

パーソナルソリューション事業説明会における質疑応答

質疑応答

- : 質問
: NECの回答

事業全般について

- 2012年度の売上高計画9,000億円の内訳はどうなりますか。レノボとの提携により、個人向けパソコン事業が連結から外れると思いますが、それとの関係はどうですか。
→ モバイルターミナルが5,000億円、PCその他で4,000億円を計画しています。売上高9,000億円は、昨年2月の中期経営計画の発表値と同じですが、スマートフォン／携帯電話、タブレット端末、ディスプレイなどの事業拡大により、実現したいと考えています。

携帯電話機事業について

- 2012年度のパーソナルソリューション事業における営業利益率の計画が2%となっていますが、携帯電話機の出荷台数が1,200万台を達成できれば、もっと高い利益率になるのではないか。
→ 2012年度の携帯電話機の利益率は、2%以上を目指しています。一方で、パーソナルソリューション事業全体の中には、競争の厳しいビジネスパソコンや先行投資費用(開発)のかかるタブレット端末の分野などもあり、全体として2%の利益率となっています。
- 海外の携帯電話機市場において、防水・防塵・耐衝撃といったタフネスの強みで他社と戦っていくことができますか。
→ タフネスの強みは、法人向け市場で可能性があると考えています。さらに、北米でもLTE化が進んでいくので、スマートフォンにLTEをあわせるなど提案していきます。薄型・軽量なものも出していきますが、タフネスは重要と考えています。

- 携帯電話機の分野で、損益がゼロとなるのに必要な出荷台数はどれくらいですか。また、国内と海外の収益性はどうですか。
 - 過去に400万台程度と申しあげましたが、現在では、600万台程度と考えています。これは、既存の携帯電話機と比較してスマートフォンの収益性が厳しいことが要因としてあげられます。
 - 収益性を国内と海外に分けると、海外の方が厳しい状況です。海外では、2012年度で損益ゼロを超える水準を目指していきます。
- スマートフォンのOSなどで最新バージョンを提供していくことはできますか。
 - OSや部品のチップセットは、最新のものを使うことが重要です。それを作っている会社に近いところに、数十人規模の要員を配置して、サービス展開のロードマップを共有するなどコミュニケーションを強化していきます。

タブレット端末事業について

- タブレット端末の市場で他社とどのように勝負していくのですか。
 - NECのお客様がさらにお客様に納入するB2B2Cの領域や、通信事業者からお客様に納入するB2キャリア2Cの領域で、サービスの提供と連携することで事業拡大を目指していきます。
- タブレット端末の海外展開はどのように考えていますか。
 - 教育市場などの活用も想定しています。二画面タイプを使えば、一画面で情報を見ながら、もう一つの別画面で作業できることもあり、教育業界の方と議論をしています。特徴のある商品と、特徴のあるサービスで市場参入を目指していきます。

以上