

2019年度第1四半期決算における質疑応答

日時： 2019年7月31日（水）17:15～18:10
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 今期は構造改革費用・効果を除くと年間で100億円程度増益する計画だと思えますが、第1四半期で構造改革効果も含めて前年度比で160億円改善しています。第1四半期の業績はどれくらい上振れたのですか。併せて、通期の業績予想を据え置いた理由も教えてください。

A 第1四半期は社内計画比で約50億円の上振れとなりました。通期予想を据え置いたのは、まだ第1四半期であり、上振れ幅も50億円という規模であったからです。受注については、現時点で陰りはまだ見えておらず、昨年来の堅調な状況が続いていると認識しています。一方、各社の企業業績や世界経済の動向などを考慮すると下期の状況はまだまだ不透明です。NECに対する直接的な影響はないと考えていますが、お客さまの投資動向が見えないため、現時点では年間予想を据え置いた、という考えです。

Q 日本航空電子工業（JAE）とNECとのシナジーは明確に出せていないと思いますが、JAEの位置づけについてアップデートがあれば教えてください。

A JAEは、NECの研究所の技術の1つの出口として可能性があると考えています。また、JAE自身も自動車関連のビジネスを手がけるなど、シナジー効果はまだまだ発揮できると考えています。例えば光コネクタはNECの光関係の技術者とJAEが共同で開発を進めていますし、微細アンテナについてもNECの技術とJAEのものづくり技術を活かして試作品を出し始めています。NECの技術やR&D成果を活用してJAEが実用化を担うという案件がいくつかあるので、当面はそうした領域を追求することで、提供価値を拡大できると考えています。

Q ネットワークサービス事業の改善要因を教えてください。

A 前年度の課題プロジェクトがなくなったことによる影響を割り引いて考える必要がありますが、改善要因の1つは5Gの導入を睨んだコアNW領域の投資拡大であり、売上規模としても大きな金額となります。もう1つは楽天モバイル向けを含むIT系領域の伸長です。利益改善要因として前者が半分くらいあり、残り半分が後者というイメージです。移動系の基地局は4G投資の減速と、5G投資の立ち上がり前であることから売上が減少しています。

質問者B

Q 計画に対して大きく上振れたセグメントはどこでしょうか。

A エンタープライズ事業とシステムプラットフォーム事業でそれぞれ約20億円ずつ、ネットワークサービス事業で約10億円、上振れました。

Q システムプラットフォーム事業の改善について、他社では部材価格の低下など一過性の要因もあったようですが、NECの改善は構造改革効果なども含め継続性のあるものなのでしょうか。

A 計画比で約20億円の上振れには、売上増に加えてプロダクトミックスの改善など一過性の要因も一部含まれています。

Q ITサービスの受注は前年同期比で17%の増加とありますが、これは消化可能な受注規模なのでしょうか。リソース面からの考え方を教えてください。

A 年間を通じて第1四半期と同じような傾向とはならないと思いますが、受注は金融や公共系を中心に堅調に推移しており、現時点でスローダウンするような兆候は見えていません。リソースは課題だと認識していますが、不採算案件につながらないように注意して進めており、今の受注残をこなせないほどの状況ではありません。

Q 不採算案件への対応などにリソースが投入されなければ、消化可能だと捉えて良いのでしょうか。

A 消化可能と考えています。

Q スターアライアンスとの提携について、ビジネスの規模感を教えてください。

A 金額規模は顧客との契約により開示出来ませんが、我々にとっても意義が大きい契約で、データベースの部分を共同開発することとなりました。各空港や航空会社がシス

テムを導入する際には、それぞれ入札が行われることになると思います。社内での目標はありますが、現時点ではご容赦ください。

スターアライアンスの加盟各社が就航している国、航空会社、主要空港を見ていただければわかると思いますが、それなりに大きな市場規模があり、真剣に取り組むべき領域だと考えています。

Q 知財部分についてはライセンスや従量課金で展開していくのでしょうか。

A データベースには我々の技術が使用されますが、この部分は技術提供の形態に合わせた適切な契約で対価を得ることになります。国や各々の航空会社に向けた展開は公正な競争になりますが、我々にはデータベースに対する知見があるのでその点では有利になると考えています。

質問者C

Q 受注が好調ですが、通信や金融向けの動向はどうですか？受注の押し上げ要因として大型プロジェクトがあったのでしょうか。来年度に反動が出る懸念はありませんか。

A 金融向けは一般的なシステム更改、通信向けはOSS/BSSも含めた課金や運用管理システムなどが好調でした。変動要素はありますが、社会基盤システムや海底ケーブルなどに比べると個々の案件の受注規模は大きくはないので、全体として大きな反動はないとみています。なお、全社の第1四半期の受注は、100億円超の大型案件（中間サーバ）の影響を除いても、前年同期比2ケタの伸長を示しています。

