

2010年度（11年3月期） 第2四半期累計期間 決算概要

2010年10月28日

日本電気株式会社

(<http://www.nec.co.jp/ir/ja>)

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

目 次

I. 第2四半期累計期間 決算概要

II. 通期業績予想

III. 中期経営計画V2012の進捗

- クラウド関連事業の拡大
- グローバル事業の拡大
- 新規事業の拡大

I . 第2四半期累計期間 決算概要

上期概況サマリー

営業黒字化を達成

- 当期赤字継続も前年同期比・予想比ともに大幅に改善

(単位: 億円)

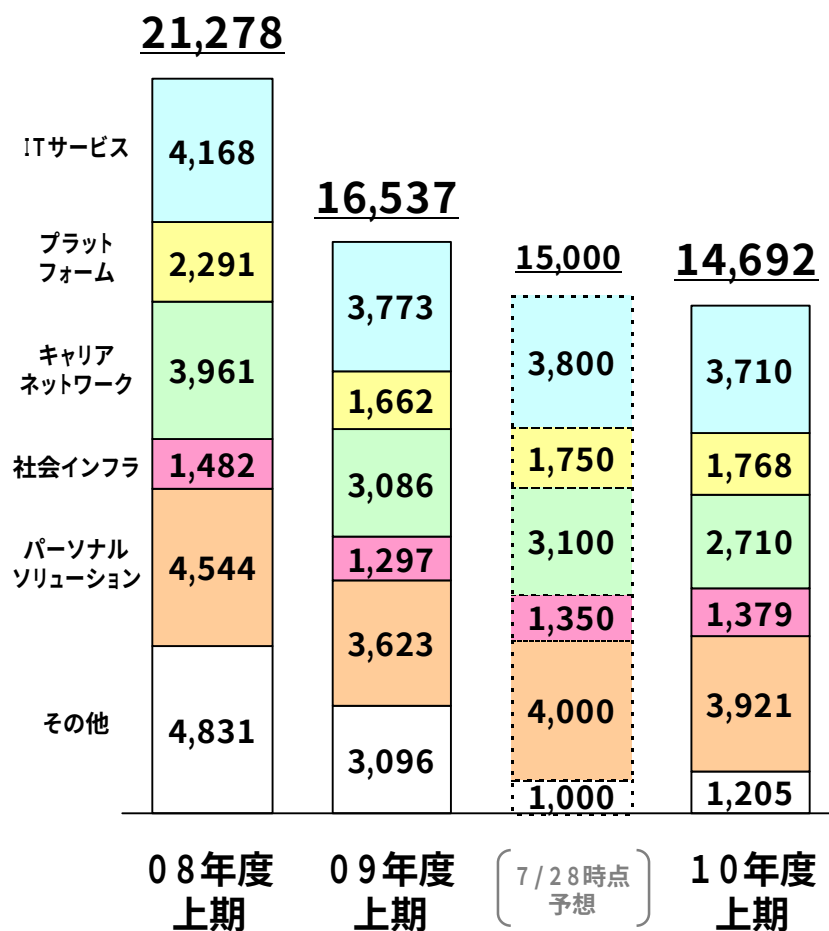
	第2四半期 <7～9月>			上期 <4～9月>			7/28 予想比
	09年度 実績	10年度 実績	前年 同期比	09年度 実績	10年度 実績	前年 同期比	
売 上 高	8,752	8,016	△ 8.4%	16,537	14,692	△ 11.2%	△ 308
営 業 損 益	23	243	220	△ 377	11	388	△ 39
対売上高比率 (%)	0.3%	3.0%		-	0.1%		
経 常 損 益	△ 49	182	230	△ 499	△ 223	276	△ 23
対売上高比率 (%)	-	2.3%		-	-		
当 期 純 損 益	△ 98	161	259	△ 436	△ 270	166	90
対売上高比率 (%)	-	2.0%		-	-		
フリーキャッシュフロー	△ 64	△ 606	△ 542	△ 538	△ 1,028	△ 490	

参考：上期の売上平均為替レート（実績） 1ドル＝89.96円、1ユーロ＝116.01円
 （7/28時点での10年度の為替レート前提 1ドル＝90円、1ユーロ＝110円）

