

経営説明会

2008年 5月28日

NEC

社長 矢野 薫

＜将来予想に関する注意＞

本資料にはNECおよび連結子会社（以下NECと総称します。）の戦略、財務目標、技術、製品、サービス、業績等に関する将来予想に関する記述が含まれています。将来予想は、NECが証券取引所や米国証券取引委員会等の規制当局に提出する他の資料および株主向けの報告書その他の通知に記載されている場合があります。NECは、そのような開示を行う場合、将来予想に関するセーフハーバー（safe-harbor）規則を定めている1995年米国民事証券訴訟改革法（Private Securities Litigation Reform Act of 1995）その他の適用法令に準拠しています。

これらの記述は、現在入手可能な仮定やデータ、方法に基づいていますが、そうした仮定やデータ、方法は必ずしも正しいとは限らず、NECは予想された結果を実現できない場合があります。また、これら将来予想に関する記述は、あくまでNECの分析や予想を記述したものであって、将来の業績を保証するものではありません。このため、これらの記述を過度に信頼することは控えるようお願いいたします。また、これらの記述はリスクや不確定な要因を含んでおり、様々な要因により実際の結果とは大きく異なりうることをあらかじめご承知願います。実際の結果に影響を与える要因には、(1) NECの事業領域を取り巻く国際経済・経済全般の情勢、(2) 市場におけるNECの製品、サービスに対する需要変動や競争激化による価格下落圧力、(3) 激しい競争にさらされた市場においてNECが引き続き顧客に受け入れられる製品、サービスを提供し続けていくことができる能力、(4) NECが中国等の海外市場において事業を拡大していく能力、(5) NECの事業活動に関する規制の変更や不透明さ、潜在的な法的責任、(6) 市場環境の変化に応じてNECが経営構造を改革し、事業経営を適応させていく能力、(7) 為替レート（特に米ドルと円との為替レート）の変動等があります。将来予想に関する記述は、あくまでも公表日現在における予想です。新たなリスクや不確定要因は随時生じるものであり、その発生や影響を予測することは不可能であります。また、新たな情報、将来の事象その他にかかわらず、NECがこれら将来予想に関する記述を見直すとは限りません。

本資料に含まれる経営目標は、予測や将来の業績に関する経営陣の現在の推定を表すものではなく、NECが事業戦略を遂行することにより経営陣が達成しようと努める目標を表すものです。

本資料に含まれる記述は、証券の募集を構成するものではありません。いかなる国・地域においても、法律上証券の登録が必要となる場合は、証券の登録を行う場合または登録の免除を受ける場合を除き、証券の募集または売出しを行うことはできません。たとえば、米国において証券の公募が行われる場合には、1933年米国証券法に基づく証券の登録が行われ、NECおよび経営陣に関する詳細な情報ならびに財務諸表が掲載された英文目論見書をもって公募を行うことになります。

（注）

当社の連結財務諸表作成に関する会計基準は「日本会計基準」を採用しています。

年度表記について、2007年度は2008年3月期、2008年度は2009年3月期（以下同様）を表しています。

Agenda

I. 2007年度決算状況

II. 2008年度事業運営方針

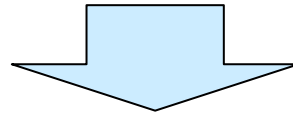
1. 営業利益1700億の確実な達成
2. ROE10%超を目指した新たな成長

I . 2007年度決算状況

2007年度を振り返って

07年度の経営方針(7月IR)

- ・ 半導体事業の再建
- ・ 携帯電話事業の黒字化と再成長に向けた商品力強化
- ・ NGNを軸とした成長戦略の具体化
- ・ 成長力強化に向けた全社横断的取り組み



成果

- 課題事業であった半導体・携帯電話事業を再建
- 営業利益、当期利益とも前年比倍増を達成
- 内部統制、ガバナンス体制の強化

2007年度決算総括

	06年度	07年度	前年度比
売上高(億円)	46,526	46,172	- 0.8%
営業利益(億円)	700	1,568	+868
(売上高比)	(1.5%)	(3.4%)	
経常利益(億円)	163	1,122	+959
当期純利益(億円)	91	227	+136
(売上高比)	(0.2%)	(0.5%)	
1株当り純利益(円)	4.43	11.06	+6.63

セグメント別決算状況

全セグメントで黒字化・増益を達成

売上高

(億円)

46,526 → 46,172

-1%

+4%

-10%

-4%

IT/NW
ソリューション

モバイル/パーソナル
ソリューション

エレクトロニクス
その他/消去

27,588

28,662

9,650

8,729

8,610

8,309

678

472

06年度

07年度

営業損益

(億円)

1,541

700

-276

-230

-335

全社

1568

1,606

232

74

-344

IT/NW
ソリューション

モバイル/パーソナル
ソリューション

エレクトロニクス

その他/消去

エレクトロニクス
モバイル/パーソナル
ソリューション

06年度

07年度

Empowered by Innovation

NEC

セグメント毎成果

【IT／NWソリューション】

- **NGN構築事業は売上 前年比倍増**
06年度 約900億 ⇒ 07年度 約2000億
- **グローバルアライアンスの推進**
アルカテル・ルーセント、SAP、サービスPF連携
- **企業ネットワーク事業の強化**
北米Sphere社買収によるソフトウェアの強化
- **パソリンク:グローバルシェア1位(年間)を達成**(出典:Sky Light Research)
- **中期成長に向けた全社横断的な戦略投資の実行**

【モバイル／パーソナルソリューション】

- **携帯電話事業の黒字化** 06年度⇒07年度 +約460億の利益改善
- **新たな市場創造に向けたソリューション「Lui」発表**

【エレクトロニクスデバイス】

- **着実な黒字化を達成** 06年度:▲230億⇒07年度:74億 +304億改善

II. 2008年度 事業運営方針

1. 営業利益1700億の確実な達成

- 各セグメントの確実な事業成長確保
- 収益基盤の確立

2. ROE10%超を目指した新たな成長

- NECグループビジョンの実現に向けた成長施策の遂行

1. 営業利益1700億の確実な達成

2008年度業績見通し総括

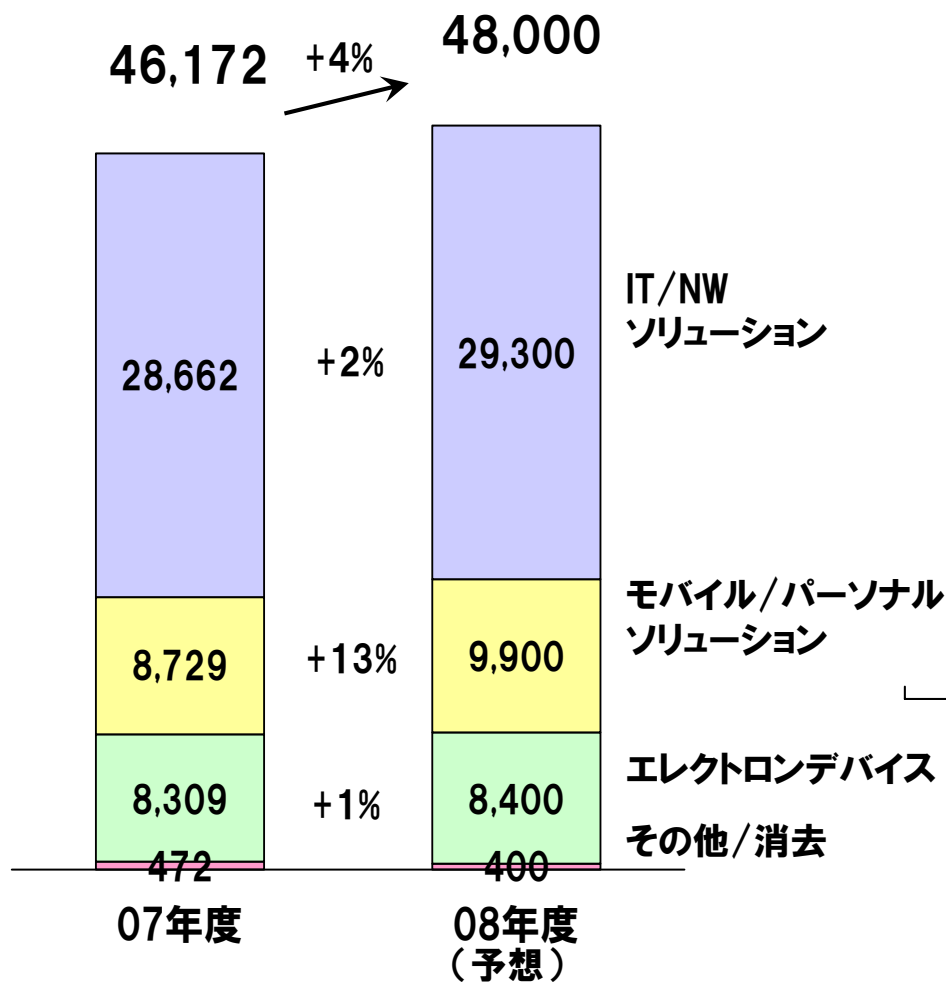
	07年度	08年度 予想	前年度比	08年度 上期予想
売上高(億円)	46,167	48,000	+ 4%	21,500
営業利益(億円)	1,568	1,700	+132	300
(売上高比)	(3.4%)	(3.5%)		(1.4%)
経常利益(億円)	1,122	1,350	+228	120
当期純利益(億円)	227	350	+123	-40
(売上高比)	(0.5%)	(0.7%)		(-0.2%)

