

2008年度業績予想修正説明会における質疑応答

2008年10月22日

質疑応答

- : 質問

→: NECの回答

1Q: 4-6月期

2Q: 7-9月期

質問者 A

- IT関連事業について、売上高、営業利益の上方修正について、ITサービス/SIとITプロダクトのそれぞれで内訳を教えてくださいか。
 - まだこの2分野の内訳の詳細は確定しませんので、現時点での方向感ですが、売上高について、通期で200億円の上方修正はITサービス/SIとITプロダクトがほぼ半々となることを見込んでいます。
 - 一方、上期50程度、通期で100億円弱の利益増加分はITプロダクトによるものと見えています。
- ネットワークシステムの営業利益について、上期100億円、通期300億円それぞれ下方修正していますが、その要因をもう少し詳しく説明していただけませんか。
 - 国内移動通信ネットワークの落ちが最大の要因です。
 - パソリンクは1Qにおいては客先で検収が遅れ、悪化要因の1つとなりましたが、2Qには過去最高の台数を記録するなど好調を取り戻しました。しかしながら結果としては、国内移動通信ネットワークの落ちを補うには至らず、上期は100億円程度の悪化になりました。国内移動通信事業者の投資全体が低調だったことに加えて、一部契約条件が厳しいところは受注を行わなかったことが理由です。
 - 通期も、基本的には上期と同じような状況と考えています。下期においても、国内移動通信事業者の投資抑制に加えて、選択受注のインパクトや、WiMAXなどの市場が、当社が当初期待していたほどには立ち上がっていないという点を考慮し、利益予想の修正を行いました。
- 先行開発の費用増についてももう少し説明してください。
 - 費用増となった製品の1つはWiMAXです。また、2010年以降に本格化が期待されるLTE、さらにアクセス系製品であるMSANへの開発投資が上期に増えました
 - 下期は、このうちのWiMAXについてはだいぶ開発が進むのでインパクトが減ってきます。ただ、LTEはこれから本格投資となるのでしばらく続きます。

- 携帯電話機の出荷を上期20万台、下期で100万台それぞれ下方修正していますが、その中でODMが占める比率はどれぐらいですか。下期100万台の出荷減があるにもかかわらず、利益への影響が少ないのは、ODMが出荷減となってもインパクトがないということでしょうか。
 - ODMの計画値は、もともと全体の中に占める割合が非常に小さくて数%程度です。利益に影響を与えるのは、ODMの増減というより、むしろ中心となる通信事業者向けの増減です。

質問者 B

- ネットワークシステムの営業利益の修正について。上期100億円、通期300億円それぞれ下方修正していますが、国内移動通信ネットワークの落ちが主要因と考えてよいですか。1Qの決算発表でパソリンクにおいて中国勢との競争激化という話があり心配していましたが、大きな影響はなかったということですか。
 - そうです。パソリンクについて、1Qは大口顧客のシステム変更による検収遅れの影響で想定に比べ落ちがありました。2Qは期初想定に比べ上回りましたが1Qの落ちをカバーするまでには至りませんでした。
- つまり、2Qに盛り返したので下期も盛り返し傾向ということで良いですか。
 - そうです。2Qは過去最高の出荷台数を記録しました。部品の調達面での機会損失もある中で前年同期比でも20数%増となりました。
 - 市場が毎年2桁%伸長すると見込まれるので下期も前年度に比べパソリンクの出荷台数を伸ばすことができると考えています。当社の出荷台数拡大の施策としては
1) 中近東、アフリカへの新規拡大や東欧の強化
2) パソリンクのIP化・大容量化
3) 規模の経済を活かしたコストダウンによる価格競争力の強化
などが上げられます。これらにより、下期は為替変動のリスクがあるものの数量ベースでの伸長を見込んでいます。
- では、パソリンクの下期はあまり想定比悪化の要因になっておらず、国内移動通信ネットワークの落ちが大部分ということですか。
 - 大部分がそうです。下期の悪化要因としては、これに加えて光関連の固定通信ネットワークで若干の落ちを見込んでいます。

- 携帯電話機の利益率について来年度も維持・改善していけると考えていますか。来年度以降の市場の見通しや損益の見通し、他社が撤退等する中でNECの位置づけはどうか。
 - 開発の効率化を図る施策のために今期の収益性が悪化していますが、この効果が下期から来年度以降に出てくると期待しています。
 - 買い替えサイクルの長期化の影響があると予想されますが、今年が去年好調だったことの反動もあると考えると、今年レベルからは若干回復する可能性もあるのではないかと考えています。

質問者 C

- 為替の影響について、ドルとユーロそれぞれで教えてください。また、事業別にはどのような影響がありますか。
 - 当社の売上平均レートの上期実績は1ドル約106円、1ユーロ約163円でした。下期の為替前提は1ドル105円、1ユーロ140円。収益への影響は、1円の円高に対して、対ドルでは年間で約8億円（半期約4億円）、対ユーロでは半期で約2億円程度の損失が出ると認識しています。
 - 事業分野別で円高によるマイナスの影響が出るのは、海外向け製品のパソコン、約半分が外貨建ての半導体、海外比率の高いディスプレイを扱う子会社など。メリットが出るのは主にパソコン事業です。
- パソコン事業は年度計画を下方修正という説明がありましたが、円高のメリットが出ているわけではありませんか。
 - 円高はパソコン事業にとってメリットになります。一方で海外メーカーとの価格競争に加えて、当社同様に為替メリットを享受した国内メーカーとの価格競争で円高メリットが吸収される傾向があります。
 - パーソナルソリューション分野の年間営業利益が前年度から減ると予想する理由は、ホームゲートウェイ機器やFAXなどのパソコン以外の事業の損益が減少することや、欧州向けビジネスPC事業が欧州市場悪化の影響を受けると見ているからです。
- 携帯電話機の市場を上期/下期ではそれぞれどう見えていますか。
 - プレゼン資料のP16にありますように、上期2,000万台、下期1,800万台と市場見通しを下方修正しました。