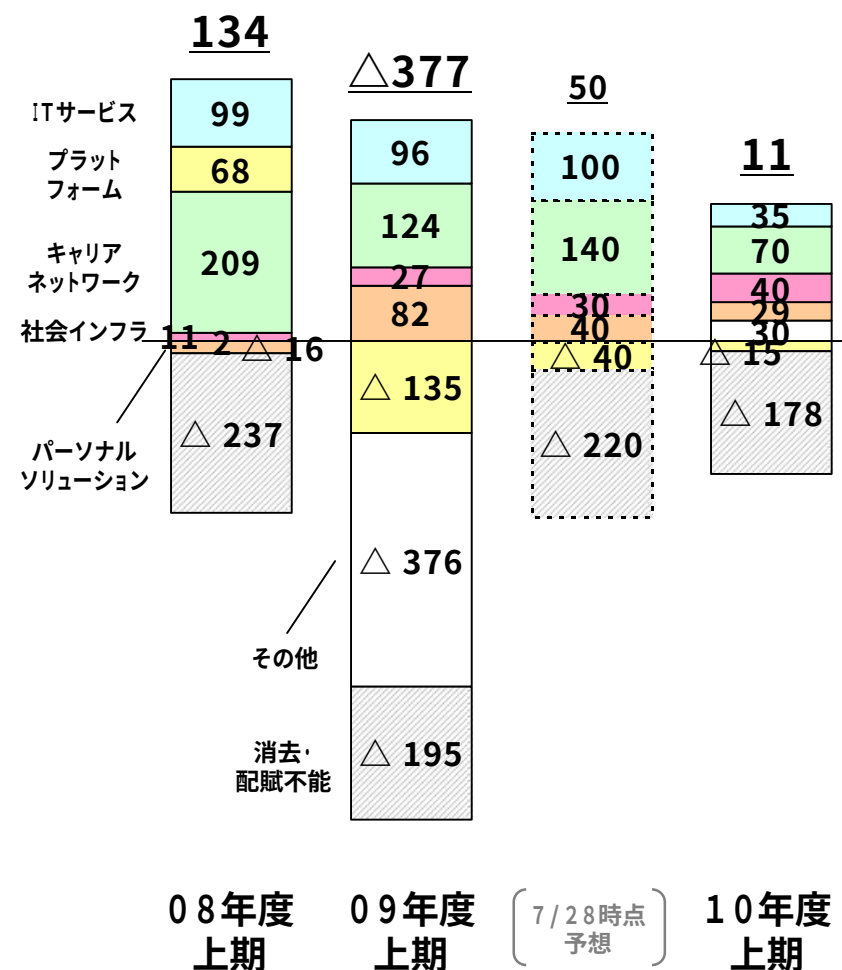
セグメント別 上期実績

(億円)

売上高



営業損益



セグメント別 上期実績

(単位: 億円)

			第2四半期 <7～9月>			上期 <4～9月>			7/28 予想比
			09年度 実績	10年度 実績	前年 同期比	09年度 実績	10年度 実績	前年 同期比	
I T サービス	売上高	営業利益	2,098	2,097	△ 0.0%	3,773	3,710	△ 1.7%	△ 90
		営業利益率 (%)	102	92	△ 9	96	35	△ 60	△ 65
			4.8%	4.4%		2.5%	1.0%		
	売上高	営業損益	923	967	4.8%	1,662	1,768	6.4%	18
		営業利益率 (%)	7	29	22	△ 135	△ 15	119	25
			0.7%	3.0%		-	-		
	売上高	営業利益	1,669	1,542	△ 7.6%	3,086	2,710	△ 12.2%	△ 390
プラットフォーム		営業利益率 (%)	118	130	11	124	70	△ 54	△ 70
			7.1%	8.4%		4.0%	2.6%		
	売上高	営業利益	724	795	9.7%	1,297	1,379	6.3%	29
		営業利益率 (%)	34	37	3	27	40	13	10
			4.7%	4.6%		2.1%	2.9%		
	売上高	営業損益	1,674	1,985	18.6%	3,623	3,921	8.2%	△ 79
		営業利益率 (%)	△ 7	33	40	82	29	△ 53	△ 11
キャリアネットワーク			-	1.6%		2.3%	0.7%		
	売上高	営業損益	1,665	630	△ 62.2%	3,096	1,205	△ 61.1%	205
		営業利益率 (%)	△ 129	42	171	△ 376	30	406	30
			-	6.6%		-	2.5%		
	売上高	営業損益	△ 101	△ 119	△ 18	△ 195	△ 178	16	42
	売上高	営業損益	8,752	8,016	△ 8.4%	16,537	14,692	△ 11.2%	△ 308
社会インフラ		営業利益率 (%)	23	243	220	△ 377	11	388	△ 39
			0.3%	3.0%		-	0.1%		
	売上高	営業損益							
	売上高	営業損益							
	売上高	営業損益							
パーソナルソリューション									
	売上高	営業損益							
	売上高	営業損益							
	売上高	営業損益							
その他	売上高	営業損益							
	売上高	営業損益							
	売上高	営業損益							
	売上高	営業損益							
消去・配賦不能									
	売上高	営業損益							
	売上高	営業損益							
	売上高	営業損益							
合計	売上高	営業損益							
	売上高	営業損益							
	売上高	営業損益							
	売上高	営業損益							