*予想値は2008年5月15日現在のもの

セグメント別業績見通し

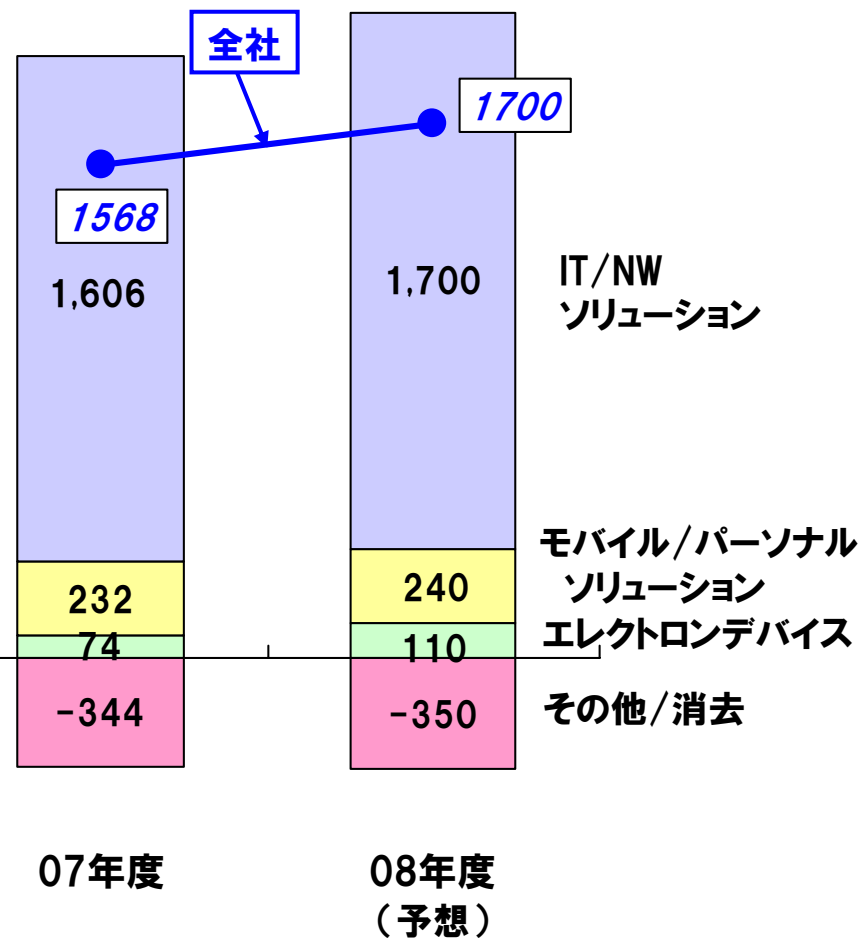
売上高

(億円)



営業損益

(億円)



*予想値は2008年5月15日現在のもの

2008年度見通し達成のポイント

●成長性

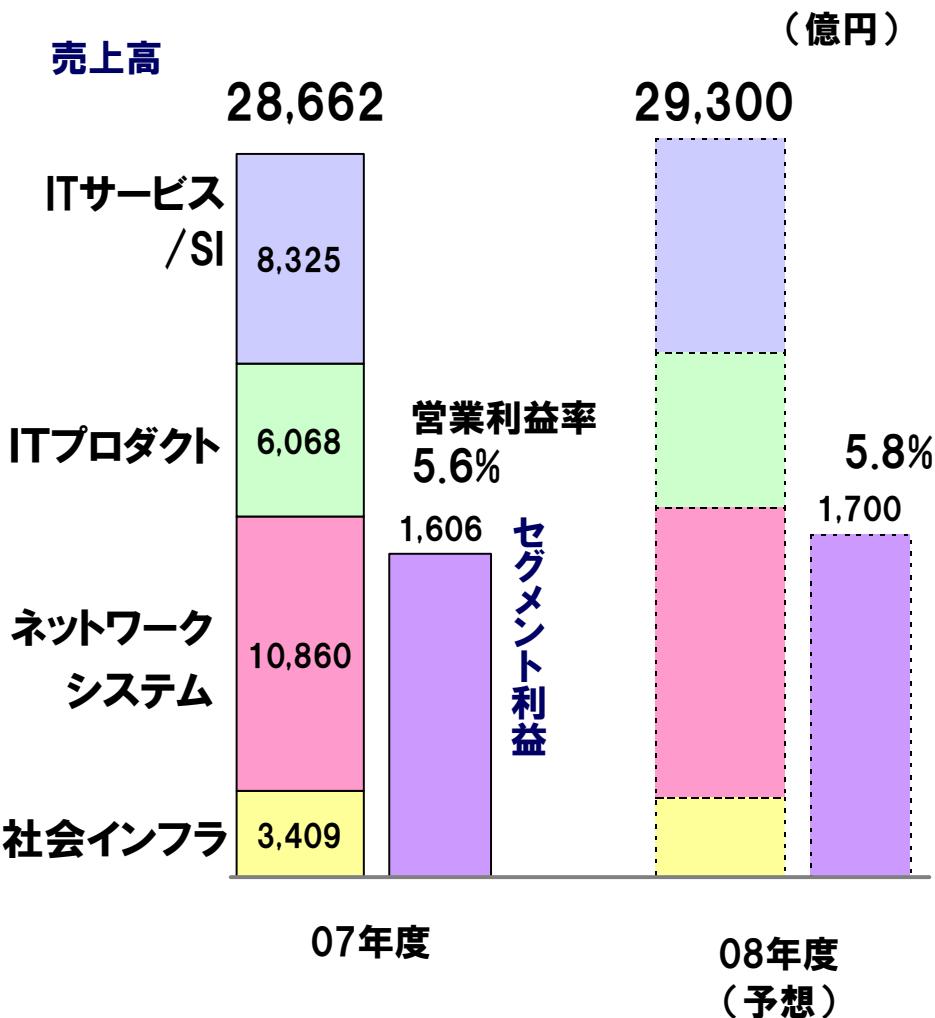
- ◆ NWシステムを軸としたNGN・グローバル事業の成長
- ◆ 携帯電話事業の成長

