

## パブリック事業

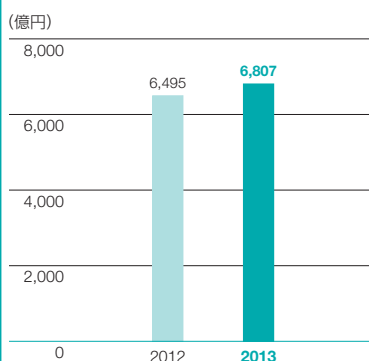
ネットワーク技術やセンサ技術など当社の特長ある技術アセットと幅広いSIノウハウ・顧客アセットを融合し、国内外の政府、官公庁、公共機関、金融機関などに向けて、安全・安心で効率的な社会ソリューションを提供します。

執行役員常務

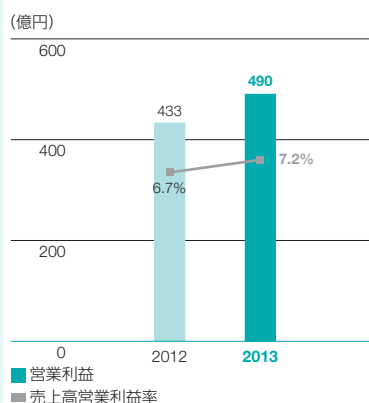
西村 知典



### 売上高



### 営業利益、売上高営業利益率



### 2013年3月期の業績と主な成果

当年度のパブリック事業の売上高は、消防・防災システム、航空宇宙・防衛システムが堅調に推移したことなどにより、前年度比で4.8%増加し、6,807億円となりました。

営業利益は、売上の増加や原価低減などにより、前年度比で58億円改善し、490億円となりました。

当年度、官公向けには、国内初の人工衛星PFI (Private Finance Initiative) 事業である「Xバンド衛星通信中継機能等の整備・運営事業」を、当社が出資する特別目的会社((株)ディー・エス・エヌ)を通じて受注しました。同様のPFI事業として、当社が出資する特別目的会社、準天頂衛星システムサービス(株)が「準天頂衛星システムの運用等事業」を受注しています。また、航空機の離着陸の際に鳥の衝突の危険性を軽減し、安全・安心な空港運営に貢献する鳥位置検出ソリューションが東京国際空港(羽田空港)に採用されました。さら

に、セーフティ事業では、複雑化・高度化するサイバー犯罪などへのセキュリティ対策の強化を目的としてインターポールと提携し、最先端のサイバーセキュリティ対策に共同で取り組みます。

公共向けでは、消防指令システムの広域化／無線デジタル化に対して高い需要が継続し、消防・防災の領域が堅調に推移しました。また、自治体や学校・図書館などへのクラウド基盤構築やサービス提供などで着実に実績を積み重ねました。加えて、ビッグデータの高速処理によってリアルタイムな交通情報の提供を可能にした交通管制システムを、中日本高速道路(株)の新東名高速道路向けに構築したほか、ソフトウェア無線技術の採用により柔軟な運用を実現した新列車無線システムを小田急電鉄(株)に納入しました。

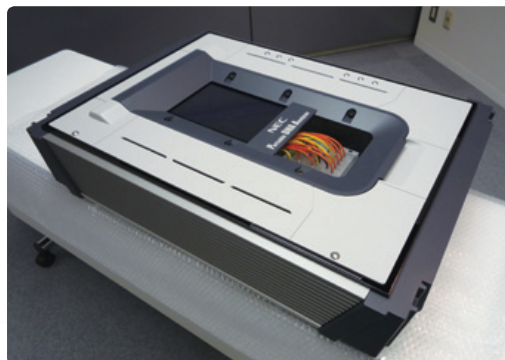
医療向けでは、地域医療連携を実現する取り組みとして、筑波メディカルセンター病院による、病院とかかりつけ医療機関、患者の家庭の間で医療情報の共有を目的とした「つくば小児アレルギー情報ネットワーク」の構築・運用を支援しました。

金融向けには、金融機関の間でニーズが高まっている、スマートフォンなどに対応した営業支援システムを、全国で30以上の信用金庫に提供しました。

メディア向けには、(株)ジャパン・モバイルキャストへの携帯端末向けマルチメディア放送「モバキャスト」用デジタル送信機の納入に加え、ミャンマーの民間放送事業者向けにもデジタルテレビ放送用送信機を納入し、国内外で実績をあげました。