セグメント別 実績のポイント (7/28時点 予想比)

ITサービス	● <u>国内IT投資の回復遅れ</u> ✓ ● 売上減、価格競争の激化により、損益計画未達
プラットフォーム	● IT・ネットワーク融合戦略の具現化への取り組み ● 体制集約でプロセスを改善し、損益計画を達成
キャリアネットワーク	● <u>モバイルバックホール、海洋システムで計画未達</u> ✓ ● 費用効率化推進も、売上計画の未達が影響
社会インフラ	● 社会システム事業の大型案件受注好調 ● プロジェクト管理と原価低減の強化により、損益計画達成
パーソナルソリューション	● <u>携帯電話機事業の競争激化による販売不振</u> ✓ ● 販売不振を費用削減や原価低減でカバーするも損益若干未達
その他	● スタッフ他費用の削減

上期の成果と課題

営業・経常損益が若干未達も、当期純損益は過達

(旧NECエレクトロニクスを除くと、売上高は前年同期比でほぼ横這い)

● 全セグメントで2Q営業黒字化を達成 **成果**

- プラットフォーム（上期営業損益 △15億円、前年同期比で119億円改善）を除く全セグメントが上期でも営業黒字化
- キャリアネットワーク、ITサービス、パーソナルソリューションが **課題**
売上高・営業利益ともに未達

● 2Q当期黒字化（161億円）を達成 **成果**

- 持分法適用会社 ルネサス エレクトロニクスの業績インパクトを吸収

中期経営計画 V2012の注力領域

“クラウド”、“グローバル”、“新規事業”で実績 **成果**

II. 通期業績予想

2010年度 事業運営方針

2010年は「V2012」実現に向けた最初の年

⇒ V2012は「自己変革プログラム」

V2012の実現に向けた着実なステップとなる一年にすべく、
中期経営計画の達成に向けた3つの施策を常に検証し、
更なる改善を図る

- ① 5極体制を要とした “グローバル” 事業の拡大
- ② IT / ネットワークの融合領域 “クラウド” 関連事業の拡大
- ③ 自動車用電池、パーソナル新端末など “新規” 事業の拡大

営業利益1,000億円、当期純利益150億円を目指す

※ 予想値は、2010年10月28日現在

業績予想サマリー

通期予想

(単位:億円)

	下期 <10～3月>			通期			7/28 予想比
	09年度 実績	10年度 予想	前年 同期比	09年度 実績	10年度 予想	前年度比	
売上高	19,295	18,308	△ 5.1%	35,831	33,000	△ 7.9%	0
営業利益 対売上高比率 (%)	886 4.6%	989 5.4%	103	509 1.4%	1,000 3.0%	491	0
経常利益 対売上高比率 (%)	993 5.1%	773 4.2%	△ 220	494 1.4%	550 1.7%	56	△ 150
当期純利益 対売上高比率 (%)	550 2.9%	420 2.3%	△ 130	114 0.3%	150 0.5%	36	0
1株当たり 当期純利益 (円)				5.04	5.77	0.73	0.00
フリーキャッシュフロー	1,474	528	△ 946	936	△ 500	△ 1,436	0

