

2011年3月期(2010年度)第2四半期決算説明会における質疑応答

質疑応答

- : 質問

: NECの回答

* 前回予想とは、7月28日(第1四半期決算発表)時点の予想です

上期実績、事業の状況について

- キャリアネットワーク事業の上期の売上高実績は、海外向け無線通信機器のパソリンクと海底ケーブルシステムを中心に前回予想から下回りましたが、競争環境が厳しくなっているのですか。
 - パソリンクは8月に新製品を発表し、それ以降受注が増えてきています。引き続き多くの受注を取れるよう取り組んでいきます。
 - 海底ケーブルシステムは、売上が上期から下期にずれたことが要因です。データ通信量は増加しており、海底ケーブルシステムのような伝送経路の増強の需要は引き続き旺盛です。
- 電気自動車向けリチウムイオン二次電池の電極の量産を7月から開始しましたが、立ち上がりはどうか。
 - 電極の生産は、効率的かつ順調に進んでいます。

今後の見通しについて

- ITサービス事業、キャリアネットワーク事業およびパーソナルソリューション事業のカニバリゼーション(自社の商品と自社の他の商品が、市場で同じ顧客を取り合い、売上や利益を取り合うこと)はありませんか。
 - カニバリゼーションは、一部の領域であると思います。一方で、クラウドの進展によりまったく新しいビジネスが生まれてくると考えています。例えば、走行中の各自動車からリアルタイムにデータを取って、交通量に応じて信号を変え、渋滞を制御することができるようになります。これによりエネルギー利用量を減らす効果も期待できます。このようなクラウドの拡大によりデータセンターの処理能力も増強する必要が出てきます。こういった新しいビジネスの拡がりをもっと取り込んでいきます。
 - スマートフォンなどのデータ端末は、今後多種多様になり、お客さまは将来、通話を中心とした端末と、データを中心とした端末の2つをもつようになると考えています。データを中心とした端末については電子書籍用の端末などがその一例であり、提供されるサービスと端末とが強い関係をもつ新しいものです。使い勝手を含めて、種類も数も増えると期待しています。

- さらなる費用削減は可能ですか。
 - ソフトウェアなどの開発は海外生産を進めています。社内では開発費が減っても開発点数を減らさないように指示しています。資材購入では円高メリットを受けていますが、さらに物流を含め短い販路で供給し費用削減するために、工場の現地化も検討しています。

- 携帯電話機の年間出荷台数計画を前回予想から150万台引き下げた理由は何ですか。
 - 上期において、競争激化による販売不振で前回予想を下回った分を年間計画にも反映しました。上期に市場投入した製品は市場に受け入れられませんでした。下期に投入する製品で挽回していきます。

- 携帯電話機の海外展開について、リスク対策はしていますか。
 - 携帯電話機は、物量を増やして生産コストを下げていく必要があります。物量を増やすには海外市場への進出が不可欠です。サプライチェーンマネジメントの強化も必要であり、日本はこの点で長けており、当社もパソリンクでの強みを持っています。マーケティング能力も高めて対応していきたいと考えています。

以 上