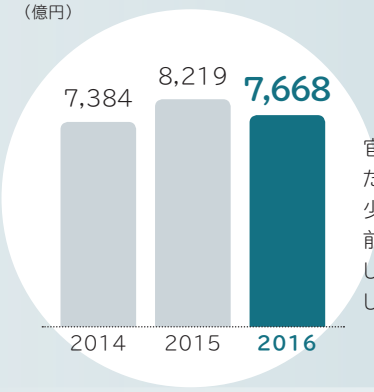
パブリック事業

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。

執行役員常務　**西村　知典**

売上高

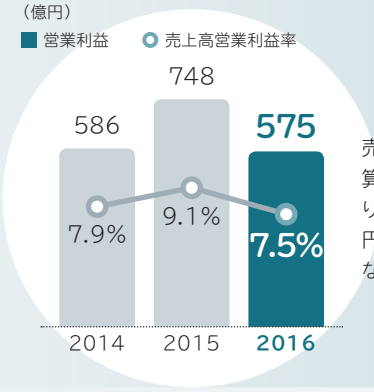
（億円）



官公向けで前年度にあった大型案件の売上が減少したことなどにより、前年度比で6.7％減少し、7,668億円となりました。

営業利益、売上高営業利益率

（億円）



売上の減少に加え、不採算案件の増加などにより、前年度比で172億円悪化し、575億円となりました。

（3月31日に終了した連結会計年度）

強み

- 人工衛星や野外通信システム、消防デジタル無線、放送システムなど社会のインフラを支える製品・システムの長年にわたる納入実績と、その過程で培った絶対的な信頼性と高度な技術。国内市場における非常に高いシェア。
- 官公庁・公共機関や金融機関へのITサービス提供における大規模ミッションクリティカルシステムの構築で培ったシステムインテグレーション力とプロジェクトマネジメント力。
- センサ技術、ネットワーク技術、情報技術の3つの技術に強みを持つことから生まれる独自の製品、ソリューション（世界トップレベルの顔認証・指紋認証、ビッグデータ解析など）。

市場環境（リスクと機会）

リスク

国内のICTインフラ整備という事業の性格から、大型公共投資の有無などによって、業績が影響を受けることがあります。このため、繁忙期と端境期における人員などのリソースの配置を適切に見直すことにより平準化をはかっています。

機会

マイナンバー制度は現在、利用拡大に向けた基盤整備の中程にあり、今後の活況が予想されています。基盤整備事業に加えて、医療や金融領域、さらにはその他民間領域への活用拡大が期待されます。また、2020年に向けて、安全・安心で効率的な国際イベント運用のための投資活性化が期待されています。

当年度の主な成果

政府・地方公共団体を中心にマイナンバー導入に向けたサポートに注力し、関連売上高は420億円と前年度の100億円から大きく拡大しました。

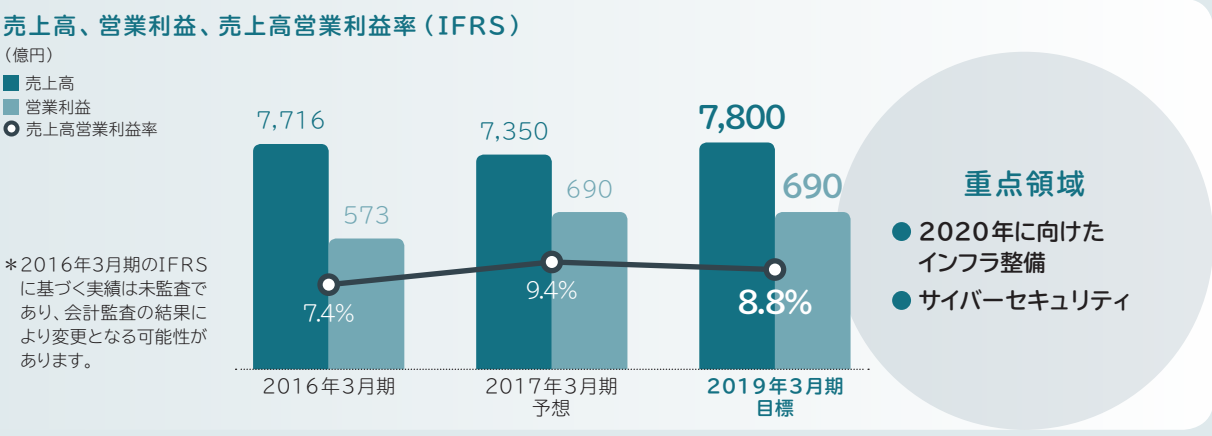
マイナンバーでは、制度全体の基盤となる「中間サーバー・プラットフォーム」の構築を完了したほか、全国の地方公共団体の窓口向けに個人番号カード交付時の住民の本人確認に利用される顔認証システムを納入しています。今後もマイナンバーシステムのセキュリティ強化や民間活用の拡大など、多方面に貢献できるように事業に取り組んでいきます。