参考：10年度下期の為替レート前提 1ドル＝80円、1ユーロ＝115円

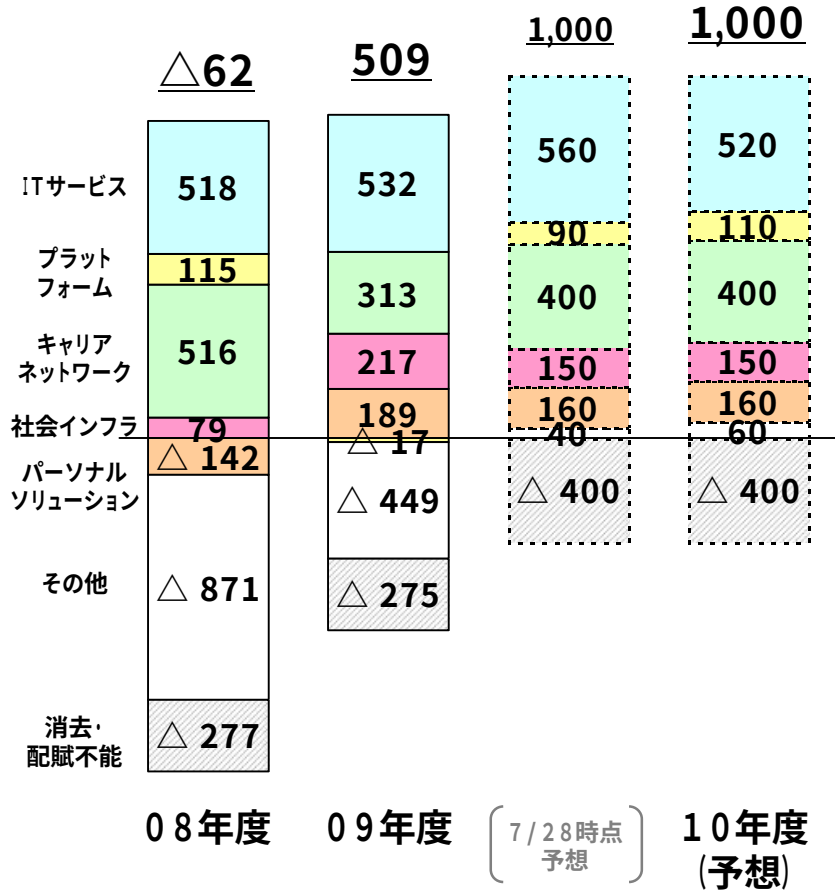
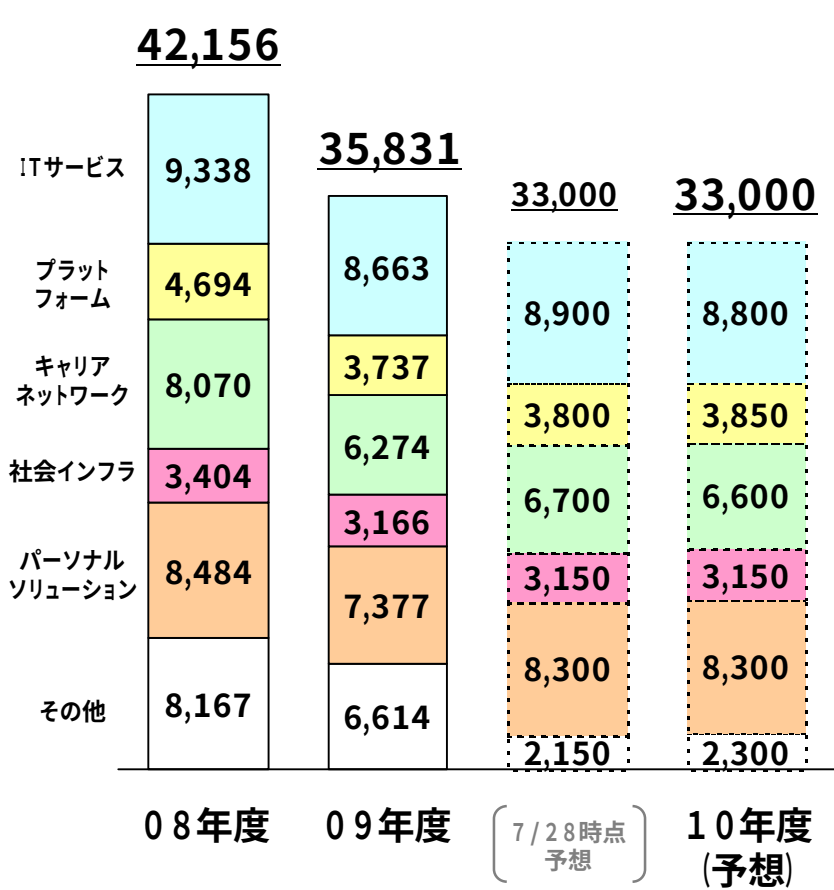
※ 予想値は、2010年10月28日現在

セグメント別 通期業績予想

(億円)

売上高

営業損益



※ 予想値は、2010年10月28日現在

セグメント別 業績予想サマリー

(単位: 億円)

			下期 <10～3月>			通期			7/28 予想比
			09年度 実績	10年度 予想	前年 同期比	09年度 実績	10年度 予想	前年度比	
ITサービス	売上高	営業利益	4,890	5,090	4.1%	8,663	8,800	1.6%	△ 100
			436	485	48	532	520	△ 12	△ 40
		営業利益率 (%)	8.9%	9.5%		6.1%	5.9%		
	売上高	営業損益	2,075	2,082	0.3%	3,737	3,850	3.0%	50
			118	125	8	△ 17	110	127	20
		営業利益率 (%)	5.7%	6.0%		-	2.9%		
	売上高	営業利益	3,188	3,890	22.0%	6,274	6,600	5.2%	△ 100
プラットフォーム			190	330	141	313	400	87	0
		営業利益率 (%)	5.9%	8.5%		5.0%	6.1%		
	売上高	営業利益	1,869	1,771	△ 5.2%	3,166	3,150	△ 0.5%	0
			190	110	△ 80	217	150	△ 67	0
		営業利益率 (%)	10.2%	6.2%		6.9%	4.8%		
	売上高	営業利益	3,754	4,379	16.7%	7,377	8,300	12.5%	0
			107	131	25	189	160	△ 29	0
キャリアネットワーク		営業利益率 (%)	2.8%	3.0%		2.6%	1.9%		
	売上高	営業利益	3,518	1,095	△ 68.9%	6,614	2,300	△ 65.2%	150
			△ 73	30	103	△ 449	60	509	20
		営業利益率 (%)	-	2.7%		-	2.6%		
	売上高	営業損益	△ 80	△ 222	△ 141	△ 275	△ 400	△ 125	0
	売上高	営業利益	19,295	18,308	△ 5.1%	35,831	33,000	△ 7.9%	0
社会インフラ			886	989	103	509	1,000	491	0
		営業利益率 (%)	4.6%	5.4%		1.4%	3.0%		
	売上高	営業利益							
	売上高	営業利益							
	売上高	営業利益							
パーソナルソリューション									
その他の	売上高	営業利益							
消去・配賦不能	売上高	営業利益							
合計	売上高	営業利益							