小田急電鉄(株)の新列車無線システム(車上局)



ポータブル型DNA解析装置(完成イメージ)

### 今後の成長に向けて

国内のICT市場は未だ回復途上であり、当面は急速な伸長は見込まれていません。一方で、新興国主導の経済成長は今後も持続すると見られています。また、先進国では新たなトレンドを軸とした構造変化に対応するための新たな需要が生まれてくると考えられており、今後は、グローバル化・構造変化・新市場への対応が、より重要性を持つこととなります。

当社はこうした変化をとらえ、国内を中心とする事業を着実に遂行するとともに、そこで得た実績・ノウハウを強みとして、積極的なグローバル展開をはかっています。政府・官公庁向けには、共通番号法(マイナンバー法)の成立に伴う新規システム構築や更新需要を取り込むべく、積極的な提案活動を進めています。また、航空宇宙・防衛システムの領域では、府中事業場の敷地内に人工衛星の組み立て工場を建設し、能力を拡充します。過去に数多くの人工衛星のインテグレーション(取りまとめ)を手がけてきた実績を活かし、地球規模での環境保護、資源開発や位置情報の提供を可能とする国内の衛星インフラ整備や、アジアをはじめとした新興国の衛星需要の取り込みをはかっています。

また、消防・防災システムの領域でも、国内の需要に着実に応えとともに、APAC(アジア太平洋地域)を中心としてグローバル展開を進めています。既に台湾で防災救急情報クラウドシステムを受注するなどの成果も出ており、今後も引き続き提案活動に注力していきます。

加えて、従来ビジネスの延長線上にはない、新たな事業の創造にも積極的に取り組んでいきます。ICTを活用した新たな社会インフラの構築に向けては、ビッグデータの活用によって新たな価値を提供する取り組みとして、工場や発電所などに設置された膨大な量のセンサを通じて集めたデータから大規模施設の故障の予兆を分析し、故障に至る前に設備の不健全な状況を把握できる「大規模プラント予兆監視システム」の開発・商用化を進めています。また、漏水検知でグローバルトップクラスの技術を有するスイスのGutermann社と協業に合意し、スマートシティ事業の一環として、水資源の有効活用のためのソリューション開発や販売などを進めています。

今後グローバルで成長を見込むセーフティ事業については、サイバーセキュリティの強化に向け、セキュリティ脆弱性診断などで業界トップクラスの技術を持つ(株)サイバーディフェンス研究所の全株式を取得しました。今後、2012年11月に設置した、官公庁や企業のサイバー攻撃対策の導入・運用を支援する組織「サイバーセキュリティ・ファクトリー」とも連携し、より高度なサイバー攻撃対策ソリューションの開発に取り組んでいきます。このほか、犯罪捜査の迅速化や犯罪抑止への貢献を目指して当社が現在開発を進めているポータブル型DNA解析装置については、科学警察研究所やニュージーランド環境科学研究所との共同評価を進めており、商用化に向けた取り組みを加速していきます。

## エンタープライズ事業

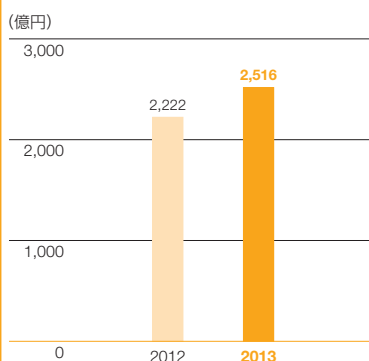
製造業、流通・サービス業を中心とする民需向けにITソリューションを提供し、新サービス立ち上げなど、お客さまにとっての新たな価値創造に貢献します。特に流通・物流インフラ事業については、今後の成長領域として国内外での展開を加速していきます。

