

経営説明会における質疑応答

質問者 A

Q アルカテル・ルーセントとの協業に関して、販売や生産分担の考え方などを教えて下さい。

A 販売については、両社がそれぞれの顧客に対して個別にアプローチします。それぞれがすでに持っている製品については相手から売ってもらうことになります。LTEについては先ず、出資比率50:50の合弁会社が開発した成果を両親会社に対して渡すことになります。生産分担は半々が基本精神ですが、状況に応じての対応となると考えています。

質問者 B

Q ①アルカテル・ルーセントとの協業、②サービスプラットフォームソリューションのグローバルITベンダーとの協業、③SAPとのグローバル協業について、それぞれNECの売上への貢献はどのようなタイミングになるのか、社長の感触を教えて下さい。

A 具体的な数字は公表できませんが、成果が早く出る順番としては、アルカテル、SAP、サービスプラットフォームという順番をイメージしています。サービスプラットフォームは、海外で伸ばすには若干時間がかかると考えています。

A 海外向け売上比率を3年以内に30%を超える水準にしたいと考えており、そのためにこれらの協業成果を活かしていきたいと思います。

Q LTEのインフラ投資について、海外での投資が国内ほど活発に行なわれないという懸念もありますが、現時点はどう考えますか。また国内の仕様が世界と異なるリスクはありませんか。

A ある時点で全面的なLTEへの置き換えが起きるわけではないと思います。3Gでは、日本は高速化のニーズに加え、国土に対する人口が多く、電波の使用効率を上げる必要性があったため、3Gへの移行が進みました。一方、海外はそのような必然性も低く、3Gによる高速化のニーズも大都市中心でした。LTEでも同様に、先ずは既存の3GのネットワークをLTEでさらに高速化していくことになると考えます。ただし、便利なサービスであることは間違いないので、時間はかかるかもしれませんが徐々に広がっていくと考えています。

A LTEの仕様についてはグローバルに1つになると考えています。国内の各オペレータにとっては自社だけが方式で孤立することは避けると理解しています。

Q CDMA2000方式を採用しているオペレータが、次世代ではCDMA2000の延長線上にあるUMBではなく、W-CDMAの次世代方式であるLTEを採用する可能性をどう考えていますか。

A どの通信方式を採用するかはキャリア次第ですが、個人的にはLTEにもチャンスがあると思っています。

Q NECは今年度、NGN構築事業で年間2,000億円の売上を計画していますが、NTTのNGNサービスは地域限定でのスタートとなり、そのサービスは現行の延長線に見えます。NGNはNECにとって事業拡大が期待できるものなのでしょうか。

A 当社の考えるNGN関連事業は広範なものです。次世代通信網自体の構築はもちろん、その上のサービスも含め、NGNは広がると考えています。NGNは通信品質の保証や、高いセキュリティの確保などができる点で全く違うネットワークです。新しいサービスですからステップ・バイ・ステップで広がっていくものと理解しています。

質問者 C

Q アルカテル・ルーセントとさらに広範な協業を推進するとのことですが、どのようなことで海外での売上拡大が図れるのか、もう少し具体的に説明下さい。

A NECの販売チャネルでアルカテル・ルーセントの製品を販売するケース、アルカテル・ルーセントの販売チャネルでNECの製品を販売するケース、そしてLTEでの協業という3つのやり方があります。つまり、顧客ベースは持っているのに良い製品を持っていないもの、良い製品があるのに顧客との関係が充分でないものなどについて、協業により売上を拡大したいと考えています。

Q ROE10%を達成するために、どのような取り組みを行なうのですか。

A 様々な協業を通じて、顧客ベースを拡大することで売上成長を図り、利益拡大につなげたいと考えています。
さらに、トヨタ流の経営革新／プロセス革新をソフト開発に拡大しており、ITサービス/SI事業の利益率を毎年1ポイントずつ向上させていく努力を行っていきます。
そして、現在のパソリンクのような強いプロダクトを作ることがさらに大きな力になると考えています。

質問者 D

Q LTEに関するNECの特許保有状況はどうなっていますか。

A NEC1社では充分とは言えないと考えていますが、アルカテル・ルーセントとの協業でお互いの特許を足し合わせることで、補いたいと考えています。

Q NECはNTTドコモのSuper3G(LTE)対応携帯電話端末ベンダーに選定されていますが、アルカテル・ルーセントとのLTEの合弁会社では携帯端末も扱うのでしょうか。

A 携帯端末は合弁会社の対象とはしません。

質問者 E

- Q アルカテル・ルーセントとのLTEの協業について、海外ではアルカテル・ルーセントの顧客ベースへの販売が中心になって、NECの売上には貢献しないのではないでしょうか。
- A まず、W-CDMAでは、当社も世界で10%を超えるポジションがあり、これをLTEにつなげていきたいと考えています。生産についても、パソリンクで実証されているものづくり力を活かして供給割合を高める努力をしていきます。
- Q 海外におけるNGNの中期的な売上規模をどう考えていますか。
- A 3年後にキャリア向けネットワークインフラの売上で1兆円を目指していますが、このうち4~5割を海外向けとしたいと思います。このうちNGNはまだ2~3割程度と考えています。
- Q ROE10%に向けたポートフォリオ・イメージについて、モバイル/パーソナルソリューション事業の売上が中期的に伸びるのはどのような考え方によるものでしょうか。
- A モバイルターミナル事業については赤字脱却のために一時的に縮小しましたが、シェア奪回、出荷拡大に向けて取り組んでいきます。また、他社にはないユニークなものをしていくことが必要ですので、ネットワークとの連携やサービスとの連携などにより、PCとも携帯電話機とも区別できないような新しい分野を開拓していきたいと思います。
- Q 海外向けモバイルターミナル事業は再開するのですか
- A 結論は出ていません。仮に、再び海外に出ることがあるとしても、当面、自前の販売チャネルやサプライチェーンを持つようなやり方はとれないと考えています。

以 上