消防無線ネットワークのデジタル化は2016年5月の導入期限に向け、大型需要のピークとなりました。NECはこの領域で国内No.1の実績を活かし、多くの自治体へのシステム導入を完遂しました。

今後の成長に向けた新たなソリューションの展開も進んでいます。NECの画像認識技術とビッグデータ分析技術を活用した群衆行動解析ソリューションなどのサーベイランスは多くの人が集まる駅周辺などの安全確保のため導入が進んでいます。また「サイバーセキュリティ・ファクトリー」が提供するセキュリティ監視サービスや異常検知時の緊急対応サービスは、既に100団体を超えるお客さまが活用しています。

中長期的な取り組み

売上高、営業利益、売上高営業利益率（IFRS）



＊2016年3月期のIFRSに基づく実績は未監査であり、会計監査の結果により変更となる可能性があります。

2019年3月期の売上高目標は、当年度比で年率0.4%増と小幅な伸びを計画しています。これは、消防デジタル無線などの大型案件が一巡することによる減収を見込んでいる一方で、安全・安心な社会に貢献するセーフティ領域を中心とした成長を見込んでいるためです。現在、2020年に向けて、安全・安心なまちづくりのためのインフラの整備とセーフティの強化が期待されています。NECは世界トップレベルの顔認証技術や独自の群衆行動解析技術を活用した出入国管理システムや新しいスタイルの警備サービス、センサを活用して斜面の危険性を解析する土砂災害対策支援システムなどの提供によってこれに貢献していきます。

また、脅威を増すサイバー犯罪に対応する領域でも「サイバーセキュリティ・ファクトリー」によるセキュリティ監視サービスや、NECが国内で豊富な実績を有するSDN技術を活用したネットワーク構築・情報漏えい対策ソリューションなどにより政府が推進する「自治体情報システム強靭性向上モデル」への対応を加速していきます。

さらに、金融とICTが融合するFinTechやICTを活用した医療の高度化などの先進的な領域についてもいち早く取り組み、新たな価値の創造を目指します。

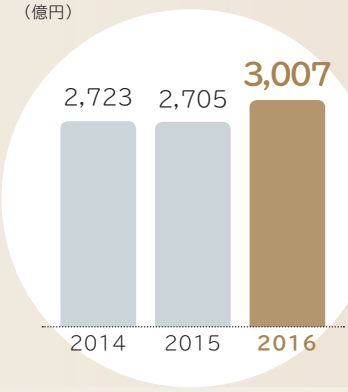
エンタープライズ事業

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」「暮らす」）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。

執行役員常務　**石井　力**

売上高

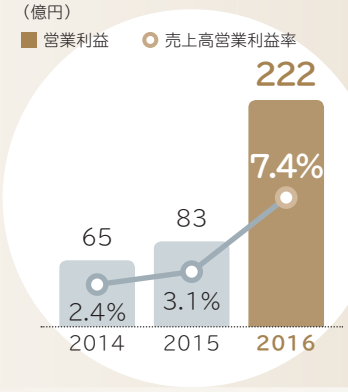
（億円）



流通・サービス業向け、製造業向けでともに大型案件があったことなどにより、前年度比で11.2%増加し、3,007億円となりました。

営業利益、売上高営業利益率

（億円）



売上の増加に加え、システム構築サービスの収益性改善などにより、前年度比で139億円改善し、222億円となりました。

（3月31日に終了した連結会計年度）

強み

- 40年にわたる国内のコンビニエンスストア、スーパー、ドラッグストアなどリテール事業者へのITサービス提供をとおして蓄積した信頼とノウハウ。
- 製造業として自社工場で取り組んだものづくり革新や、グローバル企業のSCM改革で蓄積した知見とノウハウ。