執行役員常務

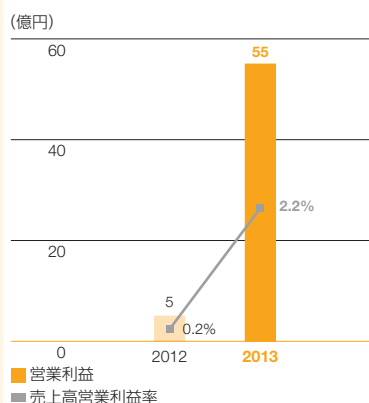
木下 学



### 売上高



### 営業利益、売上高営業利益率



### 2013年3月期の業績と主な成果

当年度のエンタープライズ事業の売上高は、製造業や流通・サービス業向けなどが堅調に推移したことにより、前年度比で13.2%増加し、2,516億円となりました。

営業利益は、売上の増加などにより、前年度比で49億円改善し、55億円となりました。

当年度は、製造業向けには、当社の基幹システム刷新の経験を活かしてアサヒグループホールディングス(株)の共通IT基盤を構築したほか、製薬会社の卸経由の製品販売実績を管理する「実消化システム」を、クラウドサービス・SIのハイブリッド型システムとして複数社に提供しました。

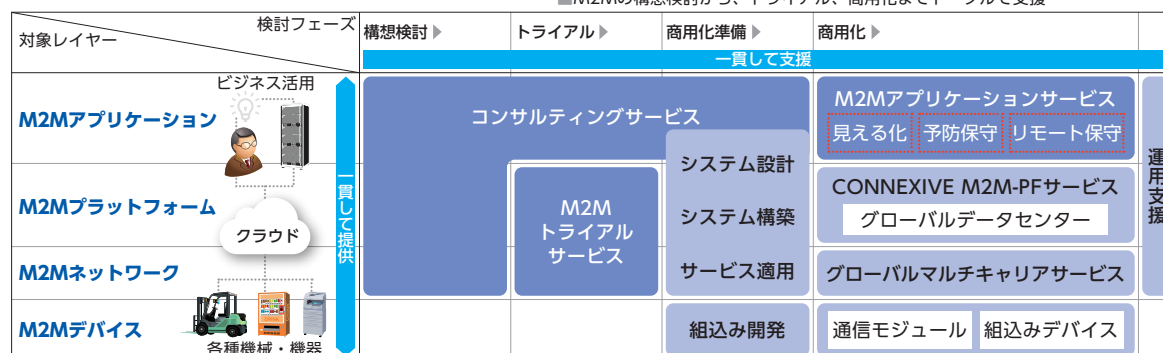
流通・サービス業向けには、(株)ダスキンが展開する「ミスタードーナツ」の主要な原材料の在庫をリアルタイムに把握・管理できる「新物流システム」を構築したほか、東陽倉庫(株)向けには輸送中貨物の位置・在庫情報などの状況を効率的に確認できるクラウドサービスの提供を開始しました。また、タブレット端末などのスマートデバイスを活用したソリューションの提案にも注力し、(株)ローソンの店舗指導員の業務効率化のためのIT基盤や、(株)コジマの接客支援システムなどを受注しました。

加えて、新たな事業領域の拡大に向けた取り組みも着実に進めました。ビッグデータ関連事業の強化の一環として、製造業を中心としたお客さまがM2M (Machine to Machine: 機器間通信)を活用してビジネスを始める際に、その検討から商用化まで各段階で必要となるサービスを一括提供してビジネス展開を総合的に支援する「M2M活用ソリューション」を発売し、機械メーカーに供給を開始しました。

このほか、当社の「ものづくり」のノウハウを活かしてネポン(株)のものづくり革新を総合的に支援し、在庫削減やキャッシュ・フロー改善など経営基盤の強化に貢献しました。このようにお客さまと一体となって価値を創出する取り組みにも力を入れていきます。

## 製造業向けM2M活用ソリューションの概要

■組み込みデバイスから、基盤、業務アプリケーションまでを一貫して提供  
■M2Mの構想検討から、トライアル、商用化までトータルで支援



□: 順次拡充予定

## 今後の成長に向けて

政府の経済政策により国内市場は消費財を中心に活況となりつつありますが、企業のIT投資は未だ回復途上であると見られています。一方で、ビッグデータやスマートデバイス、クラウドなど、お客さま自身の競争力強化やコスト削減につながる領域への関心は高まっています。

