

日時：2015年10月30日（金） 10：30～11：30

質問者A

Q：通信事業者の投資抑制について、足元が一時的な踊り場という認識ですか。それとも構造的なもので、今後も継続するものと考えていますか。

A：通信事業者の投資については、期初から厳しいと考えていましたが、さらに厳しくなりました。どこでもつながる環境が出来上がり、投資による競争が必要なくなっており、この厳しさは、下期も来期以降も続くものと覚悟しています。次の動きがあるとなれば、5Gに技術が変わる時で、それまでは厳しさが続くと考えます。

Q：キャリアネットワーク事業についての、コスト削減と、成長に向けた施策とについて考えを聞かせてください。

A：通信事業者向けでは、基地局の設置が重要分野の1つであるが、ここは前年上期から半減しました。今後もこの厳しさが継続する見込みですので、リソースを他の成長分野にシフトし、固定費を削減することが必要です。またさらに内生化を進めることで外注費を削減するなど効率化の手を打ち、収益を改善させていく考えです。売上については、通信事業者向け事業で伸ばして行くのは、当面難しいと考えます。したがって、通信事業者向け事業で培った大規模ネットワークの構築力や高信頼性技術、保守提供力などのアセットを使って、官公庁や企業向けの事業を伸ばして行きます。その1つに、MVNOと呼ばれる回線提供業者サービスを活かしたIoT（※）事業があり、通信事業者向けに事業を行ってきたノウハウを活かしていきます。

Q：所謂リストラによる固定費削減を考えている訳ではなく、リソースシフトを考えているという事ですか。

A：そうです。企業向けや社会インフラなどの成長を期待できる分野がありますので、そこにリソースをシフトします。

Q：次世代放送の4K、8Kについては、もう動きが出てきていますか。

A：4K、8Kに係る当社の事業はCATVです。まだ現在は、CSなど一部で4K放送が始まるという段階であり、これに向けた動きが進むのは来年度以降になると考えます。一方、放送については、地上波デジタルのスタジオ装置の更新需要が順次出てきています。地方局は、キー局の更新後となるので、来年度ぐらいから動き始めると見えています。

質問者 B

Q : 通信事業者の投資は当面厳しいとの見方でしたが、事業者間での違いはありますか。また、5G に向けたスケジュール感は如何でしょうか。

A : 概ね厳しいと見ています。全く投資がなくなるという事はなく、必要な投資は打たれるでしょうが、従来のような規模の投資とはならないと考えます。

5G については、オリンピックなども意識しながら動くと思いますが、それでも数年先の話であり、それまでは大きな投資テーマは出てこないと認識しています。

Q : 音声ネットワークが追い風とのことでしたが、そのインパクトはどの程度でしょうか。

A : 当社は従来から音声ネットワークに強みがあります。このような中、当社のお客様において、800 社程度のお客様がシステムの更新時期を迎えます。凡その規模感は今年度から来年度にかけて 200 億円レベルと捉えています。もちろん、受注に結び付けないと意味ありませんが、既存顧客をターゲットにしている分野ですので、しっかりと対応していきたいと考えます。

Q : 消防システムについてピークアウト感が強くなってきました。まだ防災等が今後期待できるということだったと理解しますが、補足説明をお願いします。

A : 消防システムについては、2 つのテーマがあります。1 つは消防・救急無線で、2016 年 5 月までにデジタル化完了が必要なため、ピークアウトしてきています。もう 1 つは 119 番通報を受ける司令台のシステムです。市町村合併と同様に、消防本部を統合することにより広域災害などにも対応しやすくするものですが、こちらは期限が決まっていないため、今後も需要が続きます。

さらに、緊急時の住民向けの情報提供のための防災行政無線があり、まだ導入していない自治体が多く残っています。こちらも期限がないので、時期や規模など様々なプロジェクトが今後も引き続き出てくると見られます。

質問者 C

Q : IoT 事業における競合や収益性について教えてください。

A : IoT 分野は領域も幅広く、競合も数多くおります。その中で、当社の強みは MVNO(仮想通信事業者)として回線サービスも併せて提供できる点であり、自社の回線サービスを提供できる SIer は数少ないと理解しています。具体的には、提供する IoT システムに最適な回線料金プランをご提案できる点が強みで、例えば、監視等の用途のため、夜間だけ回線サービスが必要であれば、夜間だけの料金といった柔軟な料金プランをご提案することが出来ます。この強みに加え、パートナーを拡大、連携を進める事で事業拡大を図ってまいります。収益については、回線サービスで儲けようとは考えておらず、お客様が IoT 導入をする上で必要な SI、保守運用サービスで収益を得ようと考えています。10 月にスタートしたばかりの事業ですが、今後収益拡大に向けて、拡販・原価低減等に取組んでいきます。

- Q：自己資本比率は約 50%と強く、現預金も 400 億円を超え、十分なキャッシュポジションを確保しているように見えますが、現預金の使用用途について教えてください。
- A：運転資金として 200 億円程度は確保しておきたいと考えております。残りを M&A 含めた成長投資を機動的に行うために必要な資金と考えております。

質問者 D

- Q：通信事業者向けの事業環境が今後も厳しさが継続する中で、保守事業体制の見直しを含めたコスト低減策を進めて収益の改善を図るという事ですが、通期のキャリアネットワーク事業の収益については、どのように想定しているのでしょうか。
- A：上期の結果を踏まえ、下期はコスト低減策を更に強化・実行して行きます。しかしながら、通信事業者向けの事業環境は下期も相当厳しい事が見込まれるため、今回、通期におけるキャリアネットワーク事業の営業利益予想を 20 億円下げ、49 億円と見直しをいたしました。

Q：宇宙分野が好調との事ですが、今後も大型案件が出てくるのでしょうか。

A：今上期は衛星地上局の整備で、特需的に事業規模が大きくなっていますが、今後、継続して拡大していくものではないと考えています。

Q：9 期連続増配の予定ですが、来期以降、連続増配への経営者としての意志、こだわりについて聞かせてください。

A：ここまで増配を続けている事もありますし、来期以降も増配を目指していきたいというのが基本的な考えですが、市場環境や大型投資の可能性なども考慮する必要があると考えています。

※IoT：Internet of Things の略。情報機器だけでなく、様々な個体(モノ)をネットワークに接続することで、自動制御、遠隔計測などを実現する概念のこと

以 上