市場環境（リスクと機会）

リスク

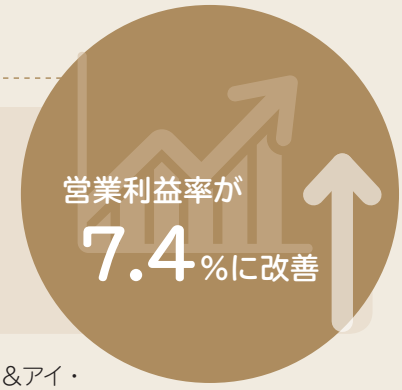
国内民需向けIT市場は競合が多く、価格競争が激しい状況が継続しており、この領域でいかに利益を確保していくかが課題となっています。さらに、PaaS、IaaSの利用が拡大するなどクラウド化の加速が進んでおり、既存のソリューションは漸減が見込まれています。

機会

世界中で都市化が進展しており、コンビニエンスストア、物流業界における日本のビジネスモデルの海外展開が期待できます。また、IoTを活用した市場の立ち上がりが進んでおり、新たな成長基盤を確立する機会となっています。

当年度の主な成果

収益性の改善のため、横展開を前提とした事業モデルの拡大、コンサルティングなどの上流工程の強化に取り組みました。大型案件による売上高の増加といった特殊要因はあったものの、収益性の改善は着実に進展しています。



造る　オムロン(株)向けに、製品技術情報をグローバルで一元管理するPLM(Product Lifecycle Management)システムを構築したほか、IoTを活用した次世代ものづくりを支えるソリューション「NEC Industrial IoT」の提供を開始し、建設機械メーカの(株)竹内製作所に、SDNを活用した本社工場のネットワーク基盤を納入しました。

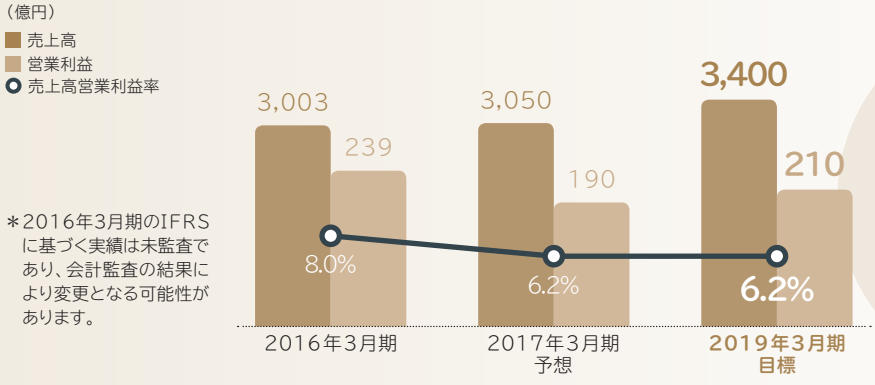
運ぶ　業界で初めて画像認識技術を活用し、立体物の商品を自動検品する「画像・重量検品ソリューション」を発売しました。また、インドのデリー・ムンバイ間産業大動脈開発公社と物流可視化サービス事業を行う合弁会社を設立しました。

売る　(株)セブン&アイ・ホールディングス傘下の全国約40店舗の「イトーヨーカドー」「Ario」に、EV・PHV用充電器を設置し、お客さまのサービス向上に貢献しました。また、綜合警備保障(株)と連携し、(株)セブン-イレブン・ジャパンの店舗にクラウド型の防犯カメラサービスの提供を開始しました。

暮らす　着るだけで生体情報の計測が可能な衣料型ウェアラブルシステムをグンゼ(株)が開発するにあたり、当社がIoT技術で協力しました。また、熊本県内の公共交通機関や商業施設で利用できる「熊本地域振興ICカード」のシステムを構築しました。

中長期的な取り組み

売上高、営業利益、売上高営業利益率(IFRS)



*2016年3月期のIFRSに基づく実績は未監査であり、会計監査の結果により変更となる可能性があります。

重点領域
- リテール向けITサービス事業
- ものづくり共創

エンタープライズ事業では、2018中期経営計画の3年間を、将来の成長基盤の基礎固めの期間と位置づけており、この期間をとおしてSIモデルの変革やグローバル展開に向けた事業基盤の確立、IoTによる新たな価値創造を進めていきます。事業領域としては、NECが強みを持つリテール向けITサービス事業、ものづくり共創*に注力し、これらを中心に事業の拡大をはかっていきます。リテール向けITサービス事業では、40年にわたる国内リテール事業者へのITサービス提供をとおして蓄積したノウハウに新たな価値を加え、異業種への展開も見据えてグローバルでの横展開の加速を目指します。ものづくり共創では、自社のものづくり革新やグローバル企業のSCM改革で蓄積したノウハウに、IoT技術やAI技術などの最先端技術を組み合わせ、当社が提供する価値の拡大や新規事業領域への展開に取り組んでいきます。