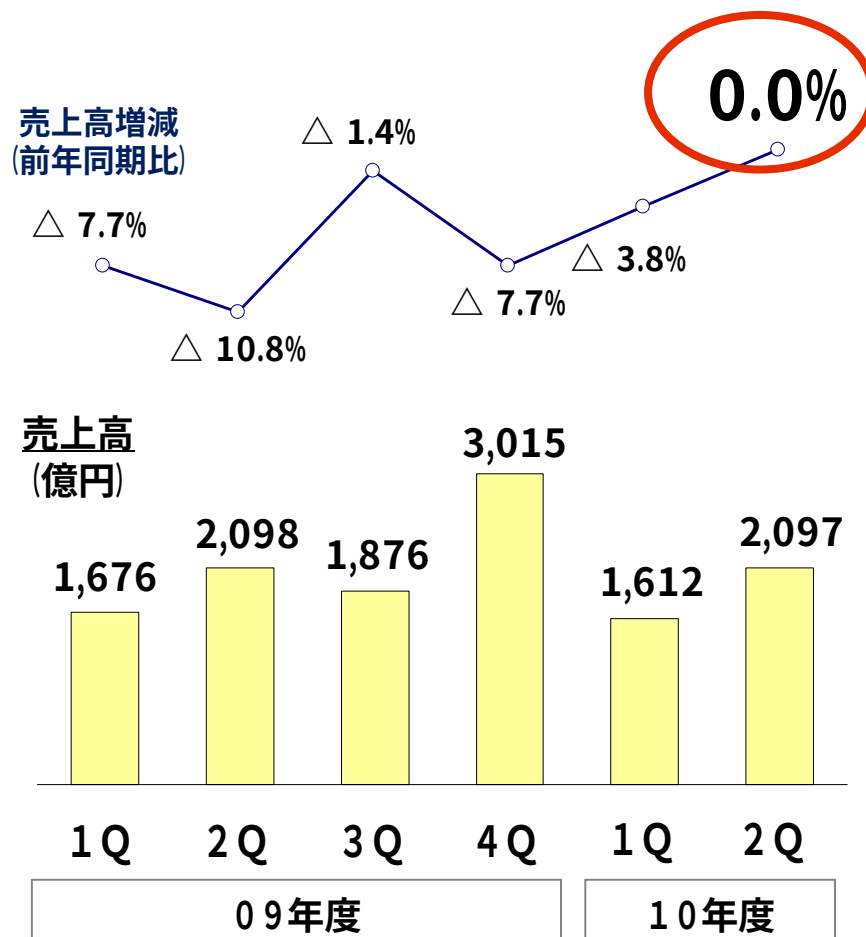
※ 予想値は、2010年10月28日現在

業績予想達成に向けた下期の実行ポイント

ITサービス	● <u>先行き不透明も、経営課題解決への提案に注力し売上拡大</u> ✓ ● SI革新活動による収益体質強化（GP率改善、コストダウン）
プラットフォーム	● IT／ネットワークトータルでの対応による売上拡大 ● 継続的な原価低減、品質向上施策により収益維持
キャリアネットワーク	● <u>4重点領域での売上拡大、既存領域での売上確保</u> ✓ ● 筋肉質な収益体質の維持・強化
社会インフラ	● デジタル化PJ等、成長領域の取り込み、シェア拡大 ● プロジェクト管理と原価低減の強化により、収益拡大
パーソナルソリューション	● <u>スマートフォンの海外投入、新端末・垂直統合ビジネス立上げ</u> ✓ ● ローコストオペレーションの徹底
環境・エネルギー	● 自動車用リチウムイオン電池事業の本格展開 ● スマートグリッドを核とする新領域創出

ITサービス事業の下期重点施策

四半期別売上高推移



先行き不透明も、経営課題解決への提案に注力し売上拡大

クラウドサービス事業

- 先進の基幹系サービス展開
 - クラウド指向経理サービス
(現在、50社超と商談中)
 - 業種クラウドの案件獲得、強化
(自治体、医療、金融など)
- パートナー連携による
中堅・中小企業向けSaaS拡販

