

## 個人投資家向け説明会 主な質疑応答 (2014年9、10月開催)

Q

2015中期経営計画で売上高3兆2,000億円を目標として掲げていますが、現状の売上高3兆円規模からの上積み2,000億円は、どのようなもので実現するのでしょうか。

A

売上高3兆2,000億円の目標を掲げた当時は、約1,000億円の売上規模のインターネットプロバイダ事業(NECビッグロープ。2013年に事業譲渡)も含めて考えていました。中期経営計画で掲げた売上高目標は、主にパブリック事業とテレコムキャリア事業の伸長によって達成するものと考えていますが、売上高以上に、営業利益1,500億円、当期純利益600億円という目標をしっかりと達成することが重要だと考えています。

Q

事業構造改革は人員整理も含めて概ね終わったと考えていますが、同業他社には差をつけられていると思います。どのように挽回するのか教えてください。

A

2012年度に1万人の人員削減を行い、売上高3兆円規模で1,000億円の営業利益を出せる企業体質への転換をはかりました。同業他社との比較では、システム構築など競合する会社も多いのですが、NECは、海底ケーブルや航空管制システム、宇宙事業なども併せ持つのが特長です。大きな事業構造改革の段階は完了し、大きな赤字事業は残っていないので、これからは上昇気流に乗っていきたいと思います。



今後の株価についてどのように考えていますか。



当社の株価は、今年に入って上昇しており、7月には400円台を記録しました。これは2013年度に構造改革を進め、社会ソリューション事業へと注力していく中で、徐々に成長に向けた前向きな取り組みができるようになってきたということもあると思います。ただ、この株価水準には満足しておらず、2015中期経営計画の目標である当期純利益600億円の達成に向けて取り組むことで、株価水準も上げていきたいと考えています。



事業構造改革が行われた影響で、過去2年にわたり、大きな特別損失が出ていますが、今後も続くと考えた方がよいのでしょうか。



特別損失のうち、事業構造改善に関する費用として、2013年度は約250億円を計上しました。このうち約220億円はスマートフォンからの撤退のための費用です。ICT業界は変化が激しいため、小さな構造改革は常に考えていかないとはいけませんが、数百億円という大規模なものは、当面ないと考えています。