

## 2011年度第2四半期決算説明会における質疑応答

日 時: 2011年10月27日(木) 18:00 ~ 19:00  
場 所: 日本電気本社 地下1階多目的ホール  
説明者: 代表取締役 執行役員社長 遠藤 信博  
取締役 執行役員 兼 C F O 川島 勇

---

### **質問者A**

- Q 携帯電話の出荷台数について、上期300万台の計画が240万台にとどまった背景を教えてください。
- A 台数が減った要因として、出荷のタイミングの問題があったと思っています。スマートフォンを発売したのが、3月15日で震災の数日後でした。残念ながら、予定していた広告など、十分なプロモーションができませんでした。出荷台数はトータルで減りましたが、スマートフォンは増加傾向です。メディアスは良い反応をいたたいており、この下期には、NTTドコモに加えて、au、ソフトバンクを含め販売を予定しています。海外の携帯事業者にも良い反応で、拡販の努力をしていきます。
- Q KDDIによるiPhone発売の影響はありますか。
- A 影響はあると思います。日本の1億2000万の人が3年間で買い替えた場合、1年間では、4000万台の需要になります。iPhoneも含め、この4000万台の数字を取り合うことになります。メディアスについては、日本の市場で必要な機能を組み込んでいることに加えて、薄型化に特徴があります。例えば、おサイフケータイも入っているといった強みを活かしていくと考えています。
- Q 携帯電話の損益分岐点については、年間出荷台数600万台に変わりありませんか。
- A 変わりはありません。
- Q 携帯電話の上期の損益はどうでしたか。
- A モバイルターミナルの上期の損益については、NECモバイリングを除いたベースで1桁億円の赤字です。
- Q 携帯電話の出荷台数について、通期740万台の計画を今回650万台に下げた背景を教えてください。
- A 上期に計画比で60万台下振れた内訳は、50万台が高価格フィーチャーフォンの不振でした。残り10万台は、期初にスマートフォンの部材調達難があつたことによるものです。通期の計画比90万台の下方修正は、スマートフォンが2/3、フィーチャーフォンが1/3です。特に、国内の市場環境の変化を織り込んでいます。
- Q ITサービス事業は、上期の受注が前年同期比プラスで堅調とのことでしたが、その牽引役はどのような産業でしょうか。
- A 医療、公共、製造業などが牽引しました。

Q ITサービス事業で下期にかけてどのようなリスクを考えていますか。

A 完全に読み切れていませんが、円高ドル安というのも一つのポイントです。IT投資は、上向きになってきていると認識していますが、一方で投資対象を国内にするのが良いのか、海外にするのが良いのか、考えているお客様もいます。それにより投資の決断の遅れる可能性もあると考えています。お客様とのコンタクトを含めてしっかりやっていきたいと思います。

Q 上期の業績について、キャリアネットワーク事業の売上高が計画に100億円届かなかったものの、損益は33億円のプラスとなっています。売上高は、工事の遅れによるものとのことです、損益におけるミックスの改善とはどのようなものですか。

A 上期の売上高100億円の下期へのずれに関しては、関係会社のお客様向けの工事が遅れていることが影響しています。これは、下期に取り返したいと考えていますが、キャリアネットワーク事業は、海外展開の部分で円高の影響を加味し、年間の売上高計画を100億円下げています。

プロダクトミックスについては、海外で言えば、パソリンクが出荷開始から1年経過し、シェアが高まるとともに物量が出てきています。利益の幅も見えてきました。また、トラフィック増で海底ケーブルのプロジェクトが動いており、大きなプロジェクトを獲得しています。

Q プラットフォーム事業の上期の売上高が計画に110億円届かなかったことに対し、損益が計画に37億円届かない結果となり、売上のマイナス幅に対して、損益のマイナス幅が大きいかと思います。下期に売上がずれたということでしょうか。

A 売上高で、計画に110億円届きませんでしたが、この部分は物量の問題です。しっかり物量を稼いで、利益をあげることが基本です。サーバなどは、海外でも事業展開しており、ヨーロッパは厳しい状況にありますが、受注も取れ始め、改善してきています。トータルの物量を増やして、利益の幅を増やしていくことがポイントだと考えています。

Q キャリアネットワーク事業は国内において投資が出てきていて、ミックスが改善しているということでしょうか。

A 国内向けが増えていることで改善しており、全体として利益が出てきています。

## 質問者B

Q 年間の業績予想について、今回、営業利益から当期純利益まで変更していませんが、これは、あえて変えなかったということですか、それとも変える必要性がなかったということでしょうか。

