

## ワイヤレスプロードバンド事業説明会における質疑応答

- ・ 質問  
: NEC側の回答

### LTE事業について

- ・ 2012年度において、ワイヤレスプロードバンドアクセス事業やLTE事業でどれくらいの売上高を目標にしていますか。また、その時のLTE事業の海外売上高比率の見通しは。
  - ワイヤレスプロードバンドアクセス事業全体の売上高は、2012年度で1000億円を計画しています。このうちLTE事業の比率は約70%を計画しています。  
海外向けLTE事業については、2012年度の時点ではまだ市場が立ち上がり始める時期と見ており、全体の約2割を想定しています。
- ・ WRI社との提携がNECにとってビジネスチャンスに繋がる理由は何ですか。
  - 中国国営企業であるWRIグループは中国における通信インフラ関連の領域でトップグループの実績を持っています。
  - 同社は中国における販売力で強みを持ち、中国全土に多くの保守拠点を有しています。すでに3G市場で具体的な実績があり、彼らの実績を活用できることから、NECとお互いの強みを活かせる関係にあると思っています。

### パソリンク事業について

- ・ 今回の新製品におけるNECの優位性とは何ですか。
  - 当社の強みである最短2週間の短納期対応や高品質に加え、今回の新製品においては、コンパクト、省スペースの点で他社に対し優位性があります。  
既に欧州の通信事業者などから具体的な引き合いがきています。
- ・ 製造面、設計面における円高への対応、取り組みを教えてください。
  - 確かに円高で厳しい環境にありますが、原材料の海外調達等、メリットが出る部分も活かしながら、継続して生産革新を行い、円高に打ち勝つ原価低減、コスト競争力の強化を進めています。

- 生産性向上における具体的な成果はありますか。
  - パソリンクを月3万台生産するために必要となるライン数を2007年末と2009年で比べると約40%減少しており、生産性向上の成果は十分出ていると考えています。

### フェムトセル事業について

- フェムトセル事業の現在の状況を教えてください。
  - フェムトセルは、不感地対策や、モバイル・トラフィック(送受信される情報・データ)を無線から有線インターネット網へ逃がすデータトラフィック・オフロードの観点から、国内外の通信事業者の関心が高く、今後多くの需要を見込んでいます。
  - 現時点では当社の実績として商用サービス契約を既に9社としてあります。また、実証実験中が24社、それ以外にも30社以上に商談活動を行っています。この数は今後増加していくと考えています。

以上