

08年度 第2四半期決算説明会における質疑応答

2008年10月30日

質疑応答

- : 質問

→: NECの回答

上期: 4-9月期

下期: 10-3月期

質問者A

- NGN(次世代ネットワーク)事業の規模など、ネットワークシステムの年間売り上げ計画の内訳について教えてください。
 - ネットワークシステム分野では、NGN構築事業として期初に約2,000億円を売上計画に織り込んでいますが、これについては現在でも目標を変えていません。
 - ネットワークシステムは、通信事業者向けが約7割で、企業向けなどが約3割です。通信事業者向けのうち主に移動通信系の事業者向けが約6割、海外向けは3~4割となっています。
- SI事業は、業種別にはどのような構成比率になっていますか。また、売上は増加とのことですが、受注の状況はいかがですか。
 - おおよその業種別比率のイメージですが、官庁向けが約2割強、公共・医療向けが1割強、金融向けが15%強、通信・メディア向けが15%弱、流通/サービス向けが2割弱、製造業向けが15%程度となっています。
 - 足元の受注動向は売上の見通し同様にプラス方向と認識しています。ただし、下期以降の受注の動向については、景気の動向と合わせてよく見極めていく必要があると思います。

質問者B

- ITサービス/SIの上期営業利益実績は期初計画を下回りましたが、昨今の景気悪化を受けて受注条件が厳しくなるなどで採算性が悪化していることはありませんか。
 - 確かに、上期は期初想定を若干下回る実績でしたが、通年では計画通り推移すると見えています。プロジェクトごとに採算性も違いますので、今上期の計画差はプロジェクトミックスによるもので、採算性が悪化しているということではありません。ITサービス/SIで上振れると見ていた収益が、実際にはITプロダクトに計上されるべきものだったという影響もあります。
- メインフレーム、ストレージは年間を通して堅調に推移しそうですね。

→ メインフレームは昨年に新製品を発表し、それが1Qの利益に大きく寄与したため上期は増益となりました。下期については、期初予想を変えてはませんが、上期以上の利益を見込んでいます。通常、下期は上期よりも売上や利益が多くなる事業特性があります。

- メインフレームのお客様はどのような業種が中心ですか。メインフレームという機種は減少傾向にあると思いますが、採算性は下がっていませんか。

→ メインフレームのお客様は、官庁、公共系が多くなっています。メインフレームは根強い需要がある製品で、収益性は高い傾向が維持されています。

- ネットワークシステムは次世代モバイルシステムであるLTEが市場に登場するまでの1～2年は、移動通信事業者の投資も抑制されるので、事業運営は厳しそうでしょうか。

→ 移動通信については大きな伸びは期待できないものの一定の出荷は見込め、事業のベースになっています。これに加え、ワイヤレスブロードバンドやパソリンクなどを中心に伸ばしていき、LTEにつなげていきたいと思います。パソリンクは、足元では円高の影響もありますが、原価低減も進めており、期待できる製品と考えています。

以 上