

キャリアネットワーク事業説明会における質疑応答

日 時： 2011年10月12日(水) 13:30～14:45
場 所： 三菱ビル コンファレンススクエアM+ グランド
説明者： 執行役員常務 キャリアネットワークビジネスユニット担当 手島 俊一郎
執行役員 兼 キャリアサービス事業本部長 山口 昌信

質問者A

- Q トラフィック増に対応する投資がでてきていると推察しますが、足元ではどのような状況ですか。どういったエリアで、どのような装置がでていますか。また、この動きは短期にとどまるものでしょうか、それとも来期以降も見込めるのでしょうか。
- A スマートフォンの普及に伴い、トラフィック増が顕著となっています。これに伴い、国内移動通信システムが好調です。3G関係では、基地局やネットワーク装置の設備強化があります。LTEも順調です。スマートフォンがどんどん増えているので、この動きはしばらく続くとの見通しです。
- Q それらのキャリアの投資は、NECの業績アップサイドとしてどれくらい期待できますか。発注が来ている装置は、コアネットワークのどのあたりなのかなど、ヒントをいただきたいです。
- A 数字は具体的には示せませんが、基地局やその内側のネットワーク装置、さらには、パケット処理をする装置の容量アップなどの投資がでています。
- Q インドでのパソリンク生産について、損益にどれぐらいの影響がでますか。また、どの程度の量をインドで生産する予定ですか。
- A まずは、インド国内の需要に対応し、全体生産の1割程度でスタートすることを計画しています。その後、市場見合いで増やしていく予定です。できるだけ消費地に近いところで生産したいと考えており、インドから距離が近い東南アジア、中近東向けも将来的に視野に入れています。輸送コストを含めたトータルコスト削減につとめたいです。また、来年度には、5～10%ぐらいの原価低減効果を出したいと考えています。
- Q 12年度において、重点領域の営業利益率はどうなっていますか。特に海外での収益性は。
- A 海外だけ取りだすと、営業利益率は9%に満たないです。サービス＆マネジメントや、ワイヤレスプロードバンドアクセスは、海外での先行投資の面もあり、キャリアビジネス目標値のざっくり半分くらいの利益率のイメージです。
- Q 海外向け重点領域は、11年度は赤字、来期は黒字となるという見方でよいでしょうか。
- A そのとおりです。

質問者B

Q OSS(運用支援システム)において、フルフィルメントで強みがあるとのことですが、ネットクラッカーについて、競合のアムドックスや、IBMと比べてなぜ強いのか教えてください。また、今後のシェア見通しについても教えてほしいです。

A ネットクラッカーは、とにかく製品力が優れています。M&Aを実行するときにも感じましたし、その見方は現在でも変わっていません。例えば、簡単にパラメータをいれただけで、顧客が望むものをつくれるといったことなどです。エンドツーエンドで、トータルソリューションを実行すべく、規模を大きくしていかねばならないと考えています。

Q 大きくしなければいけないとのことですが、どの規模を目指すのでしょうか。

A アムドックスほどではなくとも、現在の2、3倍にならないといけないと考えています。

質問者C

Q プレゼン資料「サービス＆マネジメント事業への取り組み」P43に、V2012達成に向けてキャリアクラウドが大幅に伸びるとありますが、テレフォニカ向けだけでこれだけいくのですか。他のキャリア向けビジネスも見えているのでしょうか。国内キャリアは、自分の関連会社にこれらの仕事を出す可能性もあると思いますが、海外での売上が少ないNECが、サービス＆マネジメントの年平均市場成長率の8%のレベルで、今後5年間売上を増やすことは可能なのでしょうか。

A テレフォニカだけでは、この数字は達成できません。テレフォニカ以外もこの数字には含まれています。テレフォニカのように共鳴いただくキャリアがいくつかでてきてています。M2M、スマートフォンサービス、キャリアクラウド、次世代OSS/BSS(事業支援システム)に注力して成長を目指します。

