

## 2010年3月期(2009年度)第3四半期決算記者会見における質疑応答

2010年1月28日

※3Qは第3四半期(10-12月期)を、3Q累計期間は第3四半期累計期間(4-12月期)を表しています。

### 1. 決算のポイント (説明者: 執行役員常務 藤田厚)

#### <3Q実績>

- 3Qについては受注高、売上高が前年同期比減少となりましたが、営業利益、経常利益、当期利益といった利益面では過去最高益を達成しました。
- 売上高については厳しい状況が継続していますが、今期注力領域については結果が出てきています。具体的には、地方自治体向け地域情報化、消防・防災関連は上期に引き続き好調を維持しており、さらにEO(EmpoweredOffice: 情報通信に、オフィス設備や空間デザインなどを合わせ、オフィス活性化をはかる当社のソリューション)、SS(サポート・サービス)事業も堅調に推移しました。また、3Qは、4Q以降に向けて首都圏で企業からの受注が回復してきています。
  - 官庁・自治体向けについては、補正予算の効果もあり、地域情報化や、消防・防災関連が好調です。
  - 企業向けSS事業は、お客様に「システムの運用・管理に関する負担を軽減したい」といったサービス指向が強まっており、クラウドを見据えた提案強化の結果が出てきています。
  - EOについては企業のコスト削減、移転、環境関連等、現状のお客様ニーズに合致した提案を行った結果です。年間では、昨年度85億円の実績を3桁の100億円にのせる目標です。
  - 首都圏の企業からの受注については、08年度4Q以降09年度2Qまで、前年同期比減少となっていました。この3Qには増加に転じました。今後の市場全体の回復に向けた兆しを逃すことなく、受注目標の達成に結び付けていきたいと考えます。
- 受注高および売上高が前年同期比減少となる中で損益が改善できたのは、GP(売上総利益)率ならびに、販管費(販売費及び一般管理費)の効率化によります。当社の経営改革活動(ACI: All Cost & Management Innovation)が結果として表れてきたものです。
- 3Q累計期間について、マーケット別売上高についてはNECグループ向けが対前年比30.9%減と苦戦しています。そのような中で、セグメント別ではSS事業が対前年比3.4%の減少に留めています。また、マーケット別受注高については官庁・自治体向けが対前年比17.9%増加しています。

### <通期予想>

- 当初発表した予想値に変更はありません。達成に向けた努力をしております。
- 配当についても当初の予定どおり、年間で22円とさせていただく予定です。

## 2. 質疑応答

### • 記者からの質問

#### → 当社からの回答

- 3Qの進捗は想定どおりなのですか。  
→ ほぼ想定どおりの進捗です。
- 首都圏の企業向け受注に回復の兆しがあるということですが、具体的にどのような面が伸びているのか補足説明ください。  
→ EОを軸とした提案活動が実績として表れています。また、クラウド・サービスを見据えて、企業のお客様が、データセンターの構築に力を入れており、これに関わる受注に成果が出てきています。
- データセンターの構築は、どのような業種が伸びているのですか。  
→ サービス業、流通業が多くなってきています。
- 全体としてIT市場が回復しているのですか。それともNECネットエスアイの営業努力によるものなのでしょうか。  
→ 市場全体が戻ってきていると思っておりますが、クラウド化の流れの中で、データセンターの需要が増え、その効果がここに表れていると理解しています。当社はデータセンター構築について、サーバ設備、セキュリティ環境などの面で強みを持っており、その結果として、当社のシェアがアップしてきているということではないでしょうか。
- 官庁向けが非常に好調なようですが、市場が拡大しているのですか。シェアが増えているのですか。  
→ 現在、デジタルデバインド(地域間情報格差)の解消のための地域情報ネットワークの構築などが積極的に進められており、この分野の投資が増えています。これに加え、補正予算の効果などで投資が加速しております。さらにこの領域は、全国の各自治体で大規模なネットワークインフラ構築が展開されているため、全国でのネットワーク構築に強みを持つ当社に強みが活きる分野であり、これが好調の要因となっています。
- 地域情報化投資については来年度も見込めるのですか。  
→ まだ来年度も期待できると考えています。また、住民の安心・安全のための消防・防災ネットワークの構築などの投資が、期待できます。当社としては、これらのネットワークの構築のみならず、その先のサポート・サービスにまで繋げていきたいと考えています。

- 原価や販管費が大きく減少していますが、どのような取り組みをしたのか例を挙げてください。
  - 代表例としては、総合SIセンターがあります。従来個別の客先で行っていたIP電話の設定作業を集中的に行うことで、効率を大きく改善しています。また、物流センターを統廃合し、フロア面積の削減や管理要員の効率化などをはかっています。全社共通的にはテレビ会議の活用により、出張旅費の削減をはかったり、当社の提案しているEOの実践をとおして会議での紙をなくしたり、部門ごとにさまざまな工夫を積み上げた結果が表れてきています。
- 4Qについて、業績予想から見ると、売上高で800億円程度が必要となる計算ですが、NECネットエスアイでは毎年の傾向として、年間売上高に占める4Q売上高の比率が高い傾向ですか。営業利益も同様の傾向ですか。
  - 例年4Qの売上高は高くなります。前年度と比べると、売上高の進捗は若干遅れていますが、営業利益については前年度を上回るペースで進捗しています。
- 来年度を見て、伸びるマーケットはどこと考えますか。
  - 傾向的には今年度と大きく変わらないと理解しています。通信業向けは移動体もNGNも端境期であり、まだまだ厳しい状況が継続すると思います。一方、官庁・自治体や、企業向けは増加も期待できると思います。

以上