こうした事業環境のもと、当社は、既存SI事業で着実な売上確保に努め、プロジェクト管理を徹底することで収益性の向上をはかっていきます。加えて、ビッグデータ関連領域では「製造業向けM2M活用ソリューション」の拡販に注力し、M2Mを活用したお客さまのサービス向上や業務効率化、売上拡大に貢献していきます。さらに、今後の成長が見込まれる流通・物流インフラ領域では、NECグループのアセットを活かして、グローバル事業の拡大やスマートデバイスを活用した新規事業の創出に取り組んでいきます。

具体的には、2013年5月にシンガポールにおける子会社（NECアジアパシフィック社）に設置した「Regional Retail Business Support Center

（RBSC）」を軸としたグローバル事業の拡大をはかります。これまで国内の大手小売業向けに提供してきた売上管理や発注・検品・棚卸、店舗管理・商品管理までをカバーするトータルソリューションをグローバル向けに標準化し、RBSCから展開することで、コンビニエンスストアやドラッグストアなど、APACの多店舗展開型小売業に対し、現地主導のきめ細やかなソリューション提案を進めていきます。

加えて、スマートデバイスを活用したモバイルPOSサービスやO2O（Online to Offline）サービスなど、イノベーションを創出する新サービスの開発・販売も加速していきます。その一環として、プリペイド型電子マネーの発行・利用に必要なシステムを一括してクラウド経由で提供する「統合型電子マネーソリューション」を発売し、国内外で事業の拡大をはかっていきます。また、O2Oを活用し、スマートデバイスと連携して利用者の店舗への来店・購買行動を支援する「NEC O2Oクラウドサービス」の展開にも力を入れていきます。

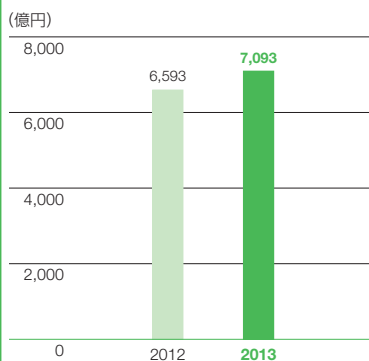
## テレコムキャリア事業

通信キャリア向けにネットワークを構築するために必要な機器や、ネットワーク制御のための基盤システム、運用サービスなどを提供しています。これまでに培った大規模ネットワーク構築をはじめとする豊富な実績と高い技術力を強みとして、信頼性の高い通信基盤の実現に貢献します。

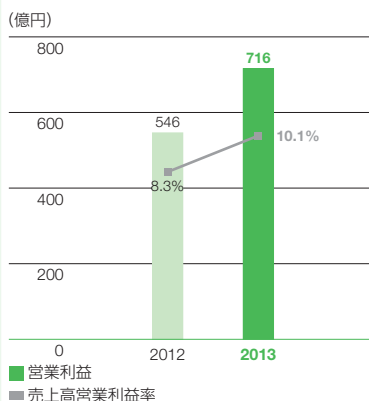
執行役員常務  
手島 俊一郎



### 売上高



### 営業利益、売上高営業利益率



### 2013年3月期の業績と主な成果

当年度のテレコムキャリア事業の売上高は、国内事業が堅調に推移したことや、米国コンバージス社の事業支援システム事業を連結化したことなどにより、前年度比で7.6%増加し、7,093億円となりました。

営業利益は、売上の増加などにより、前年度比で169億円改善し、716億円となりました。

当年度は、国内でのスマートフォン普及に伴うデータ・トラフィック増に対応するため、ネットワークインフラの提供やシステム構築を行い、これらの事業機会を

着実に売上へと結びつけることができました。海外では、円高や欧州経済の停滞などにより厳しい事業環境が続きましたが、海洋システムについては「Asia Submarine-cable Express」、「Southeast Asia-Japan Cable」など進行中のプロジェクトを着実に遂行し、モバイルバックホールについてはポーランドのポルコムテル社、ノルウェーのテレノール社、スウェーデンのテレツー社など各国の通信キャリアへの拡販に努めました。

サービス&マネジメントについては、2012年5月に米国コンバージス社の事業支援システム(BSS)事業の買収を完了し、当社の子会社であるネットクラッカー・テクノロジー社の通信サービス事業者向け運用支援システム(OSS)との一体運営により、両者を融合した通信運用管理ソリューション(TOMS)をお客さまに提供する体制を整えました。新体制のもとで積極的な拡販に努めた結果、KDDI(株)から運用業務支援システムを受注したほか、欧州最大の送電事業者フランスRTE社や米国の通信キャリアであるスプリント社に対して通信運用システムの提供を開始しました。





