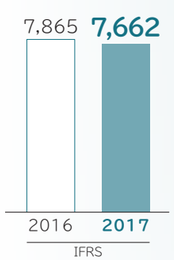
パブリック事業

国内外の政府、官公庁、地方公共団体、公共機関などに向け、ネットワーク技術やセンサ技術、データ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。

売上収益

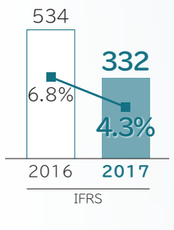
（億円）



第4四半期より日本航空電子工業㈱を連結子会社化した押し上げ効果はあったものの、公共向けが消防・救急無線のデジタル化需要の一巡による減少などにより、前年度比2.6%減の7,662億円となりました。

営業利益、売上収益営業利益率

（億円）　■ 営業利益　ー 売上収益営業利益率



売上の減少に加え、宇宙事業の採算性悪化などにより前年度比203億円悪化し、332億円の利益となりました。

（3月31日に終了した連結会計年度）

パブリック事業を構成する2つの領域

パブリック事業は、国内の地域の営業機能および地方公共団体向け事業を担う「社会公共領域」と、政府・官庁および社会インフラを支える企業向け事業を担う「社会基盤領域」から成っています。

2017年4月より発足した新体制において、「社会公共領域」では地域ニーズと政策シーズの両面をふまえ、地方公共団体・大学・企業など地域のステークホルダーとの共創によりスマートシティやマイナンバー利活用、ヘルスケアなどの領域で新規事業開発を加速します。また「社会基盤領域」では、長年にわたり政府・官庁などのお客さまを支えてきた実績をふまえ、人々の安心で快適な生活を支える社会インフラの提供をさらに強化していきます。

強み

- 国内外の政府機関、放送および電力会社向けの各種システム、サイバーセキュリティなど社会のインフラを支える製品・システムの納入実績と信頼性と高度な技術、国内における高いシェア。
- 官公庁・公共機関への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。
- ネットワーク技術、センサ技術、データ分析技術の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（顔認証・指紋認証、ビッグデータ解析など）。

弱み

- 国内の大型需要・大型案件の比率が高い特長を持つ一方で、サービスなど定期収入型案件の比率が低く、需要変動リスクを受けやすい面があります。
- 大型案件におけるプロジェクトマネジメントの複雑性や最先端技術を駆使したシステム開発の固有の課題から、追加コストが発生し、業績に影響を与えることがあります。適切なプロジェクトマネジメントにより、リスクを最小化する必要があります。

市場環境（リスクと機会）

リスク

- 受注競争の激化に伴い、価格・納期などの厳しい案件が増加しており、コスト競争力と品質の絶え間ない向上が必要とされています。
- 消防デジタル無線の導入やマイナンバー基盤整備といった大型需要の一巡により、官公庁・地方公共団体のICT投資は比較的低水準で推移すると予測されています。今後は、ソリューションの強化による新たな需要の掘り起こしなどの市場開拓が必要とされています。

機会

- 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。
- サイバー攻撃の脅威が世界中で認識され、サイバーセキュリティのためのシステム強化や監視サービスの需要が高まり、注目を集めています。
- ヘルスケア用途をはじめとしたさまざまな分野においてICTの利活用に向けた投資拡大が期待されます。
- 地方創生の取り組みの一環として、国内各地域で官民データを活用した街づくりやスマートシティ実現に向けたさまざまなプロジェクトが開始されています。

社会公共領域

国内外の地方公共団体、医療機関などに向け、ITシステムやネットワークシステムなどを提供するとともに、日本全国の支社・支店を統括して各地域に密着した事業を展開しています。

執行役員常務　**中俣 力**

当年度の主な成果

当年度のマイナンバー関連事業は、地方公共団体の基幹システム改修やセキュリティ強化などを中心に堅調に推移し、基盤整備事業は一つの山場を迎えました。今後の利活用拡大に向けては、マイナンバーカードを活用したサービス・ビジネス創出を支援する「マイナンバーカードソリューション」の発売を開始するなど、さらなる強化を進めています。

防災システムでは、土砂に含まれる水分量から土砂斜面の崩壊の危険性を見える化する「土砂災害予兆検知システム」を発売しました。さらに、この技術をもとにした土砂崩れシミュレーションシステムをタイの災害警報発出機関である国家災害警報センター（NDWC）と実証実験を共同実施し、同国北部のチェンマイ県における危険区域予測実証実験でシステムの有効性を確認しました。先進的な防災システムに対する需要は、海外を中心に広がっており、今後もグローバル市場における事業拡大に注力します。