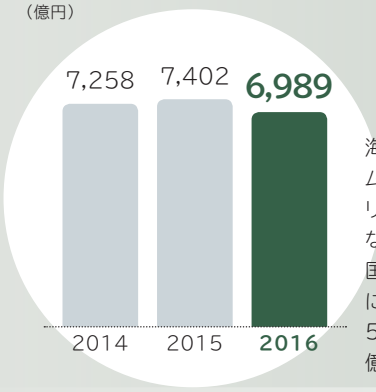
*ものづくり共創：自らの生産革新活動のノウハウを、お客さま同士の情報交換や、お客さまとの研究、実証実験などにより強化、拡充して提供する事業

テレコムキャリア事業

通信事業者向けネットワーク構築に必要な機器や、運用管理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。

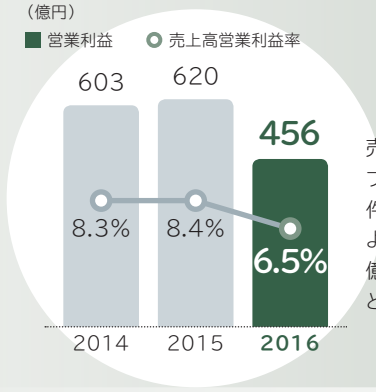
執行役員常務　**手島　俊一郎**

売上高



海外において海洋システムや通信運用管理ソリューション（TOMS）などが増加したものの、国内事業が減少したことにより、前年度比で5.6％減少し、6,989億円となりました。

営業利益、売上高営業利益率



売上の減少に加え、海外プロジェクトで不採算案件が発生したことなどにより、前年度比で164億円悪化し、456億円となりました。

（3月31日に終了した連結会計年度）

強み

- 固定通信・移動通信およびITシステム提供における国内トップクラスの納入実績と蓄積された技術・ノウハウ。
- 通信運用管理ソリューション（TOMS）領域における200社以上の通信事業者への経営・運用支援をはじめとするグローバルな実績。
- 最新のネットワーク技術であるSDN／NFVにおける仮想化モバイルコア（vEPC*）などの商用実績を有し、技術開発と商用展開実績で業界を牽引。

＊vEPC：virtualized Evolved Packet Core

市場環境（リスクと機会）

リスク

国内市場では、通信事業者による設備投資の抑制リスクがあります。また、海外ベンダーの参入によるボーダーレス化が進んでおり、競争が激化する可能性があります。

機会

通信事業者におけるサービス提供の迅速化、ネットワークリソースや運用コストの効率化などのネットワーク変革に貢献するSDN／NFVおよびTOMSは、今後さらなる市場の拡大が見込まれています。2020年に向けては、国内およびアジア市場を中心に次世代の移動通信規格である5G通信の商用化も計画されており、事業機会の拡大が期待されます。

当年度の主な成果

・中長期的な注力事業であるTOMSおよびSDN／NFVにおいて導入実績を拡大しました。
・既存事業領域における大型プロジェクトの受注などにより、グローバル事業が拡大しました。

TOMSでは、当社の子会社であるネットクラッカー・テクノロジー社を通じて事業の拡大に取り組み、ラテンアメリカ最大の移動通信事業者であるメキシコのアメリカ・モビル社やインドネシアの大手通信事業者インドサット社から運用支援システム（OSS：Operation Support System）を受注しました。