Q その中でも一番伸びるのはどの分野ですか。

A キャリアクラウドやM2Mです。

Q テレフォニカ以外の案件は、来年度でてくることが見えているのですか。

A P30にお示ししたとおり、タイのTOT向けはこの上期にサービスインしていますし、中国、APAC、インドなどでも今年中にサービスインを目指すなど、動きがでています。

質問者D

Q CISやブラジルは、スポーツのビッグイベントが控えているなど今後の伸びが期待できますが、これに向けてどのようなポテンシャルがありますか。

A NECは、ブラジルにもともと基盤があり、現在、スマートシティ関連のプロジェクトを推進中です。CIS向けでは、パソリンクが好調、最近ではフェムトセルの受注もとれています。キャリアネットワークビジネスにとって非常に有望な地域になってきています。

ブラジルは、まさにテレフォニカがビジネスしている地域です。CISに関しても、NECはキャリアへのパイプが太く、クラウドを提案中です。実際トライアルにはいっているキャリアもあります。CIS向けで数社アプローチ中です。

Q これらの地域は物価が低く、パソリンクもそれほど高くない価格だと思いますが、適切な収益性をあげることができるのでしょうか。リスクについてどのように考えていますか。

A パソリンクの価格はインドが一番厳しいと言えます。しかし、物量が多く、トータルでは収益があげられるためビジネスを遂行しています。ブラジル、ロシア向けでは、インドに比べればマージンをとれる見込みです。これらの地域向けは、利益にプラスに効くと考えています。

Q 中国WRIとのTD - LTE開発スケジュールは、現在どんな進捗ですか。

A WRIとの共同開発は予定通り進めており、下期から現地でトライアルフェーズに向けた製品を出荷する予定です。

質問者E

Q サービス＆マネジメントなどキャリアクラウドとITビジネスのクラウドのボーダーラインはどこになるのでしょうか。SaaSなどシステム売りにとどまるのでしょうか、それともストック型ビジネスに変わってきてているのでしょうか。

A キャリアビジネスで手掛けるのは、キャリア自身が実行するクラウドです。構築だけやることもありますし、ストック型をやることもあり、ケースバイケースです。魅力あるサービスを提供することが大事だと考えています。

Q テレフォニカ向けはシステム売り、ストック型のどちらですか。新興国のキャリアは、こうしたビジネスの経験がありませんが、NECにとって魅力あるビジネスなのですか。

A テレフォニカは、事業パートナーであり、レベルをシェアしています。エンドユーザーにいくら売ったから、そこからいくらもらうというビジネスになります。新興国向けでは、中小企業向けに品揃えしています。キャリア自体の法人営業はそれほど強くないこともあります。SOW(statement of work)を整理しながら、一緒にやっています。

Q シスコとの提携では、何が市場対応力強化につながるのでしょうか。NECだけでできないことは何ですか。

A シスコとのパートナーシップは、販売協業であり、NECのアクセスとシスコのコアを共同提供するというものです。NECもコアをもっていますが、多様な顧客に向けて対応できるように、さらに事業を強化するという意味を持ちます。この提携効果により、いろいろな引き合いがきています。

Q シスコとの関係では、海外ビジネスは任せてしまうのですか。

A 海外を任せるといった棲み分けを考えているわけではありません。両社の強い顧客向でそれに提携内容を活用し、製品ボリュームを拡げていくつもりです。

質問者F

Q プrezen資料「キャリアネットワーク事業成長戦略」P7について、重点領域とそれ以外で、収益性はどう変わっていくのでしょうか。重点領域の収益性は、11年度計画の営業利益570億円にどのように貢献しますか。

A 10年度は、パソリンクの新シリーズ開発費用など、開発投資が多かったため、重点領域は若干の赤字でした。11年度は、これがほぼ全体平均並みに浮上する見込みです。つまり、利益の改善幅では、重点領域は大きいものとなっています。

Q 海洋やパソリンクは增收に見合った増益を見込めるということですか。

A そのとおりです。

以上