

パブリック事業



執行役員常務  
西村 知典

国内外の政府、官公庁、自治体、公共機関、金融機関などに向け、ネットワーク技術やセンサ技術、分析技術などとシステムインテグレーション力により、安全・安心で効率的な社会ソリューションを提供しています。

2015年3月期の業績

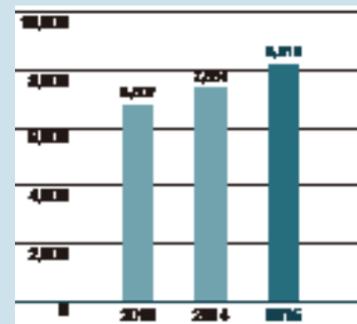
当年度のパブリック事業の売上高は、野外通信システムなど官公向けの大型案件や、公共向けにおける消防広域化・消防無線デジタル化の需要拡大などが貢献し、前年度比で11.3%増加し、8,219億円となりました。営業利益は、売上が増加したことなどにより前年度比で162億円改善し、748億円となりました。

当年度の主な成果

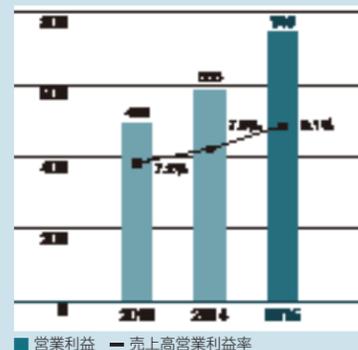
大型案件や特需への対応に加え、今後の成長に向けて成長領域における技術力、生産力の強化に取り組むとともにソリューション開発を行い、具体的な実績をあげることができました。

- ▶【技術力、生産力強化】 米国国立標準技術研究所 (NIST) のベンチマークテストで顔認証・指紋認証それぞれ第1位の評価を獲得人工衛星の組み立てや評価・試験などを行う「衛星インテグレーションセンター」が稼働  
お客様の情報資産を守るために、サイバー攻撃対策の導入・運用を支援する「サイバーセキュリティ・ファクトリー」が本格稼働
- ▶【ソリューション開発】 マイナンバー制度に関する自治体の本格的な調達の開始を見据え、マイナンバー対応ネットワークソリューションを発売  
ビッグデータ収集・分析の最先端技術を用いて上水道管の漏水を迅速・精緻に検知する「漏水監視サービス」を発売  
顔認証によるPCログオンによりPCの不正利用を防止するセキュリティソフトウェア「NeoFace Monitor」を発売
- ▶【具体的な実績】 中国電力(株)の島根原子力発電所2号機に「故障予兆監視システム」を納入  
西日本高速道路(株)(NEXCO西日本)にSDNを活用した基幹ネットワークを構築  
顔認証技術を利用したコンサート来場者の本人確認システムを提供  
東京都豊島区で、世界初の「群衆行動解析技術」を用いた総合防災システムを構築

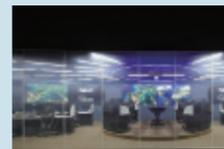
売上高  
(億円)



営業利益、売上高営業利益率  
(億円)



衛星インテグレーションセンターの大型スペースチャンバー



サイバーセキュリティ・ファクトリー



顔認証によるPCセキュリティソフトウェア「NeoFace Monitor」

今後の成長に向けて

機会

- ▶ マイナンバー制度の導入や東京2020オリンピック・パラリンピック競技大会開催を控えた国内投資の活性化
- ▶ 新興国を中心とした都市インフラへの投資拡大/先進国におけるインフラ老朽化対策

脅威

- ▶ 開発案件が増加する中でのリソース不足による機会損失

当社の戦略

- ▶ センサ、ネットワーク、ITなどの独自アセットをフル活用した国内のお客さまへの積極的な提案
- ▶ 安全運転支援システム、ウォーターマネジメント、空港トータルソリューション、サイバーセキュリティ、生体認証など、競争力のあるソリューションによる海外市場への参入
- ▶ 開発プロセスの標準化などによるリソースの有効活用

