

# 国内営業体制



執行役員常務  
営業統括ユニット担当  
木下 学

## 全国の拠点網を活かしたソリューション提供

NECの国内営業は全国64カ所の支社・支店拠点網\*を有しています。各ビジネスユニットや関係会社のソリューション・アセットを統合したOne NECとしての総合力を活かした提案を行い、

通信事業者や政府、官公庁、自治体、公共機関ならびに民間事業者といった幅広いお客さまにICTを活かした高度な社会インフラを実現するソリューションを提供しています。

## お客さまニーズをとらえ、成長に向けた取り組みを加速

当社の国内事業は全社売上の約8割を占めており、全社の事業基盤を支えています。その国内事業の持続的な成長のために、国内営業では当社が強みを有するSDN、ビッグデータ、クラウド、サイバーセキュリティの領域での受注獲得に注力しています。さらに、マイナンバー制度の民間活用によるビジネスの拡大や、東京2020オリンピック・パラリンピック競技大会による社会インフラ整備や訪日観光客増加への対応など、今後大きな需要が見込めるマーケットでの新たな事業創出を加速しています。

また、販売店との協業も国内事業を支える重要なポイントです。販売店ビジネスはハードウェア製品が中心ですが、汎用品は価格競争の激化が見込まれており、今後はクラウドやSDNなど新たな領域の商材やサービスによる事業拡大が求められています。当社は市場環境の変化をチャンスととらえ、付加価値の高い、競争力ある製品・サービスの提供や拡販支援体制の強化により、販売店と新しい価値を共創していきます。

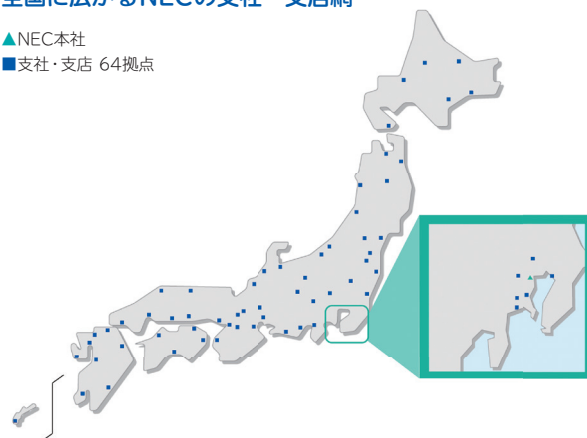
## 「価値創造型営業への変革」に向けて

当社が社会価値創造型企業への変革を進めるうえで、国内営業はマーケットの変化やお客さまの経営課題をより深く追求し、それを社内のアセットと結びつけることで、社会やお客さまの本質的な課題を解決する新たな価値を創り出すという役割を担っています。これをふまえて国内営業では、「価値創造型営業への変革」をテーマとして掲げ、営業担当者一人ひとりの意識改革を進めるとともに、マーケットやお客さま課題に対する深く多面的な分析力と、当社の先進技術やアセットの豊富な知識を有する高度な営業力を持つ人材の育成に注力しています。

国内営業は、今後も全国の最前線でお客さまとの接点となって新たな社会価値の創出に努め、人々がより豊かに生きるための社会の発展に貢献していきます。

### 全国に広がるNECの支社・支店網

- ▲NEC本社
- 支社・支店 64拠点



当社の拠点所在地／アクセスマップに関する詳しい内容は、下記ホームページをご参照ください。

<http://jpn.nec.com/profile/branch.html>

\* NEC単独の拠点数 (2015年3月末現在)