Q 第1四半期の構造改革効果のうち、29億円あるその他の施策は、それぞれどのセグメントに計上されますか。

A 海外拠点の効率化は主にグローバル事業に、工場再編効果はシステムプラットフォーム事業に計上されます。それ以外のオフィスフロア再編などはその他・調整額に計上されます。

質問者D

Q KMD Holding社（KMD）の新規連結の効果について教えてください。

A この第1四半期の売上寄与は約230億円です。

質問者E

Q システムプラットフォームの増益について、PCやIAサーバの損益が改善しているのでしょうか。これまでPCはレノボからの調達であり損益にはあまり効かないと理解していましたが、状況がここに来て変化しているのでしょうか。

A PCが全く貢献していないというわけではありませんが、今回の増益の主要因ではありません。ハードウェアの中でも収益性の良いものが売れてプロダクトミックスが改善していることなどが要因です。

Q グローバルの調整後営業損益について、KMDとNorthgate Public Services社はどのように寄与しているのでしょうか。

A セーフアーシティの領域は約20億円の黒字となりましたが、両社とも利益に貢献しています。一方、既存領域は概ねブレイクイーブンでした。

Q 日本アビオニクスについて、今回のTOBでNECは損失を計上することになるという理解で良いでしょうか。また、優先株を継続保有する意味合いは何でしょうか。

A マイナス0億円であり、影響は大きくありません。優先株式については、元々剰余金が十分になれば償還に充てられるという取り決めがあるため、基本的にそれに従うという理解です。

質問者F

Q 以前、新野社長が収益モデルを変えていく必要があると話していましたが、今回のスターアライアンス向けのプロジェクトではリカーリング型の収益モデルとすることができるのでしょうか。

A 今回、心臓部への参入ができたと考えており、ビジネスモデルを構築するのに必須の要素を獲得できた点は画期的だと考えています。これをどう活かしていくかはこれからの課題です。航空会社や空港への展開、空港の外（オフエアポート）などへの拡大に向け、もう一段の努力が必要と考えています。

Q グローバル事業におけるディスプレイとエネルギーのリスクについて、もう少し解説をお願いします。

A ディスプレイについては、アセットライトなEMSモデルであり、資産減損のような形でのリスクは低いです。一方、物量や為替による利益変動はあり、2桁億円の下の方

のリスクを見えています。長期にわたってしっかりマネージしてきた会社なので、今回も乗り切ってくれると考えていますが、我々も注視していきたいと思えます。エネルギーは、昨年度に受注を260億円まで積み上げ、今年度はこれをインプリケーションして売上を立てることに注力しています。今年度の損益改善への期待は低いのですが、売上の進捗や材料コストの低減が当初の想定ほどは進んでいません。今年度はこの領域で△30億円の赤字の前提ですが、第1四半期は計画に対して少しビハインドしています。

Q 第1四半期の進捗が良く、年間業績の上振れが期待されますが、昨年度のように、その上振れ分を構造改革や成長投資などの施策に振り分ける意思はありますか。

A 現時点で具体的な構造改革の対象は見えていませんが、それが出てくれば、手を打つことを考えます。2020中期経営計画の達成（調整後営業利益目標1,650億円）の確からしさを高めるための施策が実行可能な状況になれば、マネジメントとして当然考えていきます。

質問者G

Q 楽天モバイル向けのビジネスは、現状はOSS/BSSと5G基地局の無線ユニットだと理解しています。OSS/BSSはソフトウェアベースなので、今後、リカーリングな収益が見込めるのでしょうか。

A 当社の期待、そしてお客さまの考え方もあるため一概には言えませんが、通常はメンテナンス、アップグレード、モジュール（機能）の追加であるアップセルなど、継続的な需要が見込めます。お客さまによってはBPOのような形でビジネスを受託するケースもあります。こうした動きは世界的なトレンドであり、特に外国企業にはその傾向が強いと感じます。

Q 楽天モバイルには他ベンダーも入っているようですが、どのように住み分けられているのでしょうか

A OSS/BSS、いわゆるIT系については全てNECが担当しています。そのなかの一部で、部品としてソフトウェアを提供したり、サブのシステムを担当する企業がいるという理解です。

質問者H

Q スターアライアンス向けのプロジェクトについて、NECとして目指すのは南紀白浜の事例のようなところなのでしょうか。将来的には、手ぶらで世界旅行して、全決済がNECのデータベース上でできて、といった世界が想像できるのですが、間違っていますか？

A そのようにできれば良いと考えていますが、まずは空港の中のチェックインから搭乗までのところ、つまり安全・安心のところが中心で、その次に空港内、空港外のオフエアポートへと適用領域を広げていければと考えています。

以 上