

キャリアネットワーク事業成長戦略

2010年7月8日

キャリアネットワークビジネスユニット
取締役執行役員専務
安井 潤司

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

NECグループビジョン2017

1. 事業概要

2. 中期事業環境

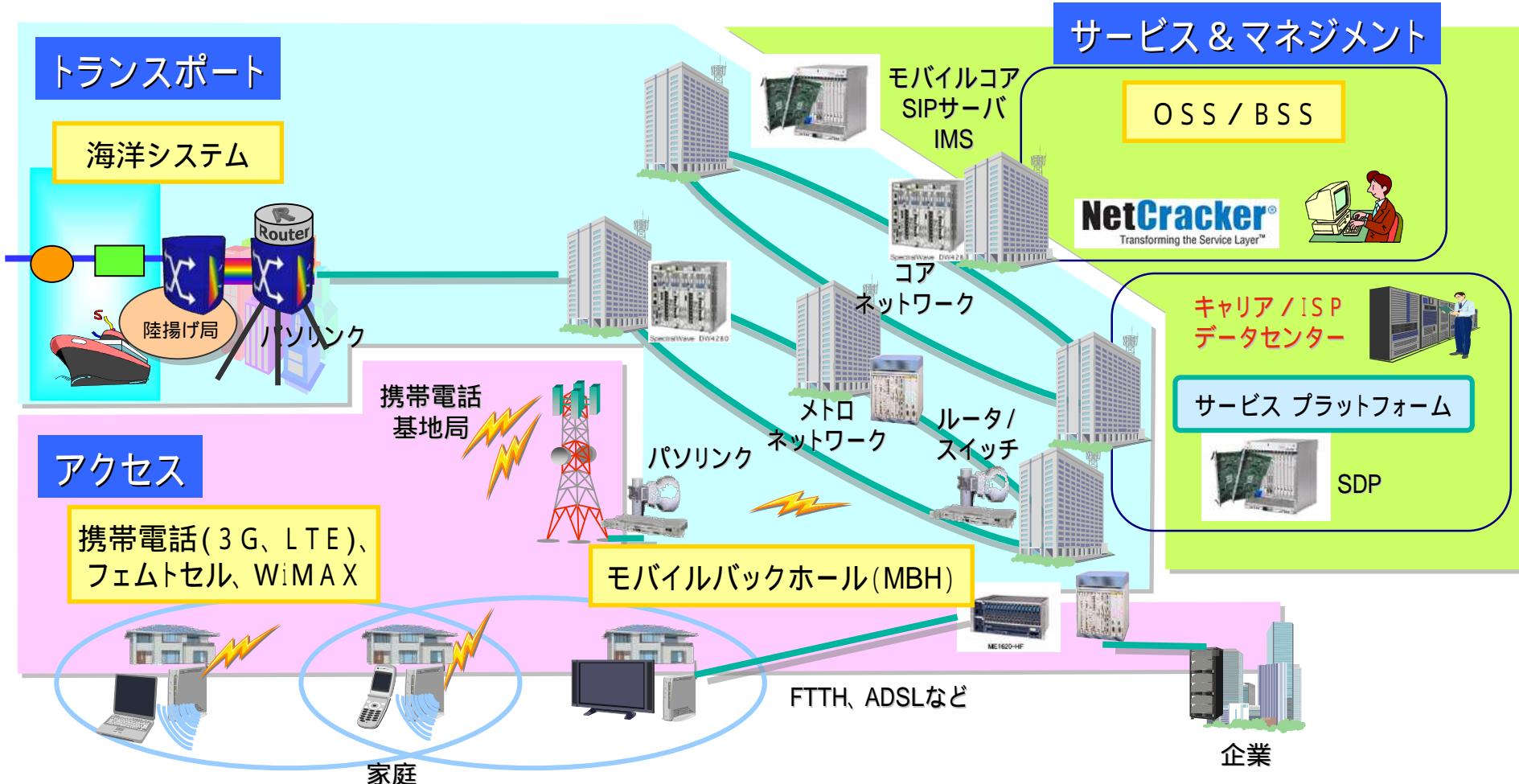
3. 重点事業戦略

4. グローバル競争力強化のための打ち手

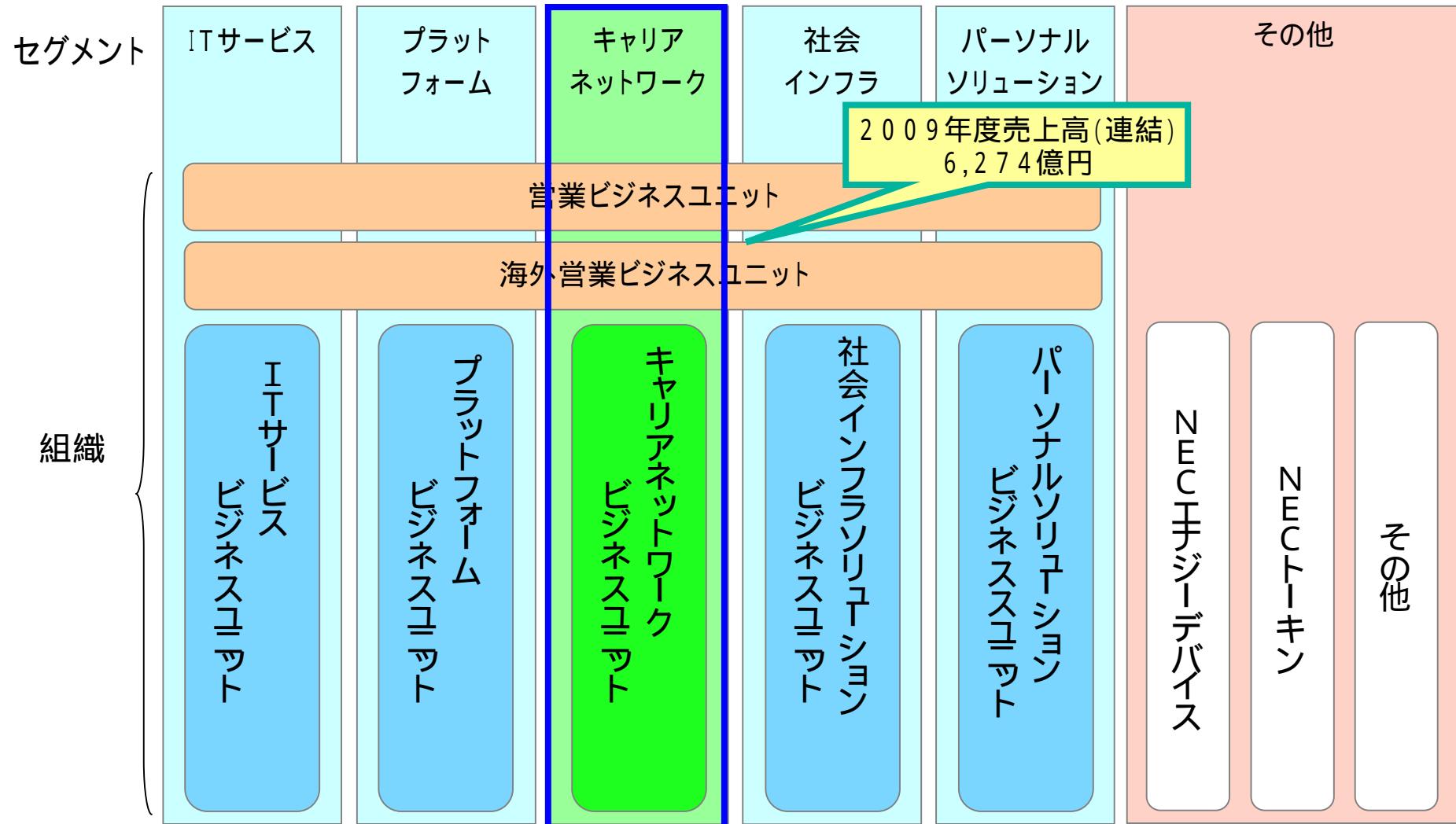
5. V 2 0 1 2 達成に向けて

NECのキャリアネットワーク事業領域

キャリアサービスの変革に対応する製品 / システム / サービスを
キャリアのパートナーとして提供する

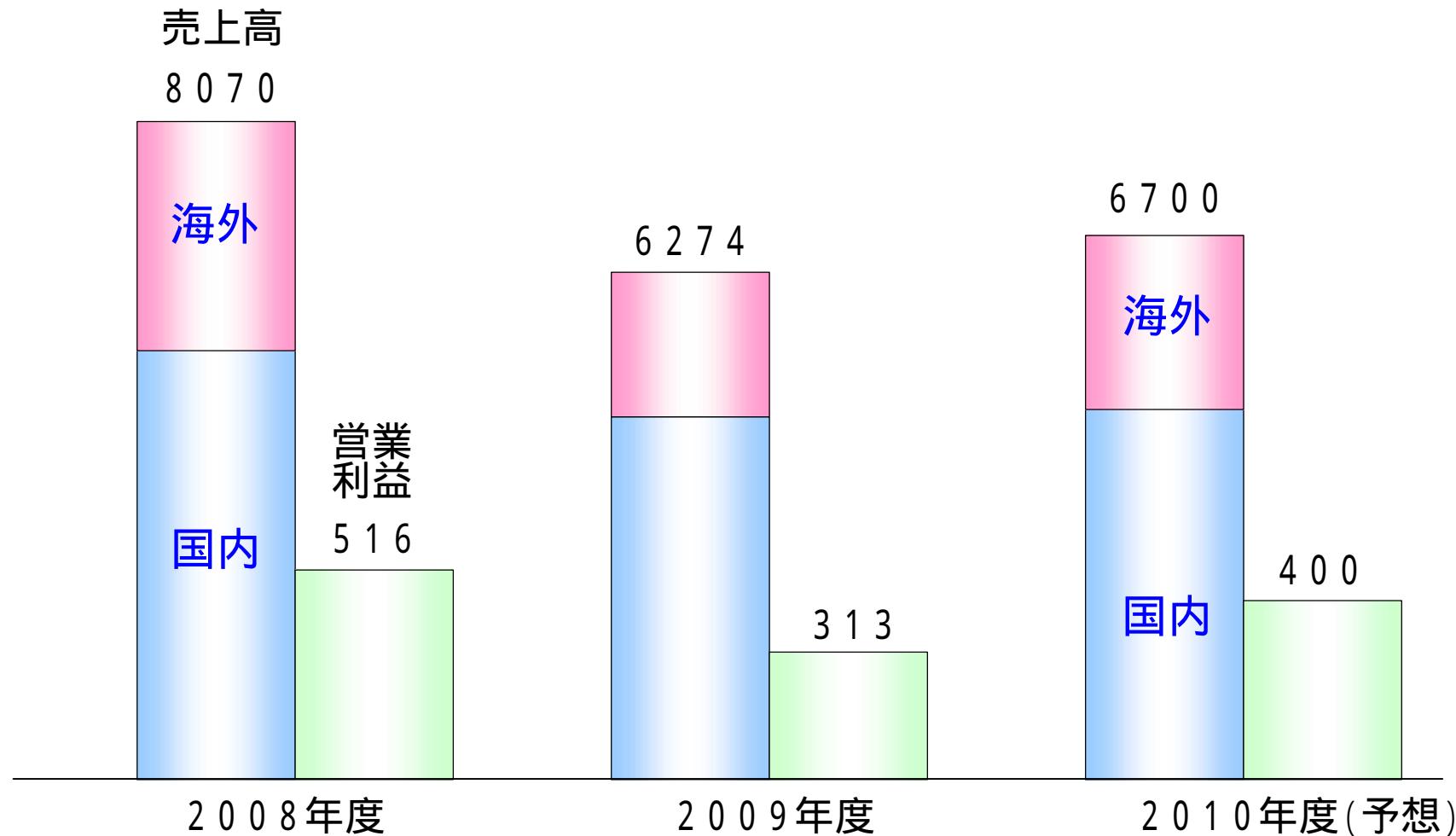


NECにおけるキャリアネットワーク事業の位置づけ



キャリアネットワーク事業 業績推移

(億円)



