

2009年3月期(2008年度) 第1四半期決算説明会における質疑応答

2008年7月31日

質問者 A

- Q モバイル・パーソナルソリューション事業の利益の内訳はどうでしたか。
- A 第1四半期はモバイルターミナルが50億円程度の利益、パーソナルソリューションが10億円程度の利益でした。上期のモバイル・パーソナルソリューションの利益予想60億円はモバイルターミナルによるもので、パーソナルソリューションはブレークイーブンと予想しています。
- Q 携帯電話機の市場は厳しいようですが、出荷台数計画は達成可能ですか。
- A 上期300万台、下期400万台という出荷目標は変えていません。今年度の国内携帯電話機市場は2割程度減少するとの予想もあるようですが、この目標が楽な目標ではないのは事実ですが、NECならではの薄さや使い勝手などの強みを活かし、前年同期比3割増となった第1四半期の勢いを維持すべく努力しています。
- Q 今まで伸びていたパソリンクの売上高が減少しましたが、市場の状況はどうなっているのですか。
- A パソリンクは台数ベースでは十数%伸びましたが、売上高は円高の影響で前年度比減少しました。円高で価格競争力に影響を受けた中で中国勢との競争などもありました。

質問者 B

- Q 国内の移動通信業者向け出荷が前年同期比減少したことですが、他社では新しい周波数帯に対応する基地局でNTTドコモ向けの出荷が増加しているという会社もありました。どのような状況だったのですか。
- A NTTドコモ向けが出荷減少の大きな要因ではなく、その他のキャリア向けが減少したことが大きく影響しました。
- Q パソリンクで、競合として出てきた中国勢について、競合相手としてどのように考えていますか。
- A 価格的には厳しい相手と聞いています。しかし、価格だけが競争要因となるわけではありません。当社は、今までも大きな成果をあげてきた生産革新によるコストダウンを継続し価格競争力を高めていくとともに、高品質・高性能、保守サポートや短納期での出荷など様々な強みを活かしていくと考えています。

質問者 C

- Q 携帯電話機の流通在庫はどの程度あると見ていますか。
- A 流通在庫は従来と比べると増えているかもしれません。この影響を注視しています。
- Q 携帯電話機の事業環境が悪化する中、目標達成が難しくなった場合には、どのような対策を実施するのですか。
- A 出荷台数と利益のバランスを考慮します。

Q ソフトバンク向けの携帯電話の出荷は始まりましたか。また他社ブランドでの出荷も計画しているとのことですが進捗はどうですか。

A 6月末からソフトバンク向けに出荷を始めました。他社ブランドでの出荷も行ないました。計画通りに進捗しています。

質問者 D

Q 年間業績予想には変更ありませんか。

A 現時点で年間予想を変更していません。

Q ネットワークシステムの上期業績予想の達成可能性はどうですか。

A 目標性を持った計画となっています。良い分野としてはNGN関連で、売上高は前年度第1四半期から50%程度伸長しています。今後サービスエリアが拡大されるのに合わせてキャリアの設備投資も増加すると見ています。一方、キャリアの投資動向や、海外向け出荷への為替変動の影響を注視しています。

質問者 E

Q 業種別で見てITサービス/SIの受注状況に変化はありますか。

A 第1四半期は期初の想定どおりに推移しました。業種別で見ると金融(地銀、証券)向けで減速感があるものの、それを除いた業種は堅調に伸長しました。

Q アルカテル・ルーセントとのアライアンスについてその後の進展はありますか。

A 第3. 9世代の携帯電話システムであるLTE(Long-term evolution)の開発合弁会社については秋の設立に向け進捗しています。その他の分野での協力についても両社で検討を進めています。

質問者 F

Q 第1四半期のモバイルターミナルの営業利益50億円は想定どおりの水準ですか。また、第1四半期にソフトバンク向けの納入を再開したことなどを考慮すると、第2四半期の開発費は第1四半期よりは減るのではありませんか。

A 上期は8機種(昨年同期は2機種)を発表しましたが、下期も多機種展開を図る計画です。したがい開発費は第1四半期の水準が維持される見通しです。第2四半期は第1四半期に比べ出荷台数が減る見通しであることが、第1四半期よりも利益が下がると予想する主な理由です。

Q パソリンクで中国勢と競合している領域は3GですかGSMですか。

A パソリンクは3GのネットワークとGSMのネットワークのいずれにおいても適用が可能な製品です。中国メーカーと競合しているのはパソリンクの製品領域の一部です。

以上