



コンファレンス・コール議事録

GE-2006年度第4四半期収益コンファレンス・コール

開催日時:2007年1月19日午前8時30分(東部標準時)

「本文書には「見通し情報」 -

つまり、過去ではなく将来の見通しに関する情報が含まれています。その記載内容では、見通し情報は将来見込まれるビジネスや財務的業績に言及することが多く、「期待される」、「見込まれる」、「予定である」、「計画する」、「信じる」、「目指す」、「であろう」といった表現が使用されます。見通し情報では、その性格上、場合により程度は異なりますが、不確実な事項について述べられています。弊社の場合、良し悪しを問わず将来の結果に影響する可能性のある不確実性には以下のようなものがあります。金利や商品価格の変動を含む金融市場の動向、処理を含む、戦略的アクション、将来における買収事業の統合、航空・鉄道輸送、エネルギー(発生)、メディア、不動産・ヘルスケア事業を含むがこれらに限定されない取引先主要産業の将来の財務的業績、弊社保険事業における予想に反する損失発生、その他、政治・経済・ビジネス・競合・規制関連の全国、地方、および国際的な規模での要因これらの不確実性により、将来における実績はこの見通し情報で述べられているものとは実質的に異なるものとなる可能性があります。弊社では見通し情報の更新を行う責任は負いません。」

会社側出席者

ダン・ジャンキ
GE – インバスターコミュニケーションズ・バイス・プレジデント

ジェフ・イメルト
GE – エグゼグティブ・チェアマン兼 CEO

キース・シェリン
GE – 財務シニア・バイス・プレジデント兼 CFO

ジョウ・ホーガン
GE – GEヘルスケアの社長兼 CEO

スコット・ドネリー
GE – GEインフラストラクチャ及びアピエーションの社長兼 CEO

コンファレンス・コール出席者

ロバート・コーネル氏
リーマン・ブラザーズ – アナリスト

ジェフ・スプレーグ氏
シティグループ – アナリスト

ニコル・パレント氏
クレジット・スイス – アナリスト

デーン・ドレー氏
ゴールドマン・サックス – アナリスト

スコット・デーヴィス氏
モーガン・スタンリー – アナリスト

ロバート・マッカーシー氏
バンク・オブ・アメリカ – アナリスト

アン・ドゥイグナン女史
ベア・スターンズ – アナリスト

ピーター・ネスヴォルド氏
ベア・スターンズ – アナリスト

プレゼンテーション

オペレーター

皆様、本日はGEの2006年度第4四半期収益に関するコンファレンス・コールにご出席いただきありがとうございます。[オペレーター指示]
なお、皆様、本会議の内容は録音されます。引き続き、本日の会議主催者であり、インバスターコミュニケーションズ・バイス・プレジデントであるダン・ジャンキ氏にプレゼンテーションをお願いします。では、よろしく願いいたします。

ダン・ジャンキ-GE – インバスターコミュニケーションズのバイス・プレジデント

キャンディス、ありがとう。皆様、ご出席いただき、ありがとうございます。ジョアナと私は、本日ここにコンファレンス・コールを主催させていただけることを大変光栄に思います。弊社のプレスリリースは今日6時30分に発表されました。このプレスリリースと本日のプレゼンテーション情報は、弊社の投資者向けウェブサイトwww.ge.com/investorからご利用いただけます。ダウンロードしてプリントアウトしてからご覧いただくことも、オンラインでご覧いただくこともできます。このプレゼンテーションには現時点における、また今後変化することが可能な、世界状況に基づく見通し情報が含まれております。

今日は、盛り沢山の協議事項があります。通常より時間が掛かることになります。今日は収益に関して、また最近の買収に関して言及いたします。そのために、今日は弊社CEOのジェフ・イメルト、シニア・バイス・プレジデント兼CFOのキース・シェリンに加えて、GEヘルスケア事業部門CEOのジョウ・ホーガン、そしてGE航空機事業部門CEOのスコット・ドネリーが出席いたしております。ではジェフ、よろしくお願ひします。

ジェフ・イメルトーGE – エグゼグティブ・チェアマン兼CEO

ありがとう、ダン。皆様、おはようございます。ダンが言いましたように、今日のトピックは盛り沢山です。議題を協議するだけで、2006年度の第4四半期とFAS第133号再表示を見、そして2007年の第1四半期を話すことになります。そして最後には買収[不可聴]の全てとその弊社の将来に対する影響にも言及いたします。

2007

年の環境は12月に見られたものと同じでした。世界経済の成長は依然として好調であると考えております。世界市場も強い。以前にも申し上げましたが、これまで住宅と自動車に影響が見られました。ですが、基盤の経済成長は、かなり堅実であるように見えます。高率インフレと高率利子の時期ですが利潤幅は安定してきました。ですがリスクが大きい環境でもあり、非常に流動的です。これは弊社が対応すべきことであり、問題は今のところ無いと考えております。マクロ的な牽引要素は依然として健全です。弊社の受注率を見ますと、そして特に大規模なインフラ製品に関しましては、全世界で、とても好況です。2007年で成功するためには、世界的に強い位置、インフレを先取りする価格攻勢、牽引力となる生産性、夏季の労働組合との交渉管理、そして安定性管理とリスク管理が必要であると以前から申し上げておりました。それも実現できました。

第4四半期ですが、これは堅実で質の高い四半期であったと考えております。ちなみに投資家の皆様に常にご報告する評価指標を成長の面から見てください。注文数量の伸び率は19%、収入の伸び率が11%、資産の伸び率は21%、そして実質的成長率が8%となっています。一株あたりの収益は全体的に0.64ドルです。収益率はガイダンスどおりに継続成長しており、1.8%伸びて18.4%に達しています。2008年までには予定通りに20%を達成すると思われれます。利益幅率は、この数年でも一番良く、1.9%の伸びを示しました。キャッシュフローは14%伸び、250億ドル、約250億ドルになりました。これらは全て目標に沿っており、優れた財務成績であると言えます。

第3四半期及び12月のコンファレンス・コールでも申し上げましたが、利益が全てリストラ関連その他の負担に当てられたわけではありません。ですから、将来の収益を増大させるために投資をしており、これは2007年になっても、それ以降にも実行する予定です。

長期戦略および以前にも申し上げたこと、すなわちリーダーシップ的ビジネス、例えばインフラ事業、ヘルスケア、財務関連、 GE Moneyなどに投資をすることをみますと、四半期の17%を稼いでおり、NBCUは回復兆しです。その一方、Advance Material Supply、水力発電、およびGE Lifeからは手を引くことを発表、結論付けました。また、今朝、プラスチック事業の戦略的再検討を発表いたしました。ですが、他方では、将来に成長の牽引要素となると考えられるビジネスに投資をいたしております。これらは全て、戦略に沿ったものであり、全てが以前からお伝えていたことに合うものでもあります。

実行面から見ますと、セグメント利益は13%増加、年間で12%増加しました。年間の営業利益レバレッジは申し上げましたように、0.40%向上し、良い勢いで来年を迎えられると言えます。ROTCの拡大。マイナス要素は特にプラスチックでした。12月にもお知らせしましたが、これは弊社にとって依然として難しい市場です。成長面に戻りますが、幾つかの受注率に関する重要な詳細は申しあげました。また実質的成長率が8%の伸びを示したことも。サービス事業からの収入はとても良好で継続しています。また全社を挙げて成長をプロセスとして押し続けます。2007年には8%の実質的成長率を維持することを予測しています。これも実質的成長率のみに協定が影響しているわけではありません。弊社の成長率はGDPの2~3倍を維持しております。

四半期ごとにレポートしております主な成長イニシアティブに関してですが、サービス事業は300億ドル、この一年間で12%の成長でした。CSAバックログは増加し続けており、サービス部門ビジネスでの営業利益は極めて良好です。全世界で780億ドルの成長は15%アップであり、以前と同じ新興国市場で力強く成長しており、これが世界的存在の力の元となっています。成長プラットフォームは130億ドルで7%の成長でした。成長プラットフォームに関しては2003年からお話ししておりますが、良い結果を継続して出しております。イマジネーション・ブレークスルーは2006年に200億ドルの収入、33%増で、技術系と商業用イノベーションが引き続き成長を牽引しています。8四半期に亘って連続して実質的成長率はGDPの2~3倍。この一年では9%の実質的成長率でした。したがって、主要イニシアティブは投資家に良い結果をもたらしていると考えます。ではここで、キースに弊社の財務面について詳しく話をしてもらおうことにします。

キース・シェリンーGE – 財務担当シニア・バイス・プレジデント兼 CFO

ありがとう、ジェフ。受注は第4四半期にもとても良好です。画面の左側に素晴らしいニュースがあります。主要機器は105億ドルで35%の成長でした。これには航空とエネルギー部門が本当に貢献しています。航空事業の22億ドルは昨年の第4四半期に比べて2倍の成長でした。Jenexからの受注、Amristar、Eastern China及びSouthern Shanghaiなどから大きな成長を見ました。エネルギー関連は33億ドル、24%の成長。これも素晴らしい成績でした。火力発電エネルギー関連の受注は32

%伸び、12億ドルに達しています。サウジアラビアから大規模な受注があったことはご存知の通りです。また、バックログが蓄積しています。インフラ部門の受注は2006年に全体で57%アップ。またバックログは37%アップで320億ドルです。もちろん、この受注率が続く訳ではありませんが、この一年の実績は本当にすごいものでしたし、処理すべきバックログの量は素晴らしいものです。真ん中のサービス部門は95億ドルで10%の増加。二桁の強い成長率です。

ここで“V”が付いたビジネスがあります。航空関連では商業用予備部品が15%アップでしたが、軍需予備部品の低迷からその一部が相殺され、6%の実績でした。エネルギーの中核サービス事業は18%アップですが、これは全体に対する数値。エネルギーのVはTEPCOの原子力発電の補充に比べて7%でした。したがってサービス受注は好成績。またCSAのバックログは930億ドルで7%の増加でした。右側に表示されているようにフロー事業は基本的に一年を通して継続しております。C&Iが工業関連に引っ張られて、良い実績を挙げているのがご覧になれます。プラスチック関連はジェフが言いましたように受注面で苦勞しており、価格は4%ダウン、量は2%アップ。その結果は1%のアップ。これは3%のダウンになります。株価は基本的に横ばい状態でした。したがって全体的には受注量はとても良好でした。この四半期で249億ドルとなり19%のアップ。これで一年では900億ドルとなり20%の成長を意味します。

次に、金融サービスの指標、中核指標を見てみましょう。左側は利潤幅を示しています。ブルーの棒は純収入をあらわし、これは平均資産のパーセントとしての拠出価額ですから、総収入から金利率の影響を除去したものです。緑色の棒は純収入から損失を引いたもので平均資産のパーセントとして表されています。従って、これは、基本的には損失調整をした拠出価額です。調整された利益幅は昨年と比べて少し減少、また第3四半期に比較して少し増加していることが読み取れます。

ここでグッドニュースは利潤幅が安定化して来ており、損失が歴史的に低いレベルを維持していることです。ポートフォリオには依然として流動性において課題があります。でも右側を見ますと、30日を越える滞納がとても安定しています。これは基本的に昨年と同じです。またコマース・ファイナンスの滞納率は1.22%で、かなり低くなっています。それから、右下には活用率が良好であることが見えます。Penskeが筆頭。そしてトレーラーと鉄道と続きます。ですから、全般から見ると、経済指標はかなり良好で推移していることが分かります。

次に利潤幅と収益ですが、第3四半期のカンファレンス・コールでは第4四半期に1.00%の利潤幅の伸びを実現させると約束いたしましたが、幸いにも、1.90%の伸びを実現させました。一年全体では15%の利潤幅を実現すると言いましたが、15.2%を実現させました。また12月には、それよりも、いかに良くなることを示唆しました。この素晴らしい利潤幅の拡大が実現できたのは、強力なコスト生産性およびバランスのとれた成長の結果です。第4四半期のサービス収入が12%のアップ。製品収入は10%アップでした。

サービス収入が12%のアップ。製品収入は10%アップでした。

これで事態は改善されました。もちろん、機器からの収入を二桁の率で継続増加させ、既得基盤をさらに築くことは良いことです。しかし、サービス事業とのバランスがとれたことが利潤幅の伸びを助けてくれました。ヘルスケア事業の量は大きく、全てのビジネスが簡素化の恩恵を受けています。

一つの問題点はプラスチックです。価格インフレの動きが弊社にとって年間約0.2ポイント、第4四半期で約0.4ポイントの引きずりとなりました。右側を見ますと、全資金の収益率ですが、これは2008年までに20%まで引き上げる戦略的目標を持っています。

これは予定通りに進行しております。資金の総収益率を1.80%増大させました。これは強力な利益成長に大きく助けられた結果です。資金の配分には引き続き、細心の注意を払います。また全ポートフォリオも資金に効率的な事業に焦点を絞って投資する考えです。かなり良い改善実績でした。第4四半期の利潤幅には喜んでおります。これは、実現すると申し上げた通りとなりました。プラスチックの逆風にもかかわらず。

