

2014年5月8日
NEC ネットエスアイ株式会社

日時:2014年5月8日(木) 10:30~11:30

(*今年度:2015年3月期、昨年度:2014年3月期)

質問者A

Q:昨年度M&Aした子会社について、旧NECモバイルリング(現MXモバイルリング社)から買収した基地局関連事業については、昨年度4月から12か月間連結されていたので、今年度の増収増益要因にはならないという理解で正しいですか。一方、QAC(キューアンドエー社)が第2四半期から、マグナス(NECマグナスコミュニケーションズ社)については下期からの連結でしたから、今年度もこれによる増収効果があるはずですが、それは幾らぐらいでしょうか。この両社は今年度の増益要因にはほとんど働かないということでしょうか。

A:基地局関連事業のM&Aは、ご指摘の通り、今年度の増収増益要因にはなりません。QACとマグナスは、今年度、合わせて100億円強の増収要因になります。利益については、QACがのれんの償却なども含めるとほとんど利益貢献しませんでした。マグナスについても円安がマイナスに働く中、若干の黒字を確保したという状況ですので、今年度の増益要因としてはあまり考えていません。

Q:中期計画の中で、QAC、マグナスの両社の利益改善の考え方について教えてください。

A:両社とも収益性についてはまだまだ改善余地があると考えています。そのためには売上のボリュームを増やして行くことと内部努力による効率化の両面を進めていきます。M&Aを通じて、まずは、利益の絶対額を増やししながら収益率を上げていくことを目指しており、そのプロセスに乗ってきた段階と考えています。

Q:今後のM&Aについて、まだ積極的に推進していく考え方でしょうか、それとも昨年度の3件で一段落ということなのでしょうか。

A:実施したM&Aについて収益性の改善等のシナジーを上げていくことが重要と考えています。その一方で、当社の戦略に沿っており、シナジーを上げられる案件があれば、新たなM&Aも積極的に考えていきます。

Q:消防デジタル化は今年度も増えるはずと理解していますが、社会インフラ事業の受注を前年度比減少で見ているのは何故ですか。

A:消防デジタル化については、前倒しなどもあったため受注は昨年度がピークで、今年度下期にはほぼ一巡すると見えています。一方、売上に関しては、受注したものが遅れて売上

にあがるため、今年度も増える見込みです。社会インフラの売上については、プラチナバンド基地局が減少する一方で、消防デジタル化などを増やすことで増加を見込んでいます。

Q: 海外事業について、収益性はどのような状況でしょうか。

A: 個々の利益額についてはお話しできませんが、現地法人がきちんとマネージしており、確実に利益貢献しています。

質問者 B

Q: 営業利益について、資料の P9を見ると、企業ネットワークセグメントは利益額が増えているものの利益率は下がっています。一方、社会インフラセグメントは利益額、利益率ともに大きく改善してきております。それぞれの要因は何でしょうか。

A: 昨年度に企業ネットワークの利益率が低下した要因としては、昨年度子会社化し、本セグメントに連結されている QAC の収益性がまだ低い事が大きく影響しています。加えて、第 4 四半期には、消費税増税前の駆け込み需要もありましたが、これらが物品の調達・販売など当社としての付加価値・収益性の低い案件であったことも影響しました。社会インフラセグメントは、事業規模が大きくなることで、資材調達のボリュームも増え、原価低減しやすくなる事に加え、SGA効率も良くなり、収益性が改善しています。

Q: 現在、消防無線システムのデジタル化が大きく盛り上がっていますが、今後、デジタル化というテーマで他に期待できる公共分野はありますでしょうか。

A: デジタル化をテーマとして、ここ数年、テレビ放送、消防無線システムなどがあり、当社も関わってきましたが、今後は、防災行政無線のデジタル化がマーケットとして期待できると考えています。デジタル化はもとより、防災行政無線そのものを整備していない自治体様もまだありますし、国土強靱化をテーマとした公共投資先の1つとして期待しています。この分野は消防システムのデジタル化のように整備期限がない為、急激なマーケットの拡大はありませんが、徐々に盛り上がってくるものと考えています。

以上