

個人投資家向け説明会主な質疑応答 (2014年3、4月開催)

Q

2014年に入ってから株価が上昇している背景を教えてください。

A

2013年度上期決算の時点では、年間計画に対して出遅れしていましたが、第3四半期でこの遅れを取り戻したことが1つの要因であると考えられます。また、構造改革を進め、社会ソリューション事業へと注力していく中で、成長に向けた取り組みができるようになってきたということもあります。

Q

数年前と比べて、会社の体質は変化しましたか？

A

当社はもともと、売上高5兆円規模の企業として、それに見合う人員を抱えていましたが、2012年の構造改革により、現状の3兆円規模の売上高に合わせて人員を減らし、黒字が出せる体質へと変革しました。

Q

個人向け事業の今後の方向性は？

A

個人向けPC事業の非連結化やスマートフォンの新規開発の中止、インターネット・サービスのNECビッグローブの株式譲渡などを通じて割合を減らしています。今後は、我々が強みを持つインフラ領域である社会ソリューション事業への集中を進めています。

Q

2015中期経営計画の達成に向けた戦略は？

A

当社が注力している社会ソリューション事業、つまりパブリック事業、エンタープライズ事業、テレコムキャリア事業、スマートエネルギー事業など成長分野でかつ利益拡大を見込める分野、地域的にはアジアに注力し、長期的成長と収益性向上を目指します。

Q

現在認識している課題を教えてください。

A

2012年に入員削減を実行するとともに、携帯電話事業等の赤字事業についても方向性を決め、安定的な収益をあげることができる体制となりました。今後は残った事業、パブリック・エンタープライズ・テレコムキャリアといった事業でいかに成長するかが課題だと認識しています。また、日本政府による政策などの追い風を受けて国内での成長を実現するとともに、アジアを中心とする海外へ競争力のある領域を開拓するといった取り組みをすすめ、その成果を数字で示していくことも課題だと考えています。

Q

研究所の取り組みが目立たなくなっていると感じています。研究所が減っているのでしょうか。

A

研究所が減っているわけではありません。研究所の活動方針として、個々の技術を重視しつつ、それらの技術を、お客さまと密接に連携することで事業に結び付けていくことをより強く意識しています。

Q

海外については、具体的にどこへ注力していくのでしょうか。

A

都市化の進展に伴って社会ソリューション事業の大きな成長が期待できるアジアに注力します。

Q

国内のライバル企業と比較したNECの強み・特徴は何ですか。

A

ライバル企業にない領域、例えば、海底ケーブルや衛星システム、指紋や顔認証のようなセキュリティシステム等の技術・領域を強みとし、差をつけたいと考えています。