

日時:2014年7月30日(水) 11:40~12:00

(* 今年度: 2015年3月期、 前年度: 2014年3月期)

質疑応答

Q: 売上が大きく伸長しているのとは反対に利益は大幅に下がっていますが、要因はなんでしょうか。

A: M&A効果を除いた既存分野での売上が期ズレなどにより伸びなかった事、昨年度が収益性の高い案件が多かった影響に加えて、一部子会社において、製品開発に係る開発費が増加したことにより、前年同期比減益となりました。2Q以後は、売上を早急にキャッチアップすると共に、M&Aした会社を早期に収益に結び付けていくことが重要と考えています。

Q: キャリアNWがM&A効果を除くと実質減収ですが、どのような分野が減少しているのでしょうか。

A: 昨年度大きかったプラチナバンド関連の移動体基地局工事が一巡し、今期はほとんど無かった事が大きな要因です。

Q: 基地局関連の事業は NEC の基地局の設置工事が中心なのですか。

A: 当社は基地局のベンダーには関係なく、基地局配置の設計や、設置工事、保守を行っています。したがって、NEC が基地局を納めていない通信事業者に対しても基地局関連の事業を行っています。

Q: 社会インフラが好調な要因はなんでしょうか。

A: 消防・防災システム事業が 16 年 5 月の移行期限に向けて活発化している事によるものです。

Q: 消防システム事業において、NEC ネットエスアイと NEC の関係はどのようになっているのでしょうか。

A: 大都市などの大型の案件については主として NEC が応札し受注すると、当社はその下でシステムの設置や保守を行います。一方、当社が応札する中・小型の案件については、競争力ある NEC の機器を使用してシステム構築を行います。

Q: 企業ネットワークも受注・売上が伸長していますが、これはICT投資が本格回復してきた影響によるものでしょうか。当初想定していたより強めに推移しているのでしょうか。

A: 昨年度4Q時点ではまだ投資環境が不透明でしたが、今年度1Qに入り回復感が出てきており、それが受注増に結び付いてきています。当初考えていたより強めと感じていますが、受注の中身を見ると足が長い案件の割合が上がってきており、1Q受注の強さがそのまま2Q売上にすぐに結びつくわけではないとも考えています。

Q: 子会社の開発費増加について、問題解決は見えているのですか。

A: 上期で終息する見込みであり、今後、当該製品の出荷が始まれば回収していく予定です。

以上