●収益性

- ◆ ITサービス/SI利益率の着実な改善
- ◆ 携帯電話事業・エレクトロニクスデバイスの黒字堅持

①IT/NWソリューション事業

NGNによる成長の加速



*予想値は2008年5月15日現在のもの

◆ITサービス/SI

- ・継続したSI生産革新による収益改善
- ・サービスPFの拡大等による売上成長

◆ITプロダクト

- ・差異化製品・ソフト製品での成長
(REAL IT COOL PROJECT/シンクライアント)
- ・グローバル展開の強化推進

◆NWシステム

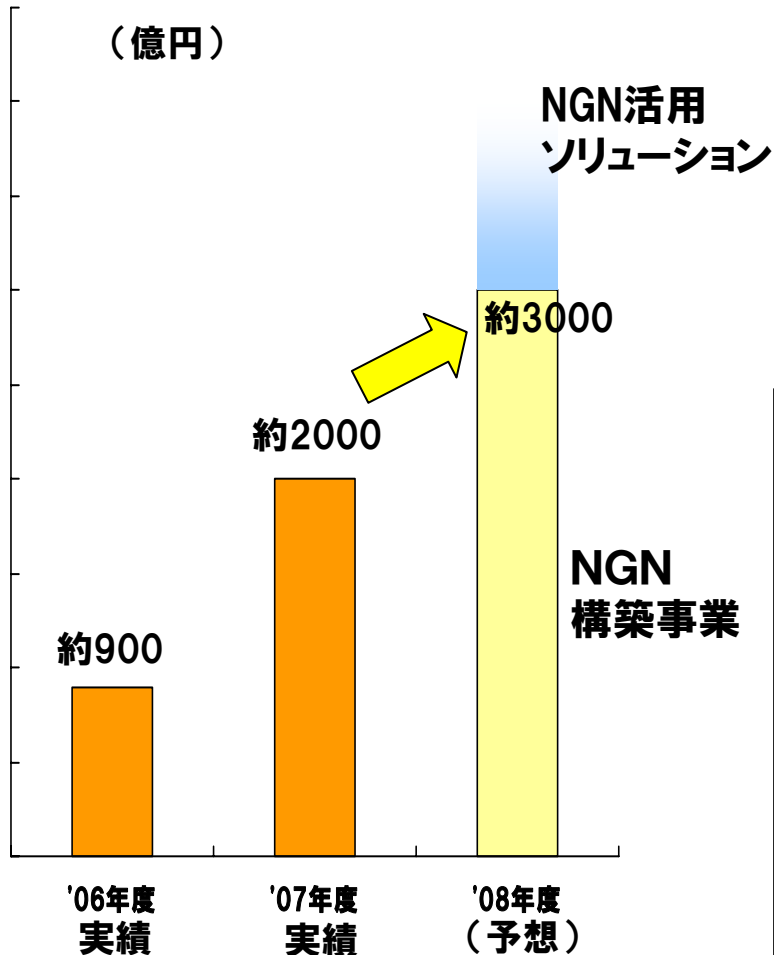
- ・国内NGN事業の拡大と利益増
- ・ワイヤレスブロードバンド事業の拡大
- ・グローバル事業の拡大

◆社会インフラ

- ・映像ソリューション、
セキュリティソリューションへの注力

NGNによる成長の加速

NGN関連事業売上



<NGNをめぐる動き>

(国内)

- ・ 3月末 NTT商用サービス開始

⇒消費者・企業向けサービスへの展開

(海外)

- ・ NGN・ワイヤレスBBのグローバルな立ち上がり
- ・ 3G普及に向けた投資需要



●アライアンスの結実と グローバル展開の加速

- ・アルカテル・ルーセント
- ・SAP
- ・サービスプラットフォーム

●NGN活用ソリューションの拡大

協業によるビジネス拡大の足固め

●アルカテル・ルーセント

共同開発、クロスセル、ソリューション協業のフレームで製品領域の協業を推進し、グローバル事業拡大を牽引

◆共同開発

- ・LTE JV設立 世界市場向けLTE製品共同開発
- ・次世代トランスポート技術等の共同開発検討

◆クロスセル、ソリューション協業

- ・光・IP、モバイル、IMS等分野での相互補完検討

2008年度
大型案件の
受注成果へ

●SAP

◆「SAPグローバルコンピテンスセンター」4月開設(ドイツ ワルドルフ市)

- ・「REAL IT COOL PROJECT」を具体化する省電力プラットフォームの稼動検証
- ・データセンタープラットフォームとSAPソリューションとの融合検証
- ・新ソリューション・SOAに基づく新サービスの共同開発

グローバル事業の拡大

NECの強みある事業で成長を牽引

●パソリンク

◆07年間で世界トップシェアを達成(シェア30.1%*)

・導入実績・・・131カ国

(*出典:Sky Light Research)

- ・当社優位性
- ー技術・・・無線技術による高い信頼性
 - ーソリューション力(メニュー揃え・現調工事)とサポート体制
 - ー生産効率化、グローバルなSCM体制による短納期化、高品質、他社に比べ低い故障率

◆インド・欧州・中近東・アフリカ展開による売上伸長

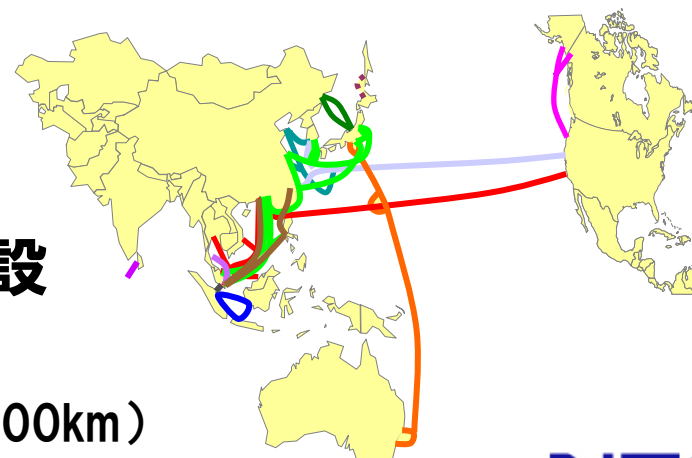
●海底ケーブル

◆アジア太平洋地域に加え、

インド洋・中近東地域の基幹網新設

例:ジャカルタ～シンガポール

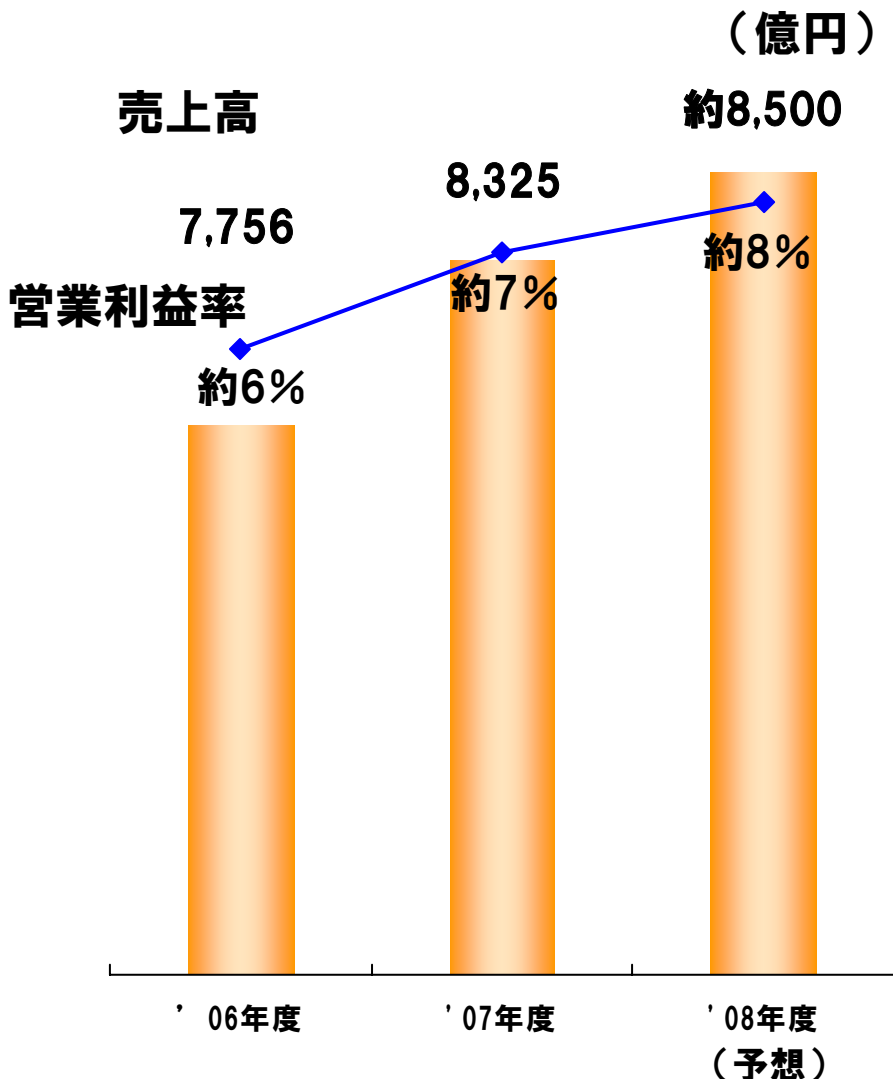
光海底ケーブル受注(総延長約1300km)