予想値は、2010年7月8日現在

市場環境と当社の事業概況

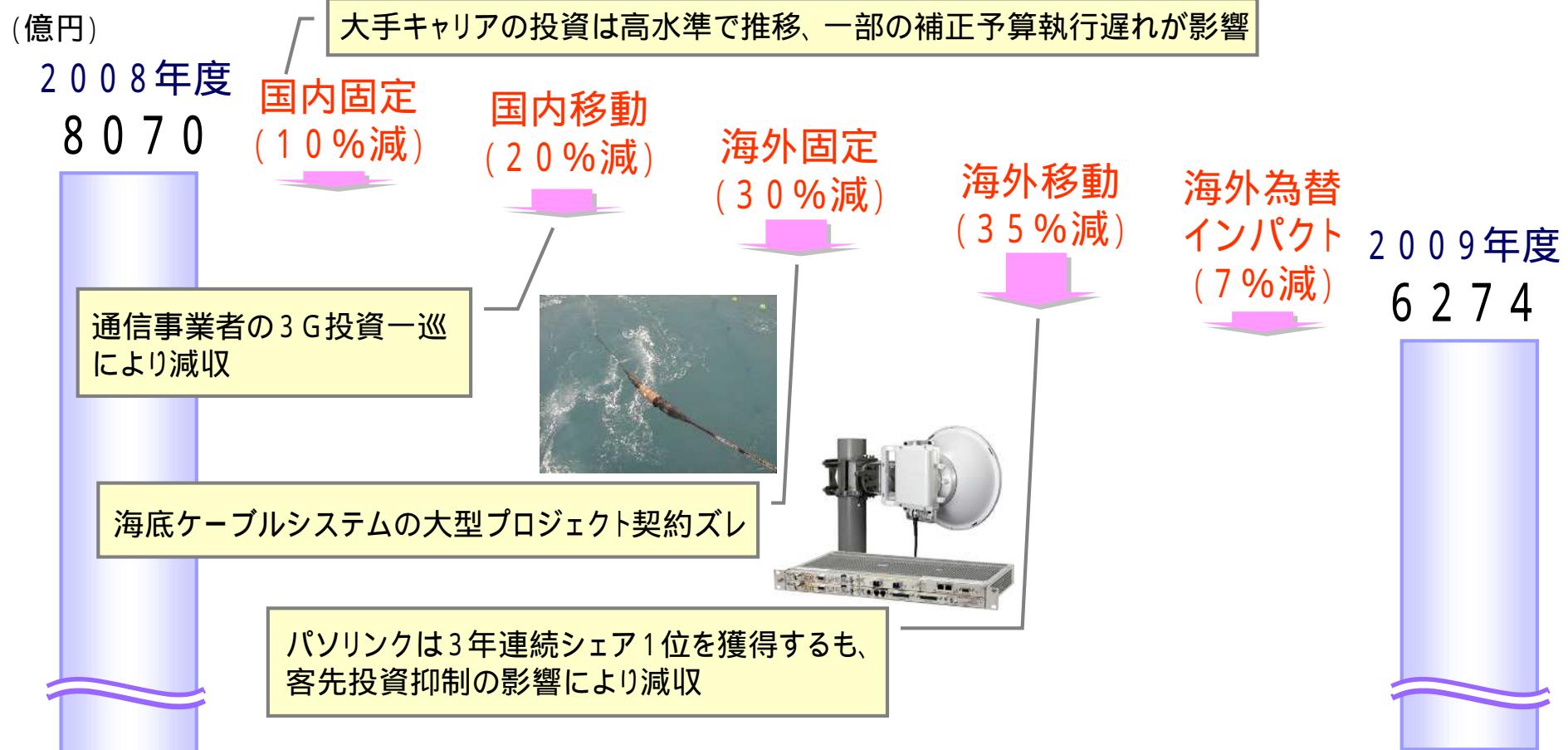
	2009年度	2010年度
市場環境	<ul style="list-style-type: none">世界経済の低迷に伴う市場の縮小(10~15%)ベンダ淘汰進展と中国ベンダ伸張国内キャリア設備投資抑制	<ul style="list-style-type: none">世界市場の回復(~+5%)<ul style="list-style-type: none">新興国市場の成長スマートフォン普及によるトラフィック増加国内キャリア投資抑制継続<ul style="list-style-type: none">LTE投資開始も全体は微減
事業概況	<ul style="list-style-type: none">売上高の大幅減少(約20%)<ul style="list-style-type: none">パソリンク等、海外移動の売上減海洋大型プロジェクトの契約遅れ為替レートインパクト開発費重点化、販売費効率化による損益分岐点引き下げ	<ul style="list-style-type: none">売上高の拡大(約7%)<ul style="list-style-type: none">パソリンク新製品による売上増海洋大型プロジェクト契約実現LTE/WiMAX/フェムトセル売上増スリムな費用構造の維持 <u>売上増による利益改善</u>

予想値は、2010年7月8日現在

2009年度の売上高実績

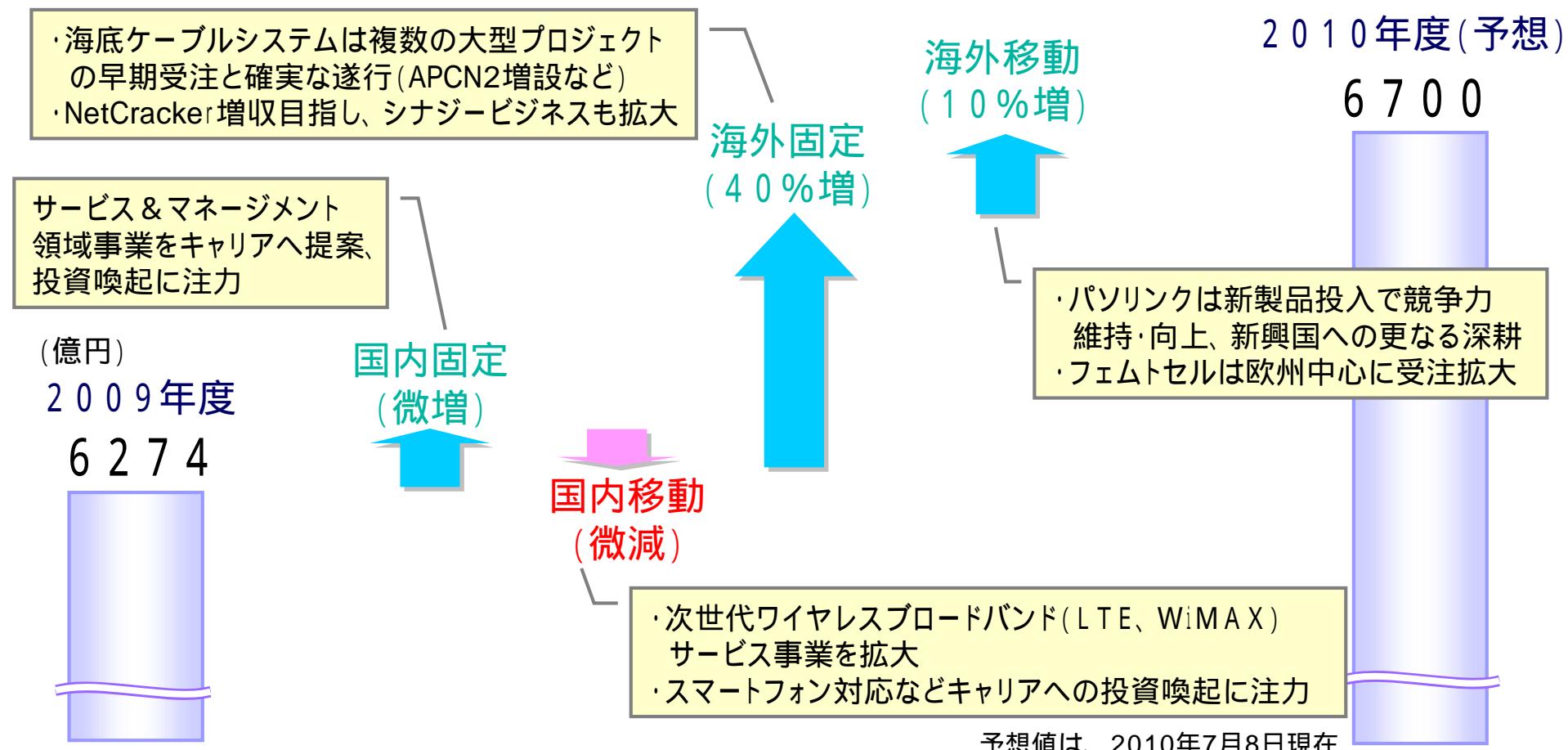
国内：固定系NGNは高水準を維持、3Gインフラ投資は一巡

海外：顧客投資抑制／プロジェクト契約遅れ、円高インパクトで減収



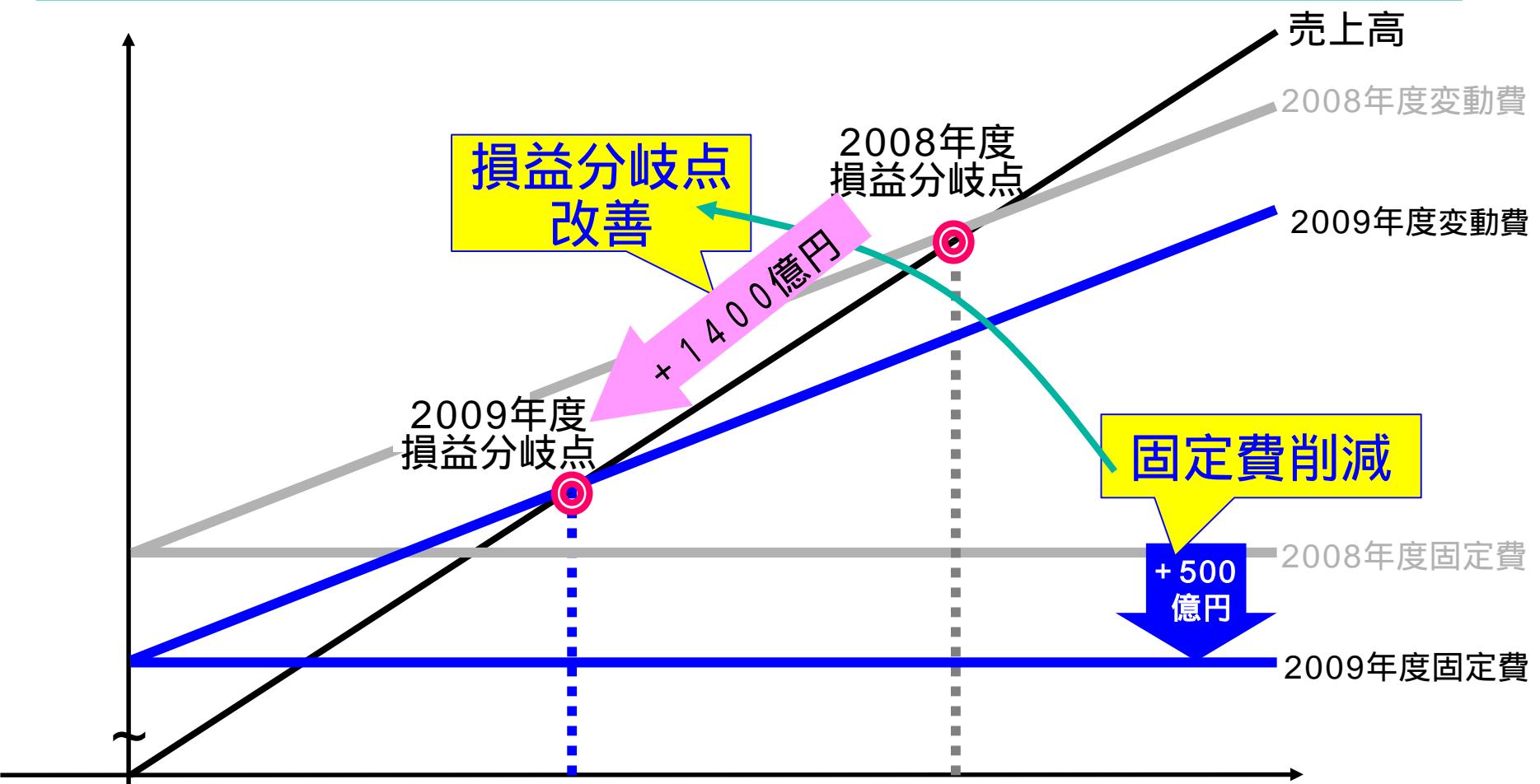
2010年度の売上高見通し

- 国内：3G投資は減少するも一定規模を維持。既存NWのマイグレーション需要移行を見込む
- 海外：海洋事業規模は通常に戻る見通し。ワイヤレスBBは市場全体で投資回復、新興地域での高水準な携帯加入者の伸びは継続し、パソリンクは前年度に比べ成長を見込む



損益分岐点の引き下げ

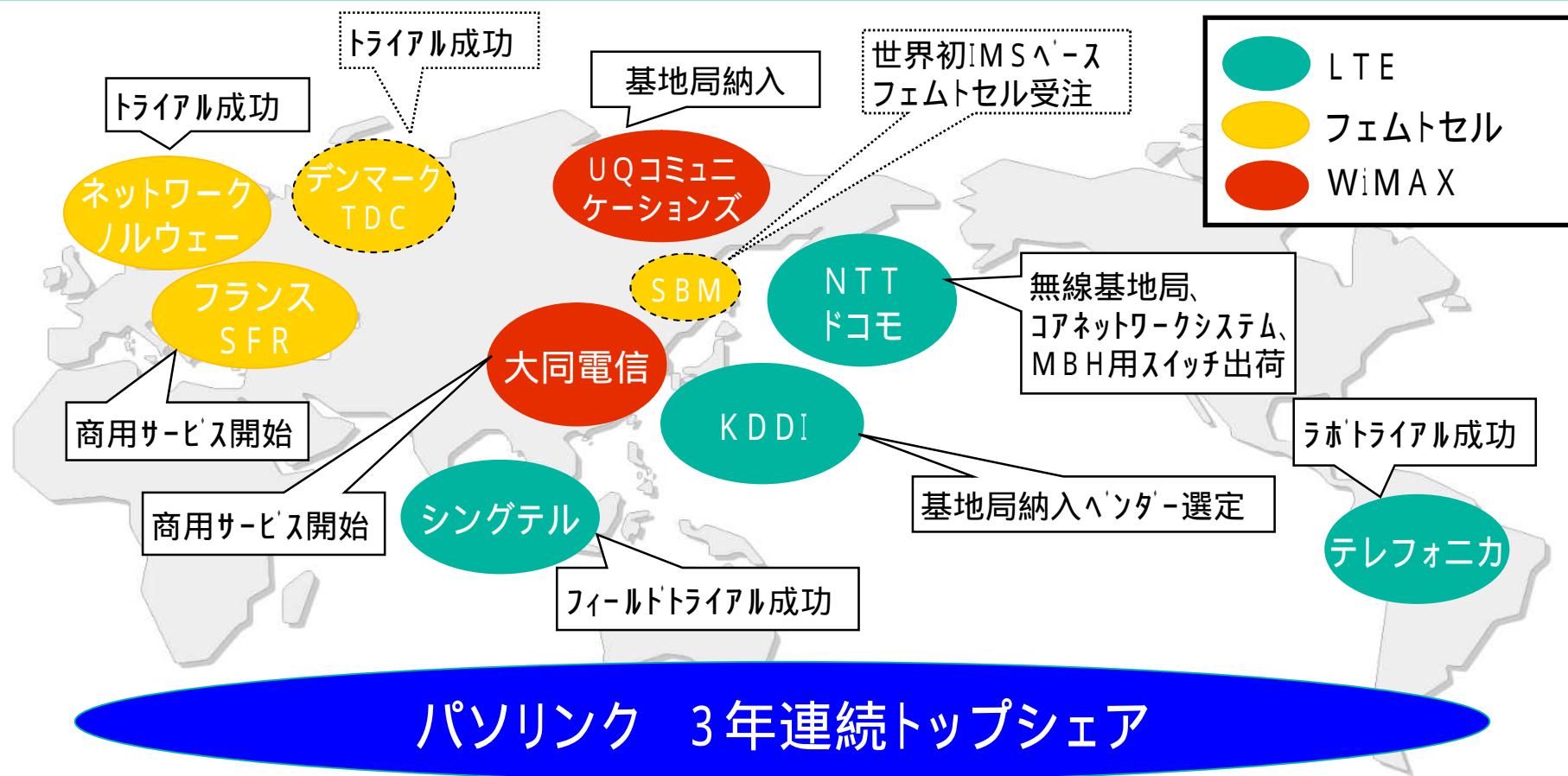
開発投資の重点化・SGA効率化により損益分岐点を改善
トップライン伸長により収益拡大