マイナンバー関連売上累計
1,000億円
（2015年3月期～2017年3月期）

政府・地方公共団体のマイナンバーの基盤整備事業に注力し、2015年3月期からの3年間における累計売上高は約1,000億円に達しました。

中長期的な取り組み

当社はここ数年、政府・地方公共団体を中心としたマイナンバー基盤整備の市場を牽引し、制度全体の基盤となる「中間サーバー・プラットフォーム」の構築をはじめとした数多くのシステムを手がけてきました。今後は、利用拡大に伴う基盤システム拡充やマイナンバーカード活用、さらには官民データ活用に伴う官民連携が進むと考えており、新たな市場の創造に取り組んでいきます。特にヘルスケア領域ではさまざまな健康・医療情報との連動により、効果的かつ効率的なヘルスケアサービスの実現が期待されており、今後の注力領域になるものと期待しています。

地方創生に向けては、すでにさまざまな地域において産官学による地域共創に向けた取り組みを始めています。官民データの活用による新たなまちづくりでは、街のさまざまなデータをセンシング・収集・活用する仕組みであるIoTプラットフォームや、データの連携・活用サービス提供により、新たなビジネス創造に取り組んでいます。ICTの利活用により地域連携を実現し、地方創生ならびに社会課題の解決に貢献していきます。

社会基盤領域

国内外の政府、官公庁や放送局、電力会社などに向け、大規模ミッションクリティカルシステムやネットワークシステムといった、人々が安心して快適に生活できるための社会インフラを提供しています。

執行役員常務　**高田 和宏**

当年度の主な成果

サイバーセキュリティでは、国立研究開発法人 情報通信研究機構（NICT）が全国11地域において地方公共団体を対象に開催した「実践的サイバー防御演習（CYDER）」の支援業務を受託するなど、NECならではの技術により、政府機関のセキュリティ強化に貢献しました。海外では、ASEAN各国のサイバー攻撃防御演習の実施や、ブラジルのセキュリティ企業Arcon Informatica S.A.の買収決定など、グローバルポジションの強化に取り組みました。

2020年に向けて安全・安心なまちづくりを実現するソリューションの強化も着実に積み重ねました。最先端AI技術群「NEC the WISE」の「群衆行動解析技術」を強化し、防犯カメラの活用により、大規模な群衆の混雑度と流れをリアルタイムかつ高精度に推定・予測する技術を開発しました。また、2016年5月に開催されたG7伊勢志摩サミットに合わせ、警視庁と連携して混雑状況のリアルタイム検知や、監視カメラ映像からの不審物の置き去りの自動検知などを行う先進警備システムの実証実験を実施しました。

24時間
社会の安全・安心を見守ります

日本国内の中核拠点である「サイバーセキュリティ・ファクトリー」に加え、オーストリア、北米にもセキュリティ監視拠点を設立し、時差を利用した24時間監視体制を構築しました。

中長期的な取り組み

2020年に向けて安全・安心なまちづくりを実現するため、重要施設に対する不審者の侵入を防ぐ認証システムや通行人の安全を守るサーベイランスなどのインフラ整備とセーフティの強化が期待されています。静止画に続いて動画における認証でも世界トップレベルの正確さを実証したNECの顔認証技術や独自のAI技術を活用し、出入国管理システムや新しいスタイルの警備サービスなどをとおして、安全・安心なまちづくりに貢献していきます。

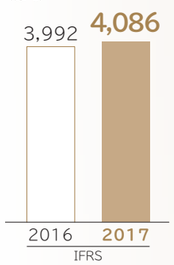
サイバーセキュリティは、中長期的に市場拡大が見込まれる重要な領域であり、今後も積極的に事業を拡大していきます。具体的には、順調に拡大を続けるセキュリティ監視サービスや国内外の政府機関向けセキュリティ演習支援サービスに注力していきます。さらに、プロダクト技術とシステムインテグレーション力を併せ持つNEC独自のソリューション展開による成長実現に取り組んでいきます。

エンタープライズ事業

製造業、流通・サービス業、金融業などの民需向けにITソリューションを提供し、お客さまの新サービス立ち上げなどに貢献しています。IoT、AIを中核としたICTアセットを活用したバリューチェーン・イノベーションにより、社会課題の解決やお客さまにとっての価値創造を実現していきます。