Empowered by Innovation

NEC

ITサービス／SI収益率の着実な改善



◆SI革新活動の結実

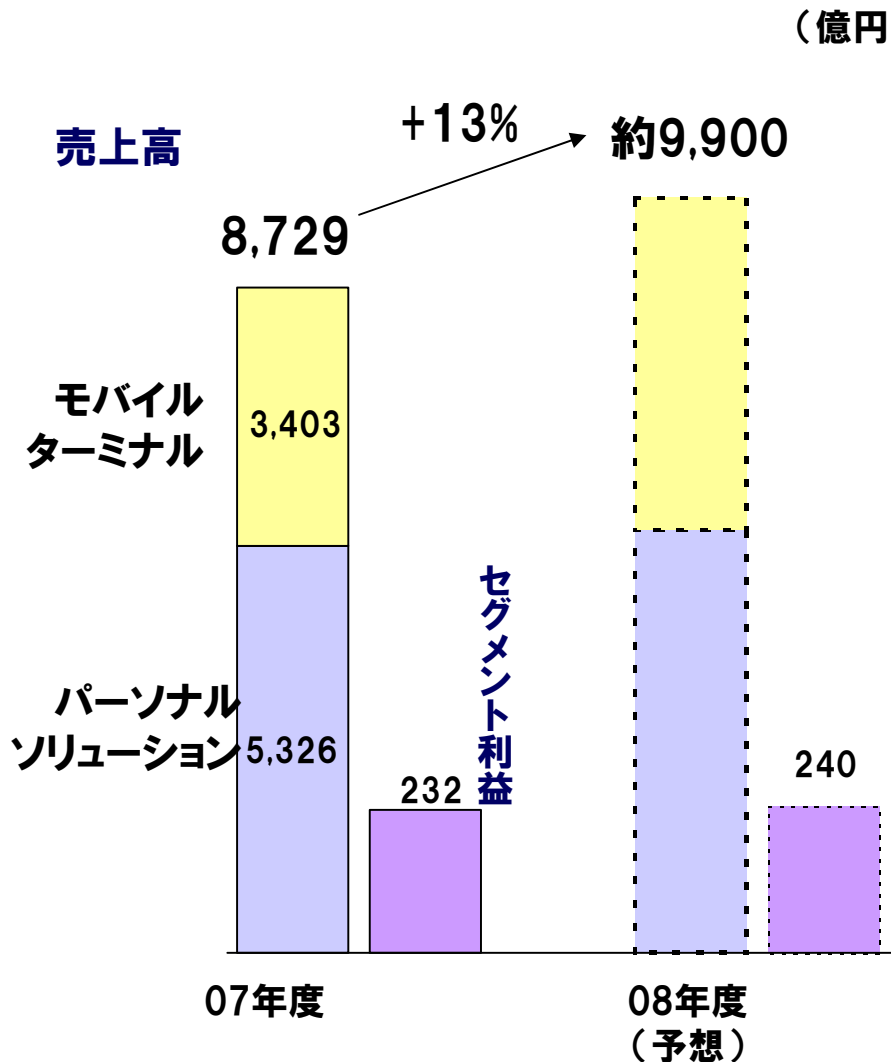
- ・ HW生産革新の成果をSI・SW開発に展開
- ・ 部品化・標準化と流用、統合開発環境の適用

◆プロジェクトマネジメント強化

- ・ 不採算プロジェクトは“撲滅”から“予防”へ
- ・ 上級SE育成、プロジェクトマネジメント育成
- ・ 上流工程からの提案
(アビームコンサルティングとの連携)

