

パソリンク事業説明会における質疑応答

質問者 A

Q 今後、パソリンクの市場はどの程度伸びると見えていますか

A 今後2～3年は少なくとも現状程度の市場規模は維持されるものと考えています。GSM(欧州・アジアで主流の第2世代携帯電話規格)系インフラの拡張に伴う需要に加え、まだエリアが不十分な3G(第3世代携帯電話規格)ネットワーク、さらにはWiMAX、LTE(いずれも高速な次世代モバイル通信規格)などの新しいデータ系のリンクに対する需要が期待できます。データ送信速度の高速化による更新需要もあるでしょう。

Q パソリンクの売上に占めるモバイルアクセス向けとそれ以外とはどのような比率ですか。

A 市場の8割以上がモバイル向けと理解しています。当社の売上げについても同様です。

Q パソリンクの部材で、リードタイムが長いものは何で、どの程度のリードタイムなのか。

A 最もリードタイムが長いのは半導体です。3ヶ月程度先を予想し、見込みにしたがって発注しなければならないこともあります。実際の部材はカンバン方式で、毎日使った分だけ納品してもらいます。販売ボリュームを確保することで、その中で実需の変動をこなしていくことができると考えています。

質問者 B

Q パソリンクの原価低減は、年間何%程度実現できているのですか。それは市場での値下がりと比べてどうですか。また、今後についてはどのような計画ですか

A 市場価格は10～15%程度下がっていますが、半年、一年といったタイミングでの新機種投入で原価を大きく改善させている結果、それを上回る原価低減ができています。今後は、サプライチェーンの強化を含め、一層の原価低減をしていくことに加え、ハードウェア以外の付加価値をつけて非価格競争力を上げていくことがポイントと考えています。

Q NECワイヤレスネットワークス過去の生産性改善ペースと今後の改善計画について教えてください。

A 1人当たり出来高で見ると、生産革新を始める前の2001年からは約15倍となっています。直近3年だけで見ても、生産性3倍というラインがあります。今後についても、3年で3倍に再チャレンジしようと目標設定しました。簡単な目標ではありませんが、そ

れに向けて進捗をフォローしています。

Q NECワイヤレスネットワークスにおける生産革新について、NECの他の工場への横展開についてはどのようにしていますか。

A トヨタ方式の生産革新については、資材サプライヤとの関係など、ハードウェアの生産だけでなく、ソフトの面でも学ぶべきことが多くあります。生産革新の指導者による各工場の巡回や、各工場のキーマンが集まって行なう勉強会などにより、各工場のレベルを揃えつつ上げていく努力をしています。

質問者 C

Q パソリンクの累計出荷台数の地域別内訳がプレゼンテーション(P13)に載っていますが、今期出荷のみでの地域別内訳はどうなっていますか。欧州の中では、どこ向けの出荷が大きいのでしょうか。

A 今期出荷分の地域内訳も、累計シェアとあまり変わりません。

A 欧州については、ロシアや、イギリス、フランス、東欧向けの出荷が多くなっています。

Q インド向けの出荷実績が多いようですが、来年度についても出荷は伸びそうでしょうか。

A 携帯電話サービスのオペレータにとっては、サービスの初期の段階には他のオペレータとの競争の中で顧客の囲い込みが不可欠であるため、サービスエリアのカバレッジ拡大のための投資を急ぐ必要がある。インドはそういった地域のひとつであり、今年度並み以上を期待している。

Q グローバル展開において販売方法はどのようにしていますか。

A 直販に加えて、商社経由の販売や、他のモバイルインフラベンダ経由でGSMの基地局と一緒に販売するなどの協業も行っています。

質問者 D

Q 今年度の事業の伸びについて、期初の段階での予想と、その結果とはどのようになっていますか。

A 期初には、10%~30%程度の伸長を目指していましたが、現状はそれ以上の伸長となっています。GSM向けのインフラ投資が想定以上にあり、その結果大きく伸びています。

Q 装置の組み合わせが1000種類以上あるということですが、そんなに多くの種類を扱うことにリスクはありませんか。実際には、同じような工程で括るなど、工夫がされているのでしょうか。

A きめ細かくお客様のニーズに対応するため、多品種を生産していますが、パソリンクNEOという製品は、基本的にプラットフォームは共通です。NECワイヤレスネットワークスでの多品種混流生産の仕組みと合わせ、効率的な事業が行えるように工夫しています。

質問者 E

Q パソリンクが3G向けに使用されている比率はどの程度ですか。また、モバイルのインフラが3G化すると高速な通信が行われることになりましたが、これに対応してパソリンクも新たな機種を開発する必要がありますか。

A オペレータが3G/GSMのいずれのネットワークにパソリンクを使用しているか全ては把握しきれていませんが、3Gでの利用は欧州中心ですので、全体では概ね10%以下かと見ています。現機種においても、3Gのネットワークに使用されるお客様には、高いデータ速度の機種をお買いいただいていると認識しています。

Q 現状パソリンクの収益性は高いと推測していますが、競合他社の収益性や価格競争の状況はどうですか。

A 主な競合他社は基地局なども合わせシステム一括のパッケージ販売をしていると聞いています。したがって、その収益性はよくわからないものの、他社も当社と同等の利益率を確保しているのではないかと見ています。一方、NECは、無線の技術力があり、システムをプラットフォーム化しているのが原価低減につながっています。

質問者 F

Q パソリンクに関しては、保守サービスの収入はあまりないという理解で正しいですか。

A 当社に関しては、品質が高いこともあり、保守の契約は結んでいません。今後データ比率などが上がってくるので、これをモニターする仕組みなどを入れてサービス収入を増やしたいと思っています。

以 上