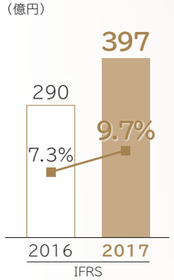
執行役員常務　**石井 力**

売上収益



製造業向けが堅調に推移したことなどにより、前年度比で2.4%増加し、4,086億円となりました。

営業利益、売上収益営業利益率



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107億円改善し、397億円となりました。

（3月31日に終了した連結会計年度）

強み

- 国内の製造業、流通・サービス業、金融業のお客さまへの長年にわたるITサービス提供をとおして培ってきた信頼と実績。
- 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。

弱み

- さらなる成長に向けて、業種やお客さまごとに蓄積したノウハウ・リソースの組織横断的な集約と活用ができる事業モデルへ変革します。

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、国内においてもクラウド化の加速により、既存のソリューションビジネスは中期的に漸減が見込まれています。

機会

IoTを活用した市場が立ち上がっており、新たな成長基盤の確立が期待されています。また、地球規模で進む食料廃棄やエネルギー消費の問題、労働力不足といった人材環境の変化などの社会課題に対し、そのソリューションとして、ICTへの期待と役割が拡大しています。

当年度の主な成果

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・イノベーションの展開を国内外で加速しました。

リテール向けITサービス事業では、販売・流通チャネルを問わず商品を購入できる環境を実現するオムニチャネルなど、新たな価値を提供するソリューションを強化しました。さらに、海外では米国7-Eleven, Inc.から米国、カナダにある約8,600店舗向けのPOSシステムとその保守サービスを受注しました。

IoTやAIなどの先進ICTを活用したサービスの提供も拡大傾向にあります。製造業向けに、IoTを活用して次世代の生産革新を実現する「ものづくり見える化ソリューション」の販売を開始したほか、KADOKAWAグループの物流会社向けに「画像・重量検品ソリューション」を提供しました。

また、2017年3月期に開始した（株）デンソーとの高度運転支援・自動運転やモノづくりの分野での協業、金融とITを融合したFinTechサービスの実用化に向けた（株）三井住友銀行と共同での（株）ブリースコーポレーション設立など、お客さまと協力した取り組みを進めています。

営業利益率が 9.7%に改善

エンタープライズ事業では、セグメントを新設した2014年3月期以降、収益性改善に向けて、コンサルティングなどの上流工程の強化、リスク抑制の徹底などに継続して取り組んできました。年々着実に成果を積み上げ、2017年3月期の営業利益率は、9.7%となりました。

中長期的な取り組み

エンタープライズ事業では、2017年3月期からの3年間を将来の成長基盤の基礎固めの期間と位置づけ、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に取り組んでいます。その体制づくりとして、他部門との連携強化により、領域ごとの技術アセット・リソースを集結させるなど、横展開を前提とした事業遂行体制の構築を進めています。

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*、金融業向けの新サービスの構築に注力し、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加え、24時間365日の安全・安心・効率的な店舗経営の実現や、さらなる消費者利便性の向上に向けた新たなソリューションを強化し、異業種への展開も見据えてグローバルでの事業拡大を目指します。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、NEC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。また、2017年4月から金融機関向け事業がエンタープライズ事業に移管されたことをふまえ、決済をはじめとするFinTech領域での流通・サービス業との連携強化によるソリューション拡充をはかっていきます。

*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

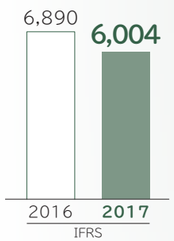
テレコムキャリア事業

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、お客さまおよびビジネスパートナーとの価値創造により、IoT時代の安全・安心で効率的な高付加価値ネットワークの提供によって社会課題の解決に貢献します。

執行役員常務　**河村　厚男**

売上収益

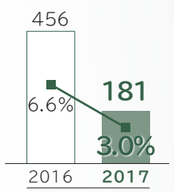
（億円）



国内外の通信事業者の設備投資が低調に推移したことや、円高の影響を受けたことなどにより、前年度比で12.9%減少し、6,004億円となりました。

営業利益、売上収益営業利益率

（億円）　■ 営業利益　ー 売上収益営業利益率



売上の減少に加え、円高の影響を受けたことなどにより、前年度比で275億円悪化し、181億円となりました。

（3月31日に終了した連結会計年度）

強み

- 通信事業者向け固定通信・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。
- TOMS領域におけるグローバルで250社以上の通信事業者への納入実績。
- SDN／NFVにおいて、vEPC*1・vCPE*2などの運用・サービスと一体となったソリューションで業界を牽引。