次のページです。第3四半期の収益カンファレンス・コールで使った会社項目に関するページをアップデートしたいと思います。左側の今年の収益を第3四半期コールの予測であった\$0.04から\$0.06に増大しました。第4四半期にはApolloに対する最新資材の販売を完了させたことはご覧になりました。この取引からの総利益は約3.7億ドルで、それには税に含まれた2億ドルの利得があり、これが第4四半期で前年比、税率の減少の殆どの原因となっています。右側を見ますと、利得が良くなったことにより、リストラを加速できたことが分かります。先にお話したリストラ及びその他の負担は\$0.02でしたが、\$0.04に増加しています。そして四半期全体では、リストラ及び早期退職を含む関連負担額は税引後で約3.9億ドルでした。

NBCのコスト・アウト活動に関してはお読みになったと思います。C&Iの工場閉鎖を発表し、水力発電から手を引くことを発表しました。また会社全域での構造的縮小に関連して450人以上の早期退職がありました。したがって、利益は良好でした。これは喜ばしい事です。リストラと早期退職に対して資金を供給し、会社のコスト構造を改善させることは喜んで行います。

次に第4四半期です。右側をご覧ください。業務に関する概要です。収入は非常に良好でした。\$446億米ドル、成長率11%です。フィナンシャル・サービスの収入は16%アップ、純収入は11%増えました。これは利益成長プラン通りです。収益は66億ドルで12%アップ。EPSは0.64ドルで14%アップでした。

ここにVに関してフットノートがあります。成長差は再表示で影響されますが、これは次の数ページで説明いたします。2006年の第4四半期には2百万ドルの影響がありましたが、たいしたものではありません。でも2005年の第4四半期収益が増加となり、これが2006年の第4四半期のVを2ポイント下げることになりました。ですから、予測通りとなりました。報告されたものではVは低くなっています。これは再表示の結果、昨年の収益が増加したからです。キャッシュフローは246億ドルですが、これも数ページ後に説明します。14%のアップ。そしてインダストリアル事業のキャッシュは7%アップでした。

今年の税率ですが、第4四半期のGEの税率は16%で2005年から3ポイント下がっています。これはシリコンからの利得に関して私が申し上げた税の恩恵以上に下がっています。第4四半期の税率は前年度と比較して横ばいで、年全体で12%に留まっています。これは第3四半期のガイドライン通りです。

右側をご覧ください。セグメント別の今四半期の結果が表示されています。インフラストラクチャーにとっては素晴らしい四半期でした。ガイダンスの15~20%の範囲でも高い方を実現しました。インダストリアル事業には難しい四半期でした。プラスチックと高度資材の影響を受けたようです。予想に比べて約1億ドルもかかり、12%ダウンです。コマーシャル・ファイナンスとGE Money とヘルス・ケアは全てガイダンスを達成しました。また、NBC Universalが黒字になりました。これは良いニュース。でもガイドラインよりは少し軽めでした。第4四半期は映画事業の影響を受けたため、予想より少し低い結果でした。でも全体的に、非常に良い実績を達成しました。インフラストラクチャーが予想域でも高い値となり、リストラも進行し、将来にとっても良い結果でした。

再表示に関してです。また再表示を実行しなければならなかった事は残念です。弊社にとってFAS 133の条件を満たすことは非常に重要であると考えています。経過を説明させてください。2001年1月1日に発効となったFAS 第133号(デリバティブ及びヘッジ活動に関する会計処理)に関してはご存知だとも思います。これはヘッジ活動のためのものですが、その条件は厳しいものです。弊社は133号を遵守するよう多大の努力をしてきました。このために実行したプログラムは弊社の社内監査グループと監査会社KPMGに審査してもらって来ました。でも、これは並大抵の基準ではありません。この基準には多数の会社や監査役人にとっても難題です。ちなみに、これが発効してから230の会社が再表示をしています。苦勞をしているのは弊社だけではないのです。

右側を見ていただきますと、GEに関して2005年5月の件で、会社の監査が手数料のスワップや他の条項にエラーがあったことを見つけ、それを再調整した結果、再表示に3.81億ドルの累積的影響がありました。このデリバティブの再表示の一部として、GE、社内監査、KPMGの社内監査がコマーシャル・ペーパーのヘッジ活動を含むデリバティブ活動を審査したことはご存知の通りです。その2005年の審査の際に、GEとKPMGの両者が、弊社のコマーシャル・ペーパーのヘッジ活動は133号の基準を満たしていることを再確認しました。同時に、継続しておりますSECの正式な調査にも全社を挙げて協力しております。SECとは2年間、協力してまいりました。調査の一部としてSECは会計関係の件を会計主任の所に問い合わせました。そして、その調査の後、会計主任がヘッジ活動プログラムはFAS 133号の特定条件を満たさないと判断しました。なお、次のページで、コマーシャル・ペーパーのプログラムの内容とその説明を致します。

一番上をご覧ください。これが弊社のコマーシャル・ペーパーのプログラムの簡単な図です。GE Capital社は、基本的に、市場の投資家からコマーシャル・ペーパーを借りて資金を集めます。このコマーシャル・ペーパーに対する利子の支払いが弊社の変動利率エクスポージャーとなります。これは短期間に頻繁に回転するからです。現在、弊社のコマーシャル・ペーパーの総額は900億ドルを少し上回っています。したがって、これは我々の資金立ての約4分の1に当たります。右側をご覧ください。これは顧客に対するローンです。この顧客に対するローンでは固定利子率の形で利子が支払われます。したがって資産を見合い調達するため、また固定利子収入に伴う固定利子費用をまかなうため、基本的な利子率スワップを行い、コマーシャル・ペーパーからの変動利子率エクスポージャーを相殺させ、スワップ相手に固定利子率を支払い、弊社の資産を見合い調達します。右側のボックスは、これまでのヘッジ活動プログラムの規模を示しています。すなわち、未払いのコマーシャル・ペーパーの一部をヘッジ処理し、その流動利子を固定のものにスワップし見合い調達しています。導入時には220億ドルがスワップ・プログラムに含まれていました。2002年のピーク時には330億ドルとなり、それが1月1日現在で120億ドルに縮小されました。したがって、コマーシャル・ペーパーの一部だけがヘッジの対象なのです。

これらのプログラムの経済効果は良好です。完全に見合わせ調達し、資産に対する利子対借用の経済リスクを取り除いています。ですが、FAS133はコマーシャル・ペーパーに対する会計処理方法を明確に指定していません。コマーシャル・ペーパーの取引は毎週、何千件にものぼります。常に、ある数のコマーシャル・ペーパーが出たり入ったりしており、そのため、複雑なのです。そして、SECとしては、弊社のプログラムが、どのコマーシャル・ペーパーが発行前にヘッジの対象となるか明確にする必要があると言うのです。これが「特定性」なのです。弊社とKPMGの見解は弊社の処理構造がFAS 133の特定性の条件を満たしているとのものでした。ここでは、問題点の詳細に入りませんが、弊社としては技術面と手順面から妥当性があると確信しておりましたし、監査の結果もそれに合意していました。でも技術面からの最終判断を下すのはSECであり、弊社はそれを受け入れました。弊社はSECの見解に同意しました。

では、その影響は、と言いますと、今朝、2005年10-K、2006年の第1、2、3四半期を再表示いたしました。これらの書類を再提出しました。その影響も理解しておりますし、新規の財務報告書を発行しました。2001年1月1日の導入時点で特定性を満たしていなかったため、弊社の財務報告書からヘッジ会計処理の影響を取り除く必要があります。基本的には、前のページでお見せしたスワップ、すなわちヘッジを明示し、2001年1月1日からの毎期、時価で示す必要があります。画面の上を見ていただきますと、報告された2001年と2002年の収益が引き下げられ、2003年から2006年の収益が引き上げられました。これは、その各時期の利子率の動きのせいです。9/11事件の後、利子率は下がり、それから2003年、2004年、2005年に利子率が回復しました。したがって、低率で入手し固定利子率でスワップしたものが上下動の原因になっていました。開始時期からの累積的影響、すなわち3.43億ドルの減少は留保収益に波及しません。これは既に株主資本や他の

統合収入に組み込まれているからです。2006年への影響は1.30億ドルのプラスです。将来への影響ですが、これは今後10年の期間に亘って少々のプラス要素となります。影響の90%以上は今後の10年で収益として還元されます。プログラムの全期間からみすと影響はゼロです。これらのスワップを時価会計で処理するからです。今後は利子のコストが若干低くなる形で見られます。

もちろん、事前に、問題があることが判っていれば、特定性要件をSECの解釈に合致する形でプログラム・デザインに組み込んでいたでしょうし、今お見せした財務関連の数値での利率の不安定さを抑えていたことになったと考えます。明らかに、経済的な影響はヘッジされており、利率のスワップは効果的でした。また、利子の変動があった一方で、それを相殺する資産にたいする影響がありました。でも、ご存知のように、経常勘定では、固定利子資産に関する公正価額の変動は当期の収益として認識されません。したがって、財務報告書で認識されない、相殺される経済的影響が存在するわけです。

最後に、今後の話となるのですが、2007年1月1日から、初期発行のコマーシャル・ペーパーのヘッジ・プログラムを導入しました。この会計処理には間違いが無いように注意する覚悟です。そのためにも、技術面や監査面で人材を増加し、またITシステムにも投資をしました。SECが改善を要請してきましたので、弊社としても改善に取り組む姿勢です。GEの財務面の基本体質や流動性には、全く問題がありません。評価機関がこれを考察して結果、弊社の評価が再確認されました。次に財務関連数値の話に戻しましょう。

次は、年間連結決算の結果です。左側が事業内容の概要です。年間の収入は1630億ドルで10%の増加で素晴らしい一年でした。収益は207億ドルで11%の伸びでした。再表示によって2005年全体に所得が追加されたため、Vがここでも低減されています。また2006年の最初の三つの四半期を再表示ため、EPSが1セント増え、2006年は1.99ドルとなっています。ですから、影響はネットで1セントでした。これは後で説明します。その後で、インダストリアル・キャッシュについて次のスライドで説明。税率の第4四半期に対する影響は、年間を通して基本的な牽引要素でした。

右側に年間のセグメント実績に関して概要がありますが、今年は良い一年であったと考えております。ビジネスは以前に提示したガイドライン通りになりました。でもインダストリアルは少々軽かったようです。これはプラスチックのせいでした。それに関してはインダストリアルのページで説明いたします。

次に一年全体のキャッシュフローです。\$246億米ドル、成長率14%です。この伸びには2つの部門が貢献しています。まず、GECSの配当です。これには先回のジェンワース株の売却からの収入及びインシュアランス・ソリューションズをSwiss Reに売却したキャッシュ収入が含まれます。これは約98億ドルの内、およそ55億ドルでした。成長要因のもう一つは148億ドルのインダストリアルです。10億ドルの増加。これには純収入の実績と運転資金が少々貢献しています。昨年、81億ドルの株、すなわち2.36億株、を買い戻しました。

右側を見てください。20億ドルのキャッシュで一年をスタートしました。このキャッシュは左側の246億ドルの営業活動から来ています。104億ドルを配当にあて、80億ドルの株を買い戻し、35億ドルは予定していた機器の購入に投資しました。買収と売却のネット利益は約9億ドルでした。これは、ご存知のように2006年にはシリコンとGEサプライの売却などで売却のほうが大きかったからです。年の終わりには45億ドルのキャッシュが残りました。年の初めに比べて25億ドルの増加です。これは最近発表した買収の一部に当てています。キャッシュの実績は良好でした。予想通りと言えます。

次は第1四半期です。事業別の説明に進む前に、四半期の見通しをお見せします。左側のインフラストラクチャー事業は継続良好です。トップラインは素晴らしく、セグメント別の利益の成長も良好でした。インダストリアルでは、GEサプライとアドバンスド・マテリアルズの売却の差異で、またプラスチックの問題で影響が続きそうです。したがって、第4四半期も同じ状況となりそうです。

コマーシャル・ファイナンスとGE Money とヘルス・ケアなどの見通しは全て極めて良好です。NBCユニバーサルは引き続き黒字へ転換しています。収入が20%ダウンしたことは変に見えますが、これは明らかに2006年冬季五輪と同じではありません。したがって、五輪を除くと、NBCの収益は基本的に横ばい状態です。右側の概要ですが、これは12月の予測と同じです。収益が400億ドル。報告ベースで約5%アップです。全社に対する影響が2ポイント。これは実質7%アップです。収益は450~460億ドルで10%アップ。EPSは0.43から0.45ドルで8%から13%アップでした。残念ながら、ここでVは少し低くなっています。でも再表示のため2006年の第1四半期に収益が1.35億ドル増加となっていることを考えると見通しに変化は無いことになります。とても健全です。Vが低くなっていますが、2006年には、比較すると収入が増加しています。

さて、事業別の説明に入ります。初めに、インフラストラクチャー事業です。今回もインフラストラクチャーにとっては素晴らしい四半期でした。これは素晴らしい実績でした。収入が138億ドル、15%の伸び。これは全世界からの受注が好調だったからです。セグメント別利益は19%増で、29億ドルでした。これはレバレッジとなります。受注は26%アップ。機器とサービスの受注が非常に良好で、これが収入増大を潤しています。高級事業では10%アップ。強力なサービスと商業ユニットのせいです。エネルギー事業は16%の増加です。火力発電も四半期の成