最近の成果 (1 / 3)

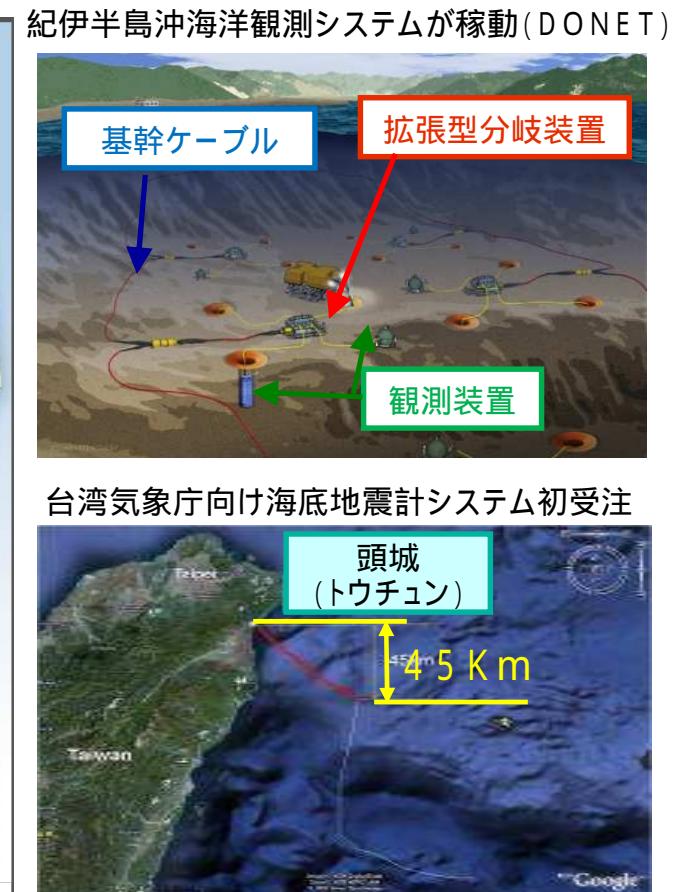
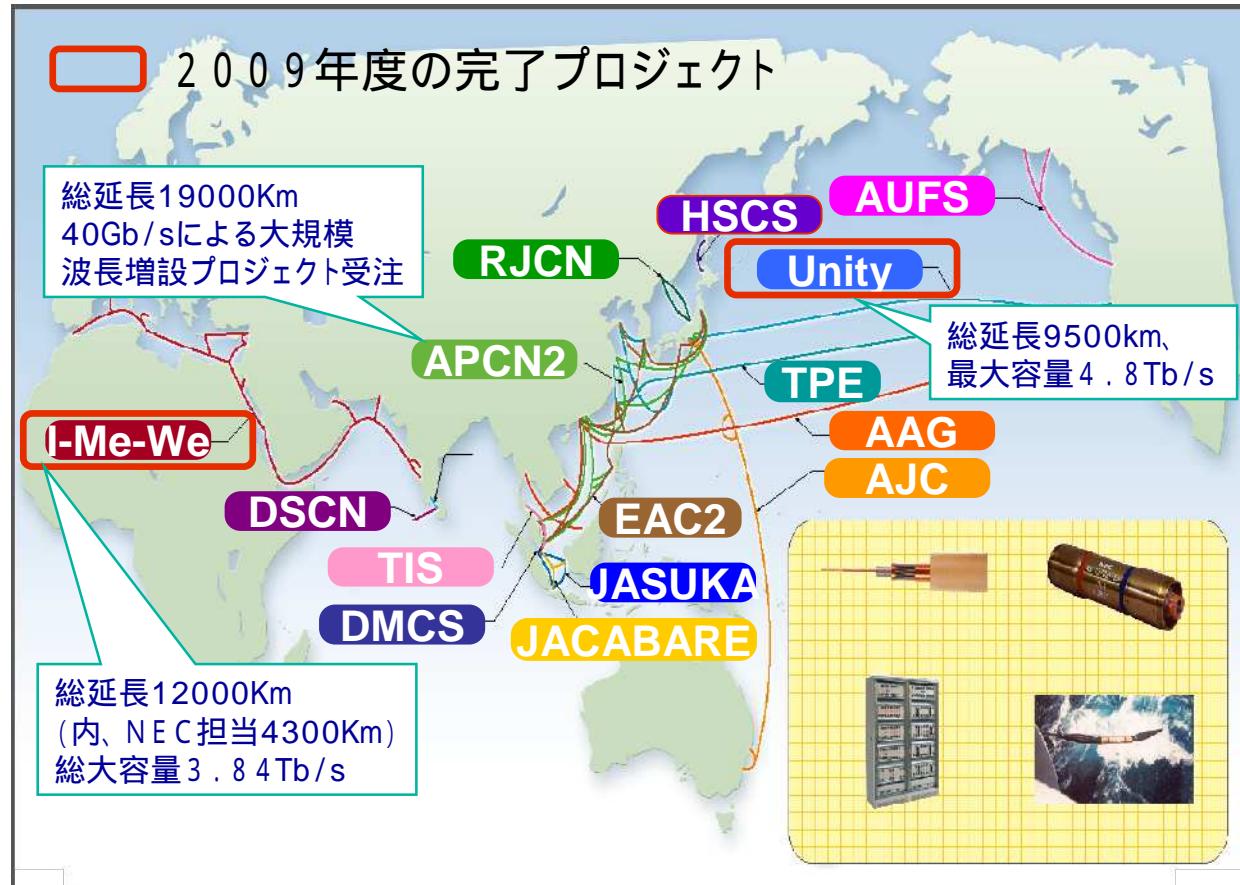
次世代ワイヤレスブロードバンド事業基盤の着実な構築

- クラウドサービスの基盤となる次世代ワイヤレスブロードバンドソリューションをグローバルに提供



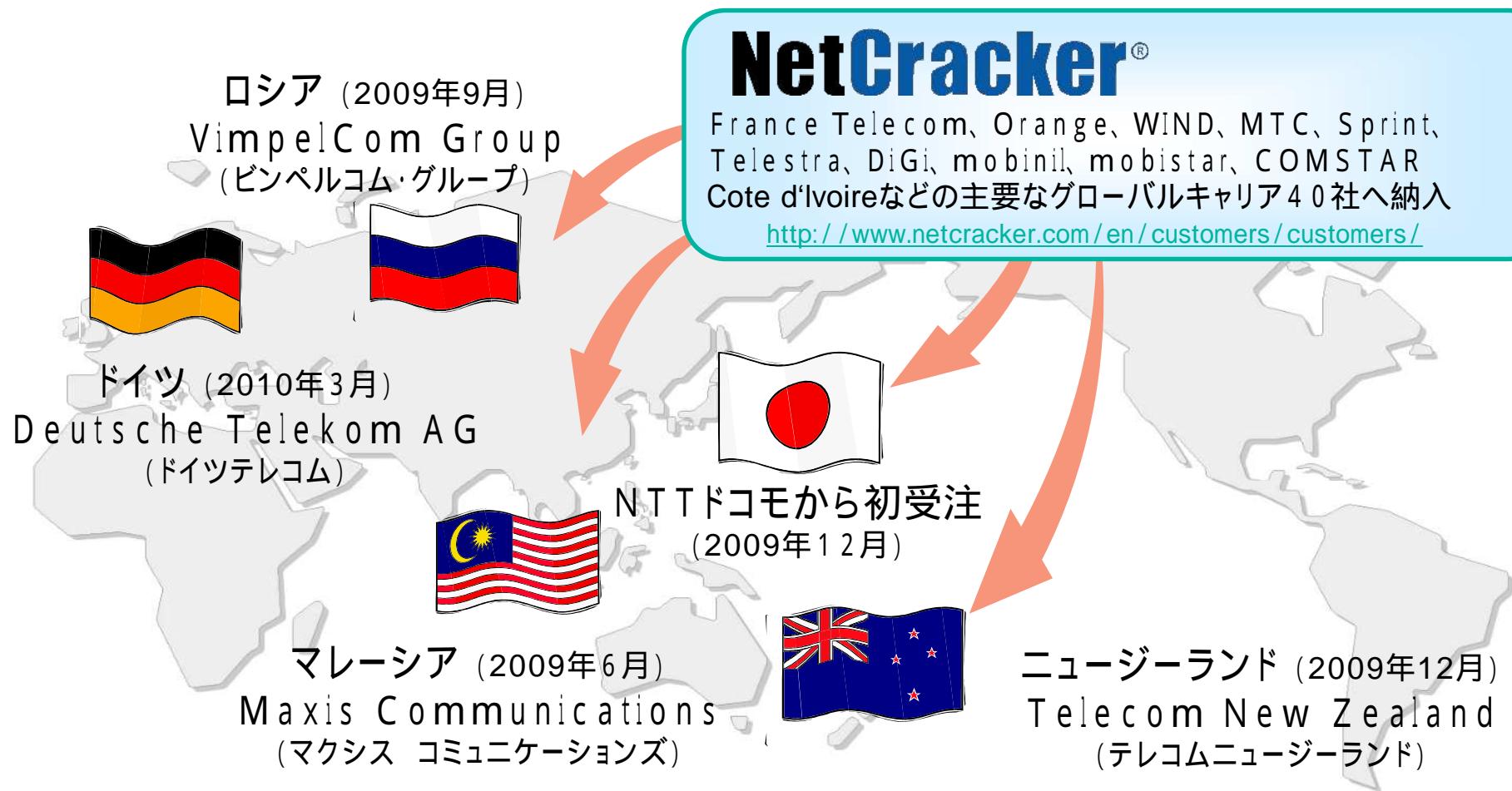
最近の成果（2／3）

2つの大型海底ケーブルシステムプロジェクトを完遂
国内海底地震観測システムの稼動開始、海外での初受注
●海底地震観測システムなど、海底システム応用分野では日本で唯一のサプライヤー



最近の成果（3／3）

- NetCrackerによる、テレコムキャリア向けプラットフォーム構築の拡大
 - OSS(運用支援システム)で国内外の大手キャリアから受注獲得



当社の強み

ブロードバンド＆モバイル先進国である国内での顧客対応力

先進顧客のネットワーク構築要件・仕様に応じてきめ細かく対応、高シェアを維持

- NGN領域製品(IMS / SIP)：約65%のシェア
- 次世代モバイルシステム(LTE)：NTTドコモ向け無線基地局／コアシステム／MBH用スイッチを納入
KDDI向け無線基地局装置ベンダーに選定
- WiMAX：UQコミュニケーションズ向け無線基地局を納入、商用稼働中

高信頼・高品質な製品提供によるグローバルプレゼンス

先進・高信頼サービスを提供する国内顧客のパートナーとして培ってきた製品・技術を提供

- パソリンク：3年連続でシェアNo.1を達成、累計141カ国の納入実績
- LTE / WiMAX：国内ベンダーで唯一、海外の通信事業者に納入／トライアル実績
- 海洋システム：端局から海底中継器・海底ケーブルまで一貫供給体制（世界3強のポジション）

ITとNWの統合力を活かしたクラウドソリューションへの対応力

ITとNWのアセット保有により、今後展開される多様なクラウドサービスを創造、提供

- サービス運用管理：世界シェア4位のNetCrackerとNECのシナジーでグローバルに展開
- クラウド環境構築：One NEC体制で多様なニーズに対応（テレフォニカなど）

