

個人投資家向け説明会　主な質疑応答

(2017年3、4月開催)

Q NECの強みと弱みを簡単に教えてください。

A NECは通信機器の会社としてスタートしたので、キャリアネットワーク事業には強みがあります。ただ、国内の通信事業者は設備投資を減らす方向にあるので、海外の事業を伸ばしていきたいと考えています。また、セーフティの領域での強みは、顔認証など高い評価を得ている技術力です。これをいかに製品化して事業を拡大していくかが課題です。その他、国内のコンビニエンスストア向けのITサービス提供をおして培ったノウハウもNECの強みであり、この事業を拡大していくことにも注力しています。

Q 中期経営計画で成長軌道への回帰を掲げていますが、売上収益が回復するのはいつ頃を見込んでいますか。

A NECは、2012年度に人員削減を実施し、その前後に不採算の事業の切り離しを行ってきました。現在NECが手掛けている事業をベースとした売上収益は、2009年度から2014年度までは上昇していました。2015年度、2016年度と売上収益は減少となる見込みですが、NECが手掛けている社会ソリューション事業では、量販品とは異なり、技術が良くてもその技術を導入することで効果が出るかをお客さまにご評価いただく時間が必要となり、売上収益への貢献までに時間がかかる傾向があります。特に2016年度は、既存事業の売上減と新規事業の立ち上げに時間を要しているという端境期にあると考えています。ご紹介したセーフティ事業を中心に、今の中期経営計画の期間中に成長への足掛かりをつけていきたいと考えています。

Q セーフティ事業の市場規模を教えてください。

A NECは、アルゼンチン、ブラジル、シンガポールなどで納入実績がありますが、この事業は技術力だけではなく、顧客となる政府機関との強固な関係がないと導入していただけないビジネスです。市場規模はいろいろな定義がありますが、非常に大きな市場であると考えています。NECがまずターゲットとしているのは、NECが良好な関係を構築できている中南米やアジアの市場です。また、今後の成長に向けてM&Aも検討しています。

Q 海外からの不正な侵入によってシステムがダウンするといった話をよく聞きますが、日本のサイバーセキュリティのレベルは低いのですか。

A 国内におけるサイバー攻撃への備えはまだ十分な水準とは言えず、これから市場が拡大していくものと考えています。

Q 日本航空電子工業(株)の子会社化は、NECの2016年度連結業績の上振れ要因になると思います。一方で、公開買付後の同社株価は公開買付期間中よりも下がっていますが、この差分は特別損失のような形で計上することになるのですか。

A 2016年11月末から2017年1月にかけて実施した公開買付けの成功により、NECの日本航空電子工業(株)に対する持分比率は約40%から50%超となり、同社は2017年1月にNECの連結子会社となりました。2016年度第4四半期以降、同社の売上収益、営業利益がNECの連結業績にカウントされますが、これは期初（2016年4月）の業績予想には含まれていなかったため、2017年1月30日に発表した業績予想修正においても売上収益の上振れ要因となっています。なお、公開買付けが完了した時点でNECの保有株の評価は終わっているため、2016年度末での特別損失の発生は見込んでいません。

Q 株価水準を上げるため、株式併合などの対策を考えていますか。

A 現在のNEC株の売買単位は1,000株です。証券取引所は売買単位の100株統一を決定しており、NECもそれに合わせて100株への移行を行う必要があります。その際には、株式併合などについても検討する可能性もあると考えていますが、現時点ではまだ何も決定していません。

以 上