績は良好で合計40機のガス・タービンを納入。これは前年に比べて6台アップです。サービスと風力の実績は素晴らしく。オイルとガスのトップラインも良好。交通部門も良いトップラインを出しています。この結果、この収入が剛健な営業レバレッジを生み出しています。

利益率は19.2%を達成。0.6ポイントのアップです。特に特出しているのがエネルギーです。セグメント別で殆ど2ポイント近い伸びを示しました。このセグメント全体に良い価格と生産性を達成しています。左下を見ますと、各事業の良好は実績が示されています。インフラストラクチャーは特に素晴らしい一年でした。これは、今後も続きそうです。第1四半期のセグメント利益の動きを見ると、収入が10%から15%伸びそうです。インフラストラクチャー事業では利益が15%アップとなるでしょう。見通しは素晴らしいです。

コマーシャル・ファイナンスは素晴らしい四半期で、素晴らしい一年を終了しました。収入の伸びが30%です。すごい実績です。純収入は24%のアップ。資産の成長と殆ど同率です。資産は23%のアップ。オリジネーション事業は素晴らしかったです。フロント・ラインがすごく貢献しています。全世界でオリジネーション、リスク・マネジメントが良好。コマーシャル・フィナンシャル・サービスが28アップ、ヘルスケア・フィナンシャル・サービスは27アップ、キャピタル・ソリューションが8アップです。

不動産関連事業は素晴らしい四半期を記録しました。資産が年間で52%増加。第4四半期のセグメント利益成長は不動産が牽引力で、収益は60%アップとなりました。資産が大きく成長。前年比で資産が180億ドルの増加。このため、ポートフォリオを大きく再構築でき、引受け業務が強く、不動産の販売も良好でした。キャピタル・ソリューションはこの四半期に収入を8伸ばしましたが収益は7ダウン。それは2005年の第4四半期に資産の販売が減り、予備が増えたからです。でも一年全体では総合的に良い成績で14%アップでした。資産の質は安定、支払い延滞と損失は歴史的な低水準。コマーシャル・ファイナンスの見通しは依然として明るいです。第1四半期の利益の動きは資産の精力的な成長に良い影響を受けました。セグメント別収益は10から15%増でした。

今回もインダストリアルにとっては好悪が混ざり合った四半期でした。このページでは特に3つの点を説明したいと思います。まず第1は、セグメントは補給品と高度資材の整理の影響を受けました。実質成長に対するVの調整値を見てください。収入は2%アップ、セグメント利益は2%のはずでした。従ってかなりの影響を受けたこととなります。すなわち、このセグメントで整理のためだけで1.7億ドルの影響がありました。補足スケジュールを見てくださいと判ります。第2には、C&Iと設備サービスは今四半期も好調でした。実質収入が5%アップ、営業利益がC&Iで43%アップ。家電機器と照明とインダストリアルは素晴らしい成績です。収入は5%増加しています。小売と家電機器では高い成果をあげています。世界的にインダストリアルにとっては素晴らしい四半期でした。世界規模の製品が良く貢献しています。例えばプロジェクト管理。大規模のプロジェクトが、この四半期に多額の営業利益を出し、また高い生産性を達成しています。

そして、最後にこのチャートの第3点です。プラスチックにとっては、またまた厳しい四半期でした。営業利益が49%ダウンとなっています。量は3%アップと若干の増加でしたが、価格から見ると5%のダウンでした。これが約9千万ドルでした。インフレは約8千万ドル。ベンゼンは3.64ドルで前年比43%高騰しました。原油価格の現状から考えるとベンゼンは、これよりガロンあたり1ドル低いのが妥当。このインフレのおかげで大被害を受けています。これは量と生産性で一部は取り返していますが営業利益は1.14億ドルで49%ダウンです。したがって、第1四半期は第4四半期と同じような動向です。C&Iと設備サービスは良好と予測されますがプラスチックの状況が厳しく、第1四半期のセグメント利益は約5-10%ダウン、そして収益も5-10%の減少が予測されます。

次はNBCUです。第4四半期にNBCUがプラスの営業利益成長率を計上したことは喜ばしいです。収入は42億ドルで1%の増加、セグメント利益は5%上昇しました。そして回復がすでに始まっています。ゴールデン・アワーを見ますと、極めてよくなっており、視聴率も16%アップしています。「ヒーロー」の成功は我々にとって本当に素晴らしいものです。あらゆるメディアで良い結果を出しています。11月のスイープでは第2位に付け、チームが良く頑張ってくれました。NFL放映は鍵です。視聴率は2005年の「Monday night」に比べても6%アップです。視聴率が確実に改善されています。エンターテインメント関連のケーブル放送にとって良好な四半期です。営業利益が10%アップです。「USA」がナンバー・ワン。「Bravo」も素晴らしい成績を挙げています。ニュースと情報ケーブルでは「Today」と

「Nightly」がナンバー・ワンを維持して勢いが良く、CNBCも視聴率を65%上げて、この四半期は素晴らしい。昼の番組も2桁の増加です。

次に映画の方ですが、第4四半期には非常に良い動向が見られました。第4四半期に比べると宣伝やプロモーションも非常に好意的でした。昨年を思い出してください。最大のものはキング・コングでしたが、膨大な宣伝費を費やしました。今年は比較的少ない映画をリリースしました。結果は予想ほど良くありませんでした。第4四半期の実績は予想以下でした。これは予測より少し低いものでした。デジタル面では良い進展が見られました。すべての製品でコンテンツを最大限に売り込み、コスト削減から利益の増大が実現しました。リストラを実行していることは、もうお話ししました。第1四半期を見ますと、五輪を除いた収入は殆ど横ばい。セグメント利益が0-5%と改善。営業面でも実際に改善がみられます。ビジネスから一過性の収益や事項を出来る限り抑えるようにしており、これは良い結果に結びつくと思われます。

そして最後に、ヘルス・ケアとGE

Moneyです。今回もヘルス・ケアにとっては素晴らしい四半期でした。収入が8%アップ。セグメント利益が16%アップ。これを見ると、ヘルス・ケアのように多角的なビジネスの強さが判ります。しかも、これはOEC製品を出荷しないでも、です。ご存知のように弊社はFDAとの同意判決下にあり、OEC製品は全く出荷しませんでした。これは四半期に影響しました。したがって、このチームは素晴らしい実績を挙げたわけです。受注は堅実で8%のアップ。これを引っ張ったのはX線の23%増加、CTの17%増、MRの11%増、そしてサービスの5%増などでした。収入は8%伸び、世界規模でも良好な成績でした。南北アメリカは良好、欧州はさらに良かったです。アジアは減少。中国が引き続き弱かったです。これは2007年の前半まで継続すると思われまます。製品別に見ますと、MRが17%アップ、超音波が12%アップ、モニタリングが18%アップ、CTは5%ダウン。でも高級VCTの成績は継続して良いのですが、昨年のすごい増加率に比べると厳しいものがあります。サービスは16%アップ。環境科学は12%アップでした。

したがって、全プラットフォームでよい実績をあげました。そしてレバレッジも良好。営業利益は1.6ポイント拡大して23.7になりました。さらに第1四半期にも良い成果が期待されます。トップラインの強い増加が予測され、セグメント利益は第1四半期で15%と予想されます。右側をご覧くださいとお分かりいただけるように、GE

Moneyにも引き続きよい結果でした。収入は58億ドルで19%の伸び。利率に再び少し助けられて純収入は11%アップでした。資産は20%の上昇。実質の資産成長率は素晴らしく、11%でした。企業買収で少し益を得ました。3ポイントの効果で6ポイントが20%の資産増加をもたらしました。世界規模の純収入は14\$の増加。特に南北アメリカで中核の増加から19%のアップとなりました。欧州は33%の増加。これも中核の増加の結果です。中央と東欧も非常に良好。担保投資も非常に良好でした。そして日本は前年比で8千5百万ドルダウンでした。これは準備金もたらした結果です。日本の国会が利子引き下げ法律を可決させ、これが3年の間に利率を20%まで引き下げることになっています。これには外挿率に対応します。この影響は2006年に見ましたが2007年の外挿率にも見られます。アジアの他の国が伸びていますから、これを補えろと考えられ、GE

Moneyにとって全体的には有益な成長率となりそうです。資産が20%の伸び。ポートフォリオの質は安定。これらは第1四半期にも同じだと予測されます。

ではジェフにバトンタッチしてビジネス展開の説明をしてもらいます。

ジェフ・イムルトーGE –エグゼグティブ・チェアマン兼CEO

では、ありがとう、キース。

ビジネスの展開に関しても、今日のトピックは盛り沢山です。2週間の間に、このような規模の商談を3件も処理することは初めてです。でも戦略的には、これらの商談に長い期間をかけてきました。ちなみにVetco

Grayの件ではおそらく4年以上の期間をかけてきました。Abbott

の件では数年に亘って時々協議を続けてきましたがこの9ヶ月間は特に集中的に話を進めています。Smiths

の件では正式に交渉中です。この3つの商談は全て戦略的なものです。弊社の長期計画に重要なもので、とても有益なビジネスになると考えています。ですから、私が少し説明をし、またスコットとジョウに詳細を補足してもらいます。

最初に12月にお話した姿勢ですが、リーダーをなすビジネスに投資をしたいということです。収益を継続して10%増大させたい。また、これには一貫性を持たせ、それから外れることがないようにしたいのです。総資本の収益を増加させ、長期的には20%の収益を目標とする。そして、この策はすでに実行を開始しました。これらの商談を実行しても、総資本に対する収益を2008年までには20%に持って行く。また2007年には総資本の収益をプラス成長させる。でも、これらを実現させるにはリーダーの位置を築き上げ、長期的な動きが12月にお話した人口変化傾向から収益を引き出すことを可能にする必要があります。

ページの右側を見ますと、2001年から弊社は大きく成長してきました。勤勉で規律ある姿勢で低いROTCや変動の大きいビジネスを減少させ、高成長率と高い利幅のリーダーとなるビジネスに再投資してきました。そして、この5年間で弊社を大きく変換させ、収益を倍増し、総資本の収益を20%近くまで持ってきました。これが弊社の背景です。私や弊社が2週間の間に150億ドルの商談をすくと聞かれると、気がおかしいのではないかと恐れられそうですね。でも、これは5年に亘る、規律正しい、勤勉な、長期間の、会社のためになるように、集中的な努力をした結果です。これを理解してください。これはまた、戦略的な動きです。低成長率から高成長率へと変換し、ヘルスケアとインフラストラクチャーに焦点をしっかりと絞るのです。

次のページでは、商談の影響を総合的に見ています。これを見ていただくと、これらが、どのように噛み合うかが判っていただけたらと思います。買収のタイミングですが、この買収3件は全て、年の前半に決着させるべきだと考えています。すなわち、Vetcoを早い時期に、そしてAbbottとSmithsは第2四半期末までに。

プラスチック。今日、プラスチックを処分することを発表しました。買い手はかなりありそうです。世界的な資産です。キースが言いましたように、化学資産を知っている人たちは、これが、ベンゼンの事態が良くなれば、将来性のあるビジネスだと理解して

います。したがって、事情に精通した買い手が戦略的、財務的な観点から、この資産を買うと思われます。世界一流の会社がリーダーであるGEと提携する。したがって、GE系列以外の買い手の方が良いと考えています。

株の買戻しですが、今年には5百万から7百万ドルを買戻す予定です。でも、これは後追い手数料として処理します。プラスチックを売却し、株の買戻しに変更がないと、全ての買戻し負担は歳入で相殺されます。12月にお話したことを思い出してください。15億ドルの利得を得ると言ったことです。これは集計結果で消えさせません。これが、リストラを遂行させ実行中のR&D経費をオフセットしてくれます。そうなれば、EPS成長とROTCに関するガイドラインに合致することになります。ですから、この商談は手に負えない規模に見えるかもしれませんが、弊社のサイズと経営陣を持って対応すれば、この商談を実現させるだけでなく、皆様にお約束した目標を達成させ、長期の戦略にも成長にも益となると考えます。

右側を見ますと、今年の売買の影響は基本的に殆どフラットになりそうだと述べています。したがって、これらの商談は2007年に影響せず、3つの商談で約0.04ドルの増加となりそうです。それに対して買戻しのタイミングを考えると、それが0.02ドルを引き下げ、さらにはプラスチックを年の後半に売却すると、それも0.02ドルを引き下げられるでしょう。ですから控えめに見て、今年はフラットだと考えます。それより若干良いかもしれませんが、それに期待しすぎることは避けたいです。2008年にはこれらの影響で0.04ドルの伸びとなるはずですが、2009年には成長するでしょう。相乗効果の成果で、収益ベースで15%の成長率となるでしょう。