事業環境

国内のICT投資は回復基調にあり、2016年1月から個人番号の利用開始が見込まれているマイナンバー制度や東京2020オリンピック・パラリンピック競技大会に向けた社会インフラ整備なども追い風となります。一方、海外でも、新興国の都市化を背景とした新規インフラ構築へのニーズが高く、先進国では老朽化が進む既存インフラに対し、劣化診断や予防保全などのニーズが出てきています。領域としては、特に交通、水、エネルギーに関連する市場の拡大が見込まれています。

NECの課題と対応

こうした事業環境のもと、当社は、マイナンバー制度や地方創生、防災・国土強靱化、新宇宙基本計画などの国家的テーマに関連して発生する需要に着実に対応して、売上の拡大をはかっていきます。加えて、ビッグデータ、SDN、クラウド、セーフティなど注力領域における国内外での先進的な取り組みをもとに、今後の成長の足がかりとなる新たな事業の柱の創出に取り組んでいきます。

当社は既に、設備の異常を予兆の段階で検知する大規模施設の安全運転支援システム(PMDS: Predictive Monitoring and Diagnostics System)、水道の漏水調査作業と管理を効率化する漏水監視サービス、安全で円滑な運行のための航空管制から空港内のサービス施設までを支える空港トータルソリューションなど、お客さまの実証実験や実システムの納入をとおして具体的な

取り組みを進めています。また、標的型攻撃などのサイバー攻撃からお客さまの情報資産を守る「サイバーセキュリティ・ファクトリー」の実績は着実に拡大しており、現在、約100社のお客さまに対してセキュリティ監視サービスを提供しています。加えて、世界No.1の精度を有する当社の顔認証技術や指紋認証技術を活用した認証ソリューションについても、出入国管理や街中監視などに加え、コンサート会場への入場時の本人確認、PCの不正使用防止など、活用範囲が拡大しています。

一方、今後も継続的に開発案件の増加が見込まれる環境下では、リソース不足による機会損失のリスクが想定されますが、これに対して当社は、SIにおける開発プロセスの標準化などによってリソースの有効活用を進めています。

中長期の価値創造に向けて

社会インフラを対象とするビジネスが多いパブリック事業では、その特性上、案件の形成に時間がかかるため、中長期的な成長の実現に向け、将来を見据えて先行的に事業開発を行っていくことが重要です。具体的には、北米地域の社会インフラ事業の一環で、テキサス州の自治体への漏水検知システムの展開を開始し、漏水検知以外の領域でもテキサス州立大学と社会インフラプロジェクトにおける共同研究を推進するなどの取り組みを進めています。このよう

な取り組みを着実に事業化して、成果につなげる活動を継続し、グローバルにおける成長を拡大していきます。

当社は今後、東京2020オリンピック・パラリンピック競技大会などの市場機会に対して、先進技術を取り入れたソリューションの提案を積極的に行っていきます。その中で、グローバル展開を前提に、ICT領域のオペレーションなども含めたサービス事業への転換を進め、グローバルで通用するビジネスモデルの構築に注力していきます。

## 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、製造・物流・流通とつながるトータルなSCM（「造る」「運ぶ」「売る」）のバリューチェーン・イノベーションについては、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  
石井 力

### 2015年3月期の業績

当年度のエンタープライズ事業の売上高は、流通・サービス業向けが堅調に推移したものの、製造業向けが減少したことにより、前年度比で0.7%減少し、2,705億円となりました。

営業利益は、売上が減少したものの、費用効率化やSIの収益性改善などにより、前年度比で18億円改善し、83億円となりました。

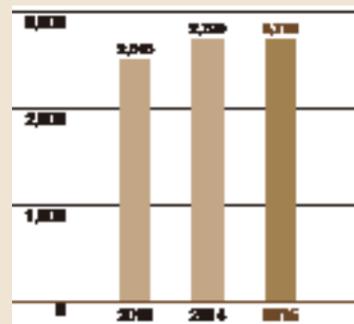
### 当年度の主な成果

当社が国内で実績・強みを持つソリューションを「NEC Global Enterprise Solutions」として整理・体系化し、国内に加えてグローバルでの拡販に努めました。

