

2020年10月29日

2020年度 2Q 決算における質疑応答

日 時： 2020年10月29日（木）16:30～17:20
場 所： NEC本社ビル よりライブ音声配信
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 会社計画値に対する下振れ幅について説明がありましたが、2Q（3か月）でどの程度下振れたのか教えてください。

A 売上が約300億円、営業利益が約100億円になります。

Q 社会基盤とネットワークサービスの受注変動について、2Qに大幅に増加した主な要因を教えてください。

A ネットワークサービスは、NECネッツエスアイを中心に、企業向けのネットワーク拡充などのNew Normal需要が増加しました。社会基盤は、中央政府向けの需要が中心で、GIGAスクールの受注が牽引しています。GIGAスクールは期初から一定の想定をしていましたが、順調に進捗しており、計画を上振れて進捗しています。

Q 社会基盤とネットワークサービスの受注増は、今年度の売上に寄与するのでしょうか。

A 今年度の売上に寄与します。また、継続して来期も続いていくと考えています。

質問者B

Q 下期の業績目標を達成するためのハードルは高いと思いますが、3Q・4Qでどのような案件や領域での売上・営業利益が貢献するのでしょうか。

A 年間計画達成に向けて営業利益で約100億円の足付けが必要であり、それ以外の部分については確度が高いと考えています。

計画達成に向けて、まず1つ目は5G基地局の出荷が3Q末から拡大・本格化しますの

で、計画通りに進捗するかどうか大きなポイントとなります。

2つめはGIGAスクールです。受注は堅調に進捗していますが、部材供給の問題が少しあり、売上を中心に影響が出る可能性がありますので、案件をしっかりと展開できるかがポイントとなります。このGIGAスクールと併せて、通信機器や通信ルーターの需要も若干あり、プラス要因となる可能性があります。

3つ目は補正予算案件です。受注については今期中にある程度見えると考えていますが、売上・営業利益の今期業績への貢献は限定的になる可能性があります、来期へずれ込むものもあると考えています。

これらが足付けされていない100億円の内容です。

Q 子会社株式の売却など、資産売却による利益計上のお話がありましたが、昭和オプトロニクス社の株式やNECの相模原事業場の土地譲渡以外にもコンティンジェンシーとして資産売却する可能性はあるのでしょうか。

A 現時点で営業利益に影響する主な資産売却は、昭和オプトロニクス社の株式売却と、相模原事業場の土地譲渡であり、それ以外に計画しているものはありません。これとは別に、政策保有株式も含めてキャッシュに影響するものについては、継続して進めています。これらは、市況を注視しながら来期も継続して行っています。

Q 社会公共とエンタープライズにおける売上の上期から下期にかけての伸び率について教えてください。社会公共は上期が前年対比で15%の減収ですが、下期は前年並みの水準に回復する計画となっています。下期での改善理由を教えてください。2Qの受注を見た際に、下期の売上目標に結び付くかどうかを懸念しています。

また、エンタープライズでは上期の売上が前年対比で17%の減収となっており、下期では23%と大きく増加する計画となっていますが、見通しはいかがでしょうか。

A 社会公共・エンタープライズともに、新型コロナウイルス感染症拡大の影響で遅延した案件があり、2Qから徐々に遅延した案件の展開が進んでいます。社会公共・エンタープライズともに展開が進みプラスに寄与すると考えています。

一方、売上については現在の計画に対してややリスクがあると考えています。市況悪化の影響として、全社売上で1800億円程度のリスクを想定しており、営業利益面でのリカバリ対策を講じていきます。

質問者C

Q 先日、英国政府が英国内における5Gの展開でNECと連携することを発表しましたが、英国政府から具体的にどのような支援が得られるのでしょうか。通信網や基地局の整備につながると考えていますか。また、仮に英国で実績を積み上げられたとすれば、海外での5Gビジネス全体にはどのような影響がありますか。