弱み

- 海外でのネットワーク機器販売主体の事業モデル。
- 国内事業における、設備投資抑制の影響を受けやすい事業構造。

*1 vEPC：virtualized Evolved Packet Core
*2 vCPE：virtualized Customer Premises Equipment

市場環境（リスクと機会）

リスク

国内通信事業者のさらなる設備投資抑制リスクや、国内市場におけるベンダーのボーダーレス化により、さらに競争が激化する可能性があります。

機会

通信事業者のサービス提供の迅速化やネットワークリソースの効率化、そして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の本格的な導入が始まっています。またTOMSにおいては継続的な需要の増加が見込まれています。さらに、第5世代移動通信システム「5G」の商用化による事業機会の拡大も期待されます。

当年度の主な成果

TOMSおよびSDN／NFVの導入実績拡大
5Gの実用化に向けた技術開発と実証実験の実施

- 中長期的な注力事業であるTOMSおよびSDN／NFV分野において導入実績を拡大。
- 5Gの実用化に向けた中核技術の開発およびお客さまとの実証実験の実施。

TOMSおよびSDN／NFV分野では、当社の子会社であるネットクラッカー・テクノロジー社とともに通信事業者のSDN／NFVの迅速な導入を支援するソリューションを体系化し、事業の拡大に取り組みました。また、欧州・中近東および北米などの大手グローバル通信事業者からvEPCやvCPEなどの商用案件10件を獲得しました。

5Gの実用化に向けては、高周波数帯域を利用した通信を効率的に実現する超多素子アンテナ（Active Antenna System, AAS）を開発しました。さらに、（株）NTTドコモと共同で、5Gにおいて高品質な高速・大容量通信を実現するうえでの中核技術となるMassive MIMO（Multiple Input Multiple Output）の実証実験を実施しました。

既存事業領域では、日本～シンガポール間のアジア11カ所を結ぶ大容量光海底ケーブル「Asia Pacific Gateway（APG）」の建設工事が完了し、日米アジア13社のコンソーシアムに引き渡しました。

また、パソリンクとAI技術群「NEC the WISE」との連携により、ネットワークの情報をAIで分析することで最適なネットワークの短時間での構築や、効率的な運用を行うソリューションを開発しました。

中長期的な取り組み

テレコムキャリア事業の中長期的成長の要は、引き続きTOMSおよびSDN／NFVの事業拡大にあります。市場環境は追い風であり、グローバルの通信事業者におけるTOMSやSDN／NFVの導入機運が高まっています。その中で、当社のTOMSソリューション提供力や顧客基盤およびSDN／NFVの商用実績といった強みに加えて、TOMSとSDN／NFVの連携や、AIに代表されるような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による価値創造などにより、お客さまの収益拡大や設備投資／運用コスト削減に貢献していきます。

5Gでは、4K／8Kなどの高精細動画配信や自動運転など、IoT時代の新たな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、多数同時接続の実現に向けて開発を加速し、製品・サービスのタイムリーな市場投入によって着実に売上につなげていきます。

当事業では、既存ビジネスの継続・拡大に努めるとともに、これらの新たな領域でお客さまに対して積極的に価値を提案し、お客さまとの共創を通じたビジネストランスフォーメーションの実現に貢献します。絶えず変化する市場を意識し、スピード感をもって、社会価値の創造と多様性をサポートする豊かな通信の提供に努めていきます。

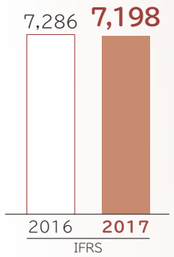
システムプラットフォーム事業

端末およびネットワーク機器、コンピュータ、ソフトウェア、サービス基盤まで、ビジネス向け製品や、これらをベースとした統合型のプラットフォームを提供しています。お客さまの業務の省力化・効率化に貢献するとともに、ICTを活用してIoT基盤のような新たな価値を創出し、社会ソリューション事業の拡大に貢献していきます。

