

**2019年度第2四半期決算における質疑応答**

日時： 2019年10月29日（火） 18:15～19:15  
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 上期の調整後営業利益が想定比で150億円上振れたとのことですが、上期と第2四半期それぞれのセグメント別内訳を教えてください。

A 上期は、パブリック事業が70億円、ネットワークサービス事業が30億円、システムプラットフォーム事業が80億円上振れた一方で、グローバル事業が30億円下振れました。第2四半期だけ切り出すと、パブリック事業が70億円、ネットワークサービス事業が20億円、システムプラットフォーム事業が60億円それぞれ上振れた一方、エンタープライズ事業が20億円、グローバル事業が30億円、下振れました。

Q グローバル事業は第2四半期だけの数字を見ると、前年同期比で24億円の減益となっています。昨年度は米国で利益率の良い案件があったと認識していますが、それを差し引いても改善しているようには見えません。セーフアーシティは伸びているのですか。また、他にどのような要因があったのでしょうか。

A セーフアーシティは、オーガニックベースでの第2四半期の実績は、ほぼブレイクイーブンです。昨年度は米国の政府機関に向けた案件があり、利益貢献していましたが、それがなくなり、この第2四半期はKMDとNPSが利益貢献しています。サービスプロバイダSLは第2四半期だけで見ると10～20億円の黒字。ワイヤレスSLも黒字化し、海洋も若干ですが黒字です。一方で、エネルギーは上期トータルで30億円の赤字で、第2四半期の方が赤字額が大きくなっています。ディスプレイは第1四半期の赤字を第2四半期でリカバーし、上期でブレイクイーブンとなっています。

Q 国内ITサービスの第2四半期の受注は弱くなっているのですか。

A 民需系、特に製造関連が少しスローダウンしているという認識です。一方で、公共や流通、通信関係は引き続き堅調です。

#### 質問者B

Q 第2四半期のITサービス受注が前年同期比で90%とのことですが、業種別に見るといかがでしょうか。下期はここから悪化する見込みでしょうか。

A 官公庁、自治体向けは堅調に推移しています。製造向けと金融向けはマイナスとなっており、流通向けは前年並み、通信向けもほぼ前年並みとなっています。製造向けは若干の減速傾向ですが、全体としては、お客さまからの引き合いが減速している様子はありません。

Q Windows7のサポート切れによるPCの受注への影響はどうでしょうか。まだ減速しないのでしょうか。

A NECの場合は企業向けPCのみとなりますが、第3四半期は第2四半期の堅調さが継続し、同水準か少し下がる程度とみています。第4四半期は見極めきれない部分もあるため、保守的にみて少し下がる前提としています。来年度は、今年度に比べて台数ベースで約40%の減少とみています。

Q 上期の実績が上振れているにも関わらず、年間の業績予想には変更がありませんでしたが、なぜですか。

A 国内は堅調さが続いており、全体としてはプラス方向にあると捉えています。エネルギーとディスプレイはどの程度悪化するのかが不透明なためリスクとなりますが、そのリスクを考慮してもプラス方向になるとみています。一方で、2020中期経営計画の達成に向けて、想定からの上振れ分を使って実行可能な施策を各組織から洗い出しているところです。開発の前倒しや働き方改革、Co-workingスペース「BASE」の拡大などの取り組みを極力前倒して実施していきます。

## 質問者C

Q エンタープライズ事業が第2四半期の社内想定比で20億円下振れた要因は何でしょうか。

A 新規顧客の案件でいくつか不採算案件が発生しました。徹底的に内容を見極めて、今後発生し得るリスクに対して引当てを実施したので、今回で対応完了と考えています。

Q セグメントごとの不採算案件の状況はどうか。

A 上期はエンタープライズ事業で25億円、パブリック事業で30億円、ネットワークサービス事業で10億円、グローバル事業で10億円、合計75億円発生しました。前年度は年間で150億円でしたので、同程度のペースで発生しています。下期に向けてプロジェクトマネジメントをいっそう強化していきます。

Q グローバル事業は通期でリスクがあるという説明でしたが、エネルギーやディスプレイは昨年の下期から弱含みだと思えます。どのような施策を考えていますか。

A ディ스플레이は工場をもたないアセットライトな事業であり、リスクを十分にマネージできると考えています。上期はわずかに黒字でしたが、欧州を中心とした市況はまだ回復しておらず、下期にも相応のリスクがあると考えています。エネルギーは昨年・一昨年の受注拡大を受けて売上が拡大していますが、プロジェクトの進捗を十分にマネージする必要があります。上期は30億円の損失が発生しましたが、下期にも同程度のリスクがあると考えています。エネルギー、ディスプレイに関しては、来年度以降、こうしたリスクが発生しないようにするため、今年度中に何かしら手を打ちたいと考えています。

Q 5GではNTTドコモ向けに基地局を出荷しましたが、楽天モバイル向けは来年度、どれくらい期待できるのでしょうか。5Gビジネスの今後の動向をどのようにみていますか。