グローバル事業

- 既存事業の強化
 - パブリックセーフティ事業の展開
 - 日系企業による新興国での投資獲得
- さらなる新規領域の開拓
 - 海外キャリア向けサービス、POS、医療・ヘルスケア、公共

ITサービス事業の業種別動向

■ 先行き不透明感はあるが、金融業・製造業など前年度比で改善傾向にある顧客のIT需要獲得に注力

業種	重点注力領域
官庁	● 大型案件の確実な受注、新成長戦略や経済対策関連案件の獲得 ● バイオメトリクス技術に基づくパブリックセーフティ事業の更なる拡大
公共・医療	● クラウド活用を含めた基幹システム再構築提案によるシェア拡大 ● グローバルパートナーとの協業による新規市場の更なる開拓
金融	● システム共同化等の大型サービス提案や次世代営業店端末の拡販 ● SWIFT (※1) 接続サービスなどアジアを軸としたグローバル事業の更なる拡大
通信・メディア	● グローバルキャリア向けクラウドビジネスの横展開、デジタルサイネージ大型商談獲得 ● 国内キャリア／放送局向け基幹システム案件の提案強化
製造・装置	● クラウド指向経理サービスの拡販、業種SaaSメニューの更なる拡充と受注獲得 ● JOC (※2) 案件に加え、ローカル案件の獲得による中華圏、APACでの事業拡大
流通・サービス	● NeoSarfシリーズ、ホテル総合クラウドサービスなどのサービス事業拡大 ● POSシステムなどによるグローバル市場開拓

※1 金融機関間の送金や決済等を行うための共通ネットワーク、※2 JOC : Japan Originated Company

キャリアネットワーク事業の下期重点施策

4 重点領域での売上拡大と既存領域での売上確保

- モバイルバックホール、海洋システムでの事業拡大
- トラフィック増大に伴うビジネスチャンスの具体化

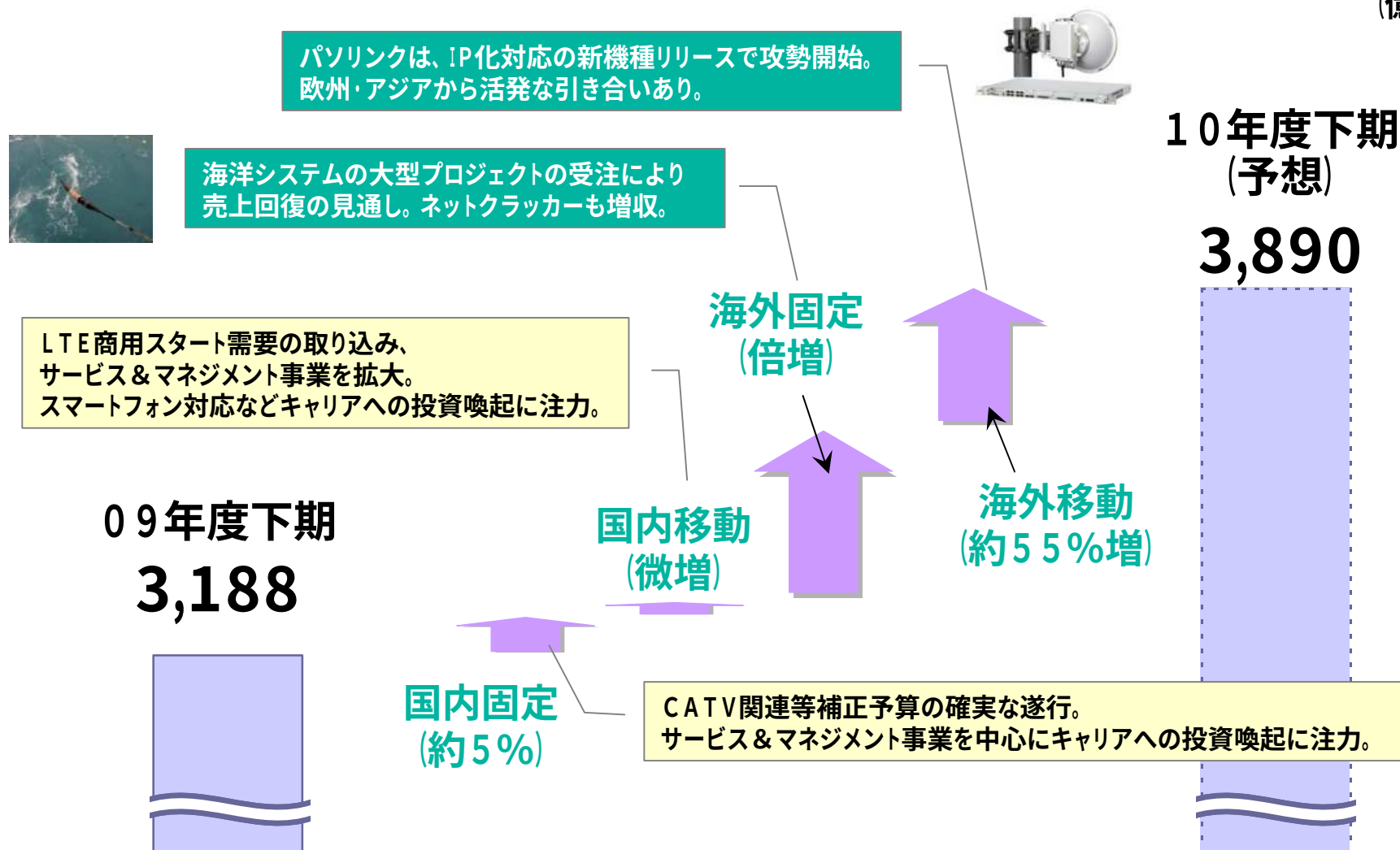
4 重点領域	市場環境	重点施策
ワイヤレス ブロードバンド アクセス	● トラフィック増 ● スマートフォン急増 ● モバイル放送参入等に対する投資期待	✓ 国内LTE／WiMAX／フェムト案件の確実な遂行と海外市場開拓
モバイル バックホール	● インドの3G需要増 ● 投資の中心が新興国へシフト	✓ パソリンク新機種投入による売上拡大
海洋システム	● 回線需要が継続増加 ● 複数新規案件の検討進行中	✓ 契約遅れの大型プロジェクトの早期受注確保
サービス＆ マネジメント	● 運用コスト低減需要増 ● 付加価値サービス需要増	✓ NetCracker事業の拡大とシナジー加速化 ✓ ARPU増大に貢献するサービスPF案件の獲得と確実な遂行

