

## 個人投資家向け説明会 主な質疑応答

(2019年12月開催)

Q 売上高を見ると3兆円程度から成長しておらず、今後成長していかなければ十分な配当も出せないと思っています。国内のマーケットは限られているので、成長するためには海外に出ていかないといけないのではないのでしょうか。

A 2020中期経営計画の前提として、国内事業は横ばいを想定しており、成長はセーフアーシティ事業を中心とした海外市場で実現していきます。2020年度にセーフアーシティ事業で海外売上高2,000億円という目標を掲げていますが、そのためにはM&Aも重要と考えており、既に実行済のデンマークのKMD社や英国のNPS(Northgate Public Services)社の買収を活かして、目標を達成したいと考えています。

Q 配当性向や、総還元性向の方針はありますか。また、将来的に目標値として設定することは考えていますか。

A 配当性向は過去5年を平均すると3割程度となっていますが、今後の成長に向けた投資なども必要ですので、現時点では目標値を公表していません。

Q 顔認証は化粧や整形などをしていても認証できるのでしょうか。

A 化粧や整形をした場合や、昔の写真などでも認証が可能です。

Q 顔認証事業は日本だけでなく海外でも競合が多いと思いますが、NECの優位性と戦略を教えてください。

A 様々な会社が顔認証システムを開発していますが、世界的に権威のある米国国立標準技術研究所(NIST)の評価において5回連続で1位を獲得しています。競合は多いですが、NECは入国審査など高い安全性が求められる市場を狙っており、この市場で高いシェアの獲得を目指しています。

Q 役員の任期が1年単位になったということですが、評価されるために短期目線になるリスクはありませんか。また、長期的な利益貢献は評価されるのでしょうか。

A 役員の評価は、短期的な目標(1年)と中期的な目標の両方で行われています。

以 上