

2020年度 1Q 決算における質疑応答

日時： 2020年7月31日（金）16:30～17:30
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 期初計画時点と比較した1Q実績の評価をお聞かせください。また、通期計画に変更はありませんが、年間で増益の計画に対し、1Qは約130億円の減益となりました。2Q以降どのように挽回していくのでしょうか。

A 1Qの状況ですが、前年比600～700億円の売上減のうち、新型コロナウイルスによる影響が、300億円から350億円程度となります。それ以外に大型案件、ビジネスPC関連など、想定していたものが半分程度です。営業損益では新型コロナウイルス関連で170億円強のマイナス影響となっており、このうち日本航空電子工業や社会基盤における稼働損等の影響が70億円強あります。

年間の状況について、期初時点に売上の5%から6%、金額にすると1,500億円から1,800億円、営業損益で500億程度の新型コロナウイルスによるマイナス影響を想定していましたが、その見方は変わっておりません。そのマイナス影響に対して、費用コントロールで半分、新規需要の獲得で半分を取り戻すと申し上げました。費用コントロールにより1Qで70～80億円弱の効率化を行っていますので、年間では250～300億円規模の費用節減が可能だと考えています。残り半分については、ニューノーマルに向けた新規ソリューションの拡販や、補正予算等による案件の獲得により200～250億円の利益を確保する必要があります。これについては不透明な部分もありますが上期末にかけて数字の足付けを進めています。一方で、これらを実現する上でのリスクに対しては、今般、昭和オプトロニクス社の株式売却を行ったように、全社でのコンティンジェンシー施策も検討していきます。これらの施策も実行することで、1,650億円の調整後営業利益の計画を達成できると考えています。

Q 5Gの動向について、NTTとの資本提携によりシェア20%を目指すという話がありましたが、今後2～3年間の海外拡販による増益貢献は、どの程度見込んでいるのでしょうか。また、これまではサムソンと提携してRUを進めていくとの認識でしたが、今回のNTTとの提携により、NECはCUなども進めていくのでしょうか。海外拡販の戦略と合わせて教えてください。

A 5Gについては、タイミングも含め不透明な部分がありますが、グローバル・マーケットシェアの20%を獲得していくことを目標に進めています。現在、オープンRANの市場は形成途上であり、我々の見通しでは2025年から2030年にかけて、全体の約4割がオープン化関連の市場となると考えています。このオープン化関連には、完全仮想化という楽天モバイルのようなオールクラウドネイティブの領域と、NTTとの共同開発による専用的なハードウェアも含めた領域の2つがあります。現在、世界各地から引き合いがあり、商談が進んでいますので、近いうちにオープンRAN関連の商談実績をご紹介できる見込みです。一方で、初期には実証案件が続くと考えています。サムソンとの提携、NTTとの共同開発、楽天モバイルによるRCP構想はそれぞれモデルが異なります。中期的にはNTTとの共同開発により、オープンRAN、かつ高機能で信頼性の高いハードウェアやソフトウェアをセットで提供していくことも視野に入っています。またRCPのモデルでは、楽天モバイルがエンド・ツー・エンドで提供するもののうち、我々がRUと5Gコアだけでなく、OSS/BSSの一部も提供していくと考えています。ネットワーク・アズ・ア・サービスという形での提供となる可能性もありますが、このような複合的なモデルで世界の市場を開拓していきます。

質問者B

Q グローバルセグメントについてお伺いします。5月に発表したセグメント変更前の年間予想からの変動要因はどのようなものでしょうか。また、1Q実績における市況悪化の影響と、2Q以降にどのように利益を改善させていくか教えていただけますでしょうか。

A 年間予想値の変動は一部事業の組織移管によるものです。また、グローバルの1Q実績のうち、ディスプレイは市況悪化の影響を大きく受けたため営業損益の押し下げ要因となっています。加えて、ワイヤレスソリューションおよびセーフアーシティのオ

ーガニック領域での進捗が遅れており、年間予想に対しては100億円程度のリスクがあると考えています。

Q セーフアーシティにおけるKMDとNPSの状況を教えてくださいませんか。

A NPSは極めて堅調に推移しており、今年度も想定通りか、若干想定を上回る進捗となっています。KMDは、当初から想定していた一部ビジネスの終息の影響により、利益が縮小しますが、これは当初予想に織り込んでいます。市況悪化の影響が若干見受けられますが、挽回する計画を立てており、堅調な推移ですので大きな心配はしていません。

質問者C

Q 受注動向について、社会公共とエンタープライズで大幅に減少しています。一方で、業績予想には変更なしとのご説明がありましたが、今年度の売上計画実現に向け、現在の受注傾向を踏まえて、いつ受注が好転するのか、なぜ受注が好転するのかについて、セグメント別に教えてください。

