

2012年3月期(2011年度)第1四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

全社業績について

- (説明者の川島執行役員CFO(*1)に対して)
NECの課題と新しくCFOとなった抱負を聞かせてください。
 - NECグループの中で、一番不足しているのは成長性です。ここ数年、事業の構造改革などにより減収が続いていますので、成長性に大きく踏み出していないといけないと考えています。収益性についても事業ごとにきちんとサポートしたいと思います。
 - 抱負としては、会社計画を策定する上で、その過程を管理していきます。結果にいたる過程を大事にし、会社計画の裏付けにある目標をフォローしていきたいと考えています。
- 今回新たに公表した上期予想では、営業損益がゼロとなっています。これについてどのように考えていますか。
 - 営業損益ゼロは、現時点において、保守的でも楽観的でもありません。この目標値に向けてしっかりと取り組んでいきます。
- 前年と比べて消去・配賦不能費用が増えている理由を教えてください。
 - 消去・配賦不能費用には、これから全社で立ち上げるプロジェクトなどへの戦略的費用が入っています。主なものとして、新事業の立ち上げ、プロセス改革も含めた情報武装化など全社共通の戦略投資があります。
- 資金調達について、9月末に転換社債の償還がありますが、どのような対応を考えていますか。
 - 6月に普通社債で300億円を調達済みです。残りについては、年間でのフリーキャッシュフロー(FCF)の上積みを上期でどこまでできるかを見極めながら、社債や借入により長期資金の調達を考えています。具体的な検討はこれからです。

ITサービス事業について

- IT景況感についてはどう見えていますか。
 - 第1四半期は、受注が前年同期比で若干増加しています。一方、売上高は前年同期比で若干の減少となりましたが、下期から持ち直し、来年度から本格回復すると見えています。

- 震災による影響はどうか。また、受注の遅れなどはありますか。
 - 第1四半期では、売上高で20～30億円程度という状況です。案件の遅れについては、売上高、受注ともそれほど大きな影響はないと認識しています。
- 官公庁、医療、製造業の受注が堅調とのことですが、どのような内容のサービスが増えているのですか。また、前年並みになっていない業種は何ですか。
 - 官公庁は案件毎になりますが、受注が増加しています。医療で堅調なのは電子カルテ、製造業は一般案件が積み上がっています。
 - 一方、伸び悩んでいる業種は、流通業、通信業です。
- 第2四半期(7～9月)の売上高が前年同期比で1.3%の増収と想定していますが、どのような感触をもっていますか。
 - 上期の国内IT市場は、回復基調とまではいかないと考えていますが、第1四半期の受注が前年同期比で若干のプラスとなっていることもあり、第2四半期の想定は手の届く範囲だと考えています。努力して上期目標を達成したいと考えています。

キャリアネットワーク事業について

- 第1四半期の売上高、営業利益は、前年同期比で増収増益ですが、どの分野が増加の要因になっていますか。
 - 売上高は、国内事業の固定・移動、海外事業の固定・移動のすべての分野で、前年同期比増加になっています。
 - 損益は、海外事業で赤字が少し残りましたが、国内事業が黒字で利益に貢献しています。
- パソリンク、海底ケーブルの第1四半期の売上高実績と上期の売上高計画を教えてください。また、それぞれの通期の売上高計画に変更はありますか。
 - パソリンクの第1四半期の売上高実績は150億円、上期の売上高計画は400億円です。年間の売上高計画1,000億円は変更ありません。
 - 海底ケーブルの第1四半期の売上高実績は100億円、上期の売上高計画は200億円です。年間の売上高計画500億円は変更ありません。
- 第1四半期の売上高、営業利益は会社計画に対してどのような進捗でしたか。
 - 売上高は、国内事業が計画より進捗し、海外事業がほぼ想定どおりでした。事業全体でも若干プラスとなりました。
 - 損益は、すべての分野で改善しました。
- 第2四半期の計画は増収にも関わらず、減益となっています。何か要因はありますか。
 - 将来の事業のための戦略投資にかかる費用を予定しています。

パーソナルソリューション事業について

- 第1四半期の営業損益は13億円の黒字でしたが、モバイルターミナルとPCその他の内訳を教えてください。
 - PCその他は若干の黒字のため、ほとんどがモバイルターミナルとなります。
- 第1四半期の携帯電話機の出荷台数を教えてください。また、開発費についてどう考えていますか。
 - 120万台半ばです。開発費は効率化し削減していく方向です。
- 第2四半期、上期は営業黒字の見通しとなっていますが、前年同期比で減益と見ている背景は何でしょうか。
 - 第2四半期の売上高は、レノボ社との協業に伴い個人向けPCが非連結化となるため、300億円程度減少する一方、スマートフォンを中心として携帯電話機で200億円程度増加すると見えています。前年同期比で100億円ほど足りない見込みです。
 - 損益では、携帯電話機の開発費を削減しますが、タブレット端末の開発費が増加する見込みであり、前年同期比で減益を見えています。
- 携帯電話機事業の年間台数計画は達成可能でしょうか。また、台数、収益性のどちらを重視して事業遂行していく考えですか。
 - 年間出荷台数は740万台を計画しています。スマートフォンを3月から国内外に投入し好調に推移しています。引き続き努力していきたいと思えます。
 - 台数確保のための値下げなど、収益性を極端に下げることには考えていません。

その他事業について

- 第2四半期から液晶事業が非連結化される影響はどれくらいですか。
 - 上期の売上高は、前年同期比で100億円弱減少する見込みです。
- 第2四半期で減益とみているのはなぜですか。
 - 売上高は電池事業が前年同期比で大幅に増えますが、損益は部品事業などで減少すると見込んでいます。

*1 CFO(チーフフィナンシャルオフィサー)

以 上