

日時:2012年10月30日(火) 10:30~11:35

• 質問

→ 当社からの回答

(* 今年度: 2013年3月期、 前年度: 2012年3月期)

質問者A

Q: 上期は受注・売上・利益とすべての項目で、期初予想、前年を上回るなど、好調な決算でしたが、今回、通期の業績予想については変更されておりません。上期の状況を鑑みると、上振れ余地があらうかと思いますが、本音ベースで如何でしょうか。

A: 通期業績予想については、上期には下期からの一部前倒しがあった事や、マクロ環境悪化のリスクが高まってきている状況があり、楽観的に考える状況ではないと考えています。したが、現段階で予想は変えていませんが、上積みできるよう努力していきたいと考えております。

Q: 通期目標達成に向けて、セグメント別にはどのような手ごたえ、強弱を感じているのでしょうか。特に社会インフラでは、消防デジタル化投資の市場規模の見積もりを今回、3000億円から3500億円へ増やしましたが、その理由について教えてください。

A: 企業NWについては、金融向けで昨年の統合需要の影響なども含めて足元の受注が伸び悩んでいたり、中国リスクなどの影響から製造業に厳しい声が聞こえ始めたり、慎重に見ざるを得ないと感じています。キャリア関連は、(キャリア NW 事業に含まれる)コアネットワークの強化、(社会インフラ事業に含まれる)基地局工事ともに、まだまだ投資が出てくると考えています。社会インフラ事業の消防のデジタル化については期限が決まっていますし、さらに東日本大震災をきっかけとして、国の防災に対する意識が高まり、その一つとして消防・防災システムの強化が急がれています。このような中で、市場規模も見直ししました。

Q: 昨今、通信事業者がM&Aを盛んに行っていますが、NECネットエスアイへの影響について、どのような事が考えられるか教えてください。

A: すぐに当社への影響があるとは考えておりませんが、中長期で考えたときには、当社にも何らかのチャンスがあるものと期待しています。

質問者 B

Q: 社会インフラ事業について、プレゼン資料の P23で成長が見込める分野が示されていま

す。従来、社会インフラは成長よりもコストや利益重視の事業だったと思いますが、方針が変更されたのでしょうか。

A: 社会インフラ事業に対するスタンスは変わっていません。(成長分野に位置づけられる)消防デジタル化のシステムについては、NEC グループとして取り組んでいる事業分野ですが、周波数帯の再編に向けた市場活性化の中で、勝てる製品を持っており、きちんと市場機会に対応して伸ばしていきたいと考えています。

Q: プレゼン資料の P11にある消防システムの市場のグラフについて、以前(1Q 会見資料)示されたグラフは13~14年度にピークを迎えるグラフでしたが、今回のグラフでは14~15年度がピークの様です。これはどのような違いによるものなのでしょうか。

A: 市場のデータは、当社の推測によるものですが、以前使ったグラフは受注ベースで、今回の資料は納入ベースのものです。16年にアナログ停波になりますので、これに向けて投資が加速されます。したがって、受注では13~14年度にピークを迎え、それが納入され売上計上される時期は、少し遅れて14~15年度がピークになります。

Q: 中期計画を検討する際に、利益については、実額を増加させていくのか、それとも利益率の増加を目指すのか、どちらでしょうか。

A: 実額と利益率と両方とも拡大を狙っていきます。競合他社を見ても、まだ当社の利益率は充分とは言えず、他社に負けない利益率を達成することが必要と考えています。さらに売上成長を実現することで利益額も拡大したいと考えます。

質問者 C

Q: プレゼン資料の P8にある海洋地震計システム事業とはどのような事業ですか。来年度に向けてはどのように見ればよいのでしょうか。

A: 太平洋沿岸に地震センサーを組み込んだ海底ケーブルを敷設するもので、地震を感知すると直ちにそれが関連機関に伝達されるものです。東日本大震災後の防災機運の高まりもあり、東南海地震に備えたシステムも敷設準備されています。日本は、地震が多いので、その対策への投資はまだ続くものと考えています。

