込んでいる効果について教えてください。

A 資産のクリーンアップはほぼ全てがグローバルセグメントに計上されており、大きなものはNECオーストラリアです。NECオーストラリアの2017年度における事業規模は400億円、事業収益はブレイクイーブン、売上の約70%が政府向けの通信やITを含むマネージドサービスとなります。政府の電子化の流れの中で大きな事業機会が出てきましたので、2017年度から2018年度にかけていくつかの先行投資を行いました。大型案件のキャンセルといった想定外のことも発生し、先行投資した固定資産の減損といった手当を行いました。2019年度以降の収益健全化に向けて、将来の禍根を断つたという認識です。

将来投資はワイヤレスソリューションでのセラゴンとの協業に伴う、一部の既存開発の終息や、共同での開発投資です。将来的に収益改善の効果が期待できます。

Q 5Gでのサムスン協業について、海外での展開は既に合意がなされているのでしょうか。どのような内容・恩恵を見込んでいるのでしょうか。また、ローカル5Gへの取り組みについて教えてください。

A サムスンとは開発だけでなく、グローバル展開の検討も進めており、共同応札の準備を進めています。具体的には欧州で1件、APACで1件準備しています。

ローカル5Gは、パブリックやエンタープライズ領域で、ネットワーク領域のリソースと共にお客さまと検討を進めており、これから加速させていきます。

Q 既存のサムスンの顧客への参入もあるのでしょうか。

A それも検討しています。

質問者C

Q エンタープライズの2019年度の売上が増収にならないのは事業環境を考えるとあり得ないと思いますが、横ばいの計画なのは何かマイナス要因があるのでしょうか。売上横ばいに対して増益になる要因は何ですか。

A 受注は堅調であり、減収になることはないと考えています。売上収益は、この期初計画がボトムととらえています。増益の要因は、他のセグメントより金額は大きくないものの、スタッフを中心とした特別転進支援施策の効果を織り込んでいます。

Q グローバルは、2019年度に大幅増益の計画になっています。2018年度に計上した資産減損、構造改革費用などの一過性費用200億円を除き、190億円も増益する計画ですが、事業として損益分岐点を超え、増収による増益効果が出始めたということでしょうか。

A 買収したNPS、KMDの利益貢献が大きく、セーフティで80億円の増益は確実に見込めます。ワイヤレスソリューションは、2018年度の第4四半期にブレイクイーブンを維持し、必要な投資も実施済みなので、20~30億円の増益を見えています。サービスプロバイダソリューションは、2018年度は光IPのODA案件を含め課題がありましたが、2019年度は改善する計画です。グローバル全体で、オペレーションでの改善分の7割程度は現時点で足付が見えています。

Q ローカル5Gについて、ネットワークサービスと他のビジネスユニットが連携を取り始めているとのことでしたが、どこのビジネスユニットがネットワークサービスの技術を応用してアプリケーションを開発しようとしているのですか。

A エンタープライズのトランスポート領域で、ローカル5Gについて検討しています。

Q 5Gの本格化は2020年の東京オリンピック後と言われていますが、立ち上がりはいつ頃と考えていますか。また、ローカル5Gの見方についてはどうですか。

A スタンドアローンの5Gネットワークは2022、2023年にならないと実現しないと思います。ローカル5Gは閉じているので、投資効果、経済効果が見えれば比較的早い段階で出てくると考えています。

質問者D

- Q グローバルセグメントの18年度第4四半期の損益について、一過性の費用はどの程度含まれていますか。
- A 資産のクリーンアップや追加の構造改革を第4四半期に実施しており、200億円の一時費用のほとんどを第4四半期に計上しています。
- Q グローバルセグメントでは、2019年度にオペレーション改善を140億円見込んでいますが、セーフティ分野の寄与が大きいとして、その他のSBUの状況はどうか。
- A サービスプロバイダソリューションは赤字になる要素がなく、黒字化を見込んでいます。ワイヤレスソリューションは現在の売上規模でブレイクイーブン化する見込みです。海洋は2018年度に収益性が低い要因がありましたが、2019年度は足もとからフル稼働となっており、5～10%の利益率の改善を期待できます。最大の課題はエネルギーであり、30億円の赤字計画ですが、ここにはリスクがあると言えます。

質問者E

- Q パブリックの2019年度の予想が減収想定になっています。パブリックの受注の状況を教えてください。
- A 自治体向けは前年比116%となりましたが、中央官庁向けは前年比で93%です。NEC全体では104%程度となっています。
- Q 衛星案件以外で2019年度に反動減を見ておく案件はありますか。
- A 衛星以外は横ばいからプラスとの見方をしています。
- Q セグメント変更の背景について確認です。パブリックから主管子会社がその他セグメントに移るようですが、どの会社ですか。またそれは何を意味しているのですか。
- A NECファシリティーズです。同社には浄水ビジネスもありパブリックとのシナジーの可能性を見ていましたが、過半がNECグループ向けとなっているため、コーポレートに移したということです。
- Q 2019年度の調整額の予想が2018年度比で179億円の増加となっています。うち、100億円は従業員の賞与原資の増加と考えますが、残りの79億円は何ですか。何か特定のものを想定しているのですか。
- A 特に意味があるということではありません。

Q 従業員の賞与原資引き上げの意味について、これは国内従業員が疲弊しているからなのですか、あるいは、グローバル強化のためのものなののでしょうか。

A 人財獲得競争の中で社外からの人財登用と社内の水準を合わせていくこと、特に優秀人財のリテンションを目的としています。

以 上