

日時:2013年5月9日(金) 10:00~11:00

(*今年度:2014年3月期、前年度:2013年3月期)

質問者A

Q:営業利益率6%以上という中期目標について、どの事業を改善させる計画なのか、どの事業に利益改善の余地が大きいのか、考えを聞かせてください。

A:注力事業について、各事業それぞれ1%強ずつ利益率を改善させていく考えです。現在、一番利益率が高いのはテクニカルアウトソーシング事業で、逆にインフラ事業は官公庁向けが入札であるため、相対的に低い利益率ですが、原価低減努力を進めることで、利益改善ができると考えています。

Q:消防システムについては、16年のデジタル化完了に向け前倒しで進んでいるように理解しますが、今年度の受注環境や競争力向上策などについて説明ください。

A:消防システムの受注が前倒しで推移しているのは事実で、ピークも前倒し気味です。したがって、今年度の受注環境も堅調です。競争については、新たなプレイヤーが増えるわけではないので、実績、製品力、コスト競争力、リソースがポイントだと考えます。実績については、プレゼンテーションでもご説明したベースがありますし、製品についても NEC 製品が強い競争力を持っています。コスト削減努力については、当社、NEC 双方で行っています。4月には、組織を変更し、全国規模で施工の要員をダイナミックに動かすことができるようにし、リソース活用の強化を図っています。

質問者B

Q:中期目標数値として、売上高、営業利益の率と額を掲げられておりますが、その中で一番重要視している経営指標はどれでしょうか。

A:売上高成長と利益率の改善はどちらも重要で、同時に狙って行きたいというのが経営者としての思いですが、敢えて一番重要視している指標をあげれば、営業利益率と考えています。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おり、そのためにもコスト低減に取り組んでいきます。

Q:今年度の売上高予想値について、2%の増加というのは保守的のように思えますが、予想値の考え方について教えて下さい。キャリア関連は伸びないかもしれませんが、企業ネットワークは、昨年度の受注が大きく伸びていますし、社会インフラも消防システム事業以外でも補正予算の影響があらうかと思えます。

A: 今年度の売上計画は、前年度大きな売上がありました海底地震観測システムや新周波数帯を中心とした3Gの基地局工事など減少する分野もあることを織り込んでおります。補正予算につきましては、当社事業に関わる領域はざっくり3000億円ほどであると考えており、積極的に対応いたしますが、通常予算からの前倒しや組替えも相当部分あり、補正予算効果としての純増部分は、それほど大きくないと考えています。

Q: 配当について、14年3月期は、創立60周年を意識して、1株当たり60円としておりますが、今後の配当の考え方について教えて下さい。配当性向などの規定はあるのでしょうか。

A: 来年度以降の配当については、配当性向も含めて、何ら決定していません。ただし、株主還元を重視していきたいという基本姿勢の中で、株主の皆様のご期待については充分認識しており、それを意識しながら経営を行っていきます。

質問者 C

Q: 4月26日に NEC が中期経営計画を発表し、その中で、社会ソリューション事業への注力を出しておりますが、NEC ネットエスアイの中期戦略において、NEC の中計との関係をどのように考えたら良いでしょうか。

A: 当社も NEC グループの一員として、大きな方針を意識して事業を遂行していきます。例えばインフラ事業は、まさに NEC グループの注力分野であり、当社も力を入れていきます。

一方で、独立上場会社として、独自のお客様やアセットを持っていることは当社の特徴です。これらを活かして EmpoweredOffice やテクニカルアウトソーシングなど当社独自のサービス事業にも力を入れていきます。

質問者 D

Q: 公約としての配当性向はないとのことですが、NEC ネットエスアイの業態を鑑みるに、設備投資や M&A といった資金需要も大きくはなく、もともと、もう少し配当を増やしても良かったのではないかと思います。キャッシュ・フローの使用用途について、どのように考えているのでしょうか。今後運転資金を増やす必要性などがあるのでしょうか。

A: 設備投資は大きくないとはいえ、今でも事業基盤の強化などに30億円程度使用しており、中計期間中にも每期50億円ほどの投資を考えています。それ以外のキャッシュ・フローについては、若干内部留保に回すものの、主に株主様への還元に使って行きたいと考えています。

なお、今期の配当予想について、1株当たり60円としましたが、これは60周年の記念配当ではなく、通常配当として実施する考えです。

Q: 今期の業績予想について、NEC モバイルリングからの部門買収の影響分を除けば、横ばいに見えますが、消費税の増税や、昨今、建設業界で話題となっている人手不足による影響などがあるのでしょうか。

A: 消費税増税の影響は、現状ではそれほど無いと考えております。一方、人手不足については、消防システムやモバイル事業など、需要が旺盛な一部事業については課題となっており、本年4月に組織改正を行い、全国の技術者をダイナミックに動かしリソース不足へ柔軟に対応できる仕組みとしました。

一方、採用や人件費の高騰の影響についてですが、被災地である東北地方では一般的に工事人員が不足していることから単価が上がってきております。

Q: 中期計画の中で、基地局関連事業や消防・防災システム事業の売上をどう考えたらよいでしょうか。16年3月期に向けて少しずつ増えていくのか、15年3月期にピークとなるのか、その辺りの考え方を教えてください。

A: 移動体基地局関連売上は昨年度約120億円でしたが、これを NEC モバイルリングからの事業移管効果を含めて、16年3月期に向け200億円弱にまで増やしたいと考えています。

一方、消防・防災は、消防無線デジタル化のリミットが16年5月ですから、15年3月期にピークが来ると考えています。

質問者 E

Q: NEC モバイルリングからの移管事業について、今年度の利益寄与はいくらぐらいですか。のれんの償却についても教えてください。

A: のれん代は17億円で、10年で償却する予定です。これを含めて、2億円程度の利益貢献を想定しています。

Q: 海外事業について、現状は赤字なのでしょう。また、今後の目標はどのように考えますか。

A: 現状は、若干の黒字です。中期的には、これを5%に近づけることを目指しています。

質問者 F

Q: プレゼンテーション資料のP16(セグメント別の14年4月期売上予想)に3G基地局関連売上が60億円減少と示されています。一方で、P29を見ると通信事業者の基地局投資はほぼ横ばいのようなのですが、どのように考えたらよいのでしょうか。

A: 3G基地局関連の減少は昨年度に大きく行われた新周波数対応の反動が主な理由ですが、これもまだ第2ステップの投資など今年度に残っている部分がありますし、LTEが新たに立ち上がってくることもあり、今年度の基地局事業についても、全体として見れば(NECモバイルリングからの事業移管を除いても)大きく落ち込むものではないと考えています。つながりやすさを改善するための投資は、優先されるものと考えています。

以上