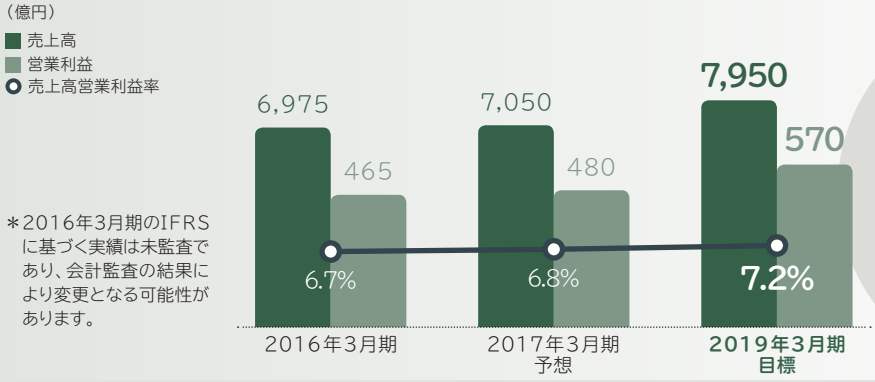
今後急拡大が期待されるSDN／NFVでは、（株）NTTドコモの商用ネットワークに仮想化モバイルコアなどを納入しました。また、スペインのテレフォニカ社と共同で、家庭内通信機器の仮想化（vCPE*）に関して、商用ネットワークを活用した世界初の実証実験に成功しました。

既存事業領域では、世界初の南大西洋横断光海底ケーブル「SACS」などの大型プロジェクトの受注をはじめ、モバイルバックホール、光伝送装置などの伸長により、グローバル事業が拡大しました。

＊vCPE：virtualized Customer Premises Equipment

中長期的な取り組み

売上高、営業利益、売上高営業利益率（IFRS）



＊2016年3月期のIFRSに基づく実績は未監査であり、会計監査の結果により変更となる可能性があります。

重点領域

- TOMS、SDN／NFVを柱とした事業拡大
- 5Gにおける競争力維持に向けた開発強化

テレコムキャリア事業の中長期的成長の要は、グローバルに競争優位性があるTOMSおよびSDN／NFVなどによるグローバル市場での事業拡大にあります。TOMSソリューションの提供力と顧客基盤およびSDN／NFVの商用実績に加えて、TOMS・SDN／NFVの連携やITとネットワークの融合ソリューションの継続的な強化などにより、通信事業者による新サービスの迅速な実現に貢献していきます。

次世代の移動通信規格である5Gでは、国内外の通信事業者と共同で実証実験を進めています。また、8K／4Kなどの高精細動画配信や自動運転など、IoT時代の新しいサービスのためにネットワークに求められる高速・大容量化、低遅延化を実現する5Gの先行開発を行っています。

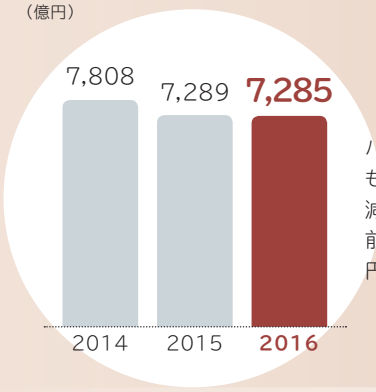
このように、新しい技術によって高度化された安全・安心で効率的な高付加価値ネットワークをグローバルに提供することで、社会課題の解決に貢献するとともにNECグループの発展につなげていきます。

システムプラットフォーム事業

端末およびネットワーク機器、コンピュータ機器、ソフトウェア製品、サービス基盤までのビジネス向け製品と、これらをベースとしたソリューション・サービスを一括提供しています。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。

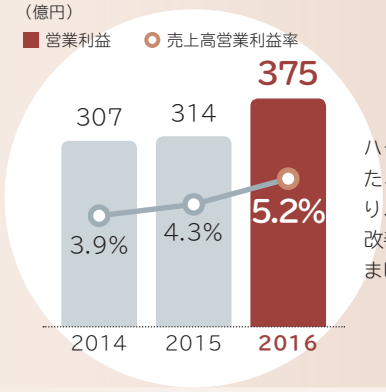
執行役員常務　**福田　公彦**

売上高



ハードウェアが増加したものの、保守サービスが減少したことなどにより、前年度並みの7,285億円となりました。

営業利益、売上高営業利益率



ハードウェアを中心とした収益性改善などにより、前年度比で61億円改善し、375億円となりました。

（3月31日に終了した連結会計年度）

強み

- SDN、クラウド、ビッグデータ、セキュリティなどの領域における特長ある技術（世界トップレベルの画像認識技術、先進的なビッグデータ解析技術、ベクトルコンピューティング技術など）。
- 国内の激しい競争環境下で培ってきた信頼性と品質。
- クラウドからネットワーク、センサなどのデバイスまでの広範囲にわたり、IoT基盤構築に必要なアセットの所有と、その総合力。