◆アウトソーシング事業の拡大

②モバイル/パーソナルソリューション事業



◆モバイルターミナル

- ・利益回復から成長へ
- ・コストオペレーションの強化

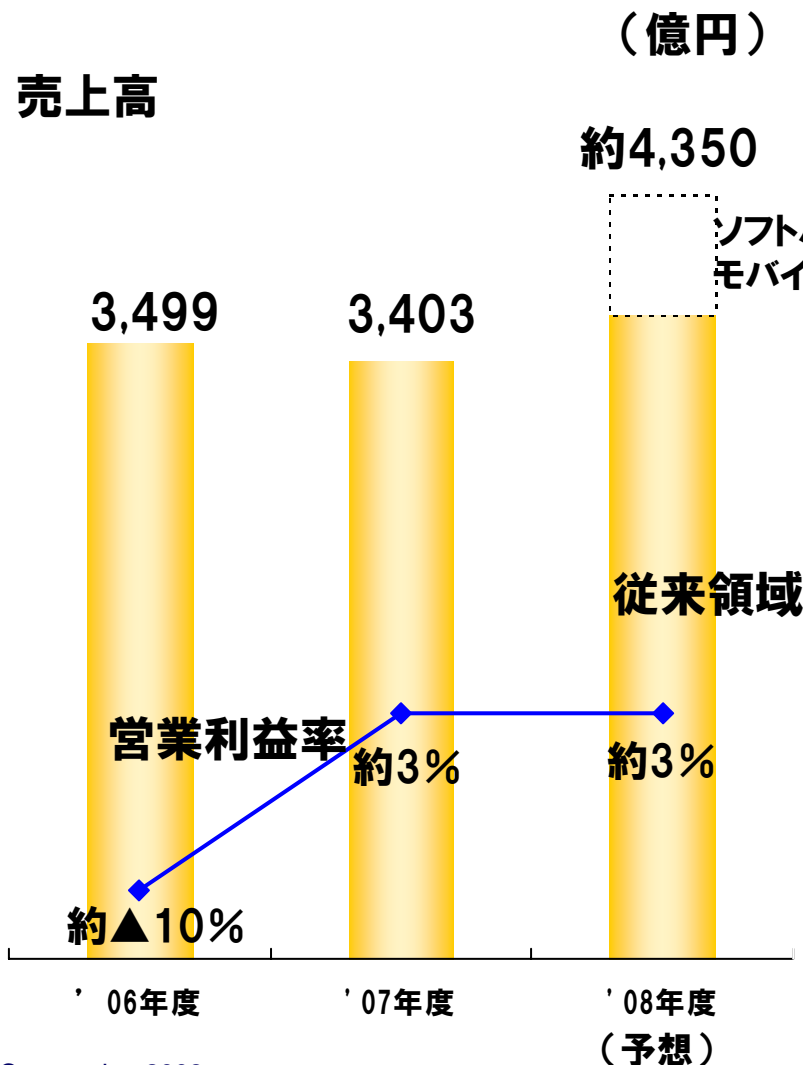
◆パーソナルソリューション

- ・Luiによる商品差異化
- ・ユビキタスネットワーク端末の提供

*予想値は2008年5月15日現在のもの

携帯電話事業

再成長への挑戦と黒字堅持



◆再成長への挑戦

- 魅力ある商品ラインナップによるシェア拡大

N906iμ

薄さ
12.9mm
ワンセグ機能



N906iL

W-LAN機能
ホームU
※ドコモのサービス名称



- ソフトバンクモバイルへの
納入再開

◆黒字堅持に向けた コストマネジメント

- アセット共有による
開発コストのミニマイズ

確実に進化し続ける携帯電話端末

“人にやさしい”先進的な商品を提供

N904i

N905i

N906i

N906iL

SPEED



HSDPA
3.6M



5Mカメラ+
顔検出AF
さくさくUI+GSM
クイック検索



5Mカメラ+
スマイルフェイスシャッター
デスクトップインフォ



+W-LAN

ホームU※

※ドコモのサービス名称

通信速度、Quick UI、ブラウザ

N905iμ

N906iμ

SUPER
THIN

90シリーズ最薄
12.9mm



90シリーズ最薄
12.9mm
+ワンセグ



世界最薄「μ」ブランド

N703iμ

N704iμ

N705iμ

世界最薄
11.4mm



世界最薄
11.4mm



世界最薄
9.8mm



STAMINA



FOMA最長
待受時間

省電力技術の強化

N903i

N904i

N906iμ

よりよく
豊かに！

地域限定
モデル
STNYコラボ



STNY
とのコラボ



ステファノ・
ジョバンノーニ氏
とのコラボ

STNY
by Samantha Thavasa

ライフスタイルにジャストフィット
TIMELYなコラボレーション

N702iD

N703iD

N705i

N706i

今を
快適に！



アートディレクター
佐藤 可士和氏
とのコラボ



amadana
amadana
コラボ
ワンセグ+GSM



Francfranc
Francfranc
コラボ
ワンセグ+GSM

使いやすさが
心地よい

使いやすさへの
こだわり

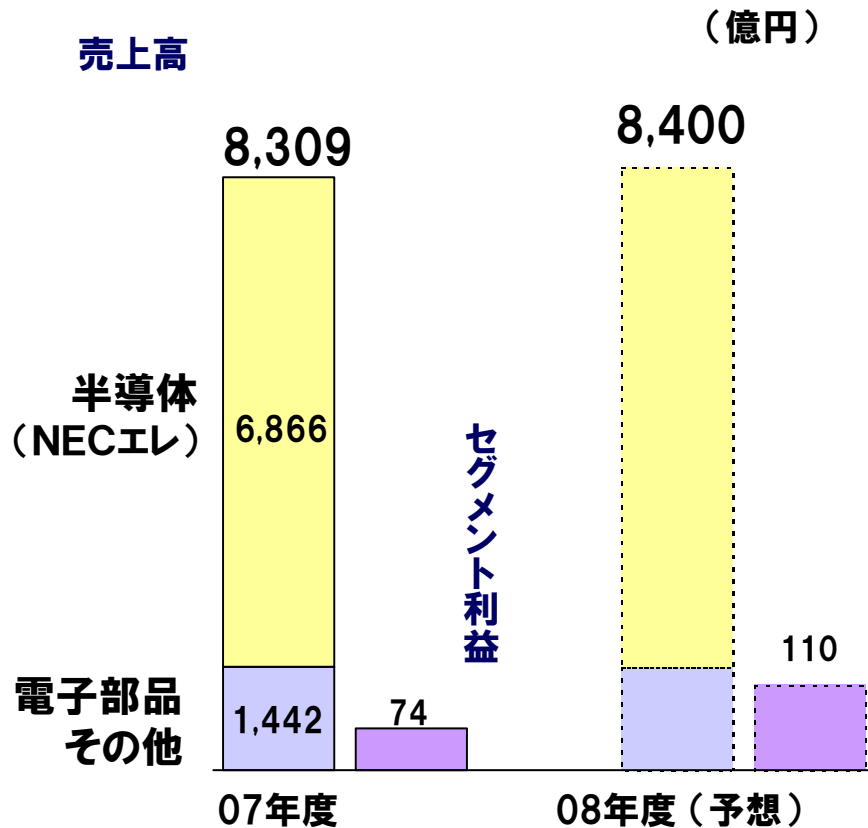


N706ie

Empowered by Innovation

NEC

③エレクトロニクス事業



(億円)	08/3 年間	09/3 予想
半導体営業損益 (NECエレクトロニクス)	51	100

*予想値は2008年5月15日現在のもの

◆半導体

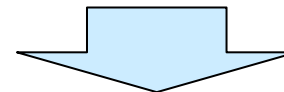
NECエレクトロニクス

- ・経営効率の継続改善により
最終損益黒字
- ・中期的成長に向けた集中投資
(自動車、デジタル家電)

◆電子部品その他

NECトーキン

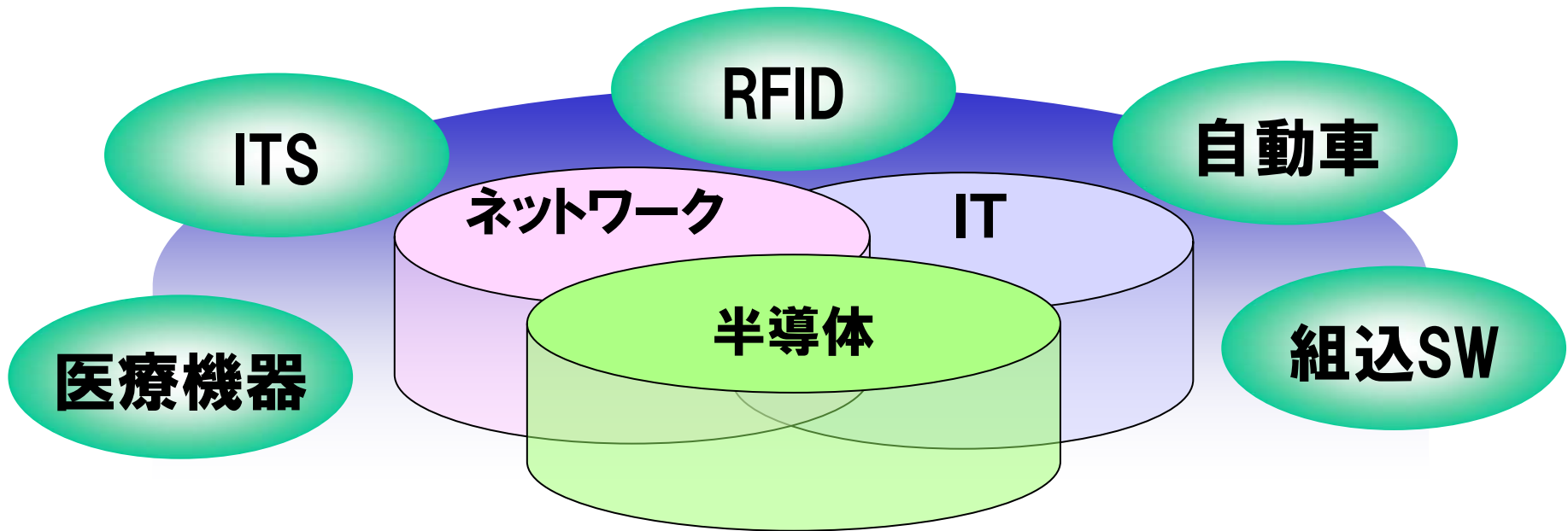
- ・ラミネート電池事業の拡大
- ・主力のキャパシタ事業を中心に
成長を拡大
- ・角型電池事業の再構築



NECグループとして安定した収益基盤へ

NECグループにおける半導体事業の位置づけ

NEC・NECEL・グループ関係会社一体となったアプローチで
大手顧客中心に受注を獲得



・ユビキタスネットワーク時代のトータルソリューション提供
単体開発からシステムまで(例:RFIDのタグからシステムまでトータルに提案)

・双方がもつ顧客基盤とクロスセル
大手顧客への一体化アプローチ(電機メーカー、ゲームメーカー)

④収益基盤の確立

●コストダウン改革

ハード／ソフトのものづくり技術がNECのDNA

- ◆関係会社含めたグループ集中購買
- ◆海外リソース活用拡大

●リソース構造改革

事業のサービス化、グローバル化への対応

- ◆現地法人含めたグローバル要員強化
- ◆サービス事業へのリソースシフト・再配置

●業務プロセス改革

ビジネススピードへの対応とコンプライアンス

- ◆ITシステム・業務フローの標準化・シンプル化

2. ROE10%超を目指した新たな成長

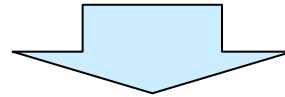
人と地球にやさしい情報社会を
イノベーションで実現する
グローバルリーディングカンパニー

(2008年4月制定)

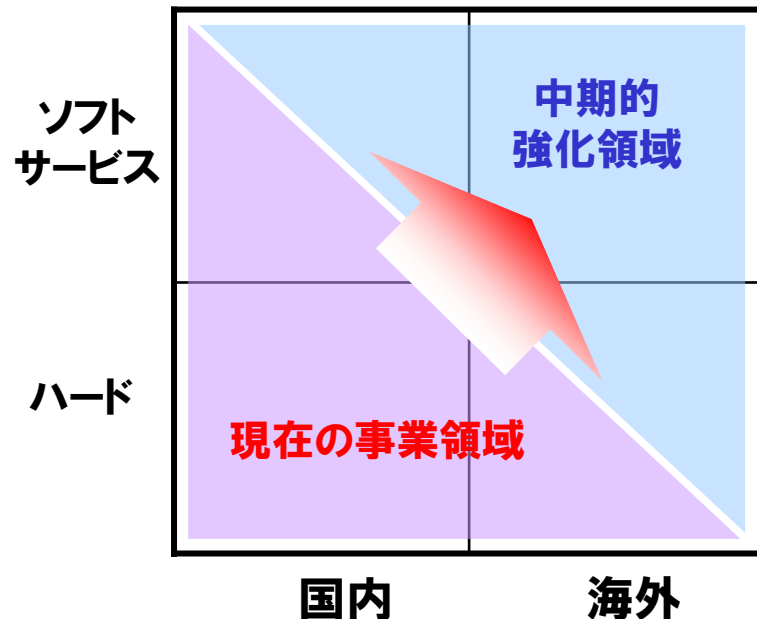
①グローバルリーディングカンパニーに向かって

市場・競争環境

- ・国内市場の成熟とグローバル市場(特にBRICs、資源保有国市場)の拡大
- ・NGN/ワイヤレスBBのグローバルな立ち上がり
- ・ハードウェアのコモディティ化とベンダの整理・淘汰