A 欧州や米国を中心にグローバルで5Gビジネスを展開していくためには、様々な技術検証を各地域で行う必要があります。英国にこの評価を行うための施設を整備しようとしています。こうした取り組みを通じて、英国で一定の成果を出すことができれば、通信キャリアとのビジネスが拡大していく可能性がありますので、まずは技術的な検証を実施していきます。英国で基地局が採用されれば5Gビジネスのグローバル展開に向けて弾みがつくものと期待しています。英国だけでなく通信のオープン化の流れが進む中で、様々な通信キャリアから実証の引き合いが増えており、しっかり対応していきます。

質問者D

Q 1Q決算から現時点において、通期の見通しはどのように変化したのでしょうか。新型コロナウイルス感染症拡大の影響、特別対策の影響がどのように変化したのか教えてください。

A 一言でお伝えすると、期初に想定していた新型コロナウイルス感染症拡大の影響が明確に見えてきたということです。期初は市況悪化のマイナス影響を500億円程度想定しており、半分を経費のコントロールで、残りの半分をNew Normalにおける新規需要の獲得で取り返すことを想定していました。経費コントロールは当初の想定に近い水準の220億円程度の改善をかなりの確度で見込める状況まで来たと考えています。一方で、New Normalのリカバリですが、商材そのものは充実しており急ピッチで進めています。NECネットエスアイのネットワーク拡充なども進んでいますが、今のところ比較的小口の案件が多いことと、GIGAスクールも利益貢献は相対的に大きくありませんので、年間で確実に足付けできているのは60億円程度と想定しています。不足分をリカバリするため、今期はコンティンジェンシーとして資産のキャッシュ化、利益化を進めてきました。これにより、現状の進捗状況としては残り100億円を

足付けすれば計画を実現できると見込んでいます。

Q 受注について、グローバルを除いた国内の受注は、前年対比でどのような伸び率になっているのか教えてください。

A 海外を除く国内の受注は、1Qが前年同期比で85%、2Qは同106%となります。

質問者E

Q 新型コロナウイルス感染症拡大に起因する市況悪化の影響を、年間で650億円と想定されています。上期の実績とほぼ同じ水準の影響を、下期も見込んでいるとのことですが、3Qと4Qに分けると市況悪化の影響はどのように推移するのでしょうか。また、国内と海外で影響の出方が変わるとは思いますが、それぞれで影響がどのようにでると想定しているのか教えてください。

A 3Q、4Qについては詳細な数字としてお示しできるものではありませんが、1Qから2Qにかけて回復していること、10月も緩やかに回復しているように見えていますので、期待も含めてではありますが、下期は3Qから4Qにかけて徐々に回復していく方向性であると考えています。ただし、事業運営上は上期と同水準の影響があると想定し対策を打っています。また、上期330億円の影響のうち80億円が海外分となります。海外で最も影響を受けていたディスプレイが非連結化となることもあり、海外における下期の市況悪化の影響は大きく縮小するものと想定しています。

Q 受注について、エンタープライズの減少幅が2Qは縮小しているように見えます。業種別で見たときにどの領域で回復しており、下期の見通しはどのように見ているのか教えてください。

A 一般論としてですが、業種別の影響は交通関係、リテールは弱含みであり、製造関係も弱い状態が続いていると考えています。一方で、金融などは比較的底堅い状況と認識しています。

質問者F

Q NTTがNTTドコモを完全子会社化することを発表しましたが、NECとNTTとの提携にはどのような影響があるのでしょうか。連携が強化される期待はありますか。

A NTTとの提携において、共同開発する基地局の提供先の一つとしてNTTドコモを想定していましたので、NTTがNTTドコモを完全子会社化することで簡潔になったと思っています。研究開発を進めるにあたって、NTTグループ全体との連携強化が期待でき、今回の完全子会社化により提携のスピードが加速すると見込んでいます。

質問者G

Q エンタープライズについて、2QのPCを除いたベースでの受注と売上について前年比でどの程度の水準だったのか教えてください。

A ハードウェアを除いたベースでの数字は開示しておりませんのでご容赦ください。

Q ABeamコンサルティングの状況について、New Normalにおけるデジタルトランスフォーメーション関連の受注で良くなっているのでしょうか。

A コンサルティング業ですので、この状況下でも堅調に推移しているものの、全体では前年対比で数%の弱含みで推移しています。案件の構成は、働き方改革やデジタルトランスフォーメーションでの引き合いもあり、変わるとみています。

以 上