世界最小・最軽量を実現した、超小型マイクロ波通信システム向け屋外無線装置 (iPASOLINK)

### 今後の成長に向けて

通信キャリア向け事業を取り巻く環境として、データ・トラフィック量は今後も継続的な増加が見込まれており、ネットワークインフラに対するグローバルでのニーズは中期的に増加する傾向にあります。一方で、足下では通信キャリアの設備投資の大幅な伸びは見込まれておらず、当面は緩やかな増加傾向が続くものと考えられています。

こうした環境のもと、当社は、ワイヤレスブロードバンドアクセス、海洋システム、モバイルバックホールなどの領域に引き続き注力し、着実に実績を積み重ねていきます。

ワイヤレスブロードバンドアクセスについては、国内のLTEへの需要に着実に応えていくとともに、日本の政府開発援助 (ODA) の対象となったミャンマーのインフラ構築案件を住友商事 (株) と共同で受注するなど、海外での実績拡大に向けた取り組みにも力を入れています。海洋システムについては、ネットワークのブロードバンド化への需要を着実にとらえ、既存案件の遂行と新規案件の獲得に努めていきます。モバイルバックホールについては、新製品の拡販や、原価低減の推



ミャンマー向け基幹光通信網を受注 (イメージ)

進によるコスト競争力の強化をとおして、シェアの拡大を目指していきます。

こうした取り組みに加えて当社は、今後の成長の柱としてTOMSやSDNなどの事業拡大に注力していきます。ネットワークインフラの複雑化・大規模化が進んでおり、運用管理の効率化やコスト低減が大きな課題となっていますが、TOMSやSDNはこれらの課題を解決する手段として通信キャリアからも期待されています。

TOMSについては、ネットクラッカー・テクノロジー社のグローバルな実績を強みに、OSS／BSSをトータルに提供できるトップベンダーの1社として通信キャリア向けに拡販を進めるとともに、電力・物流など、通信キャリア以外の事業会社に対しても提案を進め、事業の拡大をはかっていきます。SDNについては既に、当社の開発の先行を強みとしてスペインのテレフォニカ社との共同ソリューション開発やポルトガルテレコム社との共同実証などを開始しており、世界の先進キャリア市場で早期の実用化を目指して取り組みを加速していきます。さらに、その成果を新興国にも展開し、グローバルで事業を拡大していきます。

## システムプラットフォーム事業

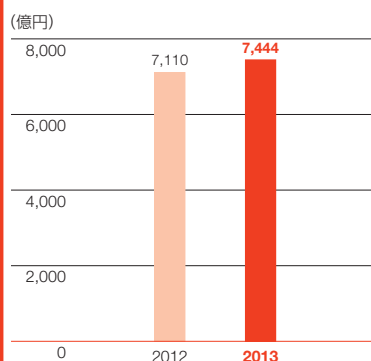
端末からネットワーク機器、コンピュータ機器、ソフトウェア製品、サービス基盤まで、ビジネス向け製品と、これらをベースにしたソリューション・サービスを一括提供しています。これらの製品群とソリューション・サービスを有機的に融合したソリューション型プラットフォームにより、お客さまの業務の省力化・効率化を実現するとともに、ICTを活用した新たな価値を創出していきます。

執行役員常務

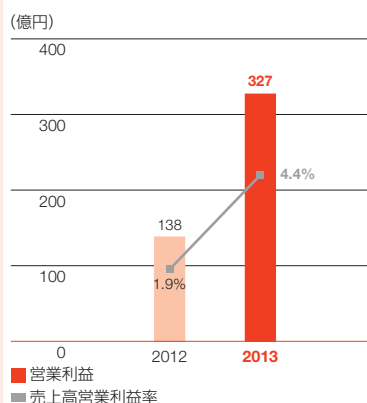
庄司 信一



### 売上高



### 営業利益、売上高営業利益率



### 2013年3月期の業績と主な成果

当年度のシステムプラットフォーム事業の売上高は、大型案件によりハードウェアやソフトウェアが増加したことなどにより、前年度比で4.7%増加し、7,444億円となりました。