Q: P10で、大型 PJ(プロジェクト)とは、どのようなものなのでしょうか。

A: 足元では、携帯基地局や消防・防災などですが、それ以外にも、社会インフラ事業では、交通関係の ETC や、放送のスタジオ装置や送信機などの大型インフラのプロジェクトがあります。

Q: P23に、注力分野として海外 JOC(日系企業)を上げていますが、海外展開の考え方について補足いただけますか。

A: 現在、ブラジル、中国、タイ、フィリピン、サウジアラビアに現地法人がありますが、現在、JOC 向けで狙っているのは、中国、タイといった中華・アジア圏です。私たちのお客様でも3割ぐらいはこうした海外に出て行かれており、協力を望む声も頂いています。私

どもの現地法人を中心に、親会社である NEC の現地法人なども活用しながら中華・アジア圏での JOC 事業を伸ばしていきたいと考えます。

一方、従来からタイやブラジルでのキャリア向けの事業や、サウジアラビアでの石油会社アラムコ向けの事業など、ローカルなお客様との事業もありますので、こういった事業もそのお客様との信頼関係を深めて深耕していきたいと考えています。

質問者 D

Q: 社会インフラ事業で下期に400億円の売上を計画されていますが、このうち、消防・防災でどの程度の寄与と考えていますか。また、それは前年同期比ではどのようになりそうですか。

A: 消防・防災の下期売上は100億円強を見込んでいます。これは前年同期比30億円程度の増となりますが、上期も受注が倍増しており、達成可能と考えています。

Q: 消防システムの市場規模について、プレゼン資料の P11 に3500億円程度の市場規模が見込まれるとありますが、これを分野で分けるとどうなりますか。また、消防システムのうち、NEC ネットエスアイが関わることのできる分量はどの程度でしょうか。

A: 消防システムについては、広域化とデジタル化の2つの流れがあります。広域化は全国数百箇所におよぶ消防署を、自治体統合のように広域再編するもので、NEC グループの事業機会としては指令台システムが大型化することになります。これと、救急無線のデジタル化の流れとがあるわけで、この2つの市場規模を厳密に分けるのは難しいのですが、無線の方が大きいと考えています。無線は、2016年までと定められた期間内に、アナログからデジタルに切り替え完了する必要があるからです。

約3500億円の市場の中で、ざっくり2割程度は、当社が関わる機会があると考えています。

Q: 消防システム事業の収益性はどうでしょうか。ある意味特需なので新参入会社も考えにくいと思いますし、期限までに完了する逼迫感のある事業と考えますが。

A: 消防システムは公共事業、つまり入札による事業であり、その性格上、高い収益性は期待できません。しかしながら、NEC グループとして強い市場ポジションがあることや、1台でアナログ、デジタル双方に対応できる強い製品があります。つまり、入札事業という性格の中で、顧客基盤と製品力を活かして収益性を上げる努力をしていくということになります。

質問者 E

Q: 消防システムのシェアについては、競合である富士通もシェアが高いことをアピールしているようですが、高いシェアを維持する考えですか、それともシェアをさらに増やしていく考えですか。

A: この事業は、NEC グループとして取り組んでいる事業ですが、NEC グループとして、現在の高いシェアをさらに増やしていきたいと考えています。

Q: 和田社長として、前社長から何を維持し、何を变えたいと考えているのか聞かせて頂けますか。

A: 山本前社長は収益力を強化し、財務体質を非常に強固なものとしたと考えています。これを引き継いで、成長投資も積極的に行いながら、低迷しているトップライン成長を実現し、それにより利益も拡大することを目指していきます。目指す方向については、サービス事業の拡大ということであり、その考え方には全く変更ありません。

Q: 配当についての考え方は如何でしょうか。来年度に60周年を迎えるとのことで、増配の可能性はあるのでしょうか。

A: 経営の基本的な考え方として株主を重視していきます。その一方で、低迷している成長を実現する為のための投資も重要ですので、そのバランスを取って配当を検討していきます。将来の配当については、このような基本方針以上には、まだお話できる段階ではないと考えています。

以 上