IT/NWビジネスを海外・ソフトサービス領域に拡大



◆ 製品・事業ポートフォリオの選択と集中

- ・ハードは世界で勝てる製品に集中
- ・ソフトウェア事業のグローバルな拡大

◆ グローバル事業拡大

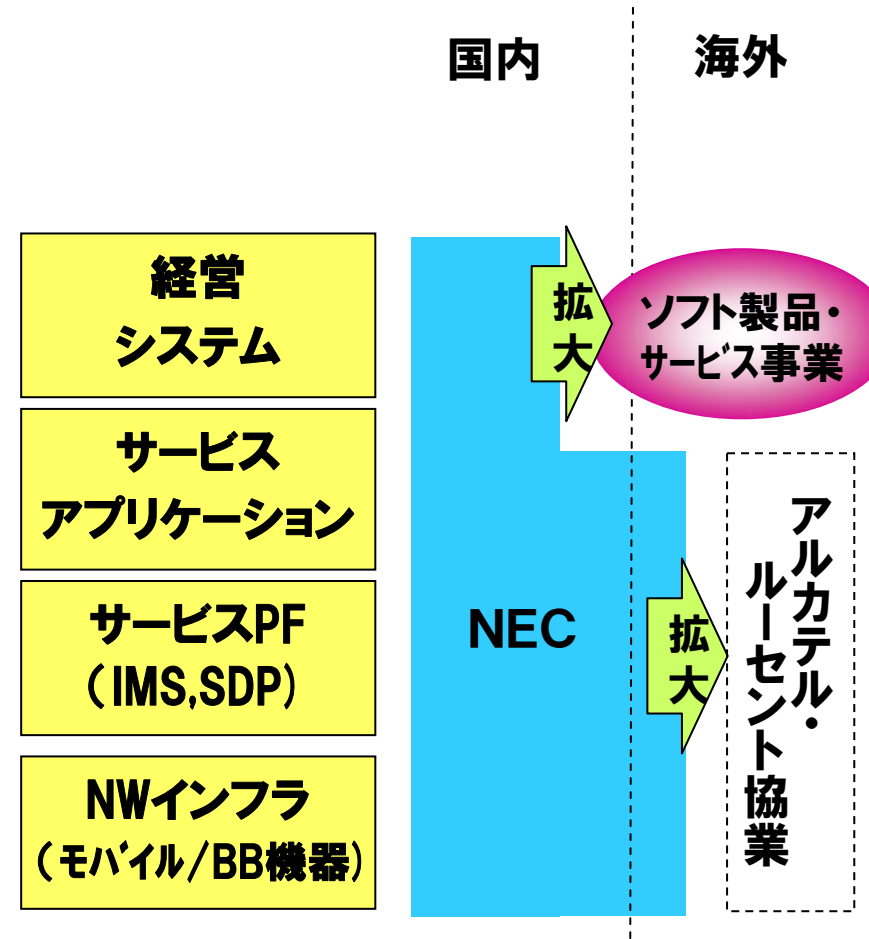
- ・海外販売・SE体制強化
- ・アライアンスによる拡大

キャリア向け海外事業の強化

NECの国内NGNの経験・ノウハウのグローバル展開

- NWインフラ、サービスPF、サービスアプリケーション
⇒アルカテル・ルーセントとの協業・連携を強化

- 経営システム
⇒海外ソフトベンダとのアライアンスを強化



エマージング市場への取り組み

● NECの強みを活かした製品・ソリューション展開

例：南アフリカ国民IDシステム、インド新都市ITインフラ

● ローカルソリューションビジネス拡大（中華圏・中南米）

● 海外開発リソース体制強化（インド・中国・ベトナム）

・海外体制/
要員強化
・投資増強

東欧・ロシア

・ハンガリーLinecom社買収
・ウクライナ・カザフスタンに
駐在員事務所設置

MEA

ドバイ駐在員
事務所設立

中華圏

ローカルSI／コンサルとの
アライアンス（長益、ハンコンサル）

インド

インド・中国・ベトナム中心に
SW開発リソースを増強

アフリカ

アルジェ・ナイジェリアに
駐在員事務所設置

南米

・ソリューション事業拡大に向けた
現地体制強化（バイオメトリクス、
電子政府ソリューションの域内展開）

②イノベーションへの取り組み

●中期的事業成長の加速に向け IT/NWソリューションを中心に 開発投資を拡大

(注力領域)