ですから、もう一度申し上げますが、長期的観点から、これらの動きで会社の成長率を増加させています。また、取締役会で常に考えることは、これが増加に繋がるのか、買戻しに使用されるのか、です。そして、これらの商談の結果は2009年まで、買戻しではなく、株の増加になります。ですから、これが良い商談だと考えます。その影響が良いと。価値を良くするための構想チャートとでも言いましょうか。詳細についてはスコットとジョウがさらに説明をします。いつでも、弊社の中核勢力に戦略的に合致する会社を買収するとき、収入とコスト両者の相乗効果を期待します。これら3つの商談は弊社の商業プロセスに上手く噛み合うものです。すなわち、サービスの強化にうまく噛み合い、また技術的なプラットフォームに良く噛み合いから、その成果はすぐに眼に見えるものとなり、収入につながります。

コストの側ですが、一番大切なのは、営業利益を拡大し、営業利益のレバレッジを獲得することです。これら3つの商談が全て、GEの側に好影響を与え、何億ドルもの恩恵となり、それが各セグメントに株主の価値を長期的に生み出し、将来の成長にも繋がると思っています。ですからこれらの商談は弊社にとって良いものです。弊社の中核勢力にうまく噛み合うプラットフォームに対する投資ですから。

次のページのヘルスケアは、最新の商談で、その良い一例です。その後でジョウにバトンタッチします。ご存知のように弊社はヘルスケアが気に入っています。この市場は長期的にも弊社にとって格段に良いものだと考えます。この市場には一貫性があり、将来性があり、知名度も優れています。弊社が達成したいのは、大規模で多角的なヘルスケアのフランチャイズを構築することです。ちなみに、過去の10年を考えてください。この期間には関連事業以外の買収をしましたが、これらの個々のプラットフォームを取り組み、弊社の事業と関連させ、年率で9%の成長を実現させました。ですから、この期間の実質成長率は非常に健全なものでした。また同時に、この期間を通じて、コストの相乗効果を生み出し、利潤幅を増加させ、利得を拡大させ、キャッシュも生み出しました。ですから、Abbottを買収が完了すると2007年には200億ドルとなり、将来の健全な成長に繋がるのです。

株主の皆様に対しても、この期間を通じて、これらの投資から、経済価値を創り出したことを証明できたと考えます。Abbottに関しては、ジョウがさらに説明しますが、これは年間6-8%の市場成長と考えています。画像診断の場合と同じです。GEの技術とうまく合います。これは難関を通過してきたフランチャイズですが、それを脱出し、今は追い風に乗っています。ジョウが説明しますが、難しかった状況から抜け出し、その第4四半期の収入成長率は9%となっています。それから、もし画像診断と同じような成果が見えるなら、すなわち高い1桁成長から2桁の半ばくらいの成長を実現できた場合、その時には、投資額を減らすことが出来、運転資金の回転を良く出来ますから、このビジネスから資本を取り出せます。これは5年目で14%のキャッシュ利得となりますから、この投資は、弊社の投資基準を満たすばかりでなく、戦略的にも非常に優れたものと考えます。

ここでジョウにバトンタッチし、Abbottの詳細をさらに説明してもらいましょう。

ジョウ・ホーガン-GE - GEヘルスケアの 社長兼CEO

この体内診断装置ビジネスに関するAbbottとの商談は昨日、発表されました。ここでは、これが如何に、弊社の戦略と営業に強く噛み合うものであるかを説明させていただきます。また弊社の目指すものに合致するかを。ジェフが申しあげましたように、この商談は5年くらい、考察の対象になっていました。また、この過去3年でAmershamとの統合が進んだ結果、これを導入する健全なプラットフォームが確保できたと考えています。また、なぜ、この相乗効果がビジネスに合致するか説明します。

この会社は体内診断ビジネスで、世界でも秀でています。これで弊社が今までカバー出来なかった診断ビジネスのセグメントに拡大できることとなります。特に、過去数年に弊社が診断画像関連でビジネスを拡大してきた世界市場で、ジェフが言ったように、健全な基盤もっています。これは弊社の体内、診断ビジネスの6-8%の成長率と同等に近い成長をするでしょう。これは新興市場を見ると、それ以上に成長すると考えられます。顧客にとっても妥当性を増やすものです。これらの顧客はAbbottの診断ビジネスの対象であると同時に今現在の弊社の顧客です。したがって、この両者に、顧客との関係を通して販売促進面が出来るという利点があります。

これ全体が病気対応の理論的枠組みに合うか、具体的に見てみましょう。まずは、IBDテスト、血液検査からスタートするとします。心臓病の検査を考えているとします。まず血液を抽出して血液の液体プロファイルを調べ、コレステロールを見ます。LDLのレベルが良くない。例えば130以上とかを考えて見ましょう。その場合、別のテストに送られます。ストレステスト。これはGEヘルスケアのタイプのシステムです。ストレステストの後はVolumetric CTに行き、閉塞があるかを調べます。その次にCath Labに行くかもしれません。これもGEの機器です。これで、セラピー、スキャン、心臓バイパスなどを考えます。そしてセラピー面からモニタリングをした後、再びIBDテストをする。ここで大切な点は、この病気対応の枠組みの全てを弊社がカバーしていることです。この枠組み過程の一步一步で、情報技術があります。応用面からも、システム面、サービス面からも。枠組みの全てで、です。今回買収したビジネスには膨大なサービス要素があります。この部門の中核に対する能力が弊社にはあります。これで拡大と改善が出来ます。すなわち、この枠組みの過程で、ただ単に営業能力を増加させるのではなく、利益を向上させることが可能なのです。

将来においても、これは初期ヘルス関連の弊社の戦略を強化させます。考えてもみてください。IBDテストは米国のヘルスケア事業費の1%ばかりに過ぎません。でもこれが、治療活動の約3分の2のスタートとなるのです。ですから、これは米国における治療ビジネス戦略の最前線なのです。さらにはテストが特化すればするだけ臨床対応が特化します。これがビジネスの増大につながります。これがさらに治療ビジネスを増大させ、また体内診断テスト事業も増大させます。初めから終わりの段階まで。特に強調したいことは、これは高度な設備でもサービスでも、GEのスキルを活用できるビジネスであり、これによって収入とコストの相乗効果が得られると考えていることです。世界で一番優れた、多角的な診断会社を構築するものなのです。

次のページでは、市場を理解していただくために説明します。これは240億ドルの市場。弊社がリーダーである画像市場と同じです。弊社がCTとMRの市場で行っていると同様に、7万件という膨大な設備ベースだと考えてください。また体内ビジネスでは10万台近いビジネスを行っています。この異なったエリアで個別のビジネスがあるわけですが、Abbottが特に強いのは免疫学的検定と言う、すごいエリアです。これが何で、なぜすごいのか、説明します。このエリアを地域別に見ても、弊社の画像ビジネスに良く似ています。市場の半分弱が北米、30%が欧州、そして残りは日本と中国とアジアの他の地域です。

セグメント別の免疫学的検定が下にあります。これは幾つかの大規模で高度な機器です。この機器には多数の技術が組み込まれています。ソフトウェア、ファームウェア、意思決定機能などを考えると、ここには驚くような量の技術が凝縮されています。と言うことは、これがGEのポートフォリオに見事に合致することを意味します。弊社には4千人のソフトウェア・エンジニアが折り、これに対応する能力があるからです。システム・サポートのソフトウェアを作成するノウハウがあるのです。これはAbbottのポートフォリオ内部でビジネスが展開していたら獲得できなかったものです。Abbottの中核能力の分野は生物化学や有機科学などですから。

それから、実務面からも良く噛み合います。免疫学的検定、臨床化学、血液学。そして、介護面ではリアル・タイムでフィードバックがあります。これは基本的に、チップに組み込まれた検査施設です。手術室や集中治療室などに居る時、フィードバックは瞬時に必要な場合、ポータブルな機器が必要です。一滴の血液から瞬時に血液ガスのレベルなどが判ります。このような機器は、患者の側に置かれ、弊社の臨床システム事業の超音波ユニット機器に似たように使われます。この市場は240億ドルで年間成長率は6-8%です。我々がする必要のあるのは、単に現行の画像市場関連の分野で活動すること。そうすれば、海外市場を取り込み、同意判決で影響を受けた米国の市場占有度を取り戻すという相乗効果を期待できるのです。そして、この範囲の成長が予測できます。

次のページはAbbott

Diagnosticビジネスの詳細をさらに示しています。今年の収入は約27億ドルでしょう。2006年から2009年間の成長率は8-10%と予測しています。下のほうに製品構成が見られます。血液学ビジネスが非常に強い。肝臓炎に非常に強い。これは免疫学的検査関連の市場です。右側。面白いですが、Abbottの市場を地域別に見ますと44%あまりがヨーロッパ。そして26%だけが米国です。前のページで米国市場が45%だとお見せしました。これは同意判決の影響です。ですから、すでにAbbottが同意判決に沿っており、米国内に焦点を絞って市場を取り戻せますから、弊社にとっても機会は大いいわけです。これは全て、弊社の顧客でもあるのです。ですから、米国市場の顧客に対して、弊社の立場は極めて強いわけです。Abbott社が同意判決のために苦労した地域を特定できます。でもそれは弊社が病院関係、インダストリアル関係で強い地域です。したがって、Abbottのビジネスを援助できるわけです。

その下が他のタイプの機器の詳細です。免疫学的検定と血液学のもので、2006年のこの成績を見るときに忘れないで欲しいことは成長傾向がとて強いことです。このビジネスは2002年に始まって、2003年では、殆ど成長しませんでした。米国の同意判決のため

、たったの0-2%でした。2004年と2005年には約2-3%の増加。2005年の勢いは約4%に達していました。ジェフが言いましたように、この年の後半、第3と第4四半期で、ビジネスは四半期ごとに7-9%の成長を見ました。同意判決の制約から解放され、米国で市場を回復し、その一方、世界的には良い成長率を実現しています。ですから、成長カーブの上の端で位置すると言ってよいでしょう。

次のページは相談の経済面です。この資産には81億ドルを支払いました。来年の収入は約29億ドルくらいでしょう。その下が倍数です。15倍を支払いました。業界EBITDAの数値です。2007年の予測では、EBITDAの11倍になりそうです。ここで指摘しておきたいのは、これから成長し始めようとする資産に支払ったものが業界並みの倍数であったことです。これは市場でも最高の資産だと思いますし、成長の可能性から見ると並み以上です。判決以降、ここ数年を見る特にそうです。右側を見ると、3年の相乗効果が約2億ドルになることがわかります。これは世界規模、国内の両方においてです。

その下がコストです。ヘルスケアの主な物には130億ドルが基本コストと変動コストとして使われています。Abbottを加えると、15億ドルのコストが増えます。これから2%を引き出す予定。コストの1.5%を、ここから。このようなことは、Amershamやその他の商談で経験していますから、やり方は判っています。デュール・ディリジェンスを実行したと自身を持っています。ですから、この商談でも、可能だと。このビジネスでも資金力をうまく活用できると思います。これらは高度な機器で顧客に深く組み入っているものであることを忘れないでください。ですから今日、弊社が所有する診断画像機器をリースすると、弊社の持っている中核能力を適用し、ROTCを2ポイントほど拡大できると思います。

これを全体像として見てください。この商談関連事項を実行する際、成長を促し、勢いを付け、GEヘルスケアとCapabilityの関係を関連付けようと考えています。ビジネスを拡大することは可能であると強く信じています。第2に、相乗効果に必要なサービス能力が素晴らしい。この商談をサービス事業と組み合わせ、両者の設備ベースを合わせると非常に良い成長の機会が生じます。このビジネスの介護施設での機器ビジネス、そして国内外での成長のチャンス。これらも素晴らしいものです。**これが、この商談が素晴らしいという理由です。**この商談は2007年の前半には、まとまる予定です。今から待ちきれないです。

GEヘルスケアを全体として見てみましょう。キースが言いましたように、今年は166億ドルで終了し、セグメントの利益は31億ドルでした。来年は年換算ベースで200億ドルあまりのビジネスを予定しています。営業セグメントの利益成長率は20%です。弊社は診断画像、情報技術、そしてライフ・サイエンスの各業界でトップです。21世紀に向けて素晴らしい位置づけです。弊社は21世紀のヘルスケアの会社です。すなわち、われわれの焦点は初期の健康管理と病気の早期発見にあり、さらに高度な機器と効率的なシステムを提供するばかりでなく、患者さんの立場からも効率良いものを提供するからです。複数の経常収入から約40%。サービスからも収入が流れ込む。したがって、ここでもサービス部門が予測可能な収益の助けとなり、また、ビジネス規模を拡大させると思われます。そして、毎年、年間約100ポイントの拡大を可能にする。これが将来のビジネスの予想です。ですから、われわれも胸をどきどきさせています。この商談は2007年の前半にまとまる予定です。そして、これはGEにとってもGEヘルスケアとぴったりと合うと思うのです。

それでは次にスコットと替わりましょう。スコットは航空事業の説明をします。

スコット・ダネリー-GE - GEインフラストラクチャ、アビエーションの 社長兼CEO

ジョウ、ありがとう。どうもありがとう。

まずはビジネスの近況を簡単にお知らせします。ビジネスとしても業界としても、今はとても良好です。飛行機に対する需要、有償旅客マイル数は全世界で良好です。新興市場、すなわち中国、インド、中東がとても元気です。全世界の低コスト航空会社が規模を継続拡大しています。また欧州や南北アメリカの大企業航空会社が機種を新しいものと交換しようとしており、これがさらにビジネスを生み出しています。