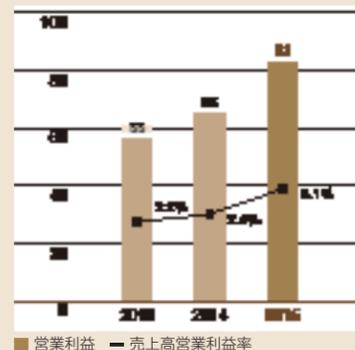
- ▶【造る】パイオニア(株)のグローバルSCMシステム刷新に向けたプロジェクトを支援  
タイの自動車部品・工作機械メーカーにPLMクラウドサービス「Obbligato for SaaS」を提供
- ▶【運ぶ】物流過程の見える化を実現するソフトウェア「Logistics Visualization System」をグローバルで販売開始  
ヤマトシステム開発(株)へ、画像認識技術を活用した検品支援システムを提供  
バングラデシュのダッカ市の交通料金システム統合に向けたプロジェクトを開始
- ▶【売る】海外小売業向けに店舗ソリューション(コストパフォーマンスに優れたタッチパネルPOS端末およびチェーンストア向けソフトウェア)を強化  
東南アジア各国で自動車販売店向けクラウドサービスを販売開始  
ユニバーサル・スタジオ・ジャパン®が提供する「ユニバーサル・エクスプレス®・パス」の管理システムを刷新\*

\* NECは、ユニバーサル・スタジオ・ジャパン®のオフィシャル・マーケティング・パートナーです。  
© Universal Studios. CR15-2281

売上高  
(億円)



営業利益、売上高営業利益率  
(億円)



### 「NEC Global Enterprise Solutions」の体系



### 今後の成長に向けて

機会
▶ 国内企業の業績回復に伴うIT投資回復
▶ コンビニ、物流業界における日本のビジネスモデルの海外展開の進展
脅威
▶ 国内での競争激化による収益圧迫

当社の戦略
▶ 当社独自技術を活用したバリューチェーン・イノベーションの展開
▶ 国内で強み・実績のあるソリューション(「NEC Global Enterprise Solutions」)の国内外での拡販
▶ 原価管理の強化によるコスト削減

### 事業環境

国内企業の業績回復に伴い、業種ごとに若干の強弱はあるものの、IT投資は回復傾向にあります。特に、お客さまのビジネス成長や新ビジネスの創造につながるIT投資は徐々に活発化しています。さらに、既に本格普及期に入りつつある企業向けSDNや、セキュリティ、ビッグデータ活用、クラウドなどの市場も今後の拡大が予想され

ています。しかし、国内の民需向けIT市場は競合が多く、価格競争も激しいため、この領域でいかに利益を確保していくかが課題となります。

一方、グローバルでは、新興国を中心に日本企業のグローバル進出や現地マーケットの拡大に伴う事業拡大の機会があります。

### NECの課題と対応

こうした事業環境を踏まえ、当社は、エンタープライズ事業の課題である収益性の改善に向け、引き続き原価管理の強化などをおとしたコスト削減に取り組んでいます。加えて、競争力のある社会ソリューション事業の確立に向けた取り組みも進めており、人々の暮らし・生活に最も近い社会ソリューション事業として「造る」「運ぶ」「売る」というバリューチェーン・イノベーションの展開を加速していきます。さらに、SDN市場での事業展開を加速するためのSDNソリューションの拡充に加え、標的型攻撃対

策や情報漏えい対策、企業のマイナンバー対応も視野に入れたセキュリティソリューション、ビッグデータ活用による故障予兆監視や需要予測、お客さまのニーズに合わせたクラウドサービスなど、当社独自技術を活用して、成長領域に注力します。

また、グローバルへの展開に向けて、当社が国内で培った実績、強みのあるソリューション群を体系化した「NEC Global Enterprise Solutions」を中核として、アジアを中心に拡販を進めていきます。

### 中長期の価値創造に向けて

エンタープライズ事業の中長期的な成長に向けては、収益性の改善が重要なポイントになります。当社はその取り組みとして、エンタープライズ事業におけるビジネスモデルのシフトを進めています。具体的には、SI事業においてコンサルティングなど上流工程の比率を高めることに加え、成長領域を中心にパッケージ化やクラウド化を進め、従来のオーダーメイド型の事業モデルから、横展開を前提とした事業モデルへの転換をはかっていきます。

また、グローバルにおいては、「NEC Global Enterprise Solutions」のさらなる拡充やリージョナル・ビジネス・サポート・センター(RBSC)で培った海外展開のノウハウを活用してグローバルビジネス基盤の強化を進め、対象地域・業種の拡大や、新規事業の創出に取り組んでいきます。

