

個人投資家向け説明会 主な質疑応答

(2018年9月開催)

Q 生体認証システムの市場におけるNECの実績、シェアを教えてください。

A 「NEC Safer Cities」関連の2017年度の売上収益は、今後注力して行こうとしている海外事業で約500億円となっています。2020年度までに、ここを2000億円に伸ばす計画です。NECがターゲットとしている領域での世界シェア約20%を目指しています。

Q コンサート会場で入場時の本人確認に顔認証システムが用いられている事例が紹介されましたが、なぜチケットの不正転売防止になるのでしょうか。

A チケットの購入時に顔写真を登録し、入場時に購入者と来場者が同一人物か照合する際に顔認証システムを用います。転売されたチケットの場合、来場者が購入者本人ではないため、入場できません。これにより、高額になる傾向が強いチケット転売の防止につながります。

Q NECの具体的な成長分野が分かりません。以前は半導体やパソコン、携帯電話など成長分野が明確にあって、それらがNECの利益を出していました。ご説明いただいた「NEC Safer Cities」は、かつての半導体やパソコン、携帯電話のようにNECの屋台骨を支える事業となるのですか。

A 半導体やパソコン、携帯電話などの事業は、かつては高いシェアを有

し利益もあげていましたが、競争が激化して成長分野ではなくなったため、NECから切り離れた事業です。現状、証券アナリストからもNECの成長が見えないと言われており、ご指摘の点は我々も課題と認識しています。これまでの中期経営計画では、さまざまな事業を総花的に成長させようとして実現できなかった反省をふまえ、2020年度までの現中計期間は「NEC Safer Cities」の伸長に経営資源を集中し、収益性改善・事業成長を実現しようと考えています。

Q NECには大きく分けて、パブリック、エンタープライズ、ネットワークサービス、システムプラットフォーム、グローバルの5つの事業がありますが、注力領域の顔認証システムはグローバル事業に入るのでしょうか。グローバル事業の2017年度の営業損益は赤字であるにもかかわらず、中期経営計画では2020年度の全社の営業利益目標を1500億円としています。具体的にどの事業をいくら持ち上げていこうという計画なのでしょうか。

A 大きな改善を期待しているのは、グローバル事業です。グローバル事業のうち、顔認証システムが含まれるセーフティ事業については、2017年度の営業損益は先行投資などがあり、約50億円の赤字でしたが、2018年度はゼロに改善する計画です。さらに2020年度には、セーフティ事業で2000億円の売上収益、100億円の営業利益を計画しています。また、グローバル事業に含まれる課題事業の構造改革を進めることで収益化をはかっていきます。一方、中央政府、地方自治体向けのパブリック事業や、民間企業向けにITサービスを提供しているエンタープライズ事業は、高い収益性を維持する計画です。

Q 2020中期経営計画では実行力の改革や自前主義からの脱却などを掲げていますが、NECの弱点は何だと考えていますか。

A これまでの中期経営計画でも会社を変えらるると言ってきましたが、経営陣はそれをやり抜けなかったことが最大の問題と認識しています。今回は、多様な外部人材の登用などにより企業文化の抜本的な改革に取り組み、やり抜く組織の実現を目指していきます。

Q 2018年度に構造改革をされるとのことですが、対象は間接部門の人員ですか。また、構造改革に必要となる費用は営業損失として計上されるのでしょうか。

A NECでは、売上収益に対するSGA（販売費及び一般管理費）の比率が同業他社に比べ高いことが経営課題となっており、人員削減の約8割程度が間接部門になると想定しています。希望退職の募集という形式で2018年10月末から11月にかけて応募を行い、応募者は年末に退職となります。これに関する費用は営業利益のマイナス要因として、2018年度の業績予想に織り込んでいます。

Q 顔認証システムの次の柱となる事業は何でしょうか。

A 次の柱は社内でも検討しているところですが、ご説明の中で少しふれた「NEC Value Chain Innovation」は、NECが中長期的に注力していると考えている領域です。この領域で、NECは、需要と供給を最適化による食品廃棄の削減や、物流網の効率化など、さまざまな社会課題の解決に貢献していきます。

以 上