

日時:2009年5月22日(金) 16:00~16:55

場所:ベルサール八重洲 Room4-5
東京都中央区八重洲 八重洲ファースト・フィナンシャル・ビル 3階

質問者 A

Q: 08年度にGP率(売上総利益の売上高に対する比率)が改善していることについて、その主な改善要因はサポート・サービス(SS)事業分野のようですが、そのような要因で改善したのかも少し補足してください。

A: GP率の改善は、AC-I(All Cost & Management Innovation)活動という全社的な費用削減、業務プロセス改革活動を継続して進めてきたことによるものでSS事業のみに関わるものではありません。従来はまず基本的な費用の削減に注力してきましたが、昨年からは業務プロセスそのものの改革など経営改革に取り組んできました。例えば、従来は、保守依頼があるとまず人が駆けつけていましたが、現在ではnTOCという総合コンタクトセンタを設立し、遠隔診断等の仕組みを取り入れています。このような改革の効果が少しずつ出てきたものと考えています。

Q: 09年度に計画しているSS事業のGP率は、19%と水準は高いものの、08年度実績並みの計画です。SS事業は固定費率も高めで、売上の増加に伴い採算性ももう少し改善する余地があると思うのですが、どうでしょうか。

A: この厳しい経営環境の中で、SS事業についても、お客様のコスト低減への要求も強くなってきています。それに対し、お客様の数を増やすことや作業工程の改善で、09年度については08年度並みの採算性を維持したいと考えています。

Q: 官庁・自治体向けの09年度の売上計画について、補正予算に対する期待額が盛り込まれていないように見えます。官庁・自治体分野は会社計画より増えると思われるのですが、どうでしょうか。

A: 大きな流れとしては期待しています。とはいえ、現時点では、具体的な計画はまだ充分に見えておらず、当社事業にどの程度の効果があるのか、見極めているところです。

質問者 B

Q: 08年度は下期以降、急速に景気が悪化しましたが、NEC ネットエスアイが受注した案件でも、キャンセルや延期等があったのでしょうか。あったとすれば、どの分野でどの程度の影響だったのですか。

A: 08年度について、受注した案件については、キャンセルはほとんどありませんでした。ただし、注文をいただく前にプロジェクトが延期になった例は結構ありました。

Q: 09年度について、四半期ごとの業績イメージはどのように想定していますか。上期は厳しく、第3四半期以降下期に上向くというイメージですか。また業績が上向ききっかけとして、どのようなものが考えられるのでしょうか。

A: 09年度のトレンドについて、官公庁・自治体関連は例年と大きく変わらないと考えています。企業向けについては、08年度下期にかなり厳しくなっており、この状況が上期中は継続すると考えています。下期については、景気が上期中にある程度底打ちをして、企業のインフラ投資が立ち上がってくるのでは、という期待感はありますが、まだ不透明です。

Q: 先送りや客先都合での見直し等の影響で受注に結びつかなかったという案件が多かった分野はどこでしたか。

A: 企業系のお客様、特に金融関係で多くありました。製造業は少し遅れて 09 年度上期にそのような影響が出ると考えます。

Q: 官公庁向け防災関連事業についての期待感の説明がありましたが、補正予算では、NEC ネットワークスアイに関連する分野でどのように影響があるのでしょうか。それは今期のみ影響ですか、それとも政策的な風向きが変わったことにより、しばらく期待できる状況なのでしょうか。主な分野についての見方を教えてください。地上波デジタル放送関連では何か影響がありますか。

A: 大きく言うと、当社の自治体向け事業はインフラ関連が中心ですので、エコポイントや自動車関連の補正予算はあまり関係ありません。インフラ投資の前倒しについては期待できると思いますが、どの程度の影響があるかは、これから見極めたいと考えます。

地上波デジタル放送関連も多少の影響はあるでしょうが、2011 年に向けスケジュール通りで進捗しているため、あまり大きい影響ではないでしょう。消防関連では無線設備のデジタル化関連があります。広域化は 2011 年以降がピークとの見込みでしたが、補正予算の影響で前倒しになる可能性もあると思います。デジタルデバインド(情報格差)対策でのケーブル TV 分野では、サービス範囲に拡大余地があると思います。たとえばTV番組の再送信のみならず、インターネットや電話等の機能を付加することができるでしょう。まだ、一部サービスの提供にとどまっているケーブル TV もあるので、今後はサービス内容の拡充を含めた動きが出てくることに期待したいと思います。

質問者 C

Q: 09 年度の計画について、上期、下期で営業利益率に差がある(上期予想:2.9%、下期予想:5.0%)理由は何ですか。上期に採算性を落としても受注を拡大する考えがあるのですか。

A: 例年の当社の傾向として、下期の方が採算性が上がります。売上高のウエイトが下期に偏っているため、下期の方が収益性が上がります。

上期の採算を落としてまで受注を獲得するという考えはありません。見かけの受注を増やすのは、内部統制上の問題もありますし、むしろ社内を戒めています。受注については、実体に見合った付加価値のあるものを獲得するという方針であり、無理な受注や不採算のものを増やす考えは全くありません。

質問者 D

Q: 09 年度計画の当期純利益について、経常利益が 08 年度比でかなり減少するのに対して、横ばいの予想であるのはなぜですか。

A: 当社の税負担率は、通常では 50~51%程度ですが、08 年度実績では若干増加しました。これは主に繰延べ税金資産の取崩しによるものです。

Q: 09 年度の営業利益は17億円減少の計画ですが、その要因として、減収、単価下落など、どのような要因がどの程度影響しているのでしょうか。

A: 営業利益の減少は、基本的に売上高の減少によるものです。したがって売上が増加すれば、その分利益も改善できると考えています。

Q: 09 年度のNGN関連の売上計画を教えてください。

A: NGNの 08 年度実績は 160 億円程度でした。09 年度は 08 年度並みを見込んでいます。

以上