

個人投資家向け説明会 主な質疑応答

(2019年3、4月開催)

Q NECの製品と言えば、半導体、通信機器、スーパーコンピュータ、テレビなどのイメージがありますが、NECの事業は大枠でどのように分けられるのでしょうか。他社と比べて改革が進んでいないように見えますが、いかがですか。

A NECは、2009年度からの5年間でさまざまな事業構造改革を実行してきました。具体的には、パソコン、半導体、携帯電話など利益を取りづらい事業から撤退し、結果として売上規模は減少したものの、国や企業向けの事業に注力することで収益性を高めてきました。

NECの事業の全体像を2017年度の売上収益でご説明すると、国・地方自治体向けのパブリック事業が9000億円強、民間企業向けにシステム構築を手掛けるエンタープライズ事業が約4000億円、通信事業者向けにネットワーク網の構築などを行うネットワークサービス事業が4000億円弱、企業向けのサーバやスーパーコンピュータを扱うシステムプラットフォーム事業が5000億円強、成長領域であるセキュリティ事業が含まれるグローバル事業が約4500億円となっています。なお、グローバル事業の2017年度の営業損益は△280億円です。これを2020年度までの現中計期間中に改善させていくことが、中計目標の達成のために肝要と考えています。

Q 中期経営計画の達成に向けて、5つの事業どれも同じように注力するのですか。

A グローバル事業に最も注力します。なかでも、成長の柱としているセーフティ事業では、2017年度に500億円であった売上収益を2020年度に2000億円まで伸ばすという目標を掲げており、これをしっかりと達成したいと考えています。

Q セーフティ事業だけでは、成長の柱として売上、利益とも力不足ではないでしょうか。

A 今回の中期経営計画では、セーフティ事業に経営リソースを集中させることで成長戦略を実現しようとしています。セーフティ事業以外にも、2020年の東京オリンピック・パラリンピックに向けた需要などにも期待しています。

Q NECが持っている顔や指紋の認証技術は、世界でOnly 1の技術ですか。今後日本で開催される東京オリンピック・パラリンピックや万博などのイベントでセキュリティ向上のために用いられれば、世界中から注目を集めると思いますが、ソフトウェア単体で販売されるものなのでしょうか。設備や機器も同時に販売されれば、収益力の向上につながるのではないのでしょうか。

A この領域では、日本国内や欧米に競合がおり、NECのOnly 1の技術ではありませんが、No.1の技術です。NECの顔認証技術は、スピードと正確性において、静止画・動画共に米国政府の調査機関からNo.1の評価を受けています。プレゼンテーションで、成田空港でNECの顔認証技術が用いられていることをご紹介しましたが、このように他社に先駆けて案件を増やしていくことが大事だと考えています。

NECが持っている生体認証技術のソフトウェアを機器に組み込んだシステムとして納入する案件を増やしていければ、事業規模の拡大につながります。認証技術も含んだセーフティ事業の実績は、2017年度の売上収益が500億円で、50億円の赤字となっています。2020年度には、売上収益2000億円、営業利益100億円を目標としていますが、案件を積み上げることで収益化を図っていきたいと考えています。

Q 顔認証システムで、認証に用いる画像データなどの個人情報はどうのように取り扱われているのでしょうか。

A 各国／地域の法令・ガイドラインやお客さまと合意した運用ルールを遵守し、生体認証システムが人権／個人情報を尊重して利活用されるよう努めています。

Q 5Gについてお伺いしたいのですが、基地局とはどのような役割を果たしているのでしょうか。また、NECはサムスンと協業して基地局を開発するようですが、5G基地局の開発はどのように進んでいくのでしょうか。

A 基地局とは、スマートフォンでの通話や、インターネットをするときのモバイル通信に必要な機器です。現在みなさんがお持ちのスマートフォンは第4世代（4G）の通信を利用していますが、5Gには5G用の基地局が必要となります。NECでも、その開発を2016年度から始めています。

日本の通信事業者は、2020年の東京オリンピック・パラリンピックに向けて5Gサービスを開始することを発表していますが、そのプレサ

ービスとして、2019年の日本でのラグビーワールドカップ開催に合わせ、限定的に5Gサービスの提供が開始されます。そのため、2019年の中頃から後半にかけて5G基地局の機器の出荷が始まりますが、プレサービスでは現在の4G基地局に機器の追加を行うだけで5Gサービスを提供するため、設備投資も限定的です。本格的な5Gへの投資が始まるのは2022年頃からの見込みで、スマートフォンでの通信だけでなく、遠隔医療や建設機械の遠隔操作、車の自動運転などへの活用も期待されています。

5Gは、さまざまな周波数帯域で使われ、開発しなければいけない機器が多いため、開発費がかさみます。NECは、開発費の負担を軽くするため、サムスンとの協業を決定しました。また、4GまではNECの基地局の顧客は国内の通信事業者のみでしたが、アメリカなどで5G基地局の採用が決定しているサムスンと組むことで、海外への事業展開も狙っていきます。

Q 現在話題になっている自動運転関連について、NECではどのような取り組みをしていますか。

A 運輸関連の会社との実証実験を進めており、NECが持つセンシング技術や無線技術を活かした形での貢献に向けて取り組んでいるところです。

Q 中国の経済減速により影響が出てくることが予想されています。NECはこれにより影響を受けるのでしょうか。また、中国向け事業は大きいのでしょうか。

A NECの中国向け事業規模はそれほど大きくなく、年間売上の2%程度です。

Q 外国人株主比率が上昇しているようですが、どの地域の株主が増えているのですか。また、何が評価されているのでしょうか。

A 欧州やシンガポールの長期保有の株主が増加してきています。彼らは、NECの足もとの業績が底であり、今後は業績改善すると期待しています。

Q エンタープライズ事業で提供しているシステム・インテグレーション、サポート、アウトソーシング/クラウドサービスとは、それぞれどんな内容のものなのですか。

A まず、システム・インテグレーションとは、お客さまのシステムを構築することです。例えば、証券会社向けに、インターネットを介して株を売買するためのシステムを作ったり、会社の中の人事や経理のシステムを手掛けるケースなどが考えられます。

サポートとは、構築したシステムのメンテナンスを行うことです。ソフトウェアのアップデートを定期的に行うことなども含まれます。

アウトソーシング/クラウドサービスとは、お客さまが自社にシステムを構築するのではなく、外部のリソースを使うことでITサービスの利用を実現するというものです。例えば会社外のデータセンターにあるサーバやコンピュータを時間や量に応じて使ったり、業務を外部委託したり、といったことが含まれています。

以 上