

日時:2011年10月28日(金) 10:00~11:00

場所:サンケイプラザ(東京都千代田区大手町)

#### 質問者A

Q: 上期はインフラ工事分野が想定ほど伸びませんでした。SIやサービスといった注力分野は着実に伸びました。各分野のVi60thの進捗状況はどのように理解すればよいでしょうか。

A: インフラ工事における改革の進捗が遅れていることは、課題と考えております。この分野は、お客様の現場における作業比率が高く、また社員の経験則に基づく属人的な作業が多く、標準化や効率化を進められませんでした。その結果、価格競争力が上がり、投資減少による競争激化も相まって想定を下回る結果となりました。2Qからは重点改革分野として、専任者を設け、コスト改革を強化しています。効率化すべきポイントも増えてきておりますので、それを下期に結果として出せるようにしたいと思います。他の分野については、価格競争がある中においても、収益性を改善、維持しており、新工法導入、調達改善や現場改善といった改革の成果が出ております。

Q: 新しいお客様への取組みについて教えてください。

A: 取組みの方向性は2つあります。1つは、既存のお客様における新しい部門への取組みです。従来は総務／情報システム部門との取引が中心でしたが、これからは企画、営業部門など、他部門へのアプローチを拡大し、新しいニーズに対応していきます。2つめは、特に地方において、今まで対応出来ていなかった地場の代表的なお客様や中堅のお客様へのアプローチを増やしています。

Q: サービス事業について、10月に第2データセンターも稼働を開始するなど、基盤整備を行っておりますが、下期はより一層拡大が加速するのでしょうか。

A: サービス事業については、データセンターの拡大のみならず、M&Aなども視野に入れて拡大を加速させます。お客様に対するサービス強化のために、情報通信業界以外との異業種連携にも積極的に取り組んでいきます。

#### 質問者B

Q: 上期の営業利益について、31億円の予想が24億円と未達になりました。昨年度も同様に、上期営業利益は未達でしたが、その一方通期で見れば100億円の予想に対し、108億円と過達になりました。建設業は上期が見づらい傾向がありますが、今上期の下振れ要因も(建設工事的な)社会インフラ事業です。今後、どのように予想の精度を上げていくのですか。

A: 社会インフラ事業に含まれるインフラ工事分野は工期が長い傾向があり、進行基準で計上していく中で、最終的にどう利益を生むのか読みづらい面があります。昨年度も上期に社会インフラ事業が厳しく、下期に改善させました。しかしながら、まだマネジメントが不十分であり、売上が増える、もしくは横ばい、という状況ではコントロールできていたものが、売上が減る中で対応が難しかったということです。下期に向けて管理体制の再強化を進めています。

Q: 社会インフラ事業が上期に厳しかった理由として政府予算の問題があると思いますが、これが動き出したことで下期は上期の遅れを取り戻せると考えていいですか。

A: 動き出したとはいえ、予算の具体的中身、同じ復興と言ってもどの領域に予算をつけるのかなどがまだ良く見えていません。津波観測システムなど比較的に見えている部分もありますので、このような分野でシェアをあげていくことが重要と考えています。

Q: 震災関連で、受注・売上の遅れや新しい需要など、社会インフラ分野では結局どのような影響が出ているのですか。

A: 移動体基地局に関しては、震災後に緊急復旧ニーズはありましたが、その後一部で投資が減速しました。今後新周波数対応などの動きもあるので、下期に期待しています。

官庁・自治体関連は復興関連が全般に遅れ気味です。下期には提案力を高めて、プロジェクトを掘り起こしに行きます。不透明な部分も多いので、競争力を高めてシェアを上げることが最重要だと考えています。

Q: 中期目標について、来年度(2013年3月期)に売上3000億円、営業利益180億円を掲げてきましたが、これは変更ありませんか。

A: 量販事業など新たに取り組むべき分野がありますので、このような目標を持ってチャレンジしていくことが重要と思っています。M&Aなども実行していきたく検討していますので、難しい目標とはいえ、不可能ではないと考えています。

### 質問者C

Q: 社会インフラ事業について、2Qの受注を見ると、前年2Qからわずか5億円の減と回復してきた印象がありますが、売上也今後同様に回復していくのでしょうか。受注から売上まではどの程度の時間がかかるものなのですか。

A: 受注から売上までの期間はプロジェクトごとに様々ですが、長いものでは1~2年、短いもので半年程度です。つまり前年から減少した1Qの受注は3~4Qにも影響を与えますので、納期の短い案件をできるだけ積み上げていきたいと考えています。

Q: すでに社会インフラ事業の受注が回復してきたのは、どのような要因によるのですか。

A: 徹底的にコスト競争力を高めるべく努力してきた成果だと思えます。社内ではコストを75%に下げることを目指して活動しています。

Q: 期初には、GP(売上総利益)率を下げても売上を伸ばしに行く、との目標でしたが、結果的には上期のGP率はむしろ改善しています。今後はどう見たらよいのでしょうか。

A: 経営改革活動を継続してきた成果として、走りながら改善していく体質ができてきたと考えています。失敗コストなども確実に減っていますし、その一方でまだまだ改善できる

無駄があります。したがって、全社としてこの傾向を維持していきたいと考えています。

Q: タイの洪水について、サプライチェーンで影響があるとするとどのような点でしょうか。

A: 新聞報道されているようにハードディスクなどは調達に影響がありそうです。NECの工場は手を打っていると聞いていますが、その他さまざまな部品で影響が出る可能性があります。大きな影響が出ないように資材部門で対策を打っています。

質問者D

Q: 基地局工事について、通信事業者の投資遅れがあったとのことですが、どの程度前年から売上が減ったのですか。シェアが落ちているというような要因はありますか。またキャリアネットワークが好調ですが、スマートフォン拡大は基地局工事にも好影響を与えるのではないのでしょうか。

A: 上期の基地局工事売上は、前年上期並みを想定していたのですが、15%強減りました。シェアに変動はないと考えていますが、一部のキャリアで上期の投資が減った影響がありました。下期には、ご指摘のようにスマートフォン増加による通信量対応の投資増などに期待をしています。

質問者E

Q: 社会インフラの売上に150~200億円のリスクがあるとしながら通期予想を変更していませんが、このリスクとはどのようなものか補足説明いただけますか。

A: 上期売上は、社会インフラ事業の91億円を中心に142億円期初予想を下回りました。これを下期にカバーして売上成長目標を達成したいという意味です。まだ、基地局工事や消防・防災システムへの投資、補正予算の実行時期など、どこまで上期の未達分をカバーできるのかわからない部分があり、これがリスクだと考えています。

Q: 上期に投資の減った通信事業者については、すぐにはLTEに移らないという話もありますが、そうすると下期も投資は増えない可能性もあると思います。基地局工事の受注を増やしていくために、どのような施策を打つのですか。

A: 事業者様の発表資料によれば、上期に設備投資は減ったものの、年間計画は変えていませんので、下期には投資自体が増えるものと期待しています。また、コスト競争力をつけることなどで、当社としてシェアを拡大する努力をしていきます。

以上