1. 事業概要

2. 中期事業環境

3. 重点事業戦略

4. グローバル競争力強化のための打ち手

5. V 2 0 1 2 達成に向けて

中期的市場動向と事業機会

スマートフォンの急速な普及

- iPhone累計 5,000万台出荷
- Android端末も急増中
- モバイルリッチコンテンツ利用急増

新興国における携帯電話需要の急増

- BRICS、中東等で急進
- インド加入者 = 1,630万/月、累計6.2億人

映像 / 画像 / ユーザ作成コンテンツ等の増加

- モバイル上の映像、ゲーム、SNS
- 世界中の人々が世界中のサーバーに映像をアップロードし、視聴。
YouTube= 2千万人/日超のアクセス

世界のフラット化、企業のグローバル化

- 異業種企業間データ転送
- 国際データセンタ

モバイルNWの高度化 / 高速化

- トラフィックの主体は音声からデータへ
- モバイル・データの急増に対応した無線アクセスの高速化

トラフィックの急増

- モバイルバックホールのグローバルな再構築
- 国際間 / 巨大データセンタ間の大容量伝送需要

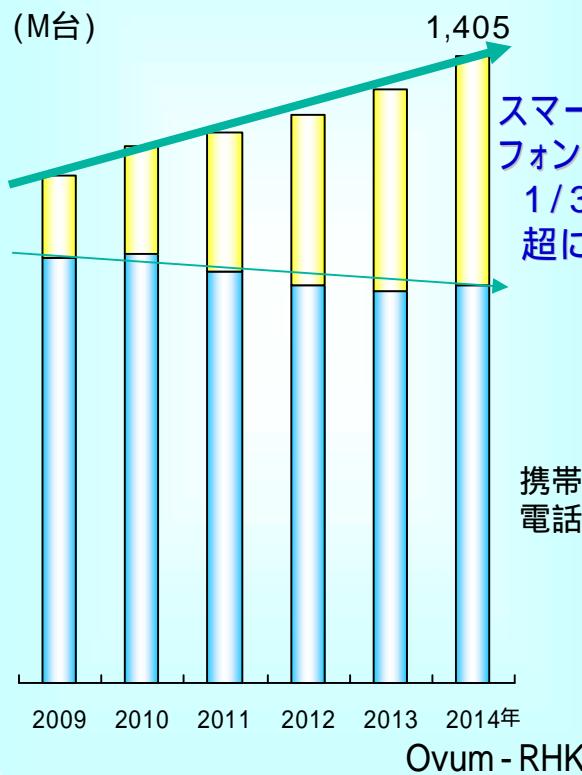
IT / NW融合の進展

- OSS/BSS、最適化サービス等の需要旺盛
- 事業者のBusiness Transformationが進展
- キャリアクラウド、IT系サービス増加

モバイル・データの急増

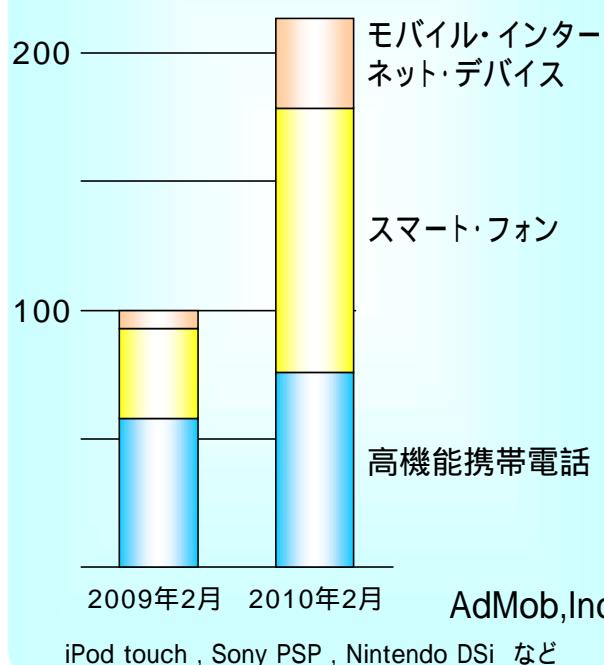
モバイルの利用形態は電話サービスからモバイル・データ主体に進化、NWサービスとIT系サービスとの融合、キャリアの事業形態変革が加速

ワールドワイド携帯電話
市場推移

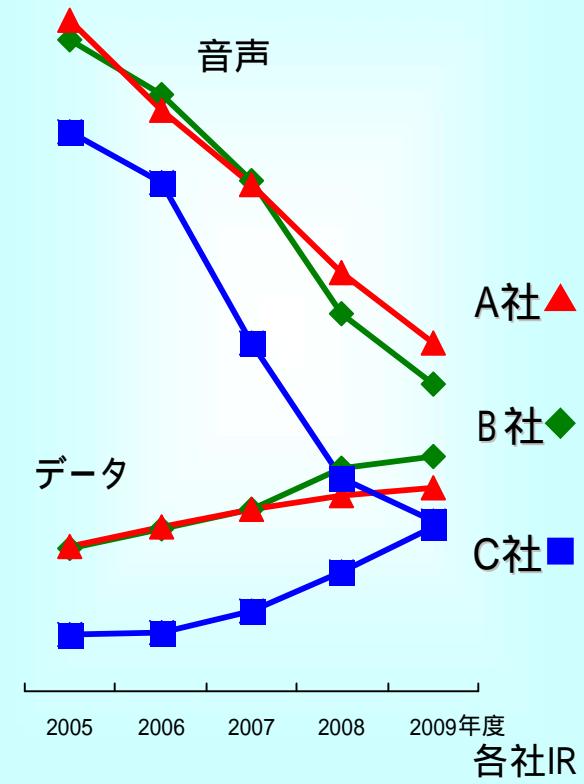


スマート・フォンによるトラフィック急増

AdMob社NWにおける
端末種別毎のトラフィック割合
(2009年2月を100としたとき)



国内携帯電話キャリアの
ARPU推移

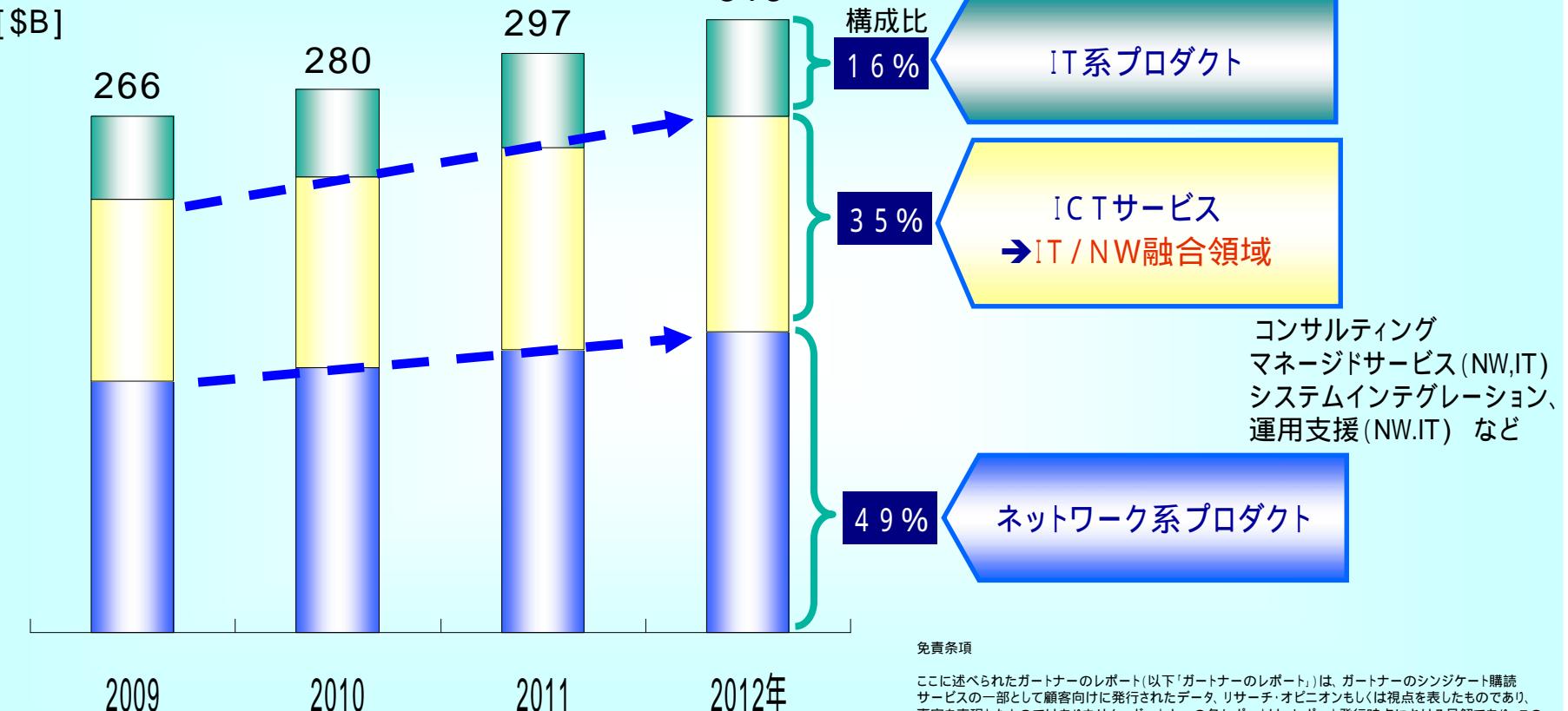


キャリアのICT関連支出

- ネットワーク系プロダクトへの支出は全体の約半分を占め、引き続き増加傾向
- ICTサービスへの支出も大きな構成比(35%)

■ キャリアのICT関連支出

[\$B]



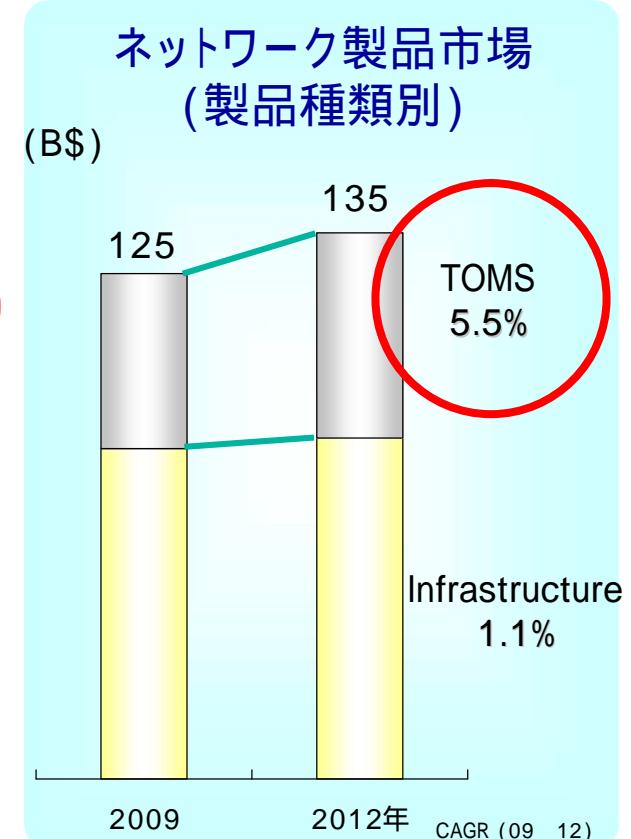
出典: ガートナー「Forecast: Industry Market Strategies by Vertical Industry, Worldwide, 2006-2012, 1Q09 Update」、
6 February 2009 ガートナーのデータを基にNECにてグラフを作成

キャリア市場における成長領域

■ キャリアの設備投資は成長率 / 絶対額ともモバイルキャリアが中心

■ 新興国の中成長率が、先進国を凌駕

■ OSS/BSS、SDPの成長率がネットワーク機器を上回る



出典: ガートナー「Forecast: Industry Market Strategies by Vertical Industry, Worldwide, 2006-2012, 1Q09 Update」、6 February 2009
ガートナーのデータを基にNECにてグラフを作成

出典: ガートナー「Dataquest Insight: Global Telecommunications Market Take, December 2009」、18 January 2010
ガートナーのデータを基にNECにてグラフを作成