A 今後の受注の回復基調については、まず現時点での各領域における受注残高は、ほぼ昨年と同じ水準を維持しています。従いまして、今後の受注動向に連動して今後の売上にリスクがあると考えています。社会公共は、4Qを中心に補正予算の取り込みを想定しており、期待をしています。ギガスクール需要などは既に始まっております。また、エンタープライズに加えて社会公共では、デジタルワークプレイスを含めたニューノーマルソリューションの拡販を1Qから徐々に進めています。2Qの進捗にもよりますが、下期以降にはある程度の規模を実現していきたいと考えています。ただし、エンタープライズではアパレル、流通の一部、公共交通機関など、業種によっては先行きが厳しいところもありますので、全体としては売上減収のリスクも認識しています。社会基盤とネットワークサービスの受注は堅調で、継続的に増加すると考えています。

Q 社会基盤やネットワークサービスは堅調な傾向が継続するとのことですが、グローバルについて、英国等での5G案件の獲得も含めた見通しについてコメントをお願いします。

A 英国や米国での5G案件は、今年度の実現したとしても実証などであり、業績への貢

献は小さいと想定しています。海底ケーブルが好調に推移していますので、グローバルの受注は今年も堅調だと考えています。一方で、社会基盤は主に中央官庁向けで補正予算関連の追加受注を想定しております。第二次、第三次の補正予算が予定され、我々も様々な提案をしていますので、受注は3Q以降に、売上は4Qに顕在化されるのではないかと考えています。

質問者D

Q 5G基地局関連ビジネスは、国内外で引き合いが増えているようですが、新型コロナウイルスの影響は無いのでしょうか。また、海外市場では再び特定のベンダを除外する動きが進んでいますが、NECにとって追い風になるのでしょうか。

A ネットワーク関連の需要について、新型コロナウイルスの影響はそれほど大きくありません。引き合いは活性化しており、国内外問わず粛々と進めていますが、一方で特定のベンダも世界各地で事業を展開しています。これは通信業界そのものにおける選択肢が少ないことで、新しい選択肢が求められていると捉えています。楽天モバイルのクラウドネイティブでの完全仮想化のネットワークや、NTT等が進めるO-RANなど、提供ベンダが増えることが求められていますので、このようにO-RANが普及していけば我々にとってのチャンスも拡大すると考えています。

質問者E

Q 1Q実績のセグメント別の受注減の要因について、PC需要などのハードウェアの減が含まれているのではないかと考えていますが、ハードウェアを差し引いた数字がありましたら教えて頂けますでしょうか。

A 今回の組織改正、セグメント変更は、ハードウェア含めた全てをお客様へ提供していくことを狙いとして実施していますので、その数字はご提示出来ないことを理解頂きますようお願いいたします。

Q 社会公共とエンタープライズの受注が大きく減少していますが、この一因として前年からのPC需要の減少はあるのでしょうか。

A 前年からのPC需要の減少も一因となっています。特にPCは、2Qに向けて新製品を用意していたため、1Qでの製品供給が厳しいという事情もありました。

質問者F

Q 決算プレゼンテーション資料15ページにある受注について、会社全体では前年比で何%でしょうか。

A 会社全体では前年比でおよそ95%となっています。

Q 民間企業におけるIT投資の底打ち感・盛り上がり感はどのように見ているのでしょうか。

A 業界によって差があるという認識です。金融業や通信キャリアは比較的堅調です。製造業はかなり早い段階で投資が抑制されていましたが、1Qが底でこれから徐々に改善していくのではないかと見ています。流通・サービス業は受注の戻りが一番遅いのではないかと見ています。

質問者G

Q 1Q実績を踏まえ、新型コロナウイルスによる影響は、3カ月前と比べてどのように変化しているのでしょうか。

A 新型コロナウイルスによる影響は、3カ月前の想定から大きく外れていないと捉えています。1Qの売上は10%程度減収しましたが、初期の外出自粛を含め、ニューノーマルへの移行時期であることを考慮すると、年間で5~6%の売上リスクがあることに大きな変化はありません。1Qでは新型コロナウイルスによるマイナス影響が営業損益で175億円ありましたが、このうち70億円程度は稼働問題の影響を受けている部分が含まれており、稼働を戻していくことで年間では取り戻せると考えています。年間では400億円から500億円の減益リスクを前提として、様々な対策を打っていくことでこのリスクを解消することは可能だと考えています。費用のコントロールにより四半期で70億円から80億円は改善できますので、リスクの半分は取り戻すことができます。あとはニューノーマル需要などの新たなビジネスを取り込むことで、200億円から300億円の利益寄与を確保することができれば、当初の想定が達成できる水準であると考えています。いまだ不透明な状況ではありますが、3カ月前と比較してその影響度合いや、対応策が具体化しつつありますので、上期末までに見極めたいと考えています。

Q 3カ月前と比較してIT需要はどのように変化していますか。ニューノーマル需要の追い風があると思いますが、一方で景気の減速感が強まっているように思います。今後3年程度の見通しについて、3カ月前に比べてどう変化しているか教えてください。

A 従来のIT投資に対する考え方と比較すると、DX投資に対する考え方が変化してきています。各企業が競争力を強化するために最も優先順位が高い領域だと思います。今年度については、規模や時期を慎重に見極める傾向があるかもしれません。来年度以降の見通しは堅調な需要を見込んでおります。

以 上