弊社の製品はとても魅力的で、タイミングもベストです。弊社は航空機製造会社と航空会社の両方にたいして良い関係を維持しており、これを反映して、新規設備及び新規エンジン受注が伸び、サービス・バックログも増えています。このビジネスは全体組織としての強い成長を意味しています。これは、一貫した良い利潤幅を生み出すものであり、弊社の実績の基盤上に構築されています。

したがって、これまでも、弊社としても業界の位置を向上させたいと対策を練っておりました。そして、色々探した結果、Smith Aerospaceがとても良い機会を提供してくれると考えました。この会社は業界の信用も高いです。数多くの技術分野に実績があり、それが顧客に独特の価値を付加してくれると思います。デジタル・システムに素晴らしい実績がある。それから電力関連、これは市場が将来伸びる分野です。さらには機械的作動システム。そして技術と構成部品の供給関連など。これは素晴らしい会社です。

多々の優れた技術を持ち、次世代の航空プラットフォームに賢明な投資をしています。この会社は成長の可能性が高く、GEの貢献できる分野とSmiths Aerospaceが提供できる業界のセグメントがうまく噛み合うと考えられます。

Smiths

Aerospaceの取り扱い製品を見てください。ディスプレイからプラットフォーム計算機器などのコックピットのデジタル・システムで強い。飛行管理システム。特にボーイング787とかエアバス380などの次世代の商業航空機に対して強い。さらには次世代主力戦闘機を含む多くの米国軍用機でも良い位置につけている。それから機械系。着陸装置を制御する駆動機、飛行管理表面、逆推力装置など。駆動装置でも、将来に重要なプラットフォームの殆どで良い位置にある。電力。これは、航空機の制御装置とシステムが電力に移行するので、弊社も長い間、検討していたものです。これの成長機会は大きい。Smithsは、そこに優れた足がかりを既に持っています。またSmithsはエンジン部品の供給源としても優れています。ですから、弊社の供給プロセスの大切な部分であり、プロセス機能も優れている。弊社の供給分野にとって大切なものです。

現在の弊社の推進システムの供給者としての位置に加えて、GEプラスSmithsの意味を考えてみて下さい。Smithsの行った投資、Smithsが持っている製品のリスト。この技術と製品は、航空機メーカーや航空会社に対して、プラットフォームに差別化要因と価値を加えるものです。軽量化ができる、整備能力の改善ができる、メーカーのサイクル時間が縮小できる。これらの技術は、推進システムのように、航空機メーカーと航空会社に大きな価値をもたらすものです。したがって、これは弊社に非常に良く噛み合うと考えます。弊社の推進システムに、さらに787のようなプラットフォームを加えると、提供する製品の幅が大きく拡大されることとなります。これは、他社との差別化であり、取り扱い製品に秀でた価値を付加することです。将来に向けて、弊社の業界での位置が良くなると考えます。

商談の経済面ですが、これは48億ドルのキャッシュ取引。この分野での会社としての正当な市場価値であったと考えています。したがって、この取引額は適当であったと。トップライン機会が多い資産の購入でした。なぜなら、この会社の業界での位置は優れており、将来大きく伸びると思われる機種、すなわち787、380、747-

8、次世代主力戦闘機などに賢明な投資をしてきた会社であるからです。さらには、収入の機会も明らかに大きい。航空会社を顧客に持つ既存のメーカー顧客達もSmithsが、市場に存在するレトロフィットや改良の機会に参加することを歓迎するでしょう。弊社の物流、販売チャンネル、航空会社との関係との相乗効果は素晴らしいものです。また明らかにコストの相乗効果もあります。これは、低い範囲の2桁の利潤幅で経営されている強力な会社です。将来には、利潤幅が半ばから高い範囲になることは明確です。

ジェフ・イムルトーGE –エグゼクティブ・チェアマン兼CEO

ありがとう、スコット。ジョウとスコットが申しあげましたように、とても優れた資産を、良いタイミングで買収し、将来の成長にたいして良い位置につけたと思っています。

インフラストラクチャーに関して、まとめて見ましょう。Vetco Gray と Smithsからこのセグメントへの影響を含めると、インフラストラクチャーの収入は550億ドルという高いものとなり、セグメント利益は約20%で伸び、セグメントの利益率は20%となると予測されます。ジョウが話しましたように、インフラストラクチャーのビジネスを考えると、弊社は技術面でのリーダーで、世界でも強いリーダー。顧客に幅広いソリューションを提供している。ですから弊社には利幅を拡大する、また、全資本からとても強力な収益を得る機会が大きいのです。ですから、インフラストラクチャーとヘルスケアを考えると、2008年には弊社の収益の50%を超えるものになります。

検出装置関連のジョイント・ベンチャーについて短く触れて見ます。ジョイント・ベンチャーは、弊社の範囲を拡大し、競争能力を向上させる良い方法だと思います。日立です。第4四半期に発表しましたが、日立と核開発ビジネスでジョイントベンチャーをしました。またSmithsとGEの検出装置のジョイント・ベンチャーも同じ性格であると思います。この分野はとても、お互いに補足効果があるので。これらは現在の評価額に基づいて企画したものです。このビジネスには将来、長期間に亘って、価値形成の能力がありますから、私としても、とても満足しています。株市場においても弊社が強い位置に着けたと思っています。株市場に対して、将来も、積極的に参加する予定です。将来を考えると、今の位置付けが気に入っています。

資本配分の短くまとめてもらい、一年を見るために、キースに再びお願いします。

キース・シリンジーGE – 財務担当シニア・バイス・プレジデント兼 CFO

ありがとう、ジェフ。では、どこからお金がくるのか。

これが、12月にお見せした生成資金配分のページの更新版です。まず、グッドニュースは財務面の優れた柔軟性です。これは、前にも申し上げました。左側は利用可能な資本を示しています。2006年から繰越のキャッシュがあり、さらに今年のキャッシュ生成がいくらかあります。これが50億ドルです。予測される純収益が230億ドル。譲渡と運転資金が120億ドル。発表された商談が右側にあります。この金額が入る。GECSの額は現金化が予定されているSwiss Reの株です。すると利用可能資本が400億ドルです。しかも、これはR&Dに投資した後、プログラミングに投資した後、13億ドルを越える設備投資を支払った後に残る額です。この額は素晴らしい柔軟性です。

右側は予定される出費です。配当は収益と一緒に伸びるでしょう。配当は増加されました。12月に取締役会が12%増加させました。それでも、まだ3%の配当利回りが残ります。フィナンシャル・サービスに引き続き再投資をします。フィナンシャル・サービス、GE

Money、そしてコマーシャル・ファイナンスの収益が増加しましたから。約70億ドルの利益剰余金は成長のために使う資金として残しておきます。150億ドル相当の企業買収をしており、2007年の買収予定は完了し、株の買戻しも予定されています。株の買戻しは年の後半に行います。これは譲渡の収益に関連します。したがって、弊社の成長に投資をし、同時に株主に資金を還元し、総資本の利潤を増やしています。総資本の利潤は2007年に19%で、2008年には20%を目指しています。これは再投資と再展開をしても、です。財務関連の柔軟性は強いです。

ジェフ・イムルトーGE –エグゼクティブ・チェアマン兼CEO

42ページを見てください。さらに良くなるGEのイメージが判ります。弊社の資本の再展開、高度資材の販売、プラスチックの販売、キャッシュフローの内部生成。これらを活用して、Vetcoに投資、またSmithsから成長しているAbbottにも投資しています。配当と買戻しも始まりました。全体的に、非常に良い実績を達成しました。この良い実績で、今実行中の工業買収を差し引いても7億から8億ドルが残っているのです。キースが言いましたように、これは、弊社の現状、先の予定、また社外での活動に合致するものです。総資本の利潤率は、この先の一年で19%から19.5%でしょう。

弊社が2008年、またそれ以降にどうなっているかを考えますと、収益の38%はインフラストラクチャーからのものとなります。弊社の位置は理想的で、市場は急成長をしており、力強いです。32%はコマーシャル・ファイナンスとGE

Money。ここでも力強い市場で優れた位置につけています。収益の15%がヘルス・ケア。このでも力強く成長する市場。優れた位置にあります。収益の9%がNBC

Universal。ここでは予定された回復が終わり、弊社の目標に向かってうまく進展しています。6%がインダストリアル。素晴らしいブランド、高度技術の実績。また、12月にお話した大きなトレンド、すなわち世界的なインフラストラクチャー、新興国市場、人口変動など、をフルに活用すると、ここには優れた機会が存在します。ですから、弊社の立場は長期成長にむけて良好になっており、GEはより優秀な会社であると強く信じています。

皆様のモデルをアップデートし、弊社の位置づけを理解していただくために、2007年をトータルで展望します。収入は12月にお話したレベルより若干高くなる。利潤はお話したレベルで据え置き。ケースが再提示の話をしました、利潤は10-

12%の伸び。インダストリアル、CFOAは12月の予測通り。総資本の利潤は2007年には19%を超える。セグメント・ガイダンスで言及した3つのセグメントの中で、インフラストラクチャーは15-20%から約20%へと向上。ヘルスケアは15-20%から20%強に向上。インダストリアルは約5%から横ばい。NBCU、GE

Money、コマーシャル・ファイナンスは殆ど同じとなります。ですから、全体のセグメントの展望は、以前にお話したものと、ネットで殆ど同じになります。年間のEPSは、低い端から1セントが削られて、このために2.18ドルが2.23ドルに引きあがりました。これは2006年の再提示の影響に比べて10-12%です。ここでも、12月にお話したことと一致しています。

まとめて見ますと、これらの戦略関連のプレゼンは投資と実績に注目していました。2006年には、とても良い実績を残したと思っております。成長へのプロセスが受注、販売、そして資産に素晴らしい結果をもたらしています。営業実績も勢いが付いて来ており、利幅と利潤が拡大しています。NBCUの回復も予定通り。2007年とそれ以降にも非常に期待がもたれます。ビジネス・ポートフォリオは劇的に改善され、利潤成長率は質が良く一貫性もあり、持続可能であり、財務面でも優れたキャッシュフローと健全なAAAを持つ優れた柔軟性が出来ています。ケースが言いましたように、再提示は残念でした。でも強力な会計コントロールを堅持する覚悟ですし、また社内プロセスや会社経営方法は健全であると信じております。

従って、我々は戦略の実行をし、会社をさらに向上させ、投資と実績を挙げております。2007年とそれ以降の展望から言いますと、安全で信頼性のある成長をする会社で、また利幅を拡大させ、利潤を伸ばし、長期に亘って一貫性のある利潤を実現できるものと考えております。ダン、マイクを戻します。ありがとうございます。

ダン・ジャンキ - GE –インベスターコミュニケーションズのバイス・プレジデント

ありがとう、ジェフ。今から質問を受け付けたいと思います。では、キャンディスをお願いします。

質疑応答

オペレーター

[オペレーター] 最初の質問はLehman Brothersのロバート・コーネル氏。電話での質問です。

ロバート・コーネル氏 - リーマン・ブラザーズ - アナリスト

皆様、おはようございます。

キース・シェリンGE - 財務担当シニア・バイス・プレジデント兼 CFO

ボブ。おはようございます。

ジェフ・イメルトGE - エグゼグティブ・チェアマン兼CEO

ボブ。おはようございます。

ロバート・コーネル氏 - リーマン・ブラザーズ - アナリスト

本当に色々な動きがあったようですね。でも、質問が一つあります。SmithsとAbbottの両社とは長い間、交渉が続いていたと言われました。なぜ、急に、短期の間に、これらの商談がまとまることになったのですか。プラスチックの売り上げからの期待ですか。それとも他の理由がありましたか。

キース・シェリンGE - 財務担当シニア・バイス・プレジデント兼 CFO

ボブ、譲渡とかの件では常にオプションがあると思います。これは偶然が絡んでいたとも言えます。2003年のVivendiとAmershamの場合も同じような事がありました。このようなプロセスでは、そうなのです。Vetcoとはかなりの期間交渉が続いていました。Abbottも同じです。Smithsとのプロセスは、先方の決断によりました。ビジネス活動のモデルを考えるに当たって、常にこれらの会社を見ていました。ですから、チャンスがあれば、と常に考えていたのです。その場合には、このタイプの会社に投資したいと。

ロバート・コーネル氏 - リーマン・ブラザーズ - アナリスト

御社は今年の前から10-15%の成長率を達成したいと言っていました。また今年もそうでした。株の売買にしても。将来は10-20%を考えておられるとか。インフラストラクチャーとヘルスが、以前よりかなり大きな部分となりますね。このように会社が変わったわけですが、成長率はどのようなものになるとお考えですか。まだ尋ねるのが尚早かもしれませんが。

キース・シェリンGE - 財務担当シニア・バイス・プレジデント兼 CFO

ボブ、ご存知のように、弊社は安全な信頼性のある成長を希望しています。そして2007年の重点は高い質です。ですから、誰でも信頼できる高質な数値を四半期ごとに明確に計画するのが我々の希望です。2006年には、それで批判されたことは知っております。ですから、実績を出すのが大切なのです。この5年間に達成したことを大雑把に見ますと、5年前にはポートフォリオの40%は、10%の収益成長率と20%の収益率を達成できるものではありませんでした。それは今、0%に近くなっています。ですから、いまは障害が殆ど取り除かれ、多くのビジネスを得ました。スコットとジョウが話したように、弊社が投資した2つのビジネスは、弊社の必要とする、また達成しなければならぬ分野で、追い風に乗っています。