## テレコムキャリア事業



執行役員常務  
手島 俊一郎

通信事業者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。

### 2015年3月期の業績

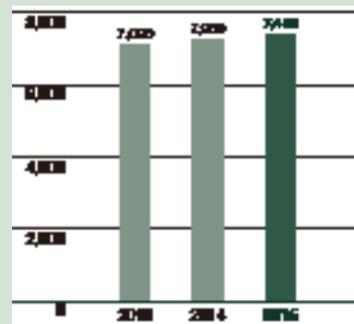
当年度のテレコムキャリア事業の売上高は、国内は横ばいであったものの、海洋システムやモバイルバックホールなどの海外事業が増加したことなどにより、前年度比で2.0%増加し、7,402億円となりました。営業利益は、SDNやTOMSなど成長領域への投資を加速したものの、売上増と費用効率化により、前年度比で16億円改善し、620億円となりました。

#### 当年度の主な成果

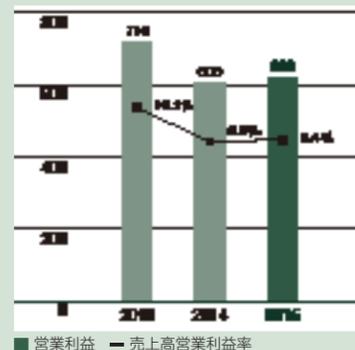
- TOMS、SDNといった新たな成長領域や、海外での実績拡大に注力しました。国内でも新技術への対応で他社に先行しています。
- ▶【SDN/NFV\*】 NECとネットクラッカー・テクノロジー社、通信キャリア向けSDN/NFV領域におけるグローバル体制を強化  
韓国大手通信事業者KT社とSDN領域で協業  
テレコムオーストリアグループとvCPEトライアルを実施
- ▶【TOMS】 オーストラリア大手通信事業者オプタス社から運用支援システムを受注  
スイスコム社主要サービス部門へのOSS展開プロジェクトを完了し、さらに共同で次世代TOMS、MANOの適用拡大を検討
- ▶【海洋】 日米を結ぶ太平洋横断大型光海底ケーブル「FASTER」を受注  
東南アジアと米国を結ぶ光海底ケーブル「SEA-US」を受注  
世界初の南大西洋横断光海底ケーブル「SACS」の契約を締結
- ▶【国内】 LTE-A対応基地局の出荷開始  
(株)NTTドコモと5G実験で協力

\* NFV : Network Functions Virtualization

売上高  
(億円)



営業利益、売上高営業利益率  
(億円)



タイのナコンサワン県に設置されたIPASOLINK

### 今後の成長に向けて

機会	当社の戦略
<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ 新興国を中心としたグローバル通信インフラ市場の拡大</li> <li>▶ 通信インフラの複雑化に伴う、設備投資・運用コスト削減ニーズの高まり</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ TOMS、SDNなど、お客さまの設備投資・運用コスト削減に貢献するソリューションを軸としたグローバル展開</li> <li>▶ 先進技術への迅速な対応による、国内での優位性維持</li> </ul>
脅威	
<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ 国内市場の成熟化とグローバルベンダの参入による競争激化</li> </ul>	

#### 事業環境

通信事業者向け事業を取り巻く環境として、国内は、市場の成熟化によりネットワークインフラに対する大きな投資増は見込まれておらず、ボーダーレス化に伴う競争激化も予想されています。一方、グローバルでは今後も新興国を中心とした市場成長が見込まれており、ネットワークインフラに対するニーズは着実に増加すると予想されています。加えて、お客

さまの運用コスト削減に貢献するTOMSについても引き続き成長が見込まれています。また、通信事業者向け事業に大きな変化をもたらすSDN/NFVについては、市場の立ち上がりこそ遅れていますが、通信事業者の導入計画は着実に具体化に向かっていきます。

#### NECの課題と対応

こうした事業環境を踏まえ、当社は、先進技術を取り入れたネットワーク機器をいち早くお客さまに提供することで、グローバル企業との競争が激化する国内での優位なポジションを堅持していきます。また、グローバルでは、拡大するインフラニーズに対応して海洋システムやモバイルバックホールなど既存事業の伸長をはかっていきます。加えて、お客さまの設備投資や運用コストの削減に貢献す

