

海底ケーブル事業説明会における質疑応答

質問者 A

Q 現在の海底ケーブルシステムの容量には、どの程度余裕があるのですか。

A 現在、世界の通信トラフィックは年間1.5倍から1.7倍のペースで増加していますが、既存の海底ケーブルシステムの容量にはまだ空きがあり、陸上設備を増強することで対応できるものもあります。また、新たな海底ケーブルシステムを敷設する際には、その中で使われるWDM(Wavelength Division Multiplexer、波長多重装置)によって多重化される波長の数を増やすことができるため、より多くのトラフィックを伝送することが可能になります。現在のシステムでは10Gbitの波長を最大で128波長まで多重化できますが、将来的には約200まで増やすことができると見えています。

Q 1波長あたりのビットレートを40Gbitまで高めると、最大伝播距離が短くなると思いますが、40Gのシステムを海底ケーブルシステムに活用することはできるのでしょうか。

A 現在、40Gのシステムは最大伝播距離が約1,000km程度のため、10,000km単位の長距離伝送が必要とされる海洋通信ではまだ利用されていません。3～4年後の実用化に向け、技術開発を進めている段階です。

Q 通信キャリアは、どのようなタイミングで海底ケーブルシステムへの投資を検討するのでしょうか。

A 一般的に、通信トラフィックがシステム容量の半分近くになった時点で検討を開始するケースが多いと見えています。また、それ以外にも、万一の地震などに備えて迂回ルートを設定し、ネットワークを冗長化することも一般的になりつつあります。

Q 既存システムのビットレートを高めることもできるのでしょうか。

A 新たな変調方式を採用することや周波数の間隔を狭くすることで、既存システムのビットレートを約1.5倍までは増やすことができると考えています。ただし、既存システムはもともと定めた水準の容量を想定して設計されているため、無限に増やしていくことはできません。

質問者 B

Q 今後数年間、世界の海底通信システム市場は横ばいになる見通しとのことですが、NECの事業についてはいかがですか。また、この事業の利益率はどの程度ですか。

A 当社では今年度、600億円程度の出荷を見込んでいます。今後については、事業特性も鑑みて大きな成長を目指すのではなく、年率数%から10%程度の成長を目指していきます。

A 利益率はプロジェクトごとに異なりますが、ネットワークシステム全体の営業利益率よりも高い水準で推移しています。

Q OCCを買収したことによる、損益面でのインパクトはあるのでしょうか。また、この買収に関して、のれんの償却費用はどの程度発生するのでしょうか。

A OCCの損益は若干の黒字で堅調に推移しており、のれんの償却費用を含めてブレークイブンの水準で事業運営していきたいと考えています。

Q 機器、ケーブル、工事などの分野ごとに、売上構成比や収益貢献度を教えて下さい。また、数年に亘るプロジェクトの進捗過程において、どのような時期に何の売上が見込めるのですか

A 売上構成比については機器、ケーブル、工事がそれぞれ3分の1程度ですが、収益性については案件ごとに異なります。

A 一般的に、プロジェクト実行の段階で機器の売上が計上され、システム引渡しのタイミングでケーブルと工事の売上が計上されます。

Q 北米の陸上用WDMシステムの商談において、NECはポジションを落としているのでしょうか。

A 当社は以前から、北米のAT&Tと継続的な取引をしています。その他のオペレータへの拡大についてはやや遅れていますが、ポジションそのものに変化はないと考えています。

質問者 C

Q 現在手がけているプロジェクトの売上は、いつ頃まで計上される予定ですか。

A 現在手がけている主なプロジェクトは、I-ME-WE、UNITY、JAKABARE、AAGです。JAKABAREが2009年、それ以外のプロジェクトは2010年に完成予定であり、売上はその時点まで計上される予定です。

Q 工場において、需要の増減に伴う生産変動対応はどのように行っているのですか。

A 現在は工場全体で月産30台規模に平準化しており、それに必要な設備やリソースを準備しています。

Q 今年2月に、アルカテルルーセントと提携するという発表をされましたが、同社とは海底ケーブルシステムについても提携の検討を行っているのですか。

A 現在、検討しています。ただし、海底ケーブルシステムの分野では提携以前からアルカテルルーセントとコンソーシアムを組んで受注した例や、同社に対してNECから中継器などを提供した例もあります。

Q 2010年以降で既に受注が見えている案件はあるのでしょうか。

A 具体的にはお答えできませんが、現在トラフィックが増加しているアジアを中心に大きな案件があります。

質問者 D

Q タイコとアルカテルルーセントが大きな競合とのことですが、それらの会社とNECの違いはどのようなところにあるのでしょうか。

A 海底ケーブルシステムの商談は、中継器の品質を含めた技術力、システムの価格、それまでの顧客との関係などにより決定されるものであり、それらを総合した結果が各社の現在のシェアとなっています。当社としては、この事業を開始して以来約30年間にわたり、設置システムの故障がないという高信頼性が強みであると考えています。なお、この両社とは競合であると同時に、生産キャパシティなどの条件に応じてお互いに協業することもあります。

Q 今後の商談においては、昨今の景気悪化の影響が及ぶことになるのでしょうか。

A 多少の影響はあると思いますが、実際に現れるまでには時間がかかると見ています。その理由としては、①海底ケーブルのプロジェクトは長期間に亘るため、途中で計画を修正することが起こりにくいことや、②主な顧客が各国の主要キャリアであると同時に、それぞれのプロジェクトの公共性が高いことなどが挙げられます。今後1年程度先までの受注状況に大きな変化はなく、短期的には昨今の円高による影響の方が大きいと見ています。

Q 中継器の製造において、全体の製造コストに占める資材費の割合はどの程度でしょうか。

A 総コストのうち資材費が約80%程度で、残りは人件費等の生産コストです。

Q 生産性を高められる「パッシブアライメント技術」とは、どのような技術なのでしょうか。

A パッシブアライメント技術とは、光学素子を利用して光ファイバを高精度に結合することができる技術であり、従来のように結合作業に人手を必要としないため量産性を高めることが可能となります。

質問者 E

Q 今期の総製造距離は何kmでしょうか。

A 約12,000kmです。

以上