ロバート・コーネル氏 - リーマン・ブラザーズ - アナリスト

本当に素晴らしいものに見えますね。最後に、少々野暮な質問です。米国と海外の御社の市場での経済ですが、2006年を力強く終わりましたか、それとも弱く？

キース・シエリンGE – 財務担当シニア・バイス・プレジデント兼 CFO

受注状況を見てくだされば判ると思います。GEが見る限り、住宅が第4四半期に不況、そして自動車も明らかに第4四半期に不況。プラスチックはこれら両者の悪影響を受けました。でも、需要は、ガス・タービンの需要、航空機の需要、一般ヘルスケア関連の支出などはとても健康でした。

ロバート・コーネル氏 – リーマン・ブラザーズ – アナリスト

わかりました。どうもありがとう。

ジェフ・イメルトGE – エグゼグティブ・チェアマン兼CEO

ボブ、ありがとうございました。

オペレーター

次の質問はジェフリー・スプレーグ氏からです。では、よろしく願いいたします。どうぞ。

ジェフリー・スプレーグ氏 – シティグループ – アナリスト

おはようございます。

キース・シエリンGE – 財務担当シニア・バイス・プレジデント兼 CFO

ジェフ。おはようございます。

ジェフリー・スプレーグ氏 – シティグループ – アナリスト

少し戻って、パイプラインの件ですが、ジェフ、これまで長年に亘って準備してきた商談が表に出て実現したわけですね。おそらく、パイプラインには他の商談も入っているのではないですか。長年に亘って考え来たものが。その場合、突然、予期していなかったチャンスが来た場合、これから、どう対応されますか。それは、諦めますか。それとも、数年間に考えられておられた商談、特に企業買収の件で、これこそが大きいものであって、これから2008年から2009年に入ると、もっと小さなものになるのでしょうか。

ジェフ・イメルトGE – エグゼグティブ・チェアマン兼CEO

ジェフ、まず、私が心にいつも留めているのは、キャッシュを使い、ROTCを拡大し、利潤を堅実に成長させ、-- 堅実な成長面で予期しない事態は避けたい --、そしてAAA格付けを維持することです。この4つが私の考えにいつもあります。これが現実です。これらの商談はこの条件を満たしました。ただ、タイミングから言うと、殆ど偶然なものでした。そうだったのです。もし、極めて魅力的なものが偶発する場合は、他の譲渡などを使って資金調達をするなどをするかも知れません。また12月にも言いましたが、市場に存在する民間株は無限な資金源でもあります。したがって、トレードオフも考えます。でもこれらの4つの要素が私の脳に刺青のように刻み込まれています。また、取締役会が私に支払う報酬も、それに基づいています。ですから、それから外れるような決断がなされることは、ありえません。

ジェフリー・スプレーグ氏 – シティグループ – アナリスト

では、Abbottに関する質問です。どなたが質問に応じてくださるか知りません。ジェフでしょうか。それともジョウがまだ居ますか。これらの製品が生産パイプラインにどれだけ早く影響するのでしょうか。単なる同意判決の埋め合わせとは別個に、成長を考える場合、これが実際に生産パイプラインに影響するのは何時でしょうか。また価格競争以外で市場占有率を回復させる方法は何でしょうか。私は製品自体が市場占有率の回復の方法だと考えますが。

ジョウ・ホーガンーGE – GEヘルスケアの 社長兼CEO

ジェフ、ジョウです。

ジェフリー・スプレーグ氏 – シティグループ – アナリスト

ジョウさん。どうも。

ジョウ・ホーガンーGE – GEヘルスケアの 社長兼CEO

Abbottの素晴らしい点は、過去3年の同意判決の下でも、AbbottがR&Dと新しい検査に多額の投資をしていたことです。例えば、C型肝炎などの検査、そしてそれ以外にも多くが、もうすぐ発表されようとしています。ですから、幸いなことに、Abbottとの商談の後、急に我々が製品に関して頭を悩ます必要がないのです。Abbottがそれをしてきましたので。そこから、素晴らしいプラットフォームの製品がもうすぐ出てくると思います。それから、もう一つ素晴らしいことは、これらがユニークな製品であることです。ですから、必ずしも価格競争の材料ではないのです。Abbottの強みは広範囲の検査製品のポートフォリオです。成長面からサービス面まで。でも、サービス部門はAbbottの利益リーダーではありませんでした。弊社のサービス事業は利潤率から言うと、30%くらいのものでした。ですから、弊社の援助で、営業の効率を向上させ、良い価格を付けさせ、いくらか成長も助けたいと思っています。これらの2つの面が大きな助けとなるでしょう。

ジェフリー・スプレーグ氏 – シティグループ – アナリスト

これはサービスに集中していなかったため、他社が行っていたのですか。それとも、御社が位置づける場合、このサービスと呼ばれるものの定義を実際には変更するのでしょうか。

ジョウ・ホーガンーGE – GEヘルスケアの 社長兼CEO

ちょっと前に戻りましょう。サービスで効率を上げるには規模が必要です。例えば、診断のビジネスの場合で、部品を発送するロジスティックスを考えてください。一日に、6000個の部品を発送します。この場合インフラが設立されている必要があります。つまり、これを実行する、しっかりしたITシステムが必要です。でも、ビジネスがそのような規模能力を持っていませんでした。でも、それを弊社のものと統合することが出来ます。次に如何にして価値を得る位置につけるかです。弊社のサービス契約の多くは生産性に関連しています。すなわち、生産性を上げるものです。弊社はパフォーマンス・ソリューションのビジネスを提供しています。先取特権の専門家をパフォーマンス契約に関連して顧客に派遣し、それで報酬を得るのです。それから、これら全てに試薬の流れがあります。常に試薬の流れがあるのです。試薬とは何か。これは抗体などを識別する化学成分の気取った名前に過ぎません。この試薬がサービスの面でも常に流れているのです。

ジェフリー・スプレーグ氏 – シティグループ – アナリスト

そうですね。では、最後にキースさんかジェフさんに一つ質問させてください。不動産の勢いについてです。いま、明らかに価格を競い上げているようです。今現在のオフィス用件の不動産の所有権に関して。御社は、この市場で売り手の側ですか、それとも買い手の側ですか。少しずつ、両方をされて来られたようですが、御社が、現在の商業不動産市場の全体に対して、如何に考えておられるのかお教え頂けませんか。

キース・シエリンーGE – 財務担当シニア・バイス・プレジデント兼 CFO

両方ですね。弊社は引き受け業務で強いです。投資している市場の動向を観察し、その容量、供給と需要に注意しています。将来に賃借料金の上昇で価値が上がるもの、その地域での経済活動などを見えています。我々が求めている機会は、賃借料金が上昇傾向にある取引の引き受け業務、または再投資でポートフォリオの変更が可能で、さらには不動産物件を置く地域投資の特質の

変更が期待できる物件などです。高級物件への改良も考えますし、違ったテナントを不動産に入れることも考えます。そしてそれは、賃借料金を引き上げ、純利益を向上させ、その後再度、売りに出すのです。したがって、戦略プランを立てて、賃借料金が伸びる投資と不動産価値のチャンスを探しています。これをかなり実行しております。資産が52%上昇したのをご存知だと思います。世界各地で投資をしています。米国以外で多くの機会が見えます。特に日本は弊社にとって、とても良い市場です。それから、米国内でも市場機会があります。ご存知のように、資本率が最近、有利ですし、そこに見られる流動性が又、素晴らしい。多数の投資プールがありますから、よい利潤を得る必要があると思います。ですから、需要・供給が良好なところでは、賢く投資をしてきました。また流動性を活用し、以前に投資した物件から利益を得、さらには引き受け物件でも実績を挙げることが出来ました。したがって、両方です。

ジェフリー・スプレーグ氏 - シティグループ - アナリスト

どうもありがとうございました。

オペレーター

次の質問はクレジット・スイスのニコル・パレント氏からです。どうぞ。

ニコル・パレント氏 - クレジット・スイス - アナリスト

おはようございます。

ジェフ・イメルト - GE - エグゼグティブ・チェアマン兼CEO

おはようございます。

ニコル・パレント氏 - クレジット・スイス - アナリスト

まずは全体像ですが、組織構造について2つの質問があります。最初の質問はジョウさんへのものです。組織を見ますと、御社はAmershamを統合されました。Abbottを買収されました。以前より製品のポートフォリオを拡大されました。ですから、組織が変化しているように思えます。外科のリーダーが新しい人になりました。他の部門でもそうです。GEの将来の方向を考えられるときに、組織の収容能力について、また、それがビジネスの運営にもたらす変化について、お話しいただけますか。

ジョウ・ホーガン - GE - GEヘルスケアの社長兼CEO

おはようございます。RSNAでお会いできなくて残念でした。この組織に関するご質問ですが、弊社は別々のP&Lを考えた組織を作るようにしています。ご覧になったように、弊社はAmershamを買収し、そのビジネスを2つの分野に築き上げました。一つは診断薬剤で、これは良い結果を出しており、私の傘下にあります。それから、Peter Ehrenheimの傘下に生命科学があります。これは15億ドルのビジネス。ご質問を正しく理解したとすると、弊社はAbbottにも同様なことをすると思います。Abbottは体内診断P&Lを持っていますが、これは私の傘下に入ることになります。ここで基本的に大切なことは、毎日の試験ビジネスよりはサービス・ビジネスを如何に運営するかです。おそらく、これは、既に存在する有効性を活用して知名度を高めるように、これを分裂させる必要があるかも知れません。考えてみてください。これを実行するためには組織の能力を考慮に入れるべきです。Amershamの買収では過去3年を費やしました。弊社には、その厳しい体験をした統合チームがおり、このような統合に際して、何をすべきか、どこからはじめて、プロセスを進めるかを知っております。したがって、これらの資産には、このような人財を派遣します。わたしも弊社の組織の能力を良く把握しており、これが簡単ではないことは理解しております。ですが、Amershamを体験していますから、プロセスを理解しています。その体験から学んだことを適用できると思います。これでご質問にお答えできたでしょうか。

ニコル・パレント氏 - クレジット・スイス - アナリスト

はい。ありがとうございました。それから、Smithとのジョイント・ベンチャーで安全検知関連のビジネスをされておられるため、年末までにプラスチックと高度資材のビジネスから手を引かれるようですが、これは組織再編成に繋がりますか。それともC&Iの残りの部分は他のプラットフォームに吸収されるのですか。組織的観点から、どのようにお考えでしょうか。

ジェフ・イメルトーGE – エグゼグティブ・チェアマン兼CEO

組織を再度変更するつもりはありません。

ニコル・パレント氏 – クレジット・スイス – アナリスト

それは良いですね。嬉しいです。

ジェフ・イメルトーGE – エグゼグティブ・チェアマン兼CEO

先回の体験から学んだことが多かったですからね。

ニコル・パレント氏 – クレジット・スイス – アナリスト

わかりました。では最後に、もう一つの質問です。スコットさんにお聞きしてよいでしょうか。また、航空機事業でのサービス収益はこの四半期で22%増となりました。この利幅が次の四半期でどうなるのか、また、次世代の細い機体を考えると、長期で将来のR&D投資をどう考えられるのかお教え願えますか。

スコット・ダネリーGE – GEインフラストラクチャ、アビエーションの 社長兼CEO

R&Dに関しましては、弊社は莫大な額をR&Dに注ぎ込んできました。そして、現在の世代のエンジン、特にワイド・ボディ市場に10億ドルを超える率で投資してきました。そして次世代のワイド・ボディにもR&Dの投資を続ける義務があると思っております。実際のところ、昨年、かなりの投資をしまして、今年も737とA320系の代替製品に必要な技術に多額の資金を注入します。弊社の姿勢は、景気の上下動にかかわらず、投資を継続し、これら全ての新しい航空機プラットフォームが必要とする製品を提供できるようにすることです。この姿勢は変更しません。これは絶対に有効でしたから。ご指摘のようにサービス・ビジネスでは第4四半期に大きなVを獲得し、それが大きな利幅を可能にしました。また、記録的な数の新エンジンを納入しておりますから、オリジナルな機器が大きな収入源となっています。ですが、第4四半期で収入が少し薄めになったことがありました。これは1990年代の終わりの時期に取引のあったブラジルの航空会社に問題があったからです。未払いの受取勘定がありました。これは、当時、税額控除で補っていました。これに関して5-6年に亘った訴訟がありましたが、たまたま、この第4四半期にブラジル政府が税金恩赦の機会を与えてくれることになり、弊社としても、このチャンスに整合性を得るためとリスクを抑える意味で、損金処理を採用することになったのです。そのため、収益が少々薄くなったのです。これが無ければ、最終収益は14%くらいの伸びだったはずでした。