挽回

※ ARPU : Average Revenue per User

キャリアネットワーク事業の状況

(億円)



※ 予想値は、2010年10月28日現在

パーソナルソリューション事業の状況

(億円)

“モバイルターミナル”の下振れを“P Cその他”でカバー

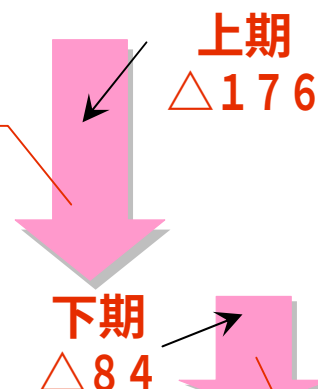
- 年度内に海外市場向け、来年度上期に国内市場向けに
アンドロイド搭載のスマートフォンを投入

7 / 28時点
10年度
売上高予想
8,300



競争激化による
販売不振

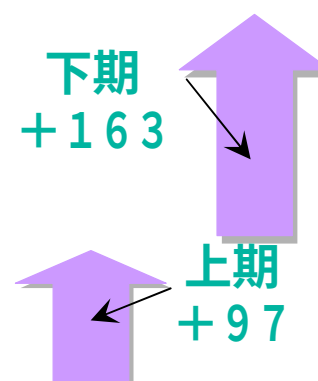
モバイルターミナル
△260



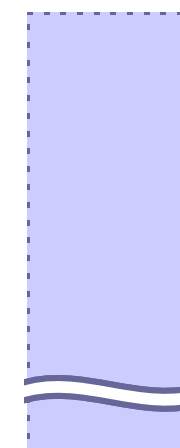
統合効果や
下期新商品投入で巻き返し

ビジネス系商品（ビジネスPC・パブリックディスプレイ・
デジタルシネマプロジェクタなど）、個人向け商品
（高付加価値PC、WiMAXルータなど）好調

P Cその他
+260



10年度
売上高予想
8,300



※ 予想値は、2010年10月28日現在

III. 中期経営計画V 2012の進捗

グループビジョン2017実現のためのV2012に執着

V2012は
NECグループビジョン2017を
実現するための確実なステップ
としてのマイルストーン

NECグループビジョン2017

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

★ 17年度イメージ

当期利益 2,000億円

ROE 約15%

(海外比率 約50%)

12年度

当期利益 1,000億円

ROE 10%

(海外比率 25%)

09年度 (実績)

当期利益 114億円

ROE 1.6%

(海外比率 20%)

V2012

Beyond boundaries, Toward our Vision -
(2010 - 2012)