1. 事業概要

2. 中期事業環境

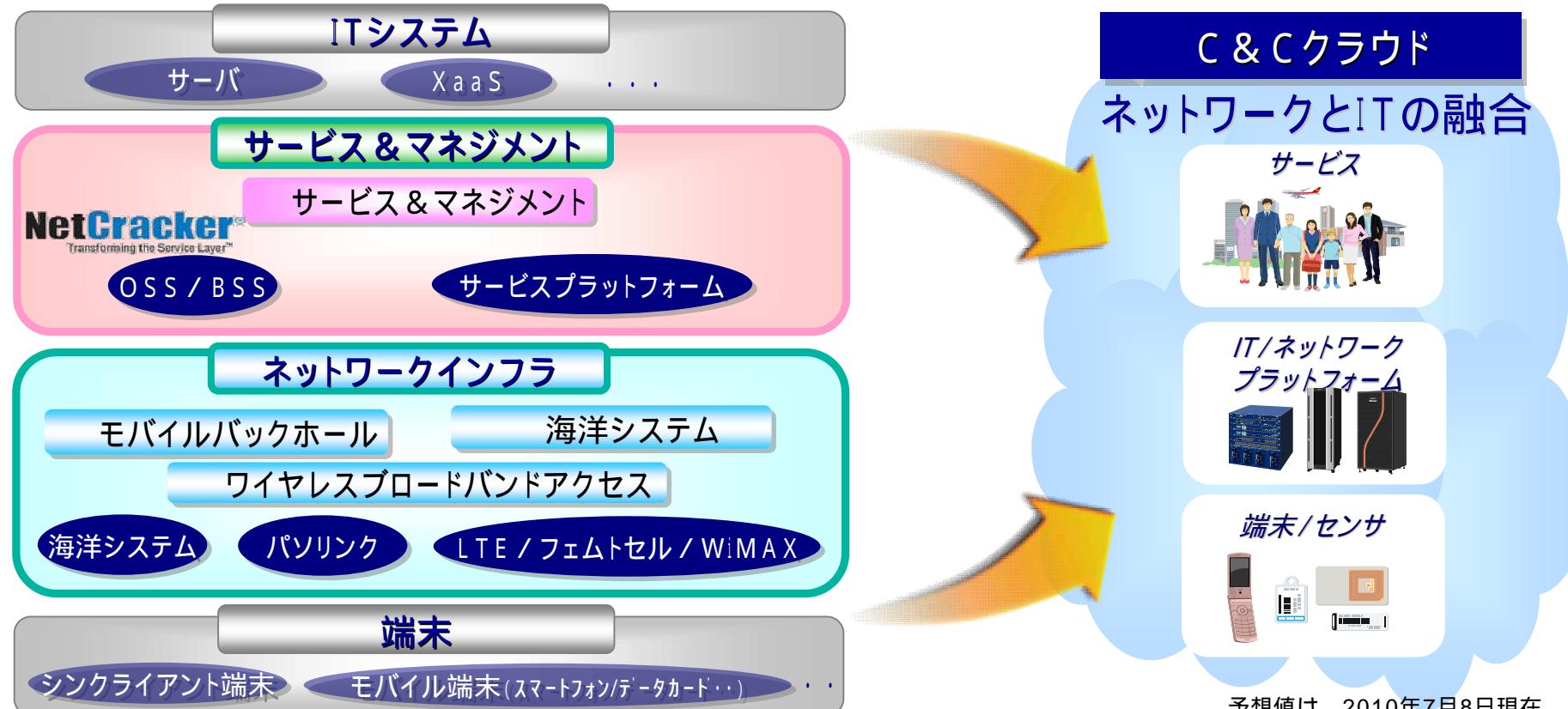
3. 重点事業戦略

4. グローバル競争力強化のための打ち手

5. V 2 0 1 2 達成に向けて

中期事業方針

強みを発揮できる重点事業領域への集中を通じて、
C & Cクラウド関連事業の拡大に貢献



グローバル市場でのポジション強化と成長力・収益力回復にチャレンジ
2012年度にキャリアネットワーク事業の売上高9000億円(営業利益率9%)を実現

重点事業領域

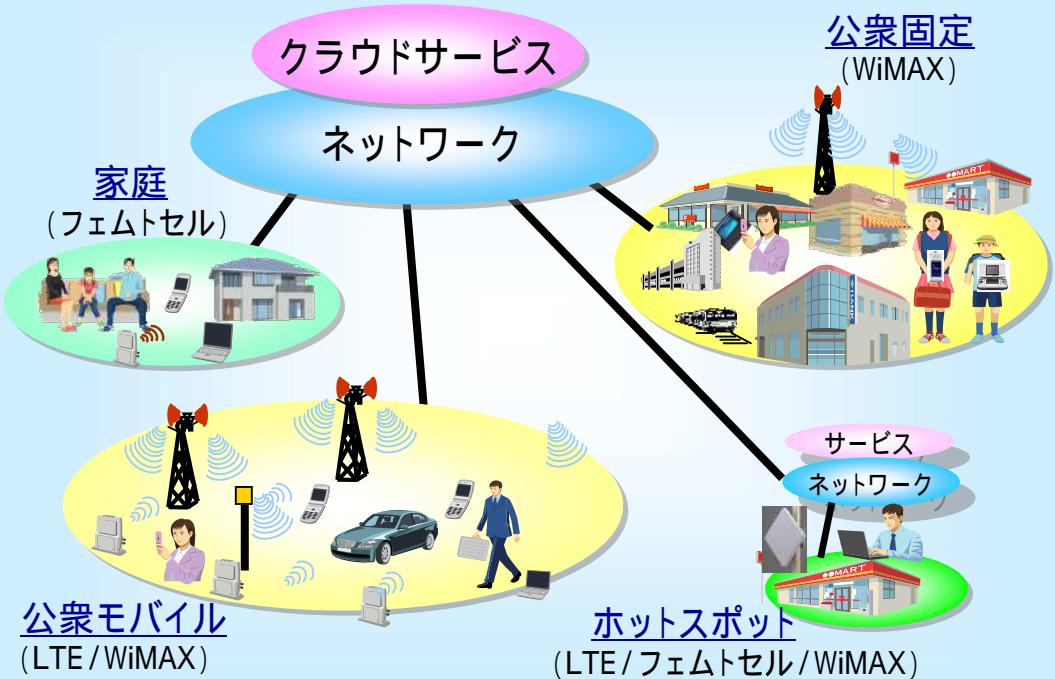
グローバル市場で魅力度が高く、当社の強みを発揮できる事業領域に集中

重点事業領域	市場の魅力度	当社の強み
1 ワイヤレス ブロードバンド アクセス	<ul style="list-style-type: none">● 市場規模大● 市場成長性大	<ul style="list-style-type: none">● 国内でのLTE先行実績● フェムトセル・WiMAX領域での先行実績● IT/NW統合ソリューション提供力
2 モバイル バックホール (MBH)	<ul style="list-style-type: none">● 新興国の携帯加入者増● LTE化に伴うパケット化・広帯域化で需要増	<ul style="list-style-type: none">● パソリンク 3年連続世界トップシェア● RF技術● TDM/パケット・ハイブリッドネットワーク技術
3 海洋システム	<ul style="list-style-type: none">● 国際トラフィック増に伴う敷設需要継続	<ul style="list-style-type: none">● 世界3強のポジション● 事業バリューチェーン● 先端光技術(40Gbpsディジタルコヒーレント)
4 サービス & マネジメント	<ul style="list-style-type: none">● OPEX低減需要増● 付加価値サービス需要増	<ul style="list-style-type: none">● NetCracker 世界シェア4位● サービスプラットフォームの国内先行実績

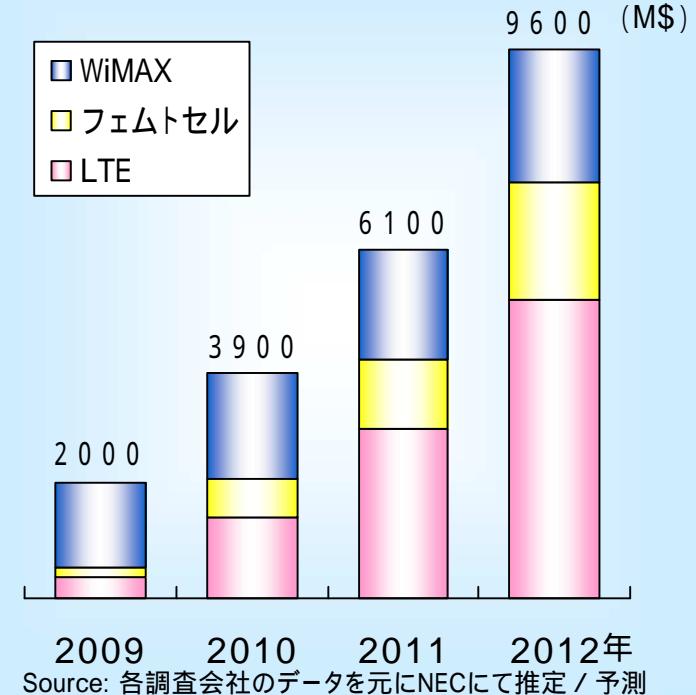
ワイヤレスブロードバンドアクセス事業への取り組み

■ ワイヤレスブロードバンドアクセスはクラウドのキラーコンポネント
データセントリックでIT / NWへ繋がるソリューションに注力

- **LTE** : ワイヤレスブロードバンドの本命
- **フェムトセル** : データサービスに適し、投資ミニマム
- **WiMAX** : ワイヤレスブロードバンドの先行ユーザ向け



ワイヤレスブロードバンドアクセス機器への投資



LTE事業

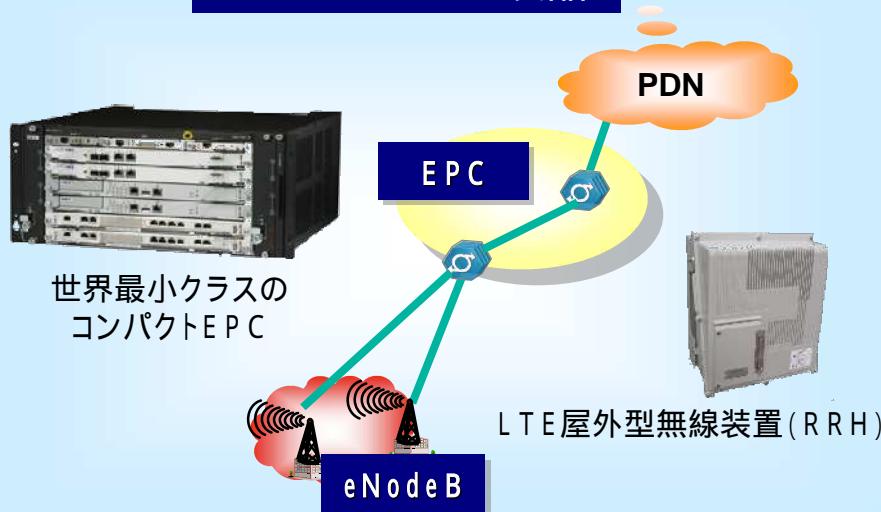
当社の強み

- 世界トップグループで開発・実用化を進め、国内市場へ投入 グローバル向けに展開
- LTEの特長を最大限引き出した設計
 - (1) 小型 / 省電力化
 - (2) SONによる設置・運用コストの低減とシステム性能の最大化
- 基地局(eNodeB) ~ コア(EPC)までEnd - to - end(E2E)ソリューションを提供

市場対応戦略

- 国内:先進顧客向けプロジェクトの着実な遂行
- 海外:LTEの高速性を発揮できるスモールセルおよびLTEフェムトセルに注力

LTEネットワーク製品



NECのSON(Self Organizing Network)の特徴

手離れ・工事容易性(One Touch)
→設置、復旧時間の短縮、運用工数削減

無線品質、エリアの公共性、
ユーザ種別を分析



都市環境やユーザ
に合わせた最適化

ユーザやエリアに応じた最適化を systematic に支援

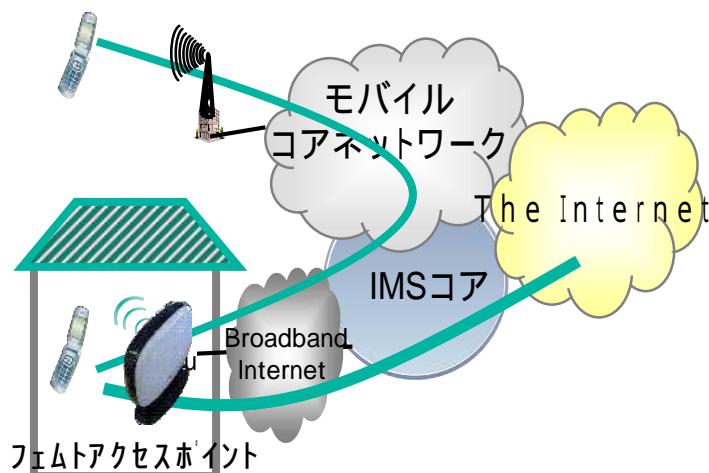
フェムトセル事業

当社の強み

- フェムトセル領域での技術と実績
 - 世界最先端のIMSベースフェムトセルの商用実績
 - メガベンダーに先行した欧州での商用実績
 - 国内での3G-FMCで培った技術・ノウハウ(固定網とのインターワーク)
- LTE領域での技術と実績

市場対応戦略

- LTEフェムトセルを本格展開
- ホームGWとの融合により多様なサービス(ホームICT)を提供



“既存ブロードバンドインターネット回線の活用によりキャリア側での導入が容易”

国内・海外市場におけるフェムトセル納入実績

商用稼動システム

- ソフトバンクモバイル (世界初のIMS方式システム)
- フランスSFR (RAN-GW方式システム)

トライアルシステム

- ネットワークノルウェイ、デンマークTDC

フェムトフォーラム主催「Femtocell Industry Awards」受賞
今年度は“Femtocell Network Design and Technology Innovation”

2年連続
最優秀賞



24 June 2010

WiMAX事業

先行事業者での実績をベースにグローバルに展開

UQコミュニケーションズ

2010.3 基地局の出荷を開始
UQCの積極的なエリア拡大に貢献

<製品・技術の優位性>

WiMAX ForumのWave2 (2.5GHz)
認証を取得、異なるベンダー間の
相互接続性を実現
高効率アンプ搭載により、
アウトドア / インドアユニットを一体化



Pasowings BS202

M-Taiwanプロジェクト

2007.5 トライアル受注
10月に大同電信とデモ試験を開始
2008.6 R & Dセンター設立
2010.3 大同電信向けWiMAXシステム
が商用稼動を開始