ニコル・パレント氏 – クレジット・スイス – アナリスト

どうもありがとうございました。

オペレーター

次の質問はゴールドマン・サックスのディーン・ドレー氏からです。では、どうぞ。

ディーン・ドレー氏 – ゴールドマン・サックス – アナリスト

ありがとうございました。おはようございます。ジョウさんに戻りますが、あなたが10%の営業利幅でスタートできることにとても喜んでおられるようですね。そして、これが同意判決のために抑えられたものだったと聞こえました。では、正常なら、営業利幅は、いくらになったとお考えですか。また、利幅を向上させるための対策としては何を考えておられますか。

ジョウ・ホーガンGE – GEヘルスケアの 社長兼CEO

そうです。おはようございます。10%のマージンです。同意判決の前、4年前に戻って考える必要があります。これは、本来19%営業利幅のビジネスです。これは将来の診断ビジネスでも珍しくない営業利幅率です。ですから、私としても、この当たりまでビジネスを回

復させる予定です。毎年当たりで、1ポイントから1.5ポイント増加させることは無理でないと考えます。これが弊社の目指すところです。このビジネスで必要な数値を達成するためには、そうすることが必要です。これは、ただ単にコストの達成の問題ではないと考えます。このユニットの介護現場ビジネスは、毎年、20%から30%で伸びます。これは、弊社のすべてのビジネスに存在する流通を向上させることで、さらに伸ばせると思います。また世界的存在から成長率の増大も可能です。最後の駒は、このビジネスの資産です。これが資本集約的であることはご存知の通りです。今、弊社は生産容量の40%しか使っていません。ですから、さらに収入を伸ばし、この3つの面も伸ばせれば、そのような営業レバレッジを得ることも可能なのです。

ディーン・ドレー氏 - ゴールドマン・サックス - アナリスト

サービスに関してですが、ビジネスのミックスの見通しはどうか。ざっと設備、消耗品、サービスに分けて。

ジョウ・ホーガン - GEヘルスケアの社長兼CEO

販売方法を考えると、そのように分けるのは難しいです。試薬の流れの約75%が経常収益であることを考えてください。これらの施設には大規模な機械が据え付けられ、契約も、それを通過する試薬の流れに関して書かれています。でも、この内、約25%は設備で75%がいわゆる経常収益と考えて良いと思います。

ディーン・ドレー氏 - ゴールドマン・サックス - アナリスト

わかりました。次にキースさんに質問があります。商談のインパクトにもどりますが、3つの商談から2007年には0.04ドルの増大が仮定されているようです。株の買い戻しのタイミングと利率率のコストに対するインパクトに関する仮定の説明をお願いできますか。この3つの商談に関する財務面での仮定はなんですか。融資はどうか。格付け機関がAAAの格付けを再確認したことは喜ばしいです。Swiss Re株の持ち高を早期に売ることは出来ますか。そして0.02ドルが実際に、それより低いのはなぜですか。

キース・シェリン - GE - 財務担当シニア・バイス・プレジデント兼 CFO

基本的には、これらの商談はキャッシュのために行っています。これら商談が纏まると思われる時期はジェフがお見せしました。これらはプラスチックを譲渡する前に、纏まることが可能ですし、そうすると予測しています。ですから、前期には借入が増える状況を感じています。でも、ご覧になったように、現金の繰越があります。プラスチックの譲渡を実行し、営業から現金フローを生成すると、借入が増え、それが返済されると縮小されることになります。ですから、基本的に0.02ドルが意味することは、年の終わりまでに債務レベルを元にもどすまで、一時期、現金借入のコストが増えるとの意味です。そして、株の買い戻しが後期に先送りされそうなので、0.02ドル相当になると考えています。でも予測はかなり正しいと思っています。もちろん、最適化に向けて努力はします。

ディーン・ドレー氏 - ゴールドマン・サックス - アナリスト

では、プラスチックの取引から考えられる課税漏れについては、どうお考えですか。

キース・シェリン - GE - 財務担当シニア・バイス・プレジデント兼 CFO

課税のインパクトは予想されていましたが、必要な総値段と純利益のレベルも考えております。ですから、善処しなければならぬと。

ディーン・ドレー氏 - ゴールドマン・サックス - アナリスト

わかりました。ありがとうございました。

キース・シェリン - GE - 財務担当シニア・バイス・プレジデント兼 CFO

ありがとうございました。

オペレーター

次の質問はモーガン・スタンリーのスコット・デービス氏からです。では、どうぞ。

スコット・デービス氏 - モーガン・スタンリー - アナリスト

おはようございます。ありがとうございます。

ジェフ・イメルト - GE - エグゼグティブ・チェアマン兼CEO

おはようございます。

スコット・デービス氏 - モーガン・スタンリー - アナリスト

皆さんが実行された、この3つの取引について、どうお考えですか。与えられた情報が限られ、またVetcoが私有会社ですので、初頭の現金、そして現金収益を予測するが難しいです。2008年をどう思われますか。長期的には10台半ばまでビジネスを持っていくという目標は理解しました。でも、2008年はどうなりますか。この3つの商談への投資からの利潤は？現実として、これらの取引の経済面をどうお考えか知りたいのですが。

キース・シエリン - GE - 財務担当シニア・バイス・プレジデント兼 CFO

これは計画に沿っています。まず、2008年ですが、これは最初に丸一年です。それが2007年の一部と比較されることとなります。先に申し上げたのは、第2年目末までには、投資利益の加重平均コストを直行率で取得すると申し上げました。ジェフが言いましたように、Abbottの物件では第5年までの現金利益が14%です。そして他の2つの物件では、それより高くなります。ここで覚えていただきたいのは、中核の会社は、利益が伸びており、投資効果の良い、優れた投資利益を出している会社であることです。そのため、弊社として、会社全体の総資本の投資利益を伸ばしながら、同時にこれらの新製品に投資が出来るのです。ですから、これらの投資をし、それを成長させ、その利益率を優良投資の線まで引き上げることが出来るのです。そこから引き続き現金を活用できるような、良い投資利益を取得できるのです。そして、それを、投資利益が優れていて、現金生成能力があり、現金効率があるというポートフォリオに取り込めるのです。ですから、これは過去5年間に行った取引と同じように考えており、見通しは明るいと思っております。戦略的にも、財務向上の面からも。

スコット・デービス氏 - モーガン・スタンリー - アナリスト

そうですか。では、少し違った方法で質問をして見ます。歴史的に見て、GEはコスト相乗効果を得ることに優れていますが、利潤の相乗効果に関してはそれほどでもないと思います。ですから、2008年を選んだのは、その前に2つの四半期があつて、そこでコスト面を対処するチャンスがあるのではないかと思ったからです。でも、本当の利潤相乗効果を得るには少し尚早かも知れません。それとも、わたしの選んだ時期が間違っていますか。この6%利潤の買収、10%ですか、の感じをつかみたいのです。この商談の結果が良いためには、コストの相乗効果を取り上げると、利潤の相乗効果は必要がないのですか。

キース・シエリン - GE - 財務担当シニア・バイス・プレジデント兼 CFO

第1年目の話でしょうか。

スコット・デービス氏 - モーガン・スタンリー - アナリスト

そうです。最初の丸一年。

ジェフ・イメルト - GE - エグゼグティブ・チェアマン兼CEO

2007年1月19日午前8時30分 東部標準時 第4四半期 収益に関するコンファレンス・コール

わかりました。弊社で、これらのモデルを考えると、誰でもモデルを考えるわけではないのですが、少なくとも第2年までに投資費用の加重平均値に到達することを考えます。ですから2年目までに9%から10%です。私の感じでは、相乗効果には時間が少し掛かりますが、1年目でかなり良い成果がでると思います。

キース・シェリナーGE – 財務担当シニア・バイス・プレジデント兼 CFO

0.08ドルと申し上げましたよね。2008年の税引き後で0.08ドルの価値増加です。

スコット・デービス氏 – モーガン・スタンリー – アナリスト

そうでした。でも、私の計算では、そうならないのです。ですから、どうなのか、お聞きしたかったのです。御社は私が考えている以上の利潤相乗効果を仮定されていますか。コスト相乗効果を除いて考えるのが難しいです。困っています。

キース・シェリナーGE – 財務担当シニア・バイス・プレジデント兼 CFO

お助けしますよ。

スコット・デービス氏 – モーガン・スタンリー – アナリスト

わかりました。ご迷惑にはなりたくないです。前年比の利幅は大きく改善されました。でも四半期を見ると、我々が予想していたレベルより利幅が低くなっていました。これは、組織再編成のせいではないかと考えています。P&Lは即金支払いを強いられたよね。組織再編成がどこで実行されたかお教え願えませんか。この四半期の利幅が、本当に利幅がどこにあったのか、よく理解したいのですが。

ジェフ・イメルトGE – エグゼグティブ・チェアマン兼CEO

わかりました。まずは、結果が予想通りでした。ですから、我々2人が言ったとおりの実績が出たと思っております。昨年の利潤の会議で申し上げたよりは良い結果です。また、12月に申し約束したものに合致しました。すなわち、第3四半期のガイドより少し良くなる。

ですから、とても満足しています。リストラがどこで行われたか、ですが。大部分はコーポレートで、おそらく2.6億から3.9億ドルくらいがコーポレートで、その内、1.3億ドルくらいがセグメント、特にインフラストラクチャーです。ご覧になると判りますが、航空関係でリストラがありました。スコットが言いましたようにブラジルで在庫調整がありました。石油とガスで規模縮小、水でも規模縮小が少し、それからGCASで幾つかの製品ラインから手を引いたために動きがありました。これがセグメントに影響があった場所です。それから、残りですが、NBCとか、インダストリアルと水力発電での工場閉鎖はコーポレートで吸収しました、これは他の所得ラインに見られます。

スコット・デービス氏 – モーガン・スタンリー – アナリスト

なるほど、それは参考になります。それでは、ジョウさんに馬鹿な質問です。私は、Abbott関連の同意判決と経歴が良く理解できていないのですが。同意判決の歴史と背景を簡単に説明していただけませんか。またFDAの監視が無くて、回復できる予測とタイミングが本当のところ、どんなものか。

ジョウ・ホーガンGE – GEヘルスケアの 社長兼CEO

わかりました。同意判決は1999年に発効されました。同意判決ですが、このようなヘルスケアのビジネスをしている者はFDAのガイドラインを守る必要があります。この場合、市場に出た製品の質に関しては問題が無かったのですが、工場での品質管理プロセスに関するものでした。これは、デザイン管理、例えば製品のデザイン、使用する原材料、それから点検方法などです。これらがどう実行されるかのプロセス詳細に関してFDA考案があります。FDAが監査でAbbottに問題を発見したのです。1998年から1999年に警告が発行されていたと思いますが、FDAは、進展が十分でないと判断し、Abbottに同意判決を下したのです。

同意判決とは、基本的に、FDAが工場を監視できることを意味します。標準的監査が実行されます。FDAは新製品の生産工程を、発送する段階まで管理します。また、現存の製品を発送する方法もAbbottの場合は監視します。ですから、この状況の下Abbottは

、2000年、2001年、2003年に品質管理プロセスを懸命に改善しました。そして、2003年からFDAは、新製品をAbbottに許可し出しました。ですが、新製品がパイプラインを通るには時間が掛かります。従って、この結果が2005年に出しました。2005年の後半に。そして、本当に実績が見え出したのは200年になってからです。

これは、スロットルのようなものだと考えてください。FDAが、Abbottの品質管理が期待に沿ったものになっていると徐々に確信を深めるのです。すると、もっと自由度を上げてくれます。同意判決は5年は掛かるもので、その後、管理下から開放されるように請願する必要があります。ですから、この同意判決に関して、何をすべきか理解しています。FDAと密接に協力します。ですが、これまでにAbbottはFDAに対する改善をしてきましたので、事態は良い方向に動いていると思っています。これが参考になれば幸いです。

スコット・デービス氏 - モーガン・スタンリー - アナリスト

はい、参考になります。キースさんとジェフさんにコメントですが、このようなカンファレンス・コールにはジョウさんとカスコットさんが参加されると本当に助かります。これからもそうして頂くと、ありがたいです。

ジェフ・イメルトーGE - エグゼグティブ・チェアマン兼CEO

はい。

スコット・デービス氏 - モーガン・スタンリー - アナリスト

みんな、ありがとう。

オペレーター

次の質問はバンク・オブ・アメリカのロバート・マッカーシー氏からです。では、どうぞ。

ロバート・マッカーシー氏 - バンク・オブ・アメリカ - アナリスト

皆さん、おはようございます。

ジェフ・イメルトーGE - エグゼグティブ・チェアマン兼CEO

おはようございます。

ロバート・マッカーシー氏 - バンク・オブ・アメリカ - アナリスト

ジェフに尋ねたいのですが、残りの5%のビジネスに関してです。ROTCが低くて、不安定なもの。これが何を指すかはご存知だともおいます。で、これらを処分する可能性をお聞きしたいのです。これらには構造的な問題もあるのでは。それから、その判断をされる時には、どういう思考過程をとられますか。プラスチックをあきらめて、売却することにされた思考プロセスです。

