

## 個人投資家向け説明会 主な質疑応答

(2018年3、4月開催)

Q 海外生産や海外販売の比率はどのくらいでしょうか。

A 海外売上収益比率は3割弱になります。生産については、タイの工場では組立などをやっていますが、NECにおけるハードウェアの生産がかなり減っていることもあり、海外生産の比率は低くなっています。NECは2020年度までの中計期間の国内売上収益を横ばいと想定しており、海外事業をソリューション、サービスを中心に増やしていかなければならないと認識しています。2020中期経営計画でもセーフティ事業を中心に売上収益を拡大し、海外売上収益比率を高めていきたいと考えています。

Q これまでの社長の時代と比べて現在のNECはどのように変わり、また、これからどのような方向に向かおうとしているのですか。

A NECの事業領域は2009年度からの5年間でずいぶん変わりました。NECは、その5年間で主なB to Cの事業は売却・撤退し、B to Bの社会ソリューション事業に注力することで利益を着実に改善させてきました。ここ数年で、通信事業者の設備投資抑制によりNECの中でも特に利益率が高く、コアな領域であったテレコムキャリア事業が落ち込み、その対応策が後手に回っている点は経営陣も反省していますが、社会ソリューション事業へ舵を切ったことは従業員一人ひとりが納得し、一枚岩となって取り組んでいます。

Q 2000年代前半と比べるとNECの売上規模は半分になっており、普通だったら会社がつぶれているレベルだと思います。その原因分析と対策は実施されているのですか。

A 2000年代前半はパソコン、携帯電話や半導体がNECの事業に含まれていました。それらの事業領域で競争が激しくなり、2009年度からの5年間、NECが本当に強い領域に注力するために事業構造改革を実行しました。選択と集中を行った結果、売上規模は落ちましたが、2015年度まで利益率は改善していました。2020中期経営計画では、売上規模の追求ではなく利益率を高めるビジネスモデルに変えていきたいということを出しています。世の中の変化に対応するスピードをもっと高めていくことで、NECの変革を進めていきたいと考えています。

Q 2000年代は15万人規模だった従業員数が現在は約10万人に減っていますが、リストラによって生き残った企業のように見えてイメージが悪いです。社員を大切にしない会社なのですか。

A 15万人から10万人への減少については、半導体事業の非連結化がその要因の大きな割合を占めています。ご指摘いただいたとおり、人員削減が社員のモチベーションに影響することは経営陣も認識しており、2020中期経営計画での3000人の構造改革は、今後の成長に向けた継続的な投資を行える会社となるため、経営陣として苦渋の決断であったことをご理解いただきたいと思います。

Q 2020中期経営計画での成長エンジンがセーフティ事業だけというのは心もとないではありませんか。

A 注力事業としてご紹介したセーフティ事業のほかにも、車の自動運転などIoTの領域は今後の成長分野になると考えています。ただ、これまでNECが中期経営目標を達成できなかった反省をふまえ、セーフティ事業の海外売上収益を2017年度の500億円から2020年度に2000億円まで伸ばすという目標は、ここは何としても実現する、という強い意志を持って掲げています。

Q 最近NECのことをチェックしていますが、新聞などで話題になるのは人員削減くらいで、他の話題がなく、時代に乗り遅れてしまっているのではないのでしょうか。

A 2020中期経営計画の中で発表した3,000人の構造改革が新聞等では大きく報道されたので、みなさんの印象に残っているのではないかと思います。しかし、例えば顔認証の導入事例や、AIの共同研究や開発案件なども報道されており、他の取り組みも着実に進めています。

Q 説明資料でNECがナンバーワンと紹介されているテキスト含意認識技術と音状況認識技術について概略をお聞かせください。

A テキスト含意認識技術は、文章が持つ意味・ニュアンスまで検知することを目指して開発している技術です。大量の文章の中から、特定の意味を持つ文章を素早く発見してきたり、似たような意味を持った文章だけを集めてきたり、といったことを可能にするもので、例えばある製品・サービスに対するお客さまの評判や不満などを集めてマーケティングや企業のリスク管理に活用することができます。また、音状況認識技術は、ガラスが割れた音や悲鳴などを検知して異常を把握で

きるようにするものです。例えば監視カメラの映像だけでは見えにくい場所でも周囲の音で状況を把握することを可能にし、よりきめ細かな安全・安心を提供しようというものです。

Q 顔認証技術は、流通・小売業の領域でマーケティングなどに活用できると思います。NECはこの領域でどのような取り組みをしていますか。

A 例えば遠隔視線推定技術を用いると、広告を見た人の割合・人数をカウントして広告効果の測定ができたり、お店の中で人の視線の集まり方から売れそうな商品を推測できたりします。こうした用途を実現するためにはデータの蓄積が重要となるので、現在は実用に向けてお客さまとの実証などを行い、データを集めている段階です。

Q 東京オリンピックが注目を集めていると思いますが、NECとして取り組んでいる領域や、強みを発揮できる領域はどのようなところでしょうか。

A 東京オリンピックに向けて、顔認証技術や指紋認証技術は導入のチャンスがあると考えています。リオデジャネイロ2016オリンピックでも、マスコミ関係者が利用する記者会見場に、NECのウォークスルー顔認証システムを使用した入退場システムを納めており、セキュリティを確保しながらの入退場を実現しています。オリンピックが近づいてくると、いろいろ公表できる案件も出てくると思います。

以 上