市場環境（リスクと機会）

リスク

ハードウェア市場は引き続き減少傾向が見込まれており、競争環境の激化が予想されます。そのため、製品単体で提供される汎用ハードウェアなどを中心に売上や損益が圧迫されるリスクがあります。

機会

SDNやクラウド、ビッグデータ、セキュリティなどの拡大傾向にあわせて、IoT市場の立ち上がりにも期待が持たれています。これらの領域はNECにとっての事業機会である一方、IoTでは他業界からの参入も含め、多くの競合がそれぞれのポジション確立に向けて動きを加速しており、スピード感のある展開が求められています。

当年度の主な成果

国内PCサーバ市場で、20年連続となるシェアNo.1*を達成しました。トップシェアベンダーとして、今後もお客さまのご要望に真摯に耳を傾け、製品を提供し続けることで、お客さまの満足度のさらなる向上を目指します。

国内PCサーバ市場で
20年連続の
シェアNo.1
を達成

当年度は、クラウド基盤やSDNなど、成長領域に向けた製品力の強化に取り組みました。クラウド関連では、西日本のフラグシップデータセンターとなる「NEC神戸データセンター」を開設したほか、当社のクラウド基盤サービス「NEC Cloud IaaS」のセキュリティ強化などに取り組みました。

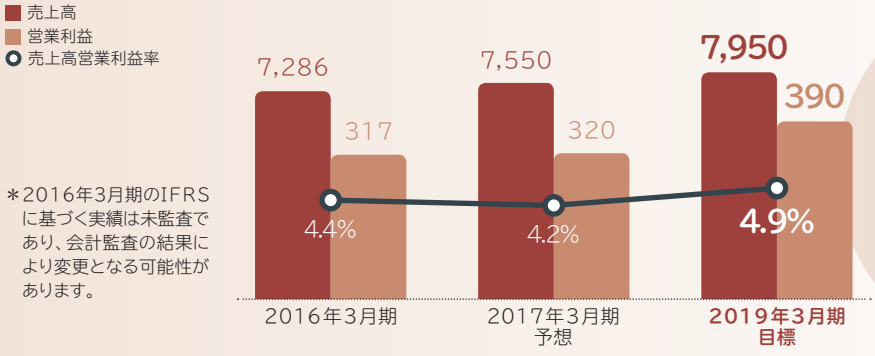
また、企業向けSDNでは、着実に納入実績を拡大し、お客さまの経営基盤強化、競争力強化に貢献しました。

さらに、今後のIoT基盤の確立に向けて、IoTソリューションを支えるICTプラットフォーム製品事業を強化するための開発体制強化を決定し、次年度以降の開発・事業展開の加速を目指します。

*1996～2015暦年国内x86サーバ（出荷台数、出荷金額）
出典：IDC Japan, Japan Quarterly Server Tracker CY16Q1
IDCではベンダー出荷実績の差が1%未満の場合、タイ（同位）として扱う

中長期的な取り組み

売上高、営業利益、売上高営業利益率（IFRS）



*2016年3月期のIFRSに基づく実績は未監査であり、会計監査の結果により変更となる可能性があります。

重点領域

- 既存事業の利益最大化
- セーフティ、リテールを中心としたIoT基盤の確立
- 成長領域への注力強化

システムプラットフォーム事業では、2018中期経営計画において、収益力の強化を目指して、まず既存事業の効率化に取り組みます。具体的には、開発費の効率化やコスト削減、商品の高付加価値化、販売体制の強化などを総合的に進めることで、利益の最大化をはかっていきます。

加えて、システムプラットフォーム事業としての提供価値を拡大するため、IoT基盤の確立に取り組みます。ここでは、映像解析やセキュリティなど、当社が強みを持つ技術を軸に特長あるソリューションやサービスを開発し、ネットワークも含めたNECならではの高品質な共通基盤をお客さまにタイムリーに提供することを狙いとしています。IoT基盤自体はさまざまな領域への横展開が期待されますが、まずは中期経営計画で掲げたセーフティ事業やリテール向けIT事業の立ち上げの加速にリソースを振り分けていきます。

さらに、クラウド基盤やSDN、ビッグデータ、セキュリティなど、2015中期経営計画で強みを磨いてきた成長領域については、お客さまの活用場面までを想定することで提供価値を明確にし、お客さまにとっての価値の最大化をはかっていきます。