

日時：2016年11月1日（火） 10:30～11:30

質問者A

Q：通信事業者向けの事業について、受注に下げ止まり感が出てきたとのお話でしたが、この後反転すると見えていますか。それとも下げ止まったまま低位で推移すると見えていますか。下げ止まったままとするならば、さらにコスト改革を進める必要があると考えていますか。

A：通信事業者の投資は大きく減り、サービス品質維持のために必要な最低レベルに近くなったと考えていますが、ここから再び伸びるとは考えていません。
一方、コスト改革はGP率の改善など成果を出してきましたが、さらに効率化できるよう継続していきます。とはいえ、かなり手を打ったので、ここで大きく改善するというよりも、トップラインを伸ばすことに力を入れる必要があります。通信事業者向けが伸びるとは考えにくいので、その事業アセットを使って自治体や文教・医療などの分野を開拓していく考えです。

Q：太陽光発電所の建設プロジェクトを受注した経緯について教えてください。NECグループとして取り組んだプロジェクトですか。また、今後も市場が期待できますか。

A：環境・エネルギー分野については、前中計の中で、「インフラ事業」の注力分野の1つとして取り組んできており、年間20～30億円程度の実績がありました。そのような中で、エクセリオ社との接点ができ、今回受注に至ったものです。NECは関わっていない独自の事業です。

太陽光発電に関しては、発電事業者が獲得したFIT（固定価格買取制度）の権利がまだ半分程度しか行使されていない状況ですが、その権利を活かすためには電力事業者との買取契約を2017年3月末までに行い、2020年3月末までに発電を開始する必要があります。これをターゲットに発電所を設置する必要がある訳です。海外と比べると日本の買取価格が高いこともあり、海外の事業者が日本市場に積極的になっているという背景があります。エクセリオ社も日本で600Mwの発電所を作ると発信していますが、当社としては、まず、今回のプロジェクトをきちんと遂行し、実績を作ることが重要と考えています。

Q：太陽光発電所建設プロジェクトの採算性はどう見えていますか。

A：当社平均よりは低いと想定していますが、ICTに係わる部分などで収益性を高めるよう努力していきます。

質問者 B

Q：太陽光発電所建設プロジェクトが売上に立つ時期はどのようになりますか。

A：詳細なスケジュールは詰めているところですが、進行基準が適用されますので、この下期から売上に立ち始めます。まずは土木部分から開始しますが、今期の売上貢献は若干であり、来期が中心となると考えています。

Q：太陽光発電所建設プロジェクトは、期初から受注予想に織り込んであったのですか。

A：具体的に今回のプロジェクトを想定していたわけではありませんが、エネルギー関連として数十億円を織込んでいました。

Q：期初予想から、セグメント別の売上予想を変更していますが、その理由について教えてください。

A：キャリアネットワークについては、受注は底打ちへの兆しも見えてきましたが、売上はまだ期初想定を上回る厳しさで推移しているため、通期の売上予想を 50 億円減らしました。その分、社会インフラの売上予想を 50 億円増やしましたが、これは期初想定を厳しめに見ていたことなどから上期に 20 億円程度想定を上回っていることに加え、太陽光発電所設置の売上が多少貢献すること、放送・CATV などの好調分野の増加などを考慮したものです。

Q：「低採算プロジェクト」とは、どのセグメントのどのような案件でしたか。またその影響額はどの程度でしたか。

A：1Q の社会インフラにおける、海外の鉄道関連のプロジェクトでした。インパクトは数億円で、まさにこれが社会インフラの売上総利益率を下げた要因でした。

質問者 C

Q：太陽光発電所の建設プロジェクトは、全てのセグメントに入っておりますが、各セグメントの役割、受注計上額について教えてください。

A：本プロジェクトは大型案件であり、全社横断プロジェクトとして遂行するため、それぞれのセグメントの得意分野、担当に応じて受注額を計上しております。企業ネットワークは電気設備工事およびプロジェクト管理を担当し約 55 億円、キャリアネットワークは太陽光パネルの架台設置、取付けおよび設備の監視システムの構築を担当し約 35 億円、社会インフラは用地造成などの土木分野を担当し約 40 億円の受注を計上しています。

Q：太陽光発電所建設プロジェクトの発注先であるエクセリオ社は、本件全体を見据えた時に、どのような位置づけなのでしょう。昨今、一部の太陽光発電事業者が経営不振に陥っているといった記事が出ていますが、経営面などで不安は無いのでしょうか。

A：太陽光発電所建設にあたっては、通常、3つの立場の登場人物(会社)が出てきます。

まず、特定目的会社(specific purpose company : SPC)に出資している太陽光発電事業者で、エクセリオ社はこれに当たります。次に発電所を建設する EPC(設計・調達・建設)企業でこれが当社になります。最後にファイナンスを担当する金融機関です。SPC の安全性については金融機関がしっかりチェックを行っておりますし、エクセリオ社自体も世界 18 か国で事業を展開する大企業でもありますので、経営に関する心配は無いと考えています。

Q : 消防救急無線システムのデジタル化対応プロジェクトが 2016 年 5 月で終了しましたが、当該分野で次の投資の波が来るのはいつになると考えていますか。

A : 消防システムにおいて、今回盛り上がった無線システムの分野は、10 年ぐらいの周期で更新需要が出てきます。また、消防システムには指令台と呼ばれる分野がありますが、こちらは無線システムのように一気に投資の波が来るのではなく、随時更新需要が出てきています。

無線システムという切り口では、防災無線の分野もあります。48 都道府県に導入されている防災無線は随時更新需要がありますし、市町村レベルの防災無線では、まだ 1/3 の市町村で未導入ですので、この整備と、既に導入している市町村でもアナログからデジタルへの更新需要があります。

Q : 企業ネットワークについて、EmpoweredOffice 以外でも好調の分野があれば教えてください。

A : EmpoweredOffice は企業ネットワーク全体を牽引していますが、加えて、PBX の更新需要もあり、堅調に推移しています。

以 上