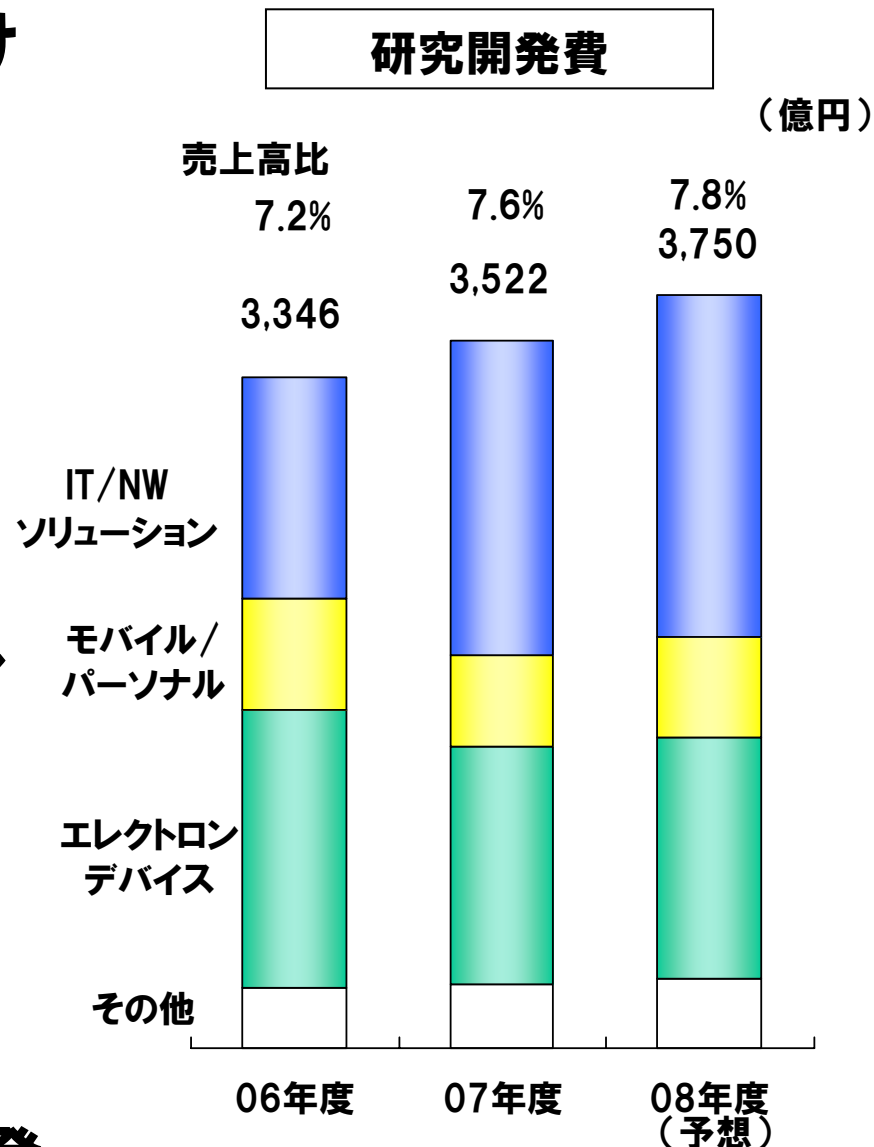
◆NGN基盤となるNWシステム

- ・ワイヤレスブロードバンド
(LTE/WiMAX)
- ・サービスPF、NGNアプリケーション
- ・UCコア

◆最先端技術の開発

- ・REAL IT COOL PROJECT
- ・次世代スーパーコンピュータ

◆新たな成長領域の製品・ サービス開発



*予想値は2008年5月15日現在のもの

Empowered by Innovation

NEC

新たな成長領域の製品・サービス開発

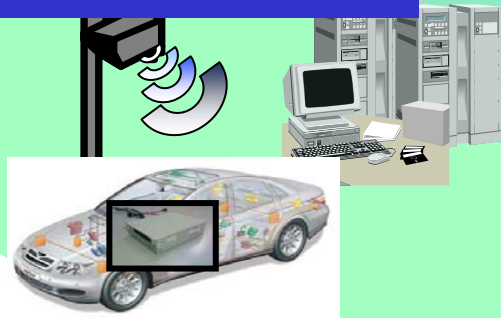
IT+NW+デバイス技術の
コンバージェンス

得意とする顧客領域での
最先端ソリューション

IPTV

REAL IT COOL
データセンター

ITS



RFIDソリューション

マルチリーダ／ライタ



マルチバイオメトリクス

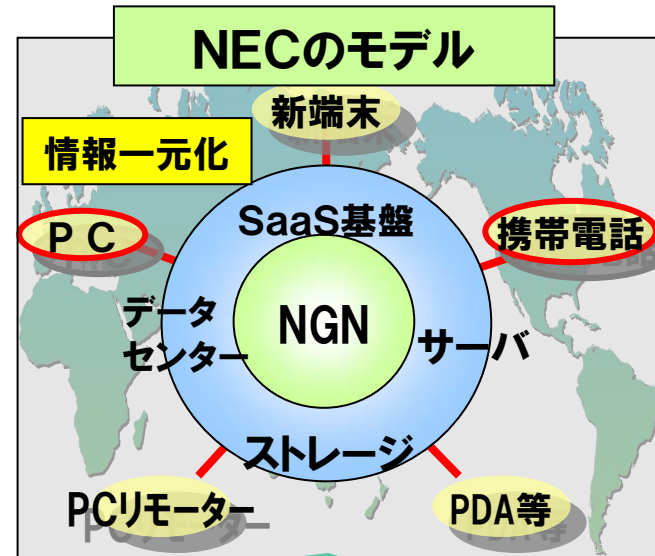
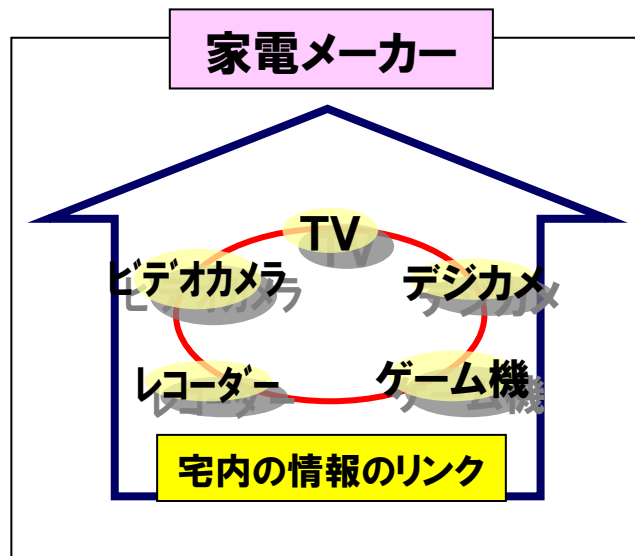
指紋+静脈による
マルチモーダル認証



パソコン/携帯電話
連携ソリューション

③人と地球にやさしい情報社会へ

モバイルとパソコン連携による新しいネットワークライフスタイルを提案



宅内の情報のリンク(静止画・動画等)

ネットワークを介して
どの端末からでも欲しい情報を利用

人にやさしい

- ① デジタルデバイドの解消
- ② リッチサービス/モビリティの両立
- ③ 情報の一元化
- ④ 安心・安全の提供(堅牢なセキュリティ)

NECのビジネス

新たな端末市場

新たなサービス市場

各種コンテンツ・個人情報・アプリケーション

新たなインフラ提供

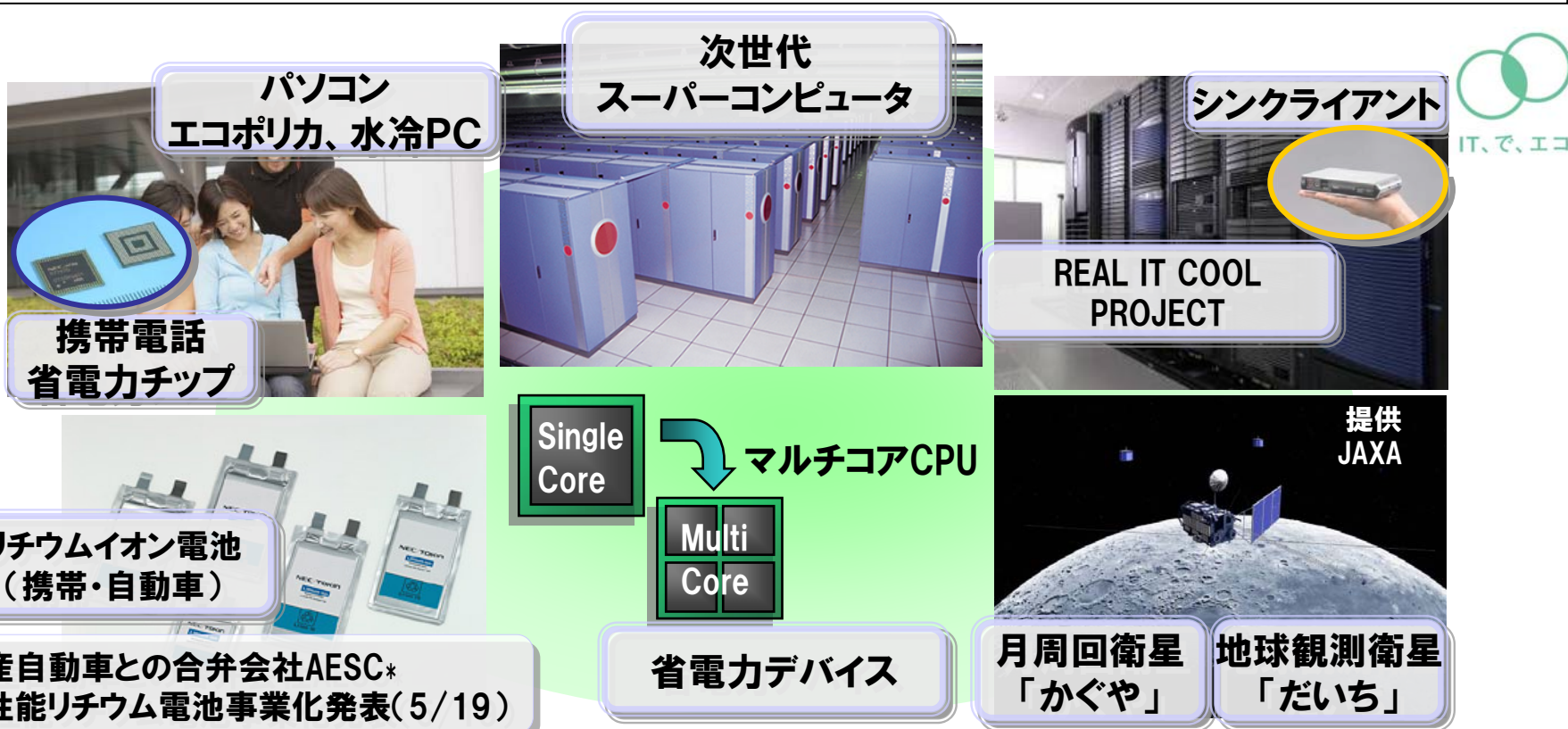
セキュリティ、ネットワーク、課金・認証・決済

ビジネスとしての「環境」への取り組み

NEC 環境経営ビジョン2010(2003年制定)