ジェフ・イメルトーGE - エグゼグティブ・チェアマン兼CEO

判りました。まず、2番目のご質問にお答えします。どのような姿勢で対応するか。これは取締役会議でも同じです。すなわち、売却するのは、そのビジネスがGE内よりはGE以外で経営されるほうが良いと判断した場合です。これが保険とかの場合にも考察したことです。プラスチックを考えますと、世界的なビジネスだと思います。でもAAAである必要はありません。これはとても良い統合機会があり、実行可能だとも思えたのですが、今の状況では弊社が統合主にはなりたくなかった。工業用原材料を基本としている会社があります、中東の会社やロシアの会社です。そのような会社にはプラスチックは魅力的です。でも、弊社は後方統合をしたくなかった。前方統合が出来る会社が別にあると思いました。ですから、戦略全体を考えると、成功できるような価値を加えることが出来なかったのです。弊社は周期的ビジネスなら社内に対応できます。でも不安定なビジネスを社内に対応するのは困難

です。予測が難しいビジネスの意味です。ですから、ある意味で、プラスチックもこの数年、再保険と同じ状態になって来ていたのです。

他の候補者は、ご存知のように、消費者産業です。私は消費者産業はブランド名が鍵だと思っています。総資本ビジネスに対する利潤は40%です。キャッシュ・フローとしては、とても良いビジネスです。また、革新を活用できます。それに対しては弊社でも、希望すれば、何か出来ます。でも、プラスチックは同じではないのです。長期には、低成長率のものから高成長率に資本と移動させることを続けます。会社を強くするために。

ロバート・マッカーシー氏 - バンク・オブ・アメリカ - アナリスト

Smiths買収がしめすことは、航空産業の周期の耐久力に関する確証的なデータだと思います。出来ましたら、今後3年から5年間の周期の動きをどう見られているかお話しただけませんか。また、どれだけ継続するか、それから現在、一番大きいリスクは何か。

ジェフ・イメルトーGE - エグゼグティブ・チェアマン兼CEO

明らかに、周期は良好な状態が続くと思っております。これが今後、少なくとも数年は続くと思っています。受注状態を見ると、それが判ります。受注のバックログは、ワイド・ボディとナロー・ボディの機種両方で大量にあります。また、全世界的にみると、これが非常に広範囲で強いことが判ります。新興市場と発展途上国で強いです。また、欧州や米国の老朽化している飛行機を更新する機会も大きいと思いますし、それが実現すると思います。それから、飛行機で飛ぶことが経済的に可能となった人口の経済力と人口数が伸び続けています。有償旅客マイルは継続して伸びており、これが新機種の需要、また活用の必要性からの需要を押し上げています。それが、弊社のサービス・ビジネスを活性化しています。これは、確かに周期的なビジネスです。ですから、何が景気をフラットにし、低迷させるかを今の時点で予測できないことは、皆さんも理解されておられます。システム全体の影響するショック以外。人口動性とか経済面から見ても、広範囲の強い需要が世界でありますから、この3年から5年には問題は無いように思えます。

ロバート・コーネル氏 - リーマン・ブラザーズ - アナリスト

そうですね。では最後の質問です。大きな経済的影響を考えたいのですが、ジェフ、この石油関連の広範囲な緊縮の影響に関して、お話しをお願いしますか。今は、50ドルのあたりを、さ迷っているようですが。もしこれが継続する、あるいは低迷する場合、ポートフォリオの営業実績に、どのような短期的影響があると考えられますか。

ジェフ・イメルトーGE - エグゼグティブ・チェアマン兼CEO

原油価格が50ドルですが、これは2003年以前、20年間の価格に比べると3倍です。いまでも、多額の投資がなされていますし、また新規発見も起こっています。この産業が成長を続けるためには、かなりの出費が必要です。ですから、まだ交差点まで来ていないと思っています。長期的影響、また原油価格の高騰に関して、基本的に、もちろん、原油価格は2ヶ月前ほど高くはないですが。

ロバート・コーネル氏 - リーマン・ブラザーズ - アナリスト

お時間を割いていただきありがとうございました。

ジェフ・イメルトーGE - エグゼグティブ・チェアマン兼CEO

ありがとうございました。

オペレーター

次の質問はベア・スターンズのアン・ドゥイグナング氏からです。では、どうぞ。

アン・ドゥイグナング氏 - ベア・スターンズ - アナリスト

どうも。皆様、おはようございます。

ジェフ・イメルトーGE –エグゼグティブ・チェアマン兼CEO

アン、おはようございます。

アン・ドゥイグナング氏 – ベア・スターンズ – アナリスト

買収に関して、一つ質問です。新規に買収されたビジネスの地理的なミックスをプラスチック事業の地理的ミックスを比較されると、今後、税率に変化がある可能性があるでしょうか。

キース・シエリンGE – 財務担当シニア・バイス・プレジデント兼 CFO

そうですね。

ジェフ・イメルトーGE –エグゼグティブ・チェアマン兼CEO

これは見てみないと判りません。おそらく、おそらくは、プラスチックに比べると、この商談の税率は若干高くなるかも。でも、これは見てみないと判りません。

キース・シエリンGE – 財務担当シニア・バイス・プレジデント兼 CFO

そうです。おそらく、ざっと五分五分ではないかと思います。これに関しては、後に連絡させてください。

アン・ドゥイグナング氏 – ベア・スターンズ – アナリスト

わかりました。AbbottとSmithsを見ると、プラスチックに比べて、どちらかと言うと欧州に焦点がある。すなわち、米国以外に焦点がありそうです。すると、長期で税率は低くなるのではないのでしょうか。

ジェフ・イメルトーGE –エグゼグティブ・チェアマン兼CEO

そうなるとは思いません。現在のプラスチックの税率を見て、今お話した2つの商談を考えると、です。これは私も見てみました。税率を減少する影響はないと思います。これには**自信があります**。

アン・ドゥイグナング氏 – ベア・スターンズ – アナリスト

わかりました。では、Abbottのビジネスですが、長期的に、その産業のより多くのセグメントに介入される予定ですか。臨床化学とか血液学ですが。

ジョウ・ホーガンGE – GEヘルスケアの 社長兼CEO

アン、ジョウです。この買収で素晴らしい血液学のビジネスを得ました。血液の適正検査と分析の両方で。この2つを組み合わせると一年あたり3億ドルとなります。血液銀行、アメリカの。米国赤十字社とかの機関を見ると、Abbottは、この市場の67%から70%を占めています。ですから**非常に強い**です。分子診断のビジネス。これは第2の質問に関連します。これは、いわば、新しい分野への拡張です。でも、これは弊社の生命科学のビジネスで対応します。弊社には既に少々そのビジネスがあり、そのプラットフォームを拡張するほうが、この商談で、それを買収するとか、新しく始めるよりは良いと判断したからです。

アン・ドゥイグナング氏 – ベア・スターンズ – アナリスト

わかりました。では、私のいつもの質問をしないと、申し訳ないので、再生可能エネルギーについて質問します。風力関係ビジネスのアップデートをお願いします。今年一年の収入と利益と発送量について。それから2007年の見通しをお願いします。供給側からの緩和材料はありましたか。

ジェフ・イムルトーGE –エグゼグティブ・チェアマン兼CEO

風力にとって、この四半期は良好でした。本四半期中に約670件の受注がありました。昨年は730台でしたが、価格を見ると、実際には収入が増加しています。受注はとても良好で継続しています。ご存知のようにPTCが延期されました。第1四半期では、約350台出荷するとおもいます。2006年全体では、2100件の受注があり、昨年は1570台でした。このビジネスには非常に良いバックログがあります。技術も良好です。市場を獲得できる製品を提供出来ています。弊社のチームはよく頑張りました。このビジネスは、とても良好で継続しています。

スコット・ダネリーGE – GEインフラストラクチャー、アピエーションの 社長兼CEO

再生可能エネルギーに関する興味は加速しています。

アン・ドゥイグナング氏 – ベア・スターズ – アナリスト

はい。ブッシュ大統領が来週、一般教書演説で、これに触れると思います。財務サービス関連でピーターが追加質問があります。

ピーター・ネスヴォルド氏 – ベア・スターズ – アナリスト

スコットに続いて、迷惑な質問になります。ケースさんに質問です。GEはつい最近、FAS133再提示を体験しました。そして、1年半が経たないうちに、また同じ体験をしています。新規に財務管理を導入したのに、また、同じ問題が起こった理由は何でしょうか。とても複雑なものだとは思いますが、これが再発した理由は何ですか。

キース・シェリンGE – 財務担当シニア・バイス・プレジデント兼 CFO

これはFAS133を採用した時に遡る問題です。その採用時にコマーシャル・ペーパーのヘッジングに対するプログラムをデザインしました。2001年にです。そのとき、技術専門家、社内の監査部、そしてKPMGがチェックしました。そしたら、FAS133の条件をみたと判断されたのです。それ以来、そのプログラムを実行してきました。ですが、2006年にSECがFAS133の特定条件を再確認してくれと言いました。弊社の監査部は弊社のプログラムがFAS133に準じていることを再確認しました。そして、SECがそうではないと判断したのです。ですから、管理面から、これは難しいです。なぜなら、社内のチームと専門家が居ても、133が複雑で133に適合する正確さが要求されるのです。ですから、弊社としても、さらに努力強化して133のコントローラー機能条件を満たすようにし、間違いがないようにします。ですが、これは技術判断です。弊社の専門家は正しかったと思い、SECの専門家は改正が必要と判断した。弊社は変更をする必要があるのです。これは意図的なものではなくありません。でもヘッジングと133は、難しい課題です。

ダン・ジャンキ GE –インバスターコミュニケーションズのバイス・プレジデント

これで質問は全て完了したと思います。それでは次にジェフと替わりましょう。

ジェフ・イムルトーGE –エグゼグティブ・チェアマン兼CEO

ありがとうございます。ダン、ありがとう。今日は色々な情報を提供いたしました。これを終える前に、一つだけ、明確にしておきたい点があります。とても大切な点です。それは利得がリストラでオフセットされる点です。これをもう一度説明したいと思います。高度資材のビジネスを売却しました。このおかげで、利得が入った時に税率が低減されました。そして利得はリストラその他の社内費用として使用されました。

また、2007年にもリストラを推進する利得が期待されます。したがって第4四半期に行ったことと同様なことが2007年以降にも起こるので。これまで再保険があった時にできなかったのですが、これからは再適用できるチャンスが出来たので、これを長期のコスト改善と会社成長に還元します。

これはセグメントなどを見ていると追跡が難しいことですが、この事実をしっかりと理解して欲しいのです。これは、四半期を見られる際に大切です。弊社は、高い質の四半期であったと見ております。来年に入るとき、10%から12%の収益伸び率を約束するわけですが、利得がそれについて行っていない印象をうけるかもしれません。でも利得は会社の将来のためにリストラに注ぎ込まれています。ですから、多くのことを申し上げました。この数週間で弊社は劇的に強くなったとおもいます。そして、2007年は質が高く、リスクは低い、2桁の年収益成長率を達成すると強く信じています。そして、2008年と2009年。弊社は投資家にとって、成長の速い、収入が大きい、非常に益のある会社なのです。では、ダン、ありがとう。

ダン・ジャンキ - GE - インベスターコミュニケーションズのバイス・プレジデント

おつかれさまでした。ありがとう、ジェフ。10時過ぎまで長い間お付き合いいただきまして感謝です。ウェブサイトに行かれると、ウェブキャストの再放送及び議事録をご利用できます。ジョアンと私は、今日一日、ご質問にお答えするように待機しております。どうもありがとうございました。

オペレーター

皆様、これもちまして本日のコンファレンス・コールを終了いたします。本日はご出席いただきありがとうございました。電話をお切りいただいて結構です。

免責条項

Thomson Financial は、いかなる人物に事前に通知を行うことなく、このウェブサイトに掲載されている文書、内容、またはいかなる情報を変更する権利を留保します。

イベント議事録が作成されたコンファレンス・コールにおいて、企業は多数の項目に関して、予測または事業見解声明をすることがあります。事業見解声明は、現在の予想であり、リスクや予期せぬ事態がおこる可能性があります。実際の業績は、さまざまな重要な要因およびリスクに基づいて作成される業績見通し声明のそれとは実質的に異なる場合があります。実際の業績は当事企業の最新の証券委員会への申告書により具体的に明記されています。事業見解声明は当事企業の見解に基づけられる仮定を述べ、それが妥当であると考えてはありますが、そのような仮定は不正確あるいは不適切である場合があります。したがって、事業見解声明の予想業績の正確性を保証するものではありません。

イベント議事録に記載されている情報は、コンファレンス・コールにおいて当事企業から得たものを原文のまま記録したものです。正確なトランスクリプトを提供するよう心がけておりますが、コンファレンス・コールの内容の報告において、実質的な間違い、脱落、不正確さが生じる場合のあることをご了承ください。THOMSON FINANCIALまたは当該企業は、このウェブサイトまたはいかなるイベント議事録に掲載される情報に基づいたいかなる投資または決定に対して一切の責任を負いません。ユーザーの方は、いかなる投資および決定をする前に当事企業のコンファレンス・コールおよび証券取引委員会への申告書を精査されることをお勧めします。

© 2005, Thomson StreetEvents All Rights Reserved.