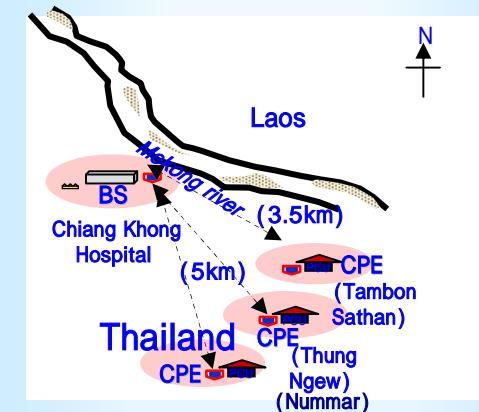


Kaohsiung



タイ皇太子病院基金向け

2008.8 システム受注
チェーンコーンの病院を拠点に、
最大5kmに点在した診療所を
WiMAXで接続
2009.3 稼動開始

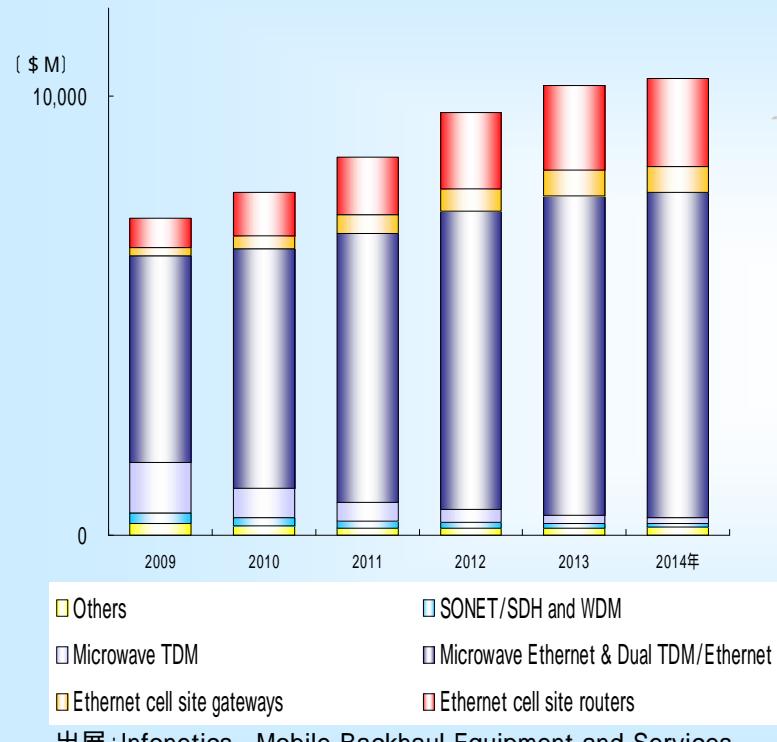


モバイルバックホール事業への取り組み

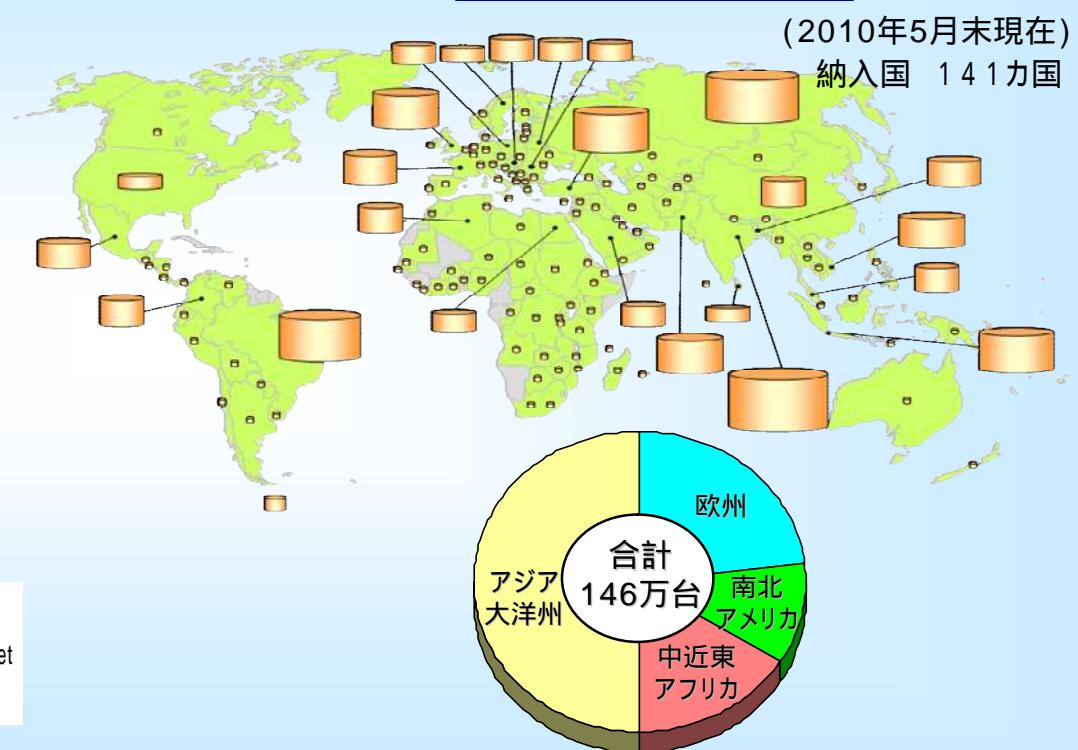
新興国のモバイル需要急増、モバイル・データ需要急増を支える最重要インフラ

- 最高品質の無線伝送技術、ものづくりで強固な非価格競争力を確保
- モバイルバックホール高度化ニーズへの対応により、市場優位性確保

モバイルバックホール機器 世界市場規模



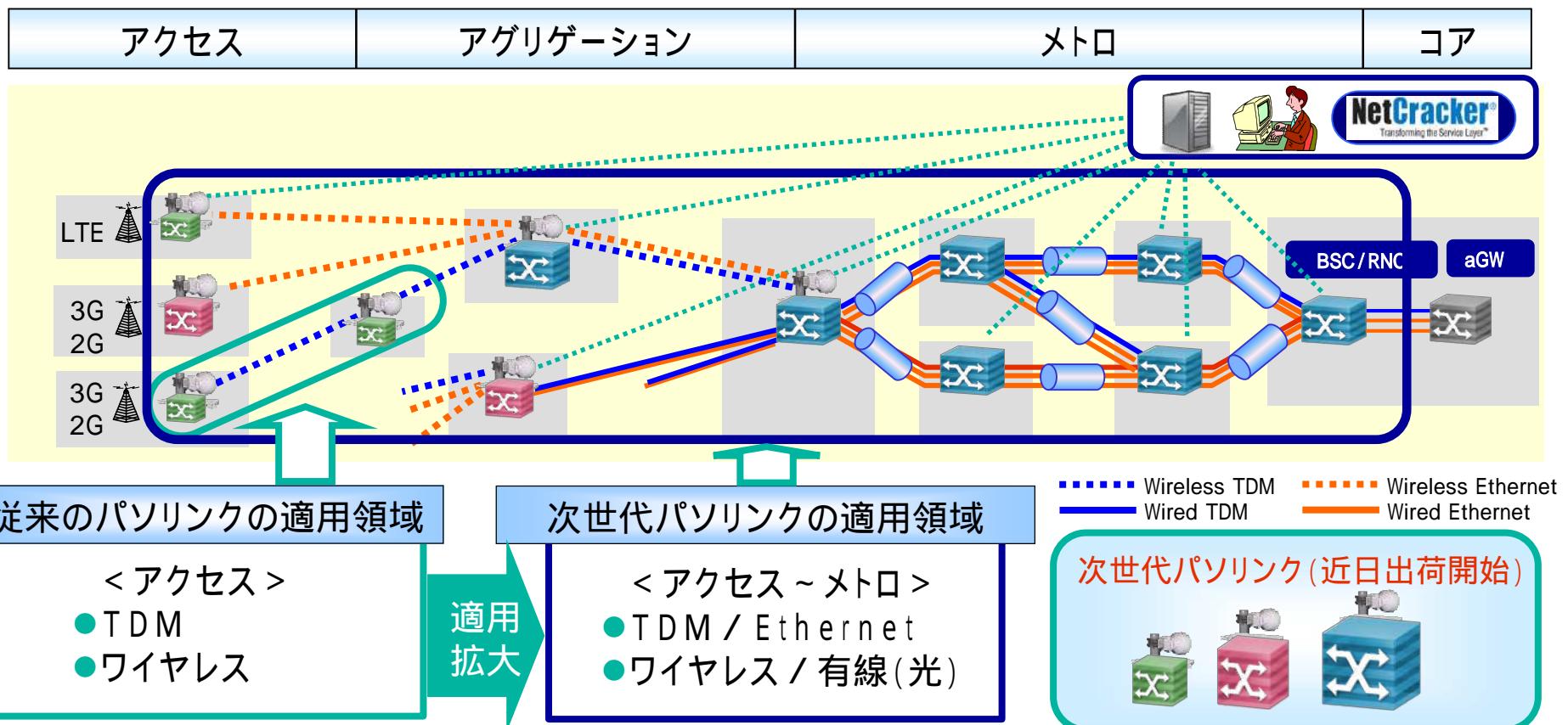
パソリンク納入実績



モバイルバックホールソリューションの高度化

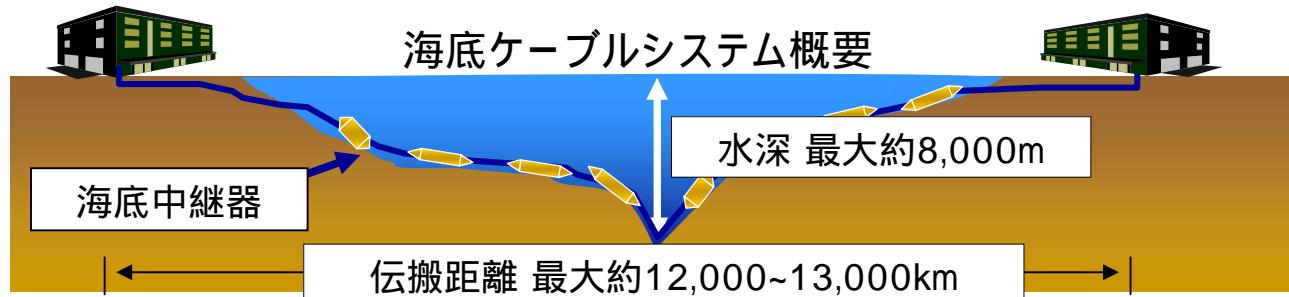
NECの持つワイヤレス・光・IP、OSSの技術を結集

- 2G 3G 3.9G(LTE)へのマイグレーション時、新旧システムを一元的/経済的に扱えるモバイルバックホールソリューション
- 統合NMSとOSS連携によるE2E/マルチレイヤパス管理と高拡張性・高信頼性を提供



海洋システム事業への取り組み

- 国際間データ量の増大によりトラフィックは堅調に増加し、新ケーブル敷設需要が継続
- 当社は世界3大ベンダーの一角として、ケーブル製造を含むE2Eソリューションを提供



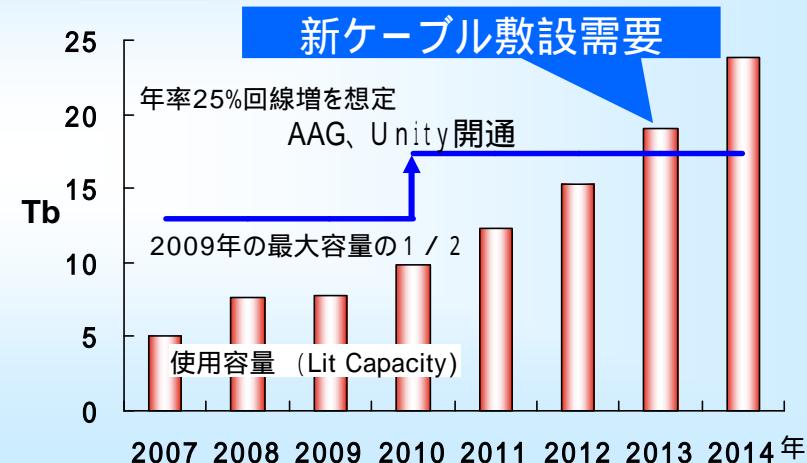
大容量光海底ケーブルプロジェクト
「UNITY」の陸揚げ作業
(2009/11/1千倉)

アジア、太平洋における光海底ケーブルの実使用容量

アジア



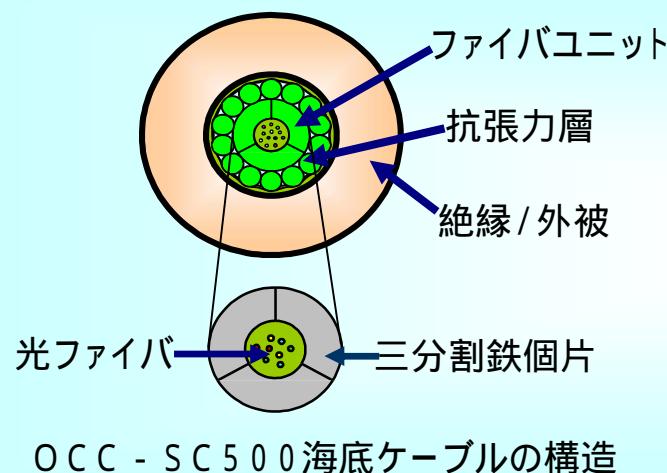
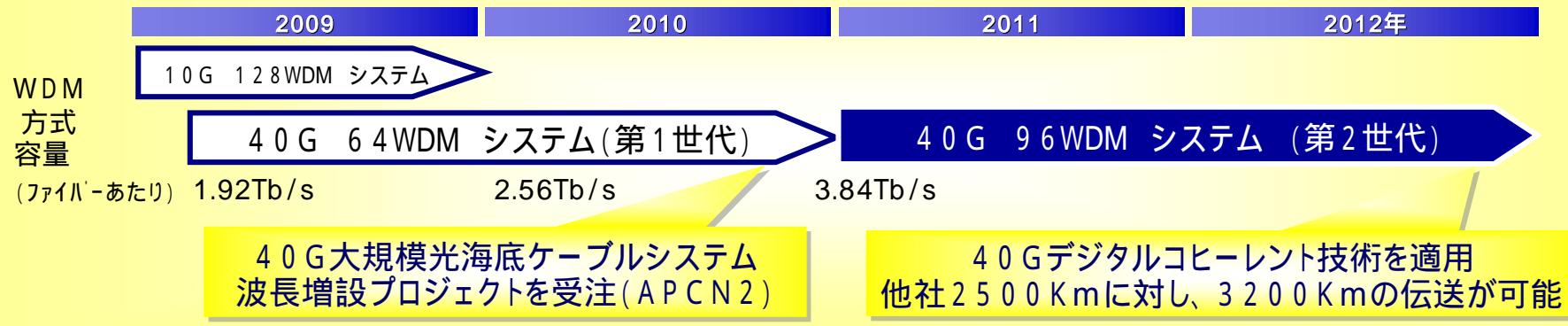
太平洋



海洋システム事業の強化

先進の光伝送技術と海底ケーブル技術により、競争力あるシステムを提供

海底ケーブルシステムの先端テクノロジー



高性能・高信頼性でコストメリットを兼ね備えた
新型海底ケーブルの使用で
次世代海底ケーブルシステム構築に対応
(OCC-SC500 の特長と優位性)

- ケーブルの外径が17mmと、世界最細クラス。
- OCC社独自技術の「三分割鉄個片」構造を採用
- 堅牢構造
- 高速生産性に適応
- 溶接などに伴う熱影響回避
- 省工程生産

サービス & マネージメント事業への取り組み

キャリアの売り上げ増 / 運用コスト低減に貢献するソリューションを提供

- サービスプラットフォーム製品(NC7000シリーズ)の整備により、高付加価値サービスへの対応力向上(スマートフォン対応サービス / M2M対応サービスなど)
- OSS/BSS(NetCracker)の適用でネットワーク資源の最適活用とサービスデリバリの自動化を実現



