

国内営業体制



執行役員副社長 営業統括ユニット担当 木下 学

One NECとしての総合力を活かしたソリューションを国内全域に提供

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、公共機関や民間事業者まで、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。

市場のニーズを掘り起こし、新たな価値を創造

当社の国内事業は全社売上高の約8割を占めており、全社の事業基盤を支えています。一方で、当社は2018中期経営計画において、2019年3月期の国内売上高は当年度比で横ばいにとどまるという見通しを立てています。これは、通信事業者の設備投資抑制の傾向や、ここ数年好調を維持していた自治体向け消防無線のピークアウトなどにより、既存の事業が減少傾向にあるためです。それに対し、当社はマーケット環境の変化をチャンスととらえ、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。また、今後はマイナンバー制度の民間活用によるビジネスや、2020年に向けた社会インフラ整備や訪日

観光客増加への対応など、タイムリーな活動により受注を拡大していきます。さらにスマートファクトリーなど、今後のIoT時代を見据えて、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、全社の成長を牽引していきます。

また、販売店との協業拡大も国内事業を支える重要なポイントです。従来のハードウェア製品に加え、クラウドやSDNなど新たな領域で、付加価値の高い競争力のある製品・サービスを提供し、ともに拡販していきます。そして、お客さまの製品の中への組込みソリューションなど、新しい価値の共創についても、販売店と一緒に推進していきます。

営業力を強化し、お客さまの本質的課題を解決

当社がこれらの新たな領域で、より大きくお客さまに貢献するため、マーケットの変化に即応し、自ら考え、行動する現場力の養成を進めています。お客さまの経営課題をより深く追求し、それを社内の技術・アセットと結びつけることで、お客さまや社会の本質的な課題を解決する新たな価値を創出することを目指しています。営業一人ひとりの意識レベルからの変革を促し、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に関する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



当社の拠点所在地およびアクセスマップに関する詳しい内容は、下記URLをご覧ください。

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