- ①生産・オフィスからのCO₂排出量削減
- ②製品の省エネによるCO₂排出量削減
- ③ソリューション提供によるお客さま・社会のCO₂排出削減への貢献

地球にやさしい



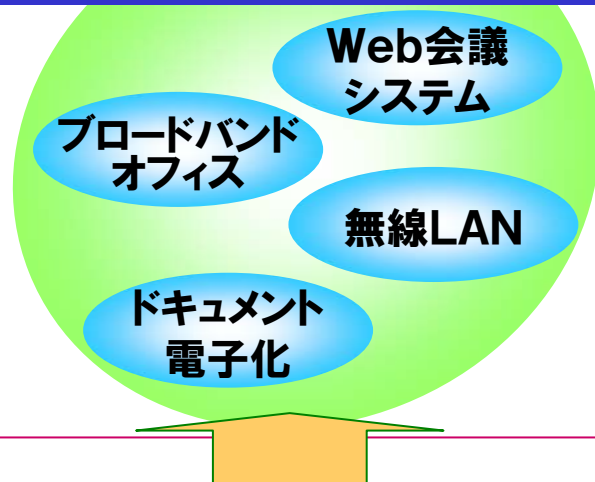
*オートモティブエネジーサプライ

環境アウトソーシングサービスの提供

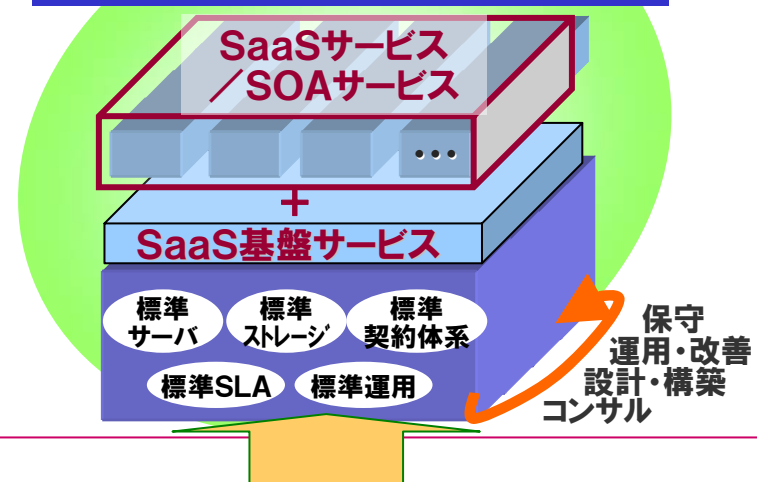
CO₂削減の動きは、工場・家庭から今後「オフィス」での取り組みに発展

フロントオフィスからバックオフィスまで全領域のグリーン対応をNECのすべてのノウハウ、製品を活用し、環境対応サービス(含むアウトソーシング)を提供

次世代ブロードバンドオフィス



次世代データセンター



×

NECの省電力製品

エコ機能搭載PC

シンクライアント

新省電力サーバ
ECO CENTER

Multi Core
省電力デバイス

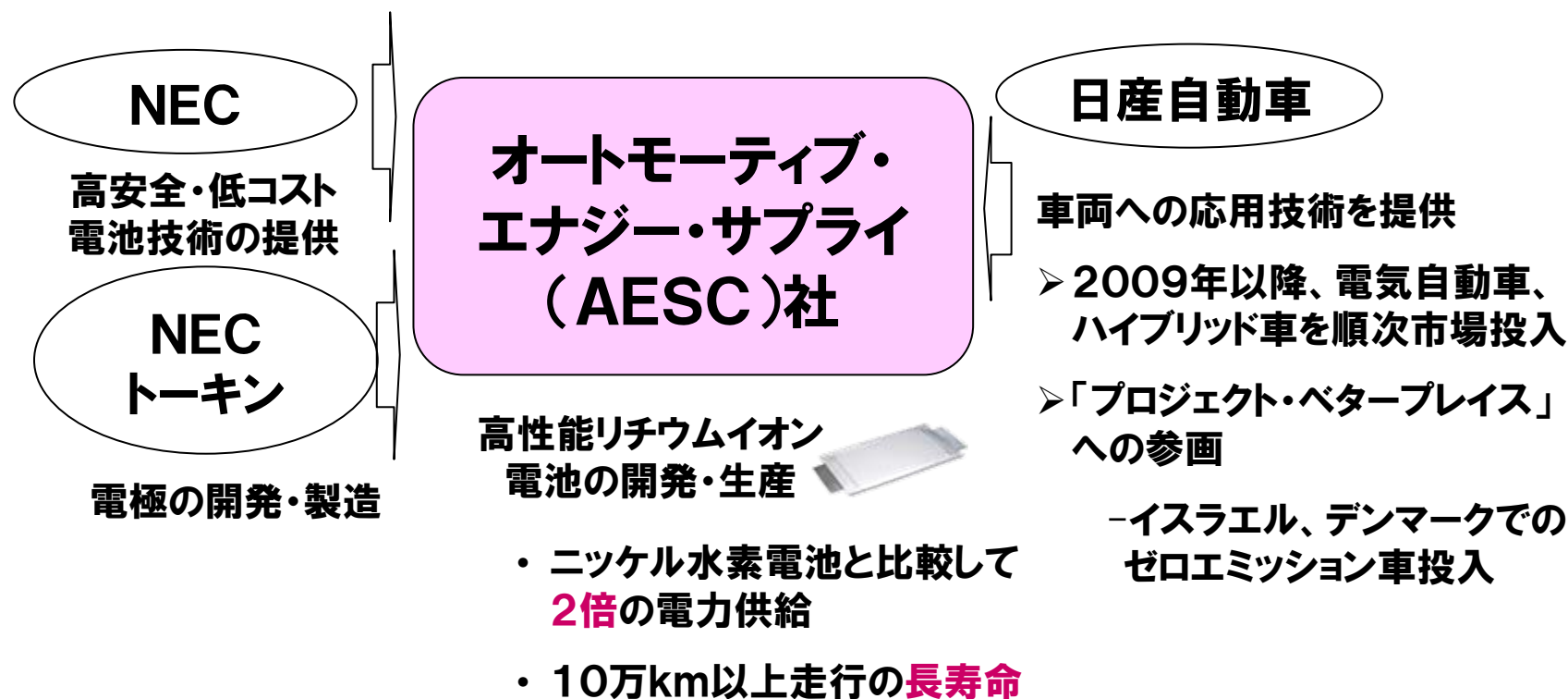
日産自動車殿との電池事業合併会社

・世界的なCO₂排出規制強化の流れ

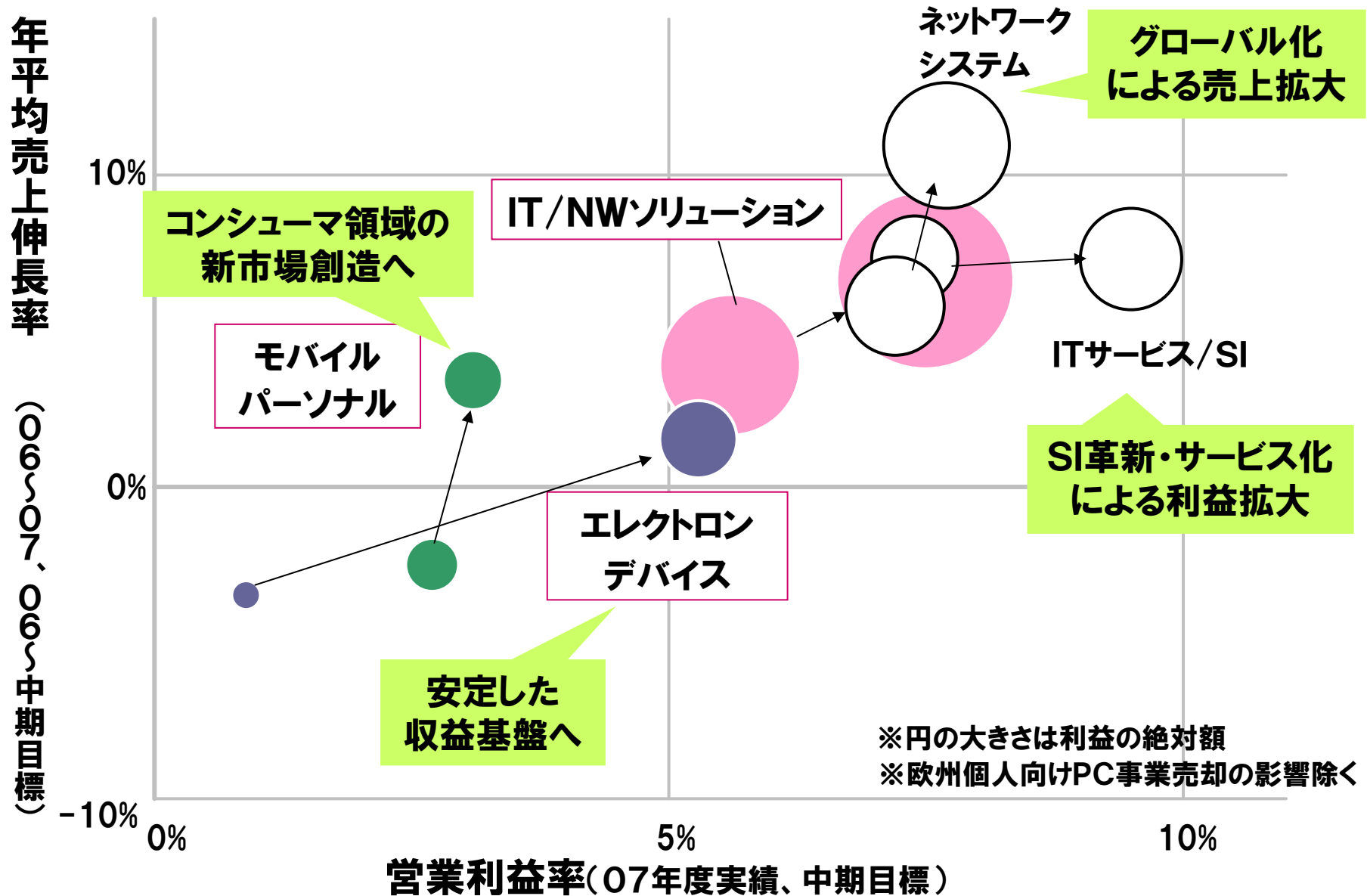
(例)カリフォルニア州ZEV規制、イスラエル電気自動車プロジェクト

・石油価格高騰による環境対応車への需要増

■ NECグループ+日産自動車の合併で自動車向け電池を事業化



ROE10%にむけて(ポートフォリオイメージ)



Empowered by Innovation

NEC