OSS / BSS事業

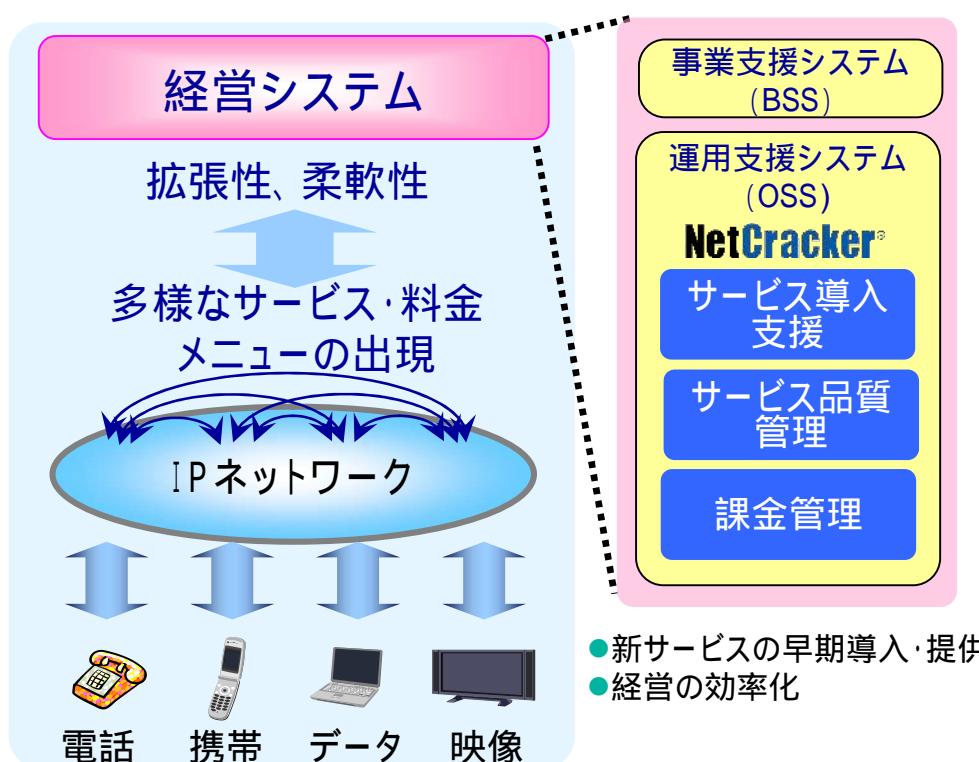
サービス多様化において求められるOSSで高い市場シェア

- グローバル規模での確固たる顧客フットプリントと強力なコンサル・セールス力

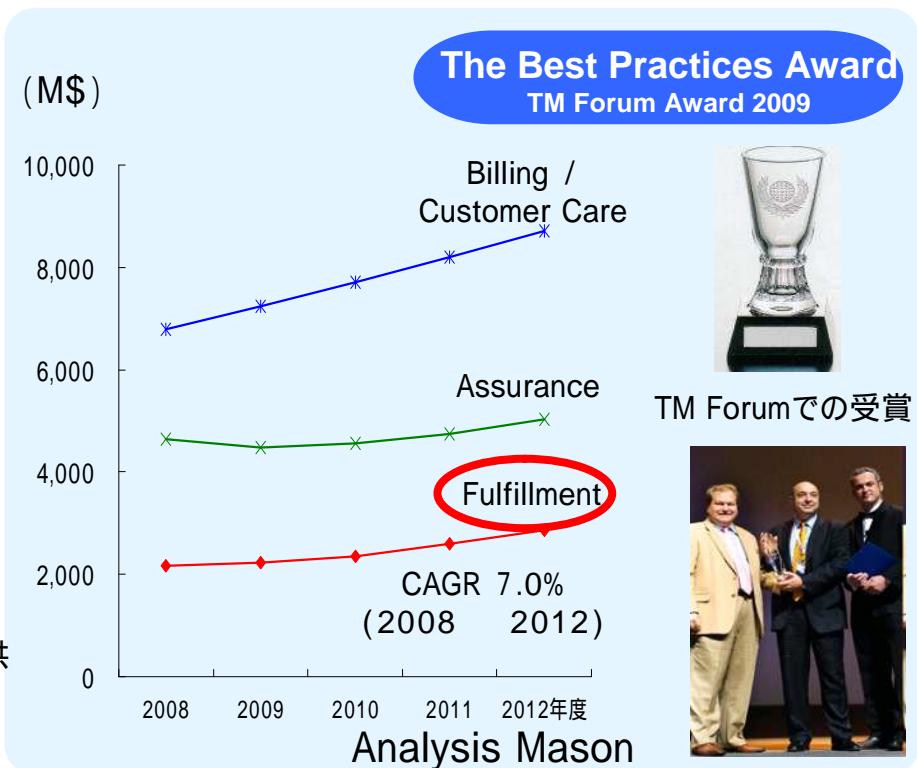
キャリアの運用コスト大幅低減、投資回収の画期的改善に貢献

Business Transformation実現

NetCrackerが実現する経営システムの強化

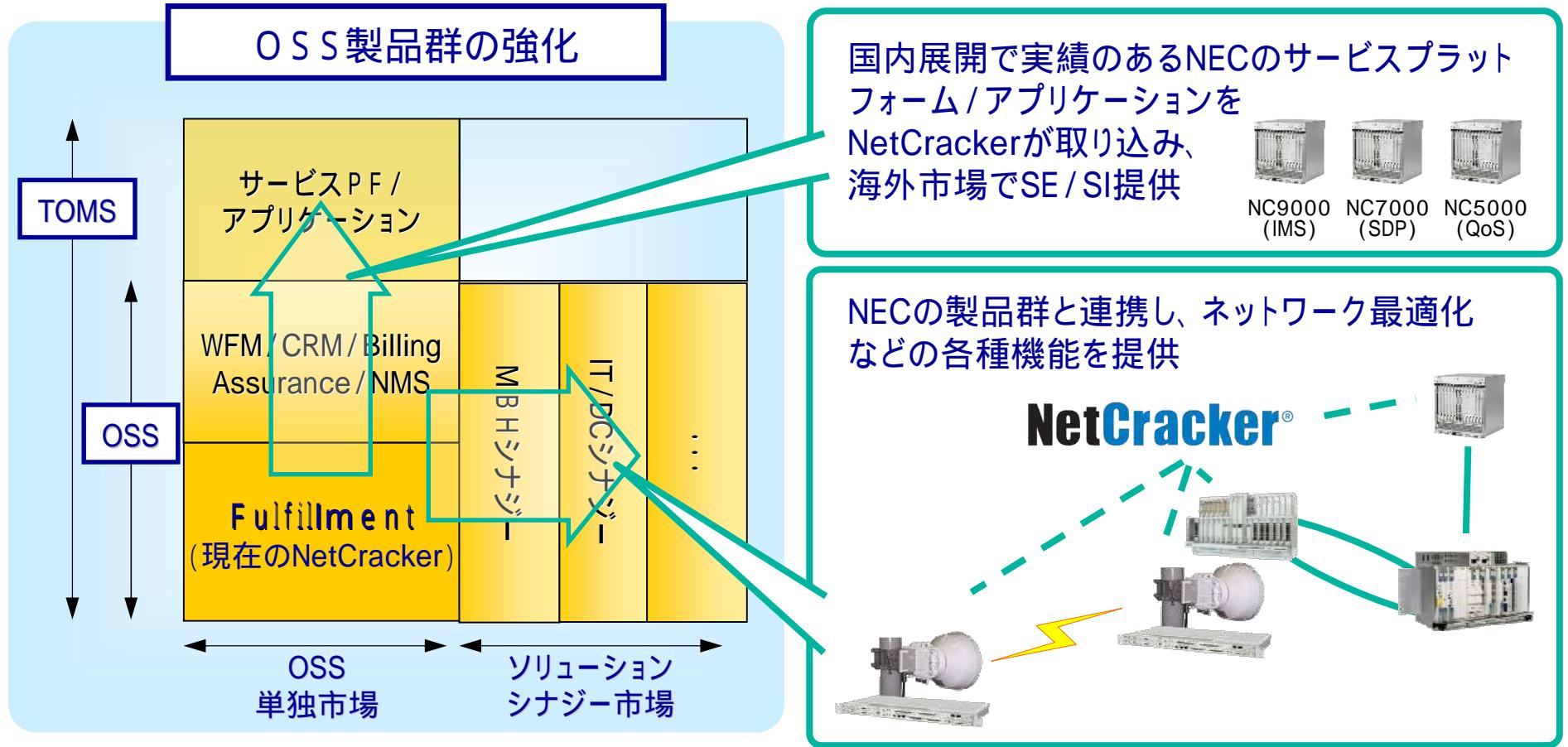


成長するOSS/BSS市場とNetCracker



OSS / BSS事業の強化

- 高い競争力と実績を持つFulfillment(サービス導入支援)からトータルOSS領域、TOMS領域へと品揃えを強化
- NEC製品群とのシナジーで対応市場領域を拡大 (MBH、データセンターなど)



サービスプラットフォーム事業: スマートフォン対応サービス

スマートフォンなどの高機能端末向けサービスを提供し、通信事業者の収益向上に貢献

スマートフォンの特徴

アプリケーションのビジネス環境がある

標準機と比較すると画面が大きい

電話というよりはマルチメディアデバイスである

モバイルブロードバンドに対応している

インターネットへの親和性・接続性が高い

ビジネスツールが標準で実装されている

サービスカテゴライズ

スマートフォン向け
インターネットサービス
(PCサービスのスマフォ版)

画像・動画
サービス

コミュニティ・P2P
サービス

シームレス・連携
(FMC)
サービス

ビジネスユース
サービス

スマートフォン対応サービス

アプリ+個人広告配信サービス

電子書籍サービス

画像・動画お預かりサービス

拡張現実サービス

一斉配信音声サービス

リッチコミュニケーションサービス

ホームICT (M2M)

デバイスフリーサービス基盤

ID認証・個人情報サービス基盤

シンクライアントサービス

スマートフォン、
iPad、PC、TV、
フォトフレーム
etc.



サービスプラットフォーム事業: M2M

通信事業者向けプラットフォームをM2M(Machine to Machine)分野に適用することで、ユビキタスネット社会を実現するサービスプラットフォームを実現

センシング

- 環境センシングサービス
- 菜園・農業センシングサービス

気象・菜園センサーからの情報の見える化

テレマティクス

- EVドライブサービス
- ドライブネットナビサービス

EVの電池モニタ、充電費用の回収サービス

テレメータ

- ホームエコロジーサービス
- 遠隔監視サービス

ホーム内の電源タップでの利用量モニタ、オンオフ制御

農業ICTソリューション概要

農地



センサーデータ

- ・気温・湿度
- ・土壤情報
- ・Webカメラ ...

農業従事者



農業ノウハウ

- ・気温、湿度
- ・気圧、雨量
- ・日射量
- ・遠隔監視
- ・収穫適期、施肥・防除タイミング
- ...



情報公開

農業情報ポータル



気象情報



農地利用者
Webカメラ



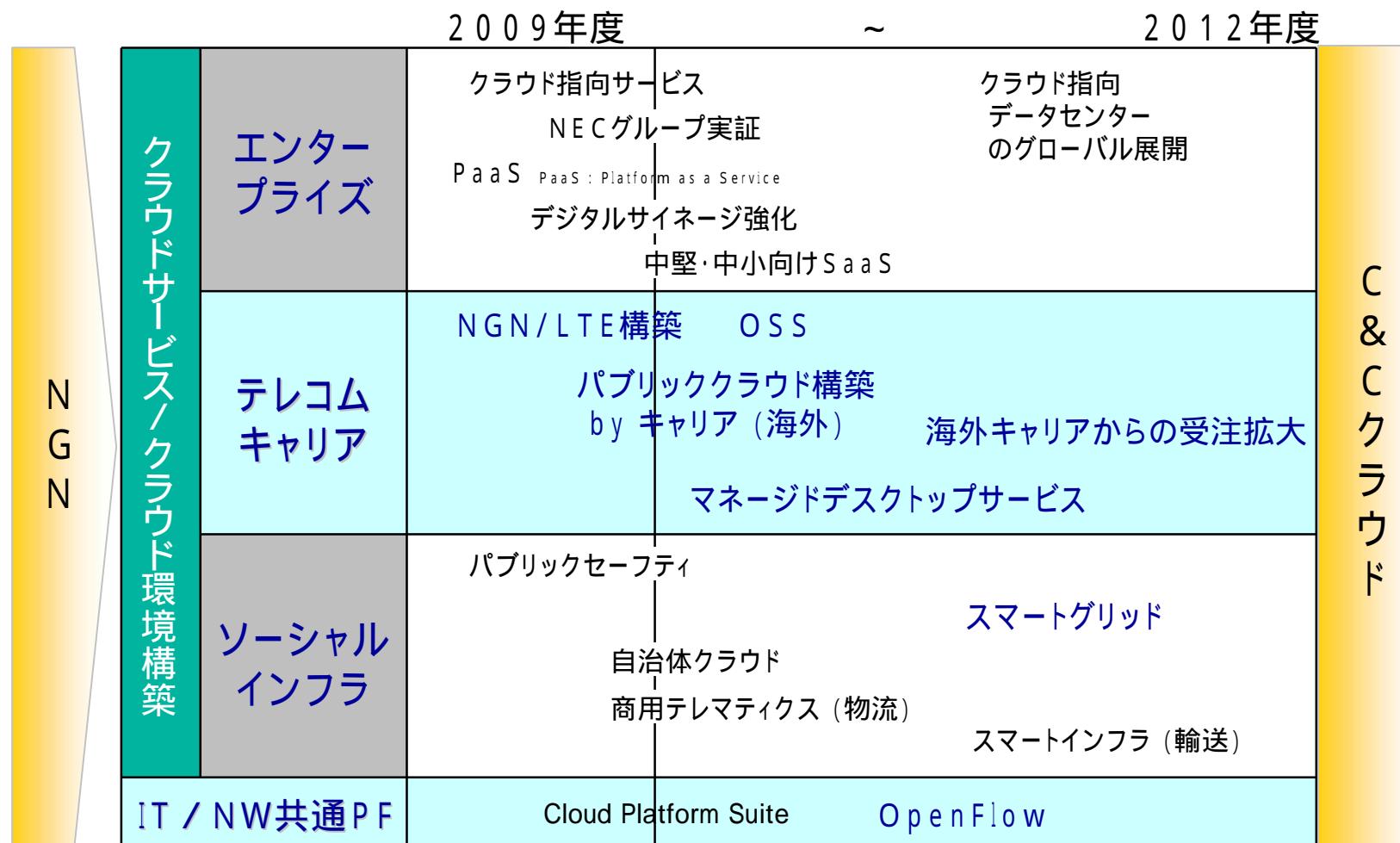
センサー情報



コミュニティ

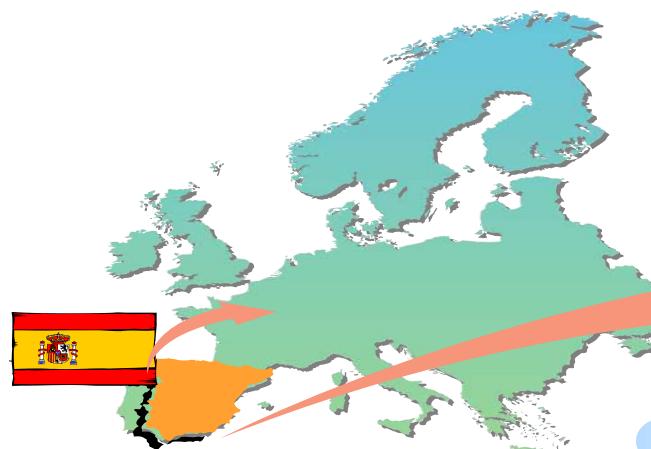
C & C クラウドに向けて

高速・大容量データ通信およびモビリティを実現するキャリア・ネットワークがクラウドサービスの基盤
キャリア向けクラウド環境構築、スマートグリッド、IT / NW共通プラットフォームに注力