執行役員常務　**福田　公彦**

売上収益

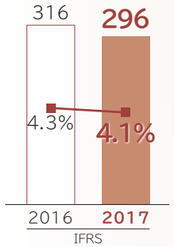
（億円）



ハードウェアや企業ネットワークが減少したことなどにより、前年度に比べ1.2%減少し、7,198億円となりました。

営業利益、売上収益営業利益率

（億円）　■ 営業利益　ー 売上収益営業利益率



売上の減少などにより、前年度比で20億円悪化し、296億円となりました。

（3月31日に終了した連結会計年度）

強み

- SDN、ビッグデータ、クラウド、セキュリティなどの領域での特長ある技術群*1。
- 国内の激しい競争環境下で培ってきた信頼性・高品質と、国内での高いシェア。
- クラウドからネットワーク、センサなどのデバイスまで、IoT基盤構築に必要なアセットを広範に所有する総合力。

弱み

- グローバルメガベンダーと比較すると、日本市場に特化した領域が多いため事業規模で劣り、相対的に利益率が低い。
- クラウドやSDNなどの成長領域において、自社のリソースを十分に活用できておらず、事業拡大の途上にある。

*1 顔認証をはじめとする世界No.1の画像認識技術、先進的なビッグデータ解析技術、SDN関連技術、ベクトルコンピューティング技術など

市場環境（リスクと機会）

リスク

クラウド化・オープン化の進展に伴い、既存製品を中心に減少傾向の継続と競争環境の激化が見込まれています。また、IoTやAIなどの領域では、異業種も含めた参入企業が増加しています。

機会

SDNやクラウドの市場が大きく伸長し、ハイブリッドクラウドや垂直統合型インフラなどへの新たなニーズが拡大しています。さらに、今後はIoT、AIなどの市場立ち上がりに伴うICTの活用領域拡大が見込まれています。一方で、市場ポジションのさらなる強化に向けては、従来に増して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

当年度は、SDNやIoTなどを中心として、市場成長が見込まれる領域の事業拡大に向けた製品・サービスの強化に取り組みました。

企業向けSDNでは、SDN事業のさらなる拡大に向け、あらゆる業種のお客さまを対象にSDNの導入促進を目的としたサービスメニューの拡充に取り組みました。また、工場や店舗などの現場におけるインフラシステムの設計・構築事業者との共創活動を強化し、オフィス以外の「現場」でのSDN活用促進、活用シーンの拡大に向けた各種施策を実行しました。

IoTに関しては、カメラの前で立ち止まることなく歩きながらの顔認証を可能とする「ウォークスルー顔認証システム」を、施設やイベント会場での入退場管理などの用途で導入開始したほか、店舗内カメラの映像から来店者の行動を分析し、店舗のマーケティング施策を支援する「人物行動分析サービス」の販売を開始するなど、当社の顔認証・画像解析技術を活かした製品のラインナップ強化に取り組みました。

また、価格競争力の強化という観点では、当社が段階的に進めている国内の開発・生産体制強化の一環として、NECプラットフォームズ（株）やNECネットワークプロダクツ（株）など計5社・部門を再編・統合し、IT・ネットワーク双方の製品の開発・生産を一元的に担うグループ横断の開発・生産会社を立ち上げました。

国内PCサーバ市場で
21年連続の
シェア**No.1**を達成

国内PCサーバ市場で、21年連続となるシェアNo.1*2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、継続的に高品質な製品を提供し、お客さま満足度のさらなる向上を目指します。

*2 1996～2016暦年国内x86サーバ（出荷台数）
出典：IDC Japan, Japan Quarterly Server Tracker
CY17Q1 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

システムプラットフォーム事業の価値を最大化していくためには、クラウド基盤、SDN、ビッグデータ、セキュリティといった注力領域での売上拡大が必要不可欠です。その実現に向けては、研究開発や設備投資などのリソース配分を、よりメリハリの効いたものへと変革する必要があります。具体的には、現在のシステムプラットフォーム事業で多くの割合を占める既存事業に対し、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推し進め、利益の最大化を追求していきます。

そのうえで、市場拡大が進むSDN、ビッグデータ、クラウド、セキュリティなどの注力領域で当社ならではの強みを発揮し、市場の成長を確実に事業拡大へとつなげていきます。

さらに、IoT基盤事業では、映像解析やセキュリティなど、当社の競争優位性ある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、お客さまへの提供価値を拡大していきます。ネットワークも含めた高品質な共通基盤を、スピード感を持って提供することでNECのIoT事業の拡大に貢献し、成長軌道へと転換をはかっていきます。