営業利益は、売上の増加や構造改革効果などにより、前年度比で189億円改善し、327億円となりました。

当年度は、ハードウェアの領域では、当社のPCサーバ「Express5800シリーズ」で、サーバ統合や仮想化などへの対応を強化したモデル、室温40度での動作に対応してデータセンターや企業の省電力化に貢献するモデルなどのラインナップを拡充しました。これらの製品が堅調に推移した結果、当社のPCサーバ「Express5800」は17年連続で国内トップシェア\*を達

成しました。また、メインフレームでは、従来機種と比べて大幅な性能向上と消費電力削減を実現した後継機を発売し、(株)三井住友銀行の次期勘定系システム向けなどの受注を獲得しました。このほか、企業向けパソコンなどの端末も堅調に推移しました。

ソフトウェアの領域では、クラウド基盤ソフトウェアの中核である「WebSAM」、ビッグデータ活用に適したスケールアウト型データベースソフトウェア「InfoFrame」などのシステムソフトウェアの提供に努めました。加えて、セキュリティ領域や仮想化などの製品群の強化を進めました。

企業ネットワークの領域では、当社が注力するSDNについては、「OpenFlow」技術をもとにNECが開発したネットワーク技術「ProgrammableFlow」を用いた基盤を金沢大学附属病院に納入したほか、エヌ・ティ・ティ・コミュニケーションズ(株)のクラウドサービスの基盤の一部として採用されるなど、着実に事例を積み重ねました。また、「ProgrammableFlow」を用いた製品「UNIVERGE PFシリーズ」のラインナップ拡充や機能強化を行い、より幅広いユーザー層・ニーズへの対応を可能にしました。

このほか、NEC東京第三データセンターやNEC九州データセンターなどの稼働を開始し、サービス事業の強化につなげていきます。

## 「NEC Solution Platforms」により、お客さまの経営革新をサポート



### 導入スピード

プラットフォーム構築期間

**最大60%短縮**※

### コスト

導入コスト

**最大40%削減**※

### 信頼性

構築・運用ノウハウ

**約5,000件**

※：全ラインナップ中の最大効果値

## 今後の成長に向けて

システムプラットフォーム事業で扱う製品には、コモディティ化の傾向が強いものが多く、これらの製品にとってコスト競争力は不可欠です。こうした環境のもと、当社は競争力を維持するための原価低減とともに、ICTを活用した新たな価値の創出によるお客さまの競争力向上に継続的に努めていきます。

原価低減活動については、特にサーバ系やデバイス系のハードウェア製造にあたって共通のプラットフォームをベースとすることで開発コストや部品コストの低減をはかり、グローバル競争に勝ち抜けるコスト競争力を実現します。

加えて、今後は個々の製品・サービスをそれぞれ単体で提供するのではなく、製品群とサービス基盤を融合して一括提供する事業へと移行を進め、お客さまにとっての新たな価値の創出に努めていきます。こうした思想を実現するものとして、特定業種・用途向けに最適なシステム要素を垂直統合で提供するソリューション型プラットフォーム製品群「NEC Solution Platforms」を発売しました。ハードウェア・ソフトウェア・ネットワーク製品などを最適に組み合わせ、お客さまのニーズが

高い、ビッグデータ活用基盤やクラウドサービス基盤、特定業種・用途向けパッケージなど10モデルを提供するほか、今後お客さまのニーズに応じてモデルを拡充していきます。

また、先進技術への対応として、当社の注力領域であるSDNについては、IT、ネットワーク双方の豊富な実績を強みとして、国内外のデータセンターや企業内ネットワークなどで着実に導入事例を積み重ねていきます。

さらに、当社が世界で初めて開発した、データ量の増加に応じて効率的なシステム拡張やデータ転送の高速化を低コストで実現する技術「ExpEther」<sup>エクスプレスイーサ</sup>についても、世界各国のパートナーとともに、利用拡大を推進していきます。

当社はこれらの活動をとおり、社会ソリューション事業の基盤を提供し、お客さまへの新しい価値の提供に努めていきます。

\* 1996～2012暦年国内x86サーバ（出荷台数、出荷金額）  
出典：IDC Japan Server Quarterly Model Analysis 2013Q1



プログラマブルフロー・スイッチ  
ProgrammableFlow switch「UNIVERGE PFシリーズ」