A 今回、売上高計画は、全社で500億円修正しましたが、ITサービス事業では、上期で前年同期比103%の受注となっています。他の事業も含め、その延長線上で考えると、全社の売上高計画は前年度比で4%増と想定しています。

利益は変更していませんが、原価低減の努力などで計画達成を目指していきます。

Q タイの洪水の影響について、現時点でどのように考えていますか。

A 影響は2つあると考えています。1つ目は、タイにある2つの工場が水没しており、そのリカバリの観点です。もう1つは部品が調達できることによる出荷への影響です。工場の水没の影響については、1.5ヶ月後くらいでないと全容はわかりませんが、設備を2階に移動するなどの対応はしています。また、一部の生産を日本に移す対応もしています。損害に対する特損についても、保険でカバーし、それほど大きな影響はないと思っています。ただし、この状況が長引くとオペレーションのロスがでると考えています。はっきりするには、もう少し待たな

ければならないと思います。

部材について影響があるのは、PCだと思います。ハードディスクの代替が限られており、業績に対する影響は、状況を見ながら判断していきます

- Q 携帯電話の出荷台数計画を650万台に修正していますが、国内と海外のバランスはどのようにになりますか。過去に、海外事業で在庫を抱えロスがありました。それを回避する仕組みについて、どのように考えていますか。その仕組みは収益性を伴うものですか。ダウンサイドを排除することができるものですか。
- A 海外比率は30%で想定しています。棚卸を含めたコントロールやメンテナンスには注意を払っています。例えば、アメリカに拠点を置くことや、お客様との交渉内容もより明確にするようにしています。過去に、中国で起きたような問題は生じないと考えています。
- Q 中期経営計画V2012の経営目標は、もともと2011年度から2012年度への業績の改善幅が大きく、資本市場でも消化しきれない数字でした。今後、この目標はどのような形で軌道修正し、資本市場に伝えていくつもりですか。
- A V2012については、1年半が経過し、折り返し地点となりました。市場環境は、非常に不安定になっているというのが現状の認識です。V2012で示した数値は高い目標ではあります。が、今の時点では変更は考えていません。高い目標を持ち続けることは重要なポイントです。来年度の予算編成を踏まえて、ご説明する時期が来ると考えています。

### 質問者C

- Q 為替の影響をどのように見ていますか。ドルとユーロで1円変動による業績へのインパクトはどのようになっていますか。
- A 下期の為替前提として、1ドル75円、1ユーロ105円の想定に変更しています。この状況がどれくらい続くかということについては、それほど早く変わるとは認識していません。年間でドルが1円円高に振れると損益に5億円のインパクトがあります。半期では2~3億円のインパクトになります。ユーロは1円円高で半期では1~2億円であり、限定的なレベルだと考えています。
- Q キャリアネットワーク事業は、下期計画での売上増加がチャレンジングに見えます。上期から100億円の期ずれがあることですが、売上増加の実現性をどのように考えていますか。売上が下振れた場合でも、年間570億円の営業利益は期待していいのでしょうか。国内の基地局の増加が続けば、収益は上振れするのでしょうか。
- A スマートフォンの増加により、トラフィックがかなり増えてくると認識しています。ネットワークの増強が必要であり、基地局関連もありますが、コアネットワークの補強、増強も必要です。トラフィック増に対するネットワーク増強への拡販を実行したいと考えています。基地局については、LTEではNTTドコモとKDDIの両方に納めています。Xi(クロッシー)は、NTTドコモが注力していくことなので期待しています。数値の確度は、それなりに高いと見ています。
- Q モバイルバックホールは、海外、特にロシアでも増やそうとしているようですが、今の円高で収益面の心配はしなくてよいでしょうか。
- A 昨年度は、iパソリンクの開発に時間がかかり、下期に物量が出せませんでした。それが、今年度は年間30万台ペースに戻ってきています。原価低減も進んでいるため、収益を確保できると考えています。

Q プラットフォーム事業と携帯電話事業が心配です。タイの洪水によるハードディスクドライブの影響やスマートフォンの競争激化があると思います。タイについてはリスクを織り込んでいないという理解でよいでしょうか。携帯電話は、出荷台数計画を90万台下げる、収益を変えていない理由は何でしょうか。

A タイの影響は、織り込んでいません。

携帯電話で非常に大きな利益が出ることは期待できませんが、部材のドル調達比率を高めることに力を入れるなど、原価低減の効果を出していきたいと思います

以 上