

個人投資家向け説明会 主な質疑応答

(2015年9、10月開催)

Q 海外売上高比率の目標について、優良企業は50%程度と認識していますが、25%は低いのではないですか。

A ご指摘のとおり、確かに高くはありません。この背景として、当社がかつて国内を重視する傾向にあったことや、海外売上比率が高かった半導体事業が連結から外れたことなどが要因です。将来的には国内・海外で半々程度にしていければ良いと考えています。

Q 株価について、最近回復傾向にありますが、ITバブルの頃に比べると大きく下がったままです。各分野で最先端の技術があることはわかりましたが、収益性が低すぎると思います。現状のROEは7～8%ですが、さらなる改善は期待できるのでしょうか。

A 業績の最悪期は脱しましたが、まだ収益性が高い会社とは言えません。来年春に次の中期経営計画を発表しますが、収益性が一つのテーマになると思います。業績を改善させることで株価もついてくると考えています。

Q 以前のパソコン・携帯電話機を手がけていた頃と比べると、現在のNECは、実態がイメージしにくくなっています。幅広く事業をやっているのは理解できましたが、今後、特にどの分野を見ていけば良いのでしょうか。事業規模や今後の成長の可能性の点から教えてください。

A 売上高・営業利益の規模等から、パブリック事業とテレコムキャリア事業に注目していただきたいと思います。まず、パブリック事業ですが、最近関心の高まっているマイナンバーに関するシステムや、顔認証技術などが含まれています。顔認証などは、今後、日本の安全・安心に貢献していけると考えています。もうひとつのテレコムキャリア事業については、これまで参入できていなかった海外の通信事業者向けのビジネスに対し、現在、SDN (Software-Defined Networking) の取り組みを強化しています。これは、ソフトウェアのビジネスであるため、利益率も高くなると考えています。

Q 米国の研究所の評価で顔認証技術が第1位評価となっておりますが、実際の導入事例がありますか。

A 例えば、ブラジルの主要14国際空港における関税向け顔認証システムの受注実績などがあります。当社は、主として日本、アジア、中南米を中心に実績を上げていこうとしています。

Q 小型蓄電池の価格はどのくらいですか？また、大きさはどれくらいですか？（太陽光発電なしで）小型蓄電池単体での設置も可能ですか？

A ご購入される場合は、オープン価格となっております。販売店にお問い合わせいただくこととなりますが、リース契約もあります。蓄電池は、エアコンの室外機より少し大きい程度です。太陽光発電と一緒に使うと効果が高まりますが、小型蓄電池のみの設置も可能です。

Q 公共機関と取引が多いと不祥事につながる可能性も高くなると思いますが、コンプライアンスについてはどのような対応をしているのですか。

A 昨年11月および本年5月に発表した事案については、現在、公正取引委員会の調査に全面的に応じている状況です。経営陣は立ち入りの事実を厳粛かつ真摯に受け止めると同時に、社員に語りかける場では、必ずコンプライアンスについて言及するなど、その重要性を従業員に伝えることで再発防止に努めています。

Q パソコンでのレノボ社との関係について教えてください。

A ビジネスPCについては、当社がレノボ社から調達して、お客さまに納めています。今後も連携していく予定です。

Q パソコンはどのセグメントに入っているのでしょうか。

A ビジネスPCはシステムプラットフォーム事業に含まれています。個人向けPCについては、持分の関係で、当社の売上高、営業利益の実績には入っていません。

以 上