- 携帯電話用基地局の市場回復はいつ頃からと想定されますか。
 - 大型の800MHz帯への投資は終息傾向です。国内では下り(基地局→端末)方向のデータ通信速度を向上させたHSDPAが主流で、来年度は上り方向の速度も向上させるHSUPAで多少の需要が期待されますが、本格的にはその後のLTEに期待しています。
 - LTEが始まる2010年が本格回復の時期で、来年度の携帯電話用基地局市場は横ばい程度と見ています。当社ではNGN、WiMAX、MSAN(マルチサービスアクセス装置群の当社製品名)を市場投入し、基地局需要の落ち込みをカバーしていきます。NGN関係では上期実績で対前年同期比4割増と着実に伸びています。
 - また、当社は新しい領域の拡大も図っていきます。例えばOSS(顧客管理など、通信事業者が投資したネットワークの有効活用をはかるサービス)分野では、ネットワークラッカー社を買収したことで来年度以降の事業展開をはかります。
- マクロ市場環境はどんどん厳しくなっています。この環境で、会社計画値の確度をどうみたらよいでしょうか。また、営業利益確保の対策として、設備投資や研究開発費などを減らす予定は検討されていますか。
 - 設備投資、減価償却費などは年初計画から変更しない予定です。設備投資の約半分を占めるのが半導体事業(NECエレクトロニクス)ですが、同社計画の見直しについては現時点では聞いておりません。
 - 下期は、海外のみならず国内の景気悪化が強まる中、想定できることは今回見直した会社計画に織り込みました。状況次第では費用削減などの緊急対策も実施し、年間営業利益1200億円達成をめざしていく所存です。

質問者 D

- 国内移動通信事業者向けの売上が下振れたとのことですが、どの事業者向けが厳しかったのでしょうか。
 - 顧客別の状況についてはお答えできませんが、国内の移動通信事業者は一昨年、モバイルナンバーポータビリティ制度の開始に備えて基地局の増設を積極的に実施しました。そのため、ネットワークの品質は高い水準にあり、現時点では追加の基地局設置はそれほど必要としていません。また、一部では当社として適切な収益を上げることが見込めない商談の辞退なども実施しました。
- パソリンクについては引き続き海外での需要が堅調とのことですが、中には支払い面の財務リスクがあるお客様もあると思いますが、そのような場合にはどのように対応する方針ですか。
 - 現時点では、基本的に財務リスクがある案件については受注しない方針です。パソリンクは品質面で他社の製品よりも高い評価を得ているため、海外の大手顧客も当社のこの方針と契約条件に理解を示してくれています。

- ネットワークシステムの分野では華為をはじめとした中国勢との競争が激化しているとの話を聞きますが、パソリンクについてもその影響は出ているのでしょうか。
 - パソリンクは世界で約30%のトップシェアを保持しているのに対して、この市場における中国勢のシェアは1%にも満たない水準と推定しており、現時点では大きなインパクトはありません。パソリンクは様々な努力による相当なコストダウンと品質強化を重ねており、海外勢に対して高い競争力があると考えています。また、部品調達の間でもスケールメリットを生かしたコストダウンを実現できるという強みがあります。
- モバイルターミナルが2Qに赤字となる理由を教えてください。出荷台数の減少以外の理由があるのでしょうか。
 - 1Qに比べて出荷台数が40万台程度減少したことに加えて、商品開発の効率を高めるマスターソフトウェアの開発を計画よりも前倒して行ったことなどにより、開発費が増加したためです。

質問者 E

- ITプロダクトの損益が従来予想から上振れしたようですが、その理由は何ですか。この傾向は下期も続くのでしょうか。
 - 収益性の高いメインフレームやストレージ機器が、予想よりも増えたことによります。
 - 上期はITサービス/SIも含めたIT関連事業で50億円近くの上振れを見込んでいますが、下期にも同様の傾向を見込み、通期では100億円弱の上振れを見込んでいます。
- 国内移動通信ネットワークが計画から下振れたことについて、通信事業者の投資計画自体が減らされたのですか。
 - 自分たちの努力でもう少し通信事業者の投資を喚起したいという目標ができなかったということです。通信事業者の投資計画は変更されていません。
- 国内携帯電話機市場の見方について、ベンダーから通信事業者への出荷ベースではどう見えますか。通信事業者の流通在庫の状況はどうでしょうか。
 - エンドユーザーへの販売市場の見方はプレゼンテーション資料(P16)にお示しましたが、出荷ベースでも時期の多少のずれはあるにせよ、大きな違いはないと理解しています。
 - 流通在庫については、JEITA(社団法人 電子情報技術産業協会)が8月の出荷半減というデータも発表していますが、かなり絞らなければならない状況であり、まだしばらくは厳しい状況が続くと考えています。

質問者 F

- 営業外費用が改善した理由は何でしょうか。
 - 営業外費用は多くの項目からなっており、1つ1つのインパクトが大きいわけではありません。その中で、比較的大きなものは、固定資産廃棄損が大きく減ったことです。また、為替についても、入金に伴う実現益や期末の資産の評価など営業外損益として出てくるものがあり、これが改善しました。

以 上