

経営説明会における質疑応答

質問者A

Q 今後の目標を達成するためには人材育成が重要だと考えています。イノベーションを実現できる人材の育成についてどのように考えていますか。また、社員の求心力を高めるための施策を推進していますか。

A 人材育成については、スキル向上のために社内で様々な資格制度を既に整備しており、これを更に発展させていきます。また、学会への参加を推奨し、他社の社員とも大いに議論することを勧めていきます。社内で行っている生産革新活動は、多くの試行錯誤を積み重ねていく取り組み自身が気づきや学びの場につながっていくと考えています。社員にはこのような場を多く提供し、自ら成長することができるようにしたいと考えています。さらに、グループの求心力を発揮し、社員がこれまで以上の力を発揮するためには、目線を高く持って今後の会社のあるべき姿を考え、それを実現する志を持つことが最も大事だと考えています。そのため、企業理念にもとづいてNECが目指す企業像を明文化した「NECグループビジョン2017」と、その実現のために大切にすべき価値観「NECグループバリュー」を新たに策定しました。これはグループ関係会社含めた社内の若手チームが中心となってグループ社員の意見を広く聞きながら、全員で策定したものです。

質問者B

Q 海外におけるNGN関連事業について教えてください。また、今年度のNGN構築事業について、レイヤ別の内訳を教えてください。

A NGNに関しては、日本が最も進歩した市場であるため、海外での事例はまだあまりありませんが、3GインフラがNGNと似たレイヤ構造となっており、NGNの先駆けの事例とも言えると思います。これに関しては、当社はNTTドコモ向けにインフラシステムを提供していますし、プッシュアウトワークも、当社のサービスプラットフォームの上に構築されたサービスです。iモード自体も、この構造を持ったアプリケーションサービスの一つです。海外でも、当社は10キャリア以上にiモードシステムを納入しています。NGN構築事業売上計画については、3,000億円のうち、2/3がネットワークインフラ、残りがほとんどサービスプラットフォームというのがおおまかな内訳です。

Q 携帯電話機のOEM/ODMビジネスについての考え方を教えてください。また、前回2月の経営説明会では中期的に1,000万台レベルの出荷を目標としたいとのことでしたが、その実現可能性について教えてください。加えて、海外展開の考え方について説明してください。

A OEM/ODMビジネスについては、検討を行っています。相手先があることなので、具体的な話はご容赦ください。ソフトバンクという新しい顧客もあるので、1000万台レベルは国内向けで実現できると考えています。海外展開にあたっては、他社に差異化できるユニークなものが必要になると考えています。

Q 研究開発費について、今後2～3年の方向性を教えてください。

A 研究開発費については、現状の売上高比率を維持する方向と考えています。グローバル企業を見ても、研究開発費の売上高に占める比率はその事業分野によって相当異なります。したがって、研究開発費は全社の比率ではなくセグメント別に考えていくべきだと思っています。エレクトロニクス事業においては、従来はプロセス開発に相当開発費を投入していましたが今後は協業などにより減らしていく方向となると考えています。

質問者C

Q 「半導体事業は、ITとネットワークの技術に裏打ちされたもの」との説明がありましたが、具体的に説明してください。

A たとえば、NECエレクトロニクスは自動車向けに衝突防止用の半導体チップを開発していますが、この実現には当社のネットワークとITの技術が貢献しています。また、家電向け画像処理技術チップに関しても、当社の中央研究所で開発されたITやネットワークの技術が組み合わされています。半導体は、アプリケーションのテクノロジーが最も重要であると考えており、当社のITやネットワークにおけるテクノロジーの蓄積はその推進の大きな力になると考えています。

Q 今後の電池事業の方向性について教えてください。

A NECグループでは、NECトーキンで角型リチウムイオン二次電池をやってきましたが、このビジネスでは競争力に課題があるため、軸足を変える必要があると考えています。一方、自動車用電池については、今後非常に大きな可能性があると考えており、NECグループの技術が貢献できると思っています。

Q NECのパソコン事業について、どのような領域を狙っているのか、今後の方向性、考え方を教えてください。

A パソコンについては、究極のシンプルな形はシンクライアントではないかと思います。加えて、4月に発売したホームサーバ・クライアントソリューション「Lui」のような高機能なものを提供していきます。中期的には、この二極を狙っていくことになると考えていますが、マーケットのニーズを的確に把握しながら対応していきます。

Q NECは、国際会計基準IFRSへの移行する計画がありますか。

A 現在、会計基準は、国際会計基準に収斂しつつあります。日本基準も国際会計基準に近づいていかなければ、そのものが否定されてしまいますから、変わっていく過渡期にあると考えています。例えば工事進行基準の適用が来年度から開始されることなどです。当社は日本基準を適用していきますが、この日本基準自体が国際会計基準化していくと考えています。

質問者D

Q 携帯電話機事業のOEM/ODMを検討しているとのことですが、その狙いは何ですか。その利益貢献について、どのように考えていますか。

A 携帯電話機については、かつて年間1,000万台以上出荷した経験から、数量増による生産面のコスト低減効果が利益に寄与すると考えています。

Q ROE10%を達成するためには、純利益を増やすことをどのようにお考えですか。

A 経常利益から純利益に至る損益については課題として認識しています。まずは特別損失を減らすことです。そして、NECの税率が標準実効税率よりも高くなっているのは、関係会社の赤字が税効果の点で影響しています。従って、グループの各企業、各事業が利益水準を高めることが必要だと思っています。

当期利益を増やすためには、やはり営業利益を増やすことが最重要です。税率差異となる要因は、固定的な金額ですので、税前利益水準が高くなればそういった影響が低くなります。営業利益で2,000億円を超える水準を目指していきたいと思っています。