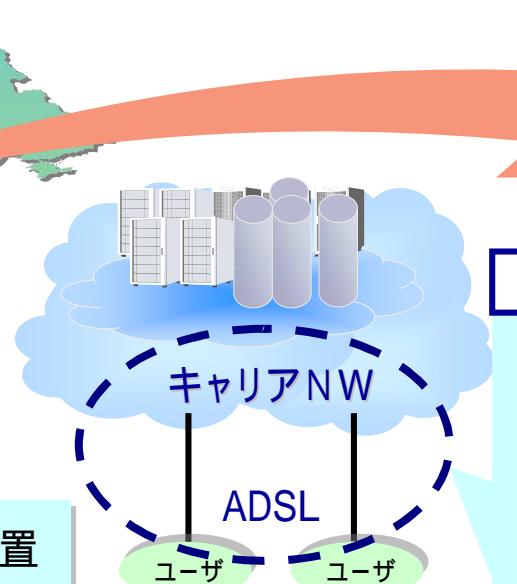
キャリアクラウド事業

- ITとNWの技術・ノウハウを結集し、キャリアクラウド事業をグローバルに展開
- テレフォニカでの構築実績を欧州各国キャリアに水平展開中
 - テレフォニカ・スペイン向けSaaS受注（2009年7月）
 - テレフォニカと中南米におけるクラウド事業共同展開で合意（2010年2月）



NECヨーロッパ社傘下の
NECイベリカ社内に設置
(スペイン・マドリッド)

グローバル・コンピテンスセンターを設置



我孫子NGNコンフォーマンスセンター

“クラウドの足回りで使用する現地ADSL
擬似環境を、NEC我孫子事業場内の
コンフォーマンスセンターで検証”



スマートグリッド事業

キャリアネットワーク事業で培った製品・技術をエネルギー網にも適用
(有線・無線ネットワーク、ネットワーク管理、顧客・使用量管理など)

スマートネットワークの 事業・技術の確立

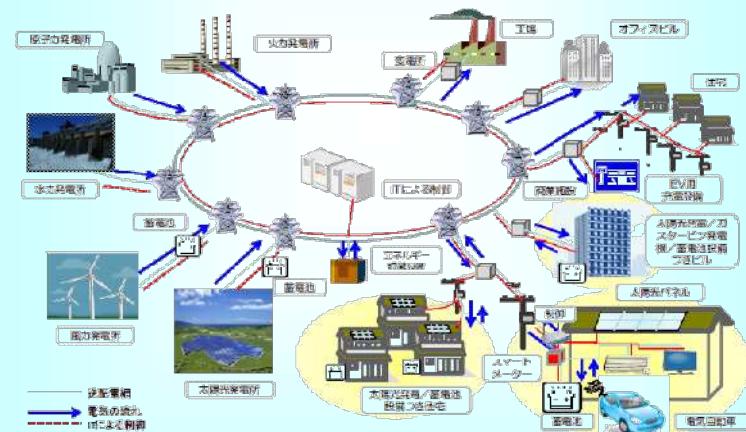
パートナー連携で事業創出

- スマートメータ（自動検針システム）
- HEMS（ホームエネルギー・マネジメント・システム）
- 電気自動車用急速充電器



スマートグリッド

ICT技術と蓄電技術を活かした
スマートグリッド市場に参入



経済産業省

次世代エネルギー・システムに係る国際標準化に関する研究会(2010.1)
<http://www.jisc.go.jp/jisc/data/soukai/018/san03.pdf>

-
- 1 . 事業概要
 - 2 . 中期事業環境
 - 3 . 重点事業戦略
 - 4 . グローバル競争力強化のための打ち手
 - 5 . V 2 0 1 2 達成に向けて

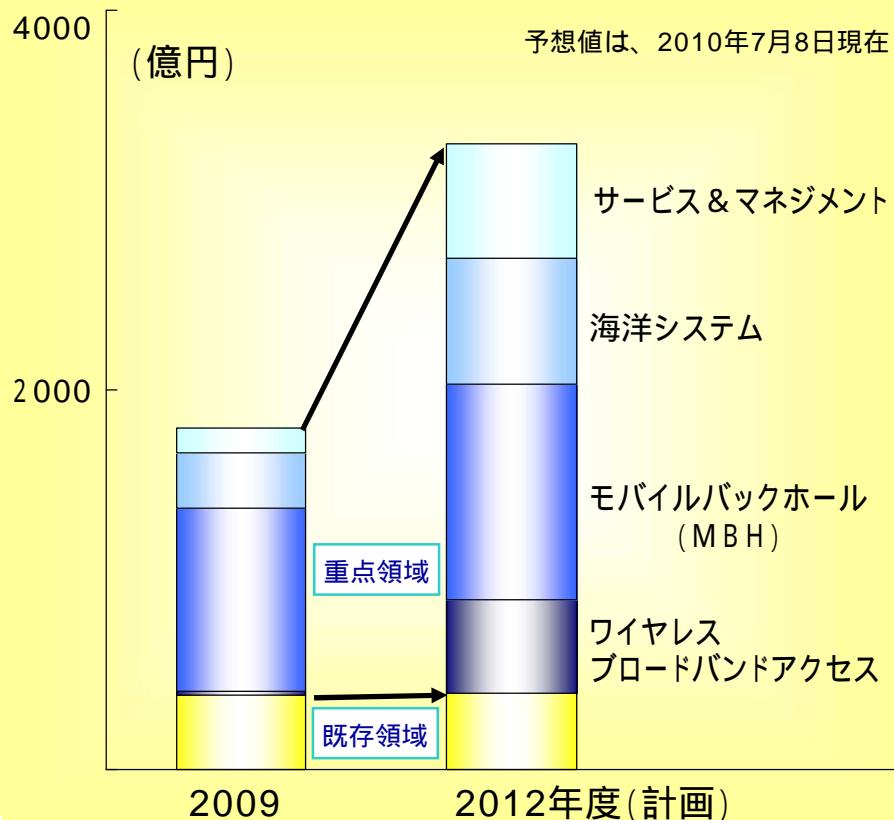
グローバル事業体制強化

グローバル5極体制の整備と人材育成

- 地域発のソリューション創出、コンピテンスセンター化によるノウハウ蓄積

オフショアによる競争力の確保、M & A / パートナーシップの積極的活用

海外売上高計画（既存 / 重点領域別）



コンピテンスセンター設置 / ソリューション創出

- フェムトセル(ロンドン)、クラウド(スペイン)
- NetCracker社事業拡大(北米)
- サービス事業展開(中南米)

グローバル要員育成 (G TI:Global Track to Innovator)

- グローバルで活躍する人材を早期育成する新人教育
 - 1 ~ 2年、各専門領域業務を現地にて実務経験



オフショア

- 開発外注の25%をオフショア化(2012年度)
- オフショア領域の拡大(SI・SE・コンタクトセンターなど)

M & A、パートナーシップ

- 買収企業のアセット最大活用 (NetCracker, OCC, NEC Eastern Europe)
- パートナーシップ、エコシステムの強化
 - NGNパートナーシッププログラム
 - OEMパートナ (UbiquiSys, Juniper, Kineto など)

基盤技術による製品力強化

コア技術で差異化 重点領域製品のグローバル競争力を強化

世界トップクラスの高効率RFアンプをLTE/WiMAX基地局装置へ適用

- 基地局装置の小型化、低消費電力化で、設置スペース・消費電力を低減し、設置・運用コストを削減



高効率RFアンプ

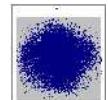
効率45%以上の
電力増幅効率を実現



LTE屋外型無線装置(RRH)

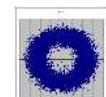
世界初の100G長距離リアルタイムデジタルコヒーレント通信機能を実証

- 100Gデジタルコヒーレント光送受信方式で、リアルタイムに長距離光伝送を行うトランスポンダを開発
“ベライゾン社フィールドトライアルで1520Kmの長距離光伝送区間のリアルタイム通信に成功”



受信信号

1520Km光伝送路からの
受信波形をリアルタイム処理



デジタル信号処理後の受信波形

40G光海底ケーブルシステム端局装置を実用化

- APCN2大規模海底ケーブルシステム波長増設プロジェクトに、
40Gトランスポンダ搭載の光波長多重海底端局装置を初めて適用

NSシリーズT640SW
/40Gトランスポンダ



QCD改革による競争力強化

- 工場の生産革新からフロントローディングを含めた事業全体の経営革新へ
- 生産革新 : 生産現場でQCD改革を着実に実践
 - フロントローディング : 商品企画 / 開発設計の段階からQCDをつくり込む

➤ Q:品質改革

- ・開発/設計上流工程の強化
- ・購入部品の管理強化

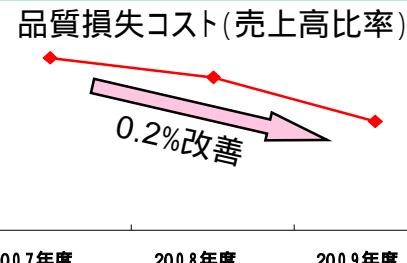
➤ C:コスト改革

- ・市場価格を先読みしたコストターゲットの設定
- ・PJ受注審査の徹底
- ・オフショア化、マルチヘンダ化

➤ D:デリバリ改革

- ・トータルリードタイム短縮
 - 開発期間の短縮
 - 確定受注生産拡大

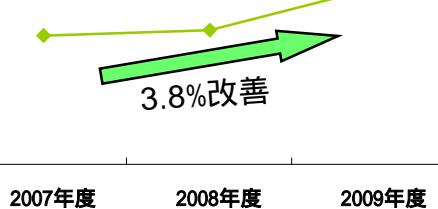
【キャリアネットワーク事業】



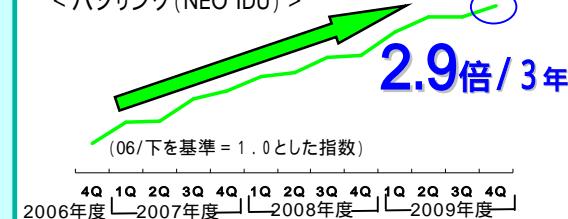
【主力基地(NECワイヤレスネットワークス)】



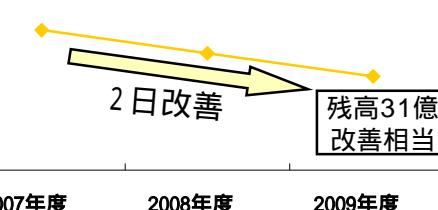
原価改革額(売上高比率)



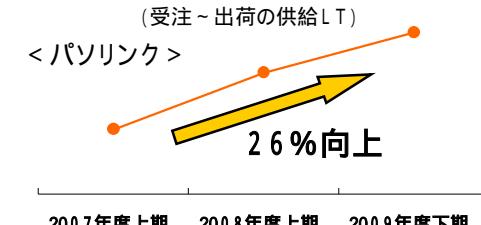
生産性向上(定時1人当たり出来高)
<パソリンク(NEO IDU)>



棚卸回転日数(流動性)



受注LT「3W以下」対応率



-
- 1. 事業概要
 - 2. 中期事業環境
 - 3. 重点事業戦略
 - 4. グローバル競争力強化のための打ち手
 - 5. V 2 0 1 2 達成に向けて

V 2 0 1 2 達成に向けて

2012年度 売上高9000億円(営業利益率9%)を実現

	2009年度	2012年度
海外売上比率	28%	40%
重点領域比率	34%	50%
営業利益率	5%	9%

(億円)



2009年度

売上高
9000
CAGR +13%(09~12)



2012年度(計画)

予想値は、2010年7月8日現在

- ・ワイヤレスブロードバンド
アクセス
- ・モバイルバックホール
(MBH)
- ・海洋システム
- ・サービス & マネジメント

略語

A D S L : Asymmetric Digital Subscriber Line
B S S : Business Support Systems/Billing Support Systems
C R M : Customer Relationship Management
E P C : Evolved Packet Core
F M C : Fixed-Mobile Convergence
F T T H : Fiber To The Home
H E M S : Home Energy Management System
I M S : IP Multimedia Subsystem
L T E : Long Term Evolution
M B H : Mobile Backhaul
M V N O : Mobile Virtual Network Operator
O S S : Operational Support Systems
P a a S : Platform as a Service
R F : Radio Frequency
R R H : Remote Radio Head
S a a S : Software as a Service
S D P : Service Delivery Platform
S I P : Session Initiation Protocol
S O N : Self Organizing Network
T D M : Time Division Multiplexing
T O M S : Telecom Operations and Management Systems
W D M : Wavelength Division Multiplexing
W F M : Workforce Management

Empowered by Innovation

NEC

<将来予想に関する注意>

本資料には日本電気株式会社および連結子会社(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が金融商品取引所や関東財務局長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)ルールに準拠しています。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了承願います。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、(8)NECが保有する上場株式の減損をもたらす株価下落など、株式市場における好ましくない状況や動向、(9)NECに対する規制当局による措置や法的手続きをによる影響等があります。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隨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、有価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、有価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、有価証券の募集または売出しを行うことはできません。

(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、2008年度は2009年3月期、2009年度は2010年3月期(以下同様)を表しています。