

2020年1月29日

2019年度第3四半期決算における質疑応答

日時： 2020年1月29日（水）17:30～18:20
場所： NEC本社ビル B1F（多目的ホール）
説明者： 代表取締役 執行役員副社長 兼 CFO 森田 隆之

質問者A

Q 9カ月累計の調整後営業利益が150億円上振れたとのことですが、上期の時点で150億円上振れていたのに、第3四半期は計画通りという理解でよいのでしょうか。加えて、第3四半期に不採算、構造改革費用などの一過性費用が発生していないか教えてください。

A 第3四半期はほぼ計画通りの進捗です。決して下振れているわけではなく、順調に推移しています。一過性の費用としては、NECネットエスアイで太陽光関係の不採算案件が発生しましたが、ネットワークサービス事業はその影響を吸収して大きく伸ばしており、ほぼ底を打ったと考えられます。この領域は来年度以降の成長に期待しています。

Q 第3四半期の不採算案件はNECネットエスアイだけということでしょうか。

A NECネットエスアイに加え、パブリック事業で想定していた不採算案件が確定したため、約30億円を計上しています。

Q 通期計画から逆算した第4四半期の業績は、前年同期比で115億円の減益となりますが、その理由を教えてください。第4四半期も前年度に計上した構造改革費用や構造改革効果などで280億円の改善が見込めるので、本来であれば増益になると思いますが、他に何か費用をかける計画なのでしょうか。それとも保守的に見ているのでしょうか。

A 第4四半期の利益をねん出するための施策は特に実施しないというのが基本的な考え方です。2020年度および、2021年度以降の収益改善・事業拡大につながる施策を、できるだけ実施したいと考えています。現状、9カ月累計の実績は社内の想定に対し

て150億円の上振れですが、これが第4四半期にスローダウンするとは考えていません。加えて、全体としては期初に見ていた100億円のリスクヘッジがあります。第4四半期に追加施策として100億円を使う計画で、追加でできることがあればさらに実施する考えですが、想定外のことがなければ、これらが年間の利益増に貢献すると考えています。

Q グローバル事業のうち、セーフアーシティの状況を教えてください。KMD Holding社（KMD）、Northgate Public Services社（NPS）を除いたオーガニック領域の売上は伸びたのでしょうか。

A KMDやNPSは、買収後のロールアップのM&Aなどもあって、想定以上の進捗です。一方、オーガニックに関しては、個々の案件に定性的な進捗は見られますが、売上・利益に貢献するのは3月あるいは来期以降となります。9カ月累計でのオーガニック領域はほぼフラットですが、年間の見通しも、香港の状況や為替、アジアでの一部プロジェクトの遅延の影響などにより弱含みという状況です。

質問者B

Q ビジネスPCとサーバはシステムプラットフォーム事業の増収・増益にどの程度寄与する見通しでしょうか。

A 売上収益では、ビジネスPCを中心に9カ月累計で約500億円の増収に寄与しています。年間では約600億円の増収を見込んでいます。

調整後営業利益では、ビジネスPCが年間で100億円弱の増益に貢献する見込みです。来期はこの100億円弱がなくなる前提で考えています。

Q グローバル事業の調整後営業利益は年間計画に対して100億円程度下振れる見込みとありますが、この内訳を教えてください。

A エネルギーで約40億円、ディスプレイで約30億円、それ以外で約30億円の振れリスクがあると考えています。

質問者C

Q 第3四半期のパブリック事業は不採算案件が前年度比で増加し、日本航空電子工業も減収減益なので、それ以外の主要領域が顕著に改善していると思われます。この要因

について教えてください。

A 不採算案件はコントロールが効いており、第3四半期だけ見ると悪化していますが、年間では業績改善に寄与する見込みです。また、ITサービスも含めた受注が堅調に積み上がっているため、今期・来期の業績に貢献してくれると思います。第3四半期は増収に伴う損益の改善が大きく、この収益性の水準は継続すると考えています。

Q 第3四半期の受注の状況について教えてください。2018年度には、2017年度の指名停止からの反動増があったので、2019年度の公共領域の伸長率はマイナスだったのではないのでしょうか。

A 上期決算の際に第2四半期だけの数字を説明して誤解を招いたこともあり、3か月単位では答えにくいのですが、2018年度はパブリック事業の公共領域の受注はかなり伸びました。そのため、公共領域の受注環境は堅調ですが、第3四半期だけの比較ではマイナスとなります。

Q 追加施策の中で、来年度以降に効果が出るものはどの程度ありますか。またディスプレイやエネルギーへのメスは入るのでしょうか。

A 効果を具体的に見積もっているのは収益改善施策の部分で、内容は国内のソフトウェアの開発加速、それに伴う旧製品の償却加速、加えて、海外課題事業の構造改革費用もその中に含まれています。エネルギー、ディスプレイは抜本的な収益改善策をあらゆる方向で検討しており、今年度中に方向性を出していければと思っています。来年度以降の当社の業績にマイナス影響を及ぼさない形を模索しているところです。