A 楽天モバイル向けは現状、OSS/BSS領域がメインであり、来年度以降に5G基地局の無線部が加わります。両方合わせて相応のビジネスへの貢献に期待しています。トータルでは、5G基地局の出荷は今年度から小規模で始まり、来年度からは4G基地局の縮小をカバーしてプラスに転じると見えています。

Q ローカル5Gへの取り組みはいかがですか。

A 現在、様々なお客さまと実証実験を行っています。業種や用途によってはローカル5GだけではなくLTE、WiFiを使用する場合もあり、当社はローカル5Gを単なる機器提供ではなく、最適なネットワークサービスを提供するビジネスと考えています。既にこうしたビジネスを複数、受注しています。2020年度もしくは2021年度以降には、5Gのメリットを活かした高速・低遅延でつながるアプリケーションが徐々に立ち上がると思われ、今年度下期から様々なサービスメニューを販売開始する予定です。

#### 質問者D

Q パブリック事業の第2四半期の状況と、下期の見通しを教えてください。

A 官公、公共向けのITシステムが好調でした。市場環境からすると第2四半期ほどではないかもしれませんが、下期もこの堅調な状況が続くと期待しています。

Q 5Gについての説明がありましたが、サムスンとの協業の進捗に関してお話しいただける範囲内で教えてください。

A NTTドコモ向けで協業を開始していますが、グローバル展開も目的としており、現在、同社との共同提案を欧州とAPACで1社ずつ行っています。今後、この動きを加速していきたいと考えています。

Q セーフアーシティについて、オーガニックベースの引き合いが多く来ているという話を聞きましたが、ここはいつ頃から売上拡大につながっていくと期待していますか。

A 今年度のセーフアーシティの増収計画の中に、KMDの新規連結に加えてオーガニック部分で約100億円の増収を計画しています。多少ストレッチなところもありますが、下期偏重の計画となっています。期待しているのは空港案件です。

#### 質問者E

Q 国内のITサービスの好調はどのくらい続くと見えていますか。日銀短観を見ると、先行きが少しへこんでおり、企業収益も良くありません。各企業が減益するとなると、ITサービスは遅効指標なので先行きは良くないように思えるのですが、どう解釈すればよいでしょうか。

A 全体的には今年度・来年度は好調が続くと考えています。既存のITサービスは減るとしても、デジタル化への需要は強く、そこは増えていくと考えています。この先、デジタル化需要をどう取っていけるかがポイントになります。さらに補足すると、最近では過去と違い、業績が悪くなったからといってIT関連のプロジェクトそのものがなくなるということはなくなっています。お客さまの中で、事業の競争力を高めるためにデジタル化が欠かせないという危機感が高まっているということだと思えます。

Q ネットワークについて、5Gを見据えた固定系の強化とありますが、どの辺りの需要が強いのですか。5Gの本格展開を見据えると相当な需要があると思いますが、どの程度期待できるのでしょうか。

A 基幹ネットワークの拡充は光を中心とするコアの領域で、それなりの期間続くと見えています。5Gの本格展開をにらみ、今は基幹網の整備が進んでおり、徐々に基地局や無線領域へとシフトしていくという見方をしています。

#### 質問者F

Q パブリック事業に関して、年間の計画値から上期の実績値を差し引くと、下期がかなり減収する計画に見えますが、CEO、CFOはこれで良いと考えているのでしょうか。あるいは年間の計画値は変えていないだけ、と理解すれば良いのでしょうか。

A 数字は変更していないということです。上期は社内の想定に対し、売上収益で800億円の上振れとなっており、社内ではこの上期実績をベースに年間の目標レベルを設定しています。業績修正に関しては営業利益の見極めが重要と考えており、第3四半期までの進捗の中できちんと見極めていきたいと考えています。

Q システムプラットフォーム事業の上期の増益について、領域別にその要因を教えてください。

A この事業の上期増益額は158億円ですが、そのうちの約50億円が前年度の構造改革効果です。残りの約110億円についてはハードウェアの収益改善によるものです。

Q 下期に期待できる大型案件についてコメントいただけないでしょうか。例えばセブン銀行向けATMやセブンイレブンやローソン向けの省人化店舗のシステム、顔認証の空港案件などは下期の売上に貢献しないのでしょうか。

A セブン銀行向けは既に出荷が始まっていますが、本格化は来年度となります。また、

コンビニとの省人化店舗については、実用化に向けてはお客さまとの統合が必要であると考えており、来年度以降の案件との位置づけです。空港関係はプロジェクトの進捗次第では今年度に想定以上に増える可能性もありますし、来年度にズレる可能性も残されています。空港向け顔認証関連では、世界の4000空港のうち、中～大規模の600空港をターゲットに事業展開していくことを考えています。事業規模として今後3年間で3桁億円を目指していきます。

以 上