

2010 年 7 月 8 日

## キャリアネットワーク事業説明会における質疑応答

### 質疑応答

- : 質問  
: NECの回答

### 4つの重点事業領域について

- 今後のトラフィック(ネットワーク上のデータ情報量)の需要をどのように見えていますか。
  - 昨今のiPhoneやアンドロイド端末に代表されるスマートフォンや、高機能を備えたモバイル端末の急速な普及には目を見張るものがあり、新興国でも携帯電話需要が拡大しています。また、動画の投稿や視聴、ネットゲームなどの利用が伸びており、データのやり取りは今後も増加すると予測されます。このような流れは、NECのキャリアネットワーク事業にとって、追い風の状況と考えています。
- 4つの重点事業領域とは何ですか。
  - ワイヤレスブロードバンドアクセス、 モバイルバックホール(MBH)、 海洋システム、 サービス&マネジメントです。
- それらが重点事業領域に選ばれた理由を教えてください。
  - 市場規模と成長が見込める領域、NECの強みが発揮できる領域という観点で、これらの領域を選びました。全体の開発費を絞り込んでいるということではありません。競合企業との差異化が図れ、NECの強みが活かせる領域に注力していきます。もちろん中国企業のコストの状況なども分析して、様々な検討を行っています。
- 2012年度の海外売上高比率の目標40%(2009年度28%)に向けて、それぞれの事業領域で注力する地域はどこですか。また、中国企業との競争にはどのように対応していきますか。
  - ワイヤレスブロードバンドアクセスと サービス&マネジメントは先進国、 モバイルバックホールはモバイル加入者が急増している新興国がメインターゲットです。海洋システムはアジアを狙っています。海洋システムでは、長距離のケーブルを船に積んで運ぶことになりますが、アジアに向けては競合企業と比べてNECには地理的なメリットがあります。
  - どの事業領域でも中国企業との単なる価格競争は避けたいと考えています。中国企業がネットワーク領域を主体とした製品を単一に供給するのに対して、NECは高信頼・高品質な本領域製品の提供に加え、ノウハウと経験を必要とするネットワークシステムの構築と併せ、通信事業者の運用管理費用(OPEX)を軽減させるテレコムマネジメントシステム領域製品まで含めた統合ソリューションを提供します。更には通信事業者が各種通信サービス提供により収益拡大を目指す、ITシステム領域製品と連携させたクラウド・ソリューションの提案と、その具体的システムの提供による差異化を強みにした展開を考えています。中国企業とのコスト競争は、アフリカなどで影響力が大きいので、販売の提携も進めています。

- 2012年度のキャリアネットワーク事業全体の営業利益率は9%が目標ですが、それぞれの領域の利益率はどれくらいですか。
  - 2012年度のそれぞれの事業領域の利益率イメージは、ワイヤレスブロードバンドアクセスは、先行投資の段階であり、利益貢献は限定的と考えています。モバイルバックホール、海洋システムは、ほぼこの事業全体の目標に等しい利益率です。サービス&マネジメントは、現状でかなり高い利益率であり、2桁の営業利益率を目指します。

### パソリンク事業について

- パソリンク事業は現在、インドで端境期と思いますが、3Gシステムとしての需要はいつごろ出てきますか。
  - パソリンクの需要は、3Gの周波数割り当ての関係で発注が遅れていました。しかし、この周波数割り当ても決定しましたので、今後多くの注文をいただけるとみています。
- パソリンク事業の売上高は、過去ピークであった1,500億円ぐらいの水準まで戻る可能性はありますか。もし、戻るのであれば、それはいつ頃でしょうか。
  - 3G加入者の増加や、スマートフォンなど高機能端末によるモバイルバックホールにおけるデータ通信量の拡大に対して、今年度よりパソリンクの新製品を投入して競争力強化を図ります。また、本製品の投入により、モバイルバックホールを構成するネットワーク全域に製品の適用拡大が可能となり、中期経営計画V2012の最終年度の2012年度までに、1,500億円の水準まで回復させる目標です。価格低下に対しては、シェア拡大で補っていきます。
- 次世代のパソリンクは、どの地域で需要があると考えていますか。
  - 80%は新興国向けになると考えています。今後、加入者が大きく増え、モバイルのデータトラフィックが増えてくる新興国での需要が見込まれます。

### その他の事業戦略について

- M&Aやパートナーシップについてどのように考えていますか。
  - 他社との協業は、チャンスを見ながら進めていきます。いろいろな会社との協業を視野に入れて進めています。
- 研究開発費の水準を教えてください。
  - 研究開発費は、売上高比9%を維持しています。
- ものづくりにおいて、EMS(他メーカーから受注した電子機器等の受託生産を専門に行なう企業)を使うのでしょうか、それとも社内を活用していくのでしょうか。
  - EMSを使わないという決定をしているわけではありません。ただし、自らが生産を極めなければ、EMSを使いこなすことはできないと考えています。

以 上