質問者D

Q 第3四半期単体の受注は前年度比で減少と見えます。前年度の構造改革の効果はしっかり出ているものの、オペレーションでの改善があまり大きくないように見えるのですが、いかがでしょうか。

A 9か月累計では、前年度に計上した構造改革費用の減少とそれによる効果で合計470億円改善しています。一方、調整後営業利益の改善は666億円なので、実態ベースでも約200億円改善しており、これは決して小さなものではないと考えています。今回、9か月累計で社内想定と比べて150億円上振れているにも関わらず年間の業績予想を修正していないのは、中期経営計画の最終年度である来年度、またその先の収益

改善がより大切だと考えており、そのための投資に重点を置いているということで、事業実態は良くなっていると実感しています。

Q どの領域が来年度の増収要因となると見えていますか。

A パブリック事業は堅調です。ネットワーク事業は5G、ローカル5Gも含めてこれからビジネスが拡大していくことに期待しています。エンタープライズ事業は注力顧客の大型プロジェクトが始まると考えており、全体として健全な成長と利益が確保できると考えています。

質問者E

Q 今回の追加施策の中でDXや5Gといった領域に約50億円を使うとのことですが、具体的に教えてください。例えば人を採用する、などでしょうか。今年度も残り3カ月弱しかない中で50億円をどう使うのですか。

A 大きくは3つあり、1つはセキュリティ関係です。自らのシステム多重化なども含めセキュリティ対応を進めていきます。もう1つは、お客さまのオープン化への対応も含めたモダナイゼーションへの対応、いわゆる“2025年の崖”への対応を進めていきます。3つめは、顔認証なども含めたデジタルIDソリューション、業種横断的プラットフォームの開発加速などを進めていきます。

質問者F

Q エネルギーとディスプレイは連結のあり方を変えることも考えているのでしょうか。追加施策にはエネルギーとディスプレイ分の金額が含まれていないようですが、これは金額を見積もることができないからでしょうか。あるいは、今期の追加施策なしに来期の利益率を改善できるということなのでしょうか。

A エネルギーとディスプレイの追加施策は、今回の収益改善施策に一部含まれています。ただ、これは抜本的な改善ではなくリニアな改善のための施策となります。抜本的な対策としては、資本の持ち方の変更も否定しません。そうしたことも含め、対応を考えていきます。

質問者G

Q ディ스플레이やエネルギーについて、他社とのアライアンスを検討しているという話は以前から聞いていますが、これは予定通り今期中に目途をつける時間軸で進捗していますか。

A 今、実際に取り掛かっていますので、いずれ結論を出すことについてはコミットできますが、それがいつになるかは申し上げられません。

Q 追加費用の100億円について、来年度はなくなり、年度比較では増益要因になるということでしょうか。

A 来年度に想定できるものは全て新年度予算に入れる計画です。今回の追加施策は9か月累計で我々の想定に対し150億円の超過利益が出ていますので、それを最大限に活用して企業価値を高め、中期経営計画の達成をより確実にするための施策を実行するという事です。来年度に同様のものが出るとは考えていません。

Q 来年度のパブリック事業、エンタープライズ事業の需要環境がどうなるか、資本市場でも見方が定まっていないと思います。増収基調が続くと考えてよいのか、減収計画になることもありうるのか、現時点の考え方を教えてください。

A 足元は不透明感が強まっているので、100%確実なことは申し上げられないのですが、現時点では減収は考えていません。受注の積み上がり状況をもても、パブリック領域は堅調であり、契約期間も長いので、足元の不透明感を考慮してもマイナス成長になるとは考えていません。

質問者H

Q アビームコンサルティングの位置づけが見えないのですが、この点についてコメントいただけないでしょうか。

A CDO（Chief Digital Officer:チーフデジタルオフィサー）の石井が昨年度、アビームの会長を兼務し、NECとの連携を図るべく動いています。例えば、特定アカウントに対するコンサルティングからデリバリーまでの一気通貫での対応、といったことなど、いくつかプロジェクトが動いています。また、アビームが獲得したプロジェクトにおいてNECの持っているリソースで対応できる領域がいくつかあり、そうしたところにシステムティックに対応できるような仕組み作りを進めているところです。その

効果は来年度以降に両社のシナジー強化ということで出していくことができると考えています。

Q dotData社のNECにとっての位置づけについて確認させてください。

A 1つめの目的は、優秀な研究者で、かつ事業意欲のあるタレントをより活かし、会社の価値につなげていくことです。2つめは、事業化のスピードの改善です。10のものを100%取るのではなく、10をいち早く100にして、その内の30%とか40%を取ることによって全体としての価値を上げるモデルを作ることです。3つめは、dotData社をより独立した形にすることで、NECが強い日本における事業とうまく分担して相乗効果を得るということです。dotData社は今回2社から資金を受けることによって会計上は赤字でも企業価値を認められ、価値を顕在化することができたと考えています。

Q ビジネスPCからの利益が年間で100億円弱ということですが、第3四半期と第4四半期の利益寄与の見方を教えてください。

A 第3四半期までで概ね8割方出ているイメージです。ただ、1月に入ってからPCビジネスの減速感はそれほど出てきてはいません。

以 上