

2007年11月14日

2008年3月期 中間期決算説明会における質疑応答

<全社業績概要>

- Q 通期予想は、期初予想からどのように変わりましたか。また、円高が進行していますが、為替の影響など現時点でネガティブ要因としてはどんなものがありますか。
- A 上期の利益は期初計画を上回りましたが、全社業績を見直した結果、環境に不透明要因もあり、今回、通期の業績予想値は据え置きました。個々のセグメントや事業分野においても、若干の強弱感はあるものの、予想値を変えず、「その他／消去」セグメントに織り込んでいた全社戦略費用約200億円について使途の決定した100億円をIT／ネットワークソリューション事業セグメントに組み替えました。
- A 為替変動による業績への影響については、短期間で大幅な変動がない限りはほとんど影響がありません。これは、当社の取引において外貨建ての輸出と輸入が均衡しており、またヘッジなども行っているためです。しかし、為替変動により顧客の投資意欲が減少するなどといった、実体経済への影響については懸念しています。
- Q 年間のフリー・キャッシュ・フローはいくらですか。
- A 期初予想どおり800億円を予想しています。

<セグメント別の状況>

■IT／ネットワークソリューション事業

- Q IT／ネットワークソリューション事業の通期の売上高予想はどうですか。
- A IT／ネットワークソリューション事業では、約+4%を計画しています。このうちITサービス／SIは、前年度比約+4%、ITプラットフォームはほぼ前年度並み、ネットワークシステムは約+7%増加、社会インフラはほぼ前年度並みを計画しています。事業ごとには若干の強弱がありますが、期初予想を変えていません。
- Q IT／ネットワークソリューション事業の営業利益予想1,640億円は期初予想に対してどのような変化がありますか。
- A 施策の具体化した全社戦略費用を約100億円、「その他／消去」セグメントからIT／ネットワークソリューション事業に組み替えた分が変更となっています。
- Q その100億円は、上期実績と下期計画でそれぞれどの程度の配分となっていますか。

A 100億円のほとんどが下期に計上される見込みです。

Q ITサービス／SI分野の売上が前年同期比で6%程度伸びていますが、下期に見込んでいた売上の前倒しなどがあったことによるものでしょうか。

A 前倒し要因ではありません。上期は金融、官庁などほとんど全ての業種で堅調に推移しました。

Q 上期のITサービス／SI分野の収益改善は、売上増によるものですか、またはコスト削減によるものですか。また、通期の見通しをどう予想していますか。

A 上期はSIの「生産革新」や失敗コスト削減などのコスト削減効果が現れたと認識しています。不透明な要素なども考慮して通期予想は据え置いています。下期も上期の活動を継続して更なる改善を進めていきたいと思っています。

Q ITサービス／SI分野における不採算プロジェクトの金額はどの程度まで減ってきていますか。

A プロジェクトマネジメントの徹底や受注前審査など、さまざまな対策の成果が実績として出てきており、すでに大きな不採算案件を抑制しています。今期もさらに縮小をはかります。

Q ITプラットフォーム分野の収益性について、上期は期初計画から下振れたとのことですが、大型プロジェクトの端境期であることは期初からわかっていたのではないのでしょうか。また下期の見通しはどうか。上期のような下振れリスクはありませんか。

A 上期がプロジェクトの端境期であることについては、期初の時点でもある程度わかっていたのですが、原価低減や販売促進施策などで、ある程度カバーしたいとの目標を立てていました。上期は結果的にその目標に及びませんでした。今下期は、メインフレームの大型プロジェクトなど案件がいくつか見込まれており、期初の下期目標は達成を見込んでいます。上期に目標未達となった分についても、下期に拡販施策等でできるだけ縮小していきたいと考えています。

Q ネットワークシステムセグメントの概況について教えてください。

A 今上期は、前年同期比で約6%の増収となりました。これは主に、基地局通信などに利用される小型無線通信システム「パソリンク」の販売や、海底ケーブルシステムなど、海外向けの事業が好調だったためです。一方、営業利益は前年同期比で減益となりましたが、これは主に昨年度大きな比重を占めたMNP(モバイルナンバーポータビリティ)に関するキャリアの投資が一巡したことによる影響です。

Q ネットワークシステムは通期では増益を計画しているようですが、何が通期増益に寄与するのでしょうか。

A 国内移動通信インフラの売上減をパソリンクや海底ケーブルシステムで補う計画です。パソリンクは大幅に売上が伸びており、また海底ケーブルシステムも

アジア・大洋州を中心に需要が旺盛です。優良案件のみを選んで受注しています。

■モバイル／パーソナルソリューション事業

Q モバイル／パーソナルソリューション事業は上期の営業利益が81億円でしたが、モバイルターミナルとパーソナルソリューションではそれぞれどうですか。また、下期の見通しはどうですか。

A モバイルターミナル、パーソナルソリューションとも黒字となりました。モバイルターミナルにおいては、この上期は国内事業にフォーカスし、開発効率化によるコスト削減効果などにより、目標としていた黒字化を達成しました。通信キャリアの販売制度の変更がどのような影響を与えるか読みきれない部分などがあるので、通期予想は変更していません。しかしながら、モバイルターミナルについては、黒字化定着を目指してきましたので、下期もブレイクイーブン以上を目標としています。

Q モバイルターミナル分野は上期に黒字に転換したものの、同業他社の利益水準とはまだ差があると思います。パソコンも今の市場環境はよいと思うのですが、大きな利益に結びついていません。NECとして現状の利益水準をどう見えていますか。

A 携帯電話機とパソコンが含まれるモバイル／パーソナルソリューション事業の上期業績は当社予想を上回りましたが、通期業績については、期初予想からの振れ幅は数十億円程度の小さなレベルとみていることや、下期の市場動向などの不透明感があることから、通期予想は変えていません。パソコンの国内出荷台数は上期実績に対し、下期出荷台数を多く見込んでいることもあり、損益トントンの水準では満足できる水準ではないと認識しています。

<その他>

Q NGN関連事業の進捗はどうなっていますか。NTTの光加入者目標が下方修正されましたが、NGN中心の成長ストーリーに変化はありませんか。

A NGN構築事業では、昨年度の売上高実績は900億円でしたが、今年度は2,000億円と倍増を計画しています。上期は計画どおりに進捗しています。

A 当社では、NGNのインフラ整備に加え、NGNを利用するサービスなども含め、幅広くNGN関連の事業機会と捉えています。したがって、考え方に変更はありません。

Q NGN構築事業では、上期で期初計画通りの約800億円を売上げたとのことですが、下期にむけてNGN関連における商用化の動きはどうですか。

A NTTの商用サービスが3月から始まる予定です。一部地域で実際に利用が開始されるので、投資が増加することが期待されます。したがって、営業努力も含め、年間計画の2,000億円の目標には変更ありません。

- Q NGNの開発費はいつ頃から減少するとみていますか。
- A NGNを利用したサービスなども含むNGN関連事業として考えると、一定の期間その事業機会は継続すると考えます。したがって、開発費についても突然不要になるものではなく、ある程度継続すると考えています。
- Q NECエレクトロニクスについて、いろいろな報道がされていますが、持分比率などについての考え方はどうですか。
- A 基本的に持分比率についての方針は変更ありません。

以 上