るTOMSやSDN/NFVを重点領域と位置づけ、国内外で積極的に事業拡大を目指していきます。特にSDN/NFVについては、早期に商用化の実績を示すことが市場成長期における優位なポジションの獲得へとつながるため、開発・販売等のリソースを重点的に配分し、市場開拓を加速していきます。

#### 中長期の価値創造に向けて

テレコムキャリア事業の中長期的な成長は、TOMSの着実な伸長とSDN/NFVの早期商用化の延長線上にあります。TOMSについては、今後もネットワーク運用管理の高度化に対する需要の高まりが見込まれる中、当社の子会社であるネットクラッカー・テクノロジー社を中心とした実績の拡大に取り組んでいきます。通信事業者向けSDN/NFVについては、早期に商用実績を獲得することがグローバルの通信事業者に対するビジネス拡大の契機になると考え、テレフォニカブラジル社をはじめとするグローバルキャリアへの提案・実証実験を積極的に推し進めています。

さらに、通信事業者向けSDN/NFVの今後の本格的な普及を見据え、ネットクラッカー・テクノロジー社と連携してSDN/NFVソリューションのグローバル拡販体制を強化しました。今後は、ネットクラッカー・テクノロジー社の世界58カ国・250社以上への納入実績や、TOMSの提供で培ったソリューションセリングの手法を活かし、グローバルの通信事業者への提案活動を加速していきます。

## 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組み合わせ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

### 2015年3月期の業績

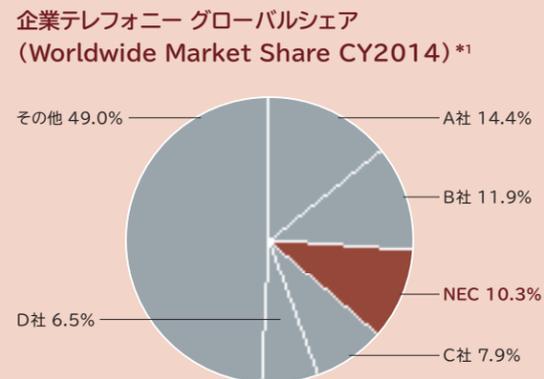
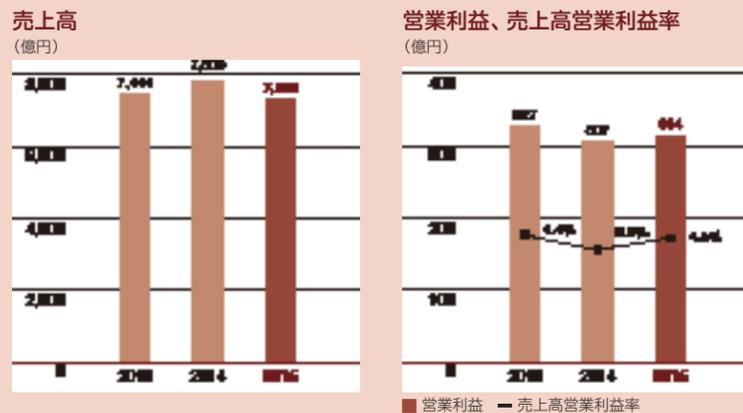
当年度のシステムプラットフォーム事業の売上高は、前年度にあった企業向けパソコン特需の反動減や企業ネットワークの減少などにより前年度比で6.6%減少し、7,289億円となりました。

営業利益は、急激な円安が悪化要因となったものの、企業ネットワークの構造改革やNECフィールディング(株)の統合効果などにより前年度比で7億円改善し、314億円となりました。

### 当年度の主な成果

- 成長領域であるクラウド基盤、SDNなどの事業基盤を整備、強化するとともに、事業全体の収益構造強化に取り組みました。
- 【収益力強化】 開発・生産機能を新会社「NECプラットフォームズ(株)」として統合し、ものづくりの力を強化  
NECフィールディング(株)の完全子会社化による事業運営の効率化
- 【成長領域】 現行機の10倍以上の性能向上を目指し、次世代ベクトル型スーパーコンピュータの開発を開始  
NEC Cloud IaaS/神奈川データセンターの稼働  
企業・官公庁およびデータセンター向けSDN戦略を強化(「NEC SDN Solutions」の体系強化を実施)
- 【既存領域】 企業テレフォニー市場でグローバル3位のシェアを獲得(2014暦年。国内ではNo.1シェア)\*1  
PCサーバ「Express5800シリーズ」が19年連続国内No.1シェアを獲得\*2