グローバルICT
トップ10を狙う
経営水準

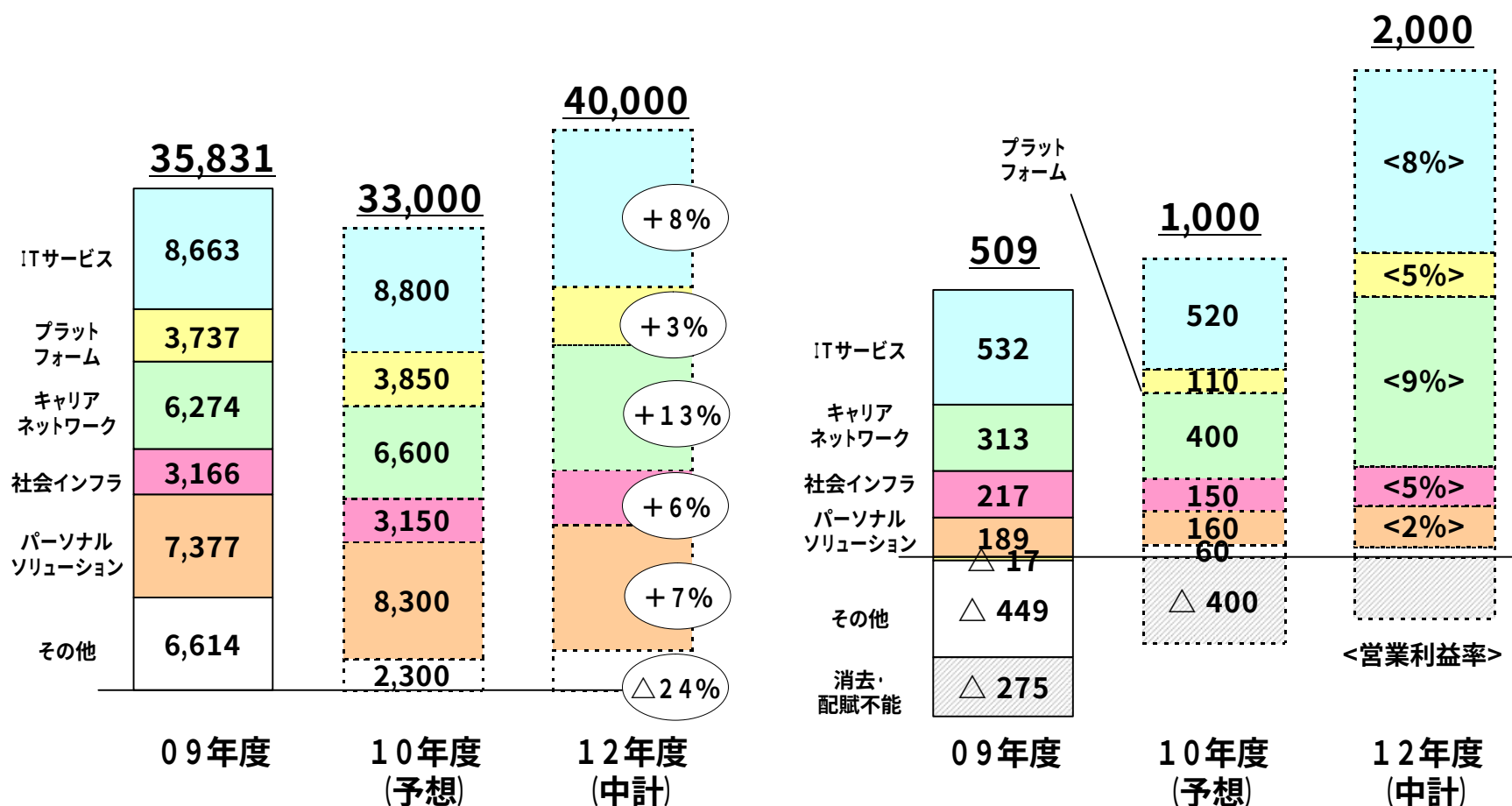
《参考》 セグメント別 中期経営計画 (新セグメントベース)

(億円)

09-12
年平均成長率

売上高

営業損益



※ 予想値は、2010年10月28日現在

V2012達成に向けた重点領域と10年度のターゲット

重点領域	10年度のターゲット	進捗
クラウド	【国内】 ● ソーシャル・キャリア領域を含めたC & Cクラウド戦略の具体化 ● 先行事例の獲得・導入、サービスビジネスモデルの確立	○
	【海外】 ● グローバルなクラウド拡大に向けた体制整備、実証による顧客との関係構築、業界での地位獲得	△
グローバル	● 5極体制の確立、コンピテンスセンター整備による拡大の足場固め ● 各地域における重点領域・戦略の明確化と実績積み上げ	○
新規事業	【電池】 ● 自動車向け電極の量産開始 ● スマートインフラにおける地位獲得、パートナーづくり	◎
	【端末】 ● 顧客とのパートナーシップにおけるビジネスモデルづくり	△

“C & Cクラウド戦略の推進”の進捗