\*1 出典:Gartner “Market Share: Enterprise Telephony Equipment, Worldwide, 2014” (17 March 2015) (シート・ライセンス出荷数ベース)  
グラフはガートナーのリサーチを基にNECにて作成  
ここに述べられたガートナーのレポート(以下「ガートナーのレポート」)は、ガートナーの配信購読サービスの一部として顧客向けに発行されたデータ、リサーチ・オピニオンもしくは視点を表したものであり、事実を表現したものではありません。ガートナーの各レポートは、レポート発行時点における見解であり、アナニュアル・レポート2015発行時点のものではありません。またガートナーのレポートで述べられた意見は、事前の予告なしに変更されることがあります。  
\*2 1996~2014暦年国内x86サーバ(出荷台数、出荷金額)  
出典:IDC, Worldwide Quarterly Server Tracker 2015Q1 IDCではベンダ出荷実績の差が1%未満の場合、タイ(同位)として扱う



### 今後の成長に向けて

機会	当社の戦略
<ul style="list-style-type: none"> <li>▶IoT普及によるビッグデータ活用やクラウド需要の拡大</li> <li>▶セキュリティに対する需要の拡大</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ビッグデータ、クラウドなどの成長領域において新規ソリューションの創出を加速</li> <li>▶今後のIoT普及に向けたソリューション型プラットフォームの創出</li> <li>▶継続的な原価低減・開発費効率化による価格競争力の維持</li> </ul>
脅威	
<ul style="list-style-type: none"> <li>▶汎用品市場における価格競争の激化</li> <li>▶円安による原価上昇の継続</li> </ul>	

### 事業環境

システムプラットフォーム事業を取り巻く環境として、近年はお客さまのコスト削減志向を背景に、汎用ハードウェア市場を中心に競争が激化する傾向にあります。加えて、当年度下期からの急速な円安の影響による原価上昇は次年度も継続しており、全体としては厳しい事業環境が見込まれています。

一方で、クラウド基盤、SDN、ビッグデータ、セキュリティなど、お客さまの事業の競争力強化・コスト削減に直結する領域や、今後IoT (Internet of Things) の普及により増大するデジタルデータに対応する高度な情報処理基盤などについてはお客さまの関心も高く、市場拡大が予想されています。

### NECの課題と対応

こうした事業環境において、当ビジネスユニットは社会ソリューション事業を推進する各ビジネスユニットを下支えする基盤事業体として強いICTアセットを提供し続けるため、各種ハードウェアの部材共通化や開発・生産体制の刷新など継続的な原価低減・費用削減を行い、価格競争力を高めることで既存市場におけるポジションの維持をはかっています。

加えて、成長領域における売上拡大を実現するため、SDN、セーフティ/セキュリティ、ビッグデータ、クラウド基盤などの領域で新たなソリューションの創出に努めています。現状、当社にとって、これらの成長領域における売上拡大が喫緊の課題となっており、成長領域への重点的な開発投資の配分などをとおした早期の事業立ち上げを加速していきます。

### 中長期の価値創造に向けて

汎用品市場は、今後ますます競争が激化することが見込まれています。こうした中で、中長期的にシステムプラットフォーム事業がより大きな価値を創出していくため、当社は、各種のハードウェアやソフトウェアなど、コンポーネント単体の提供を中心とする事業モデルから、それらを「ソリューション」として組み合わせ提供する事業モデルへと変革を進めていきます。

今後のIoT普及に向けて、「ベクトルコンピュータを中心としたビッグデータエンジン」と、「SDNを進化させた仮想化基盤」および「エッジコンピューティング」は、当社独自の技術・ノウハウに裏付けされた強みです。当社は今後到来するIoTの時代をリードしていくため、これら3つの強みの統合を進め、より高い付加価値を提供できるソリューション型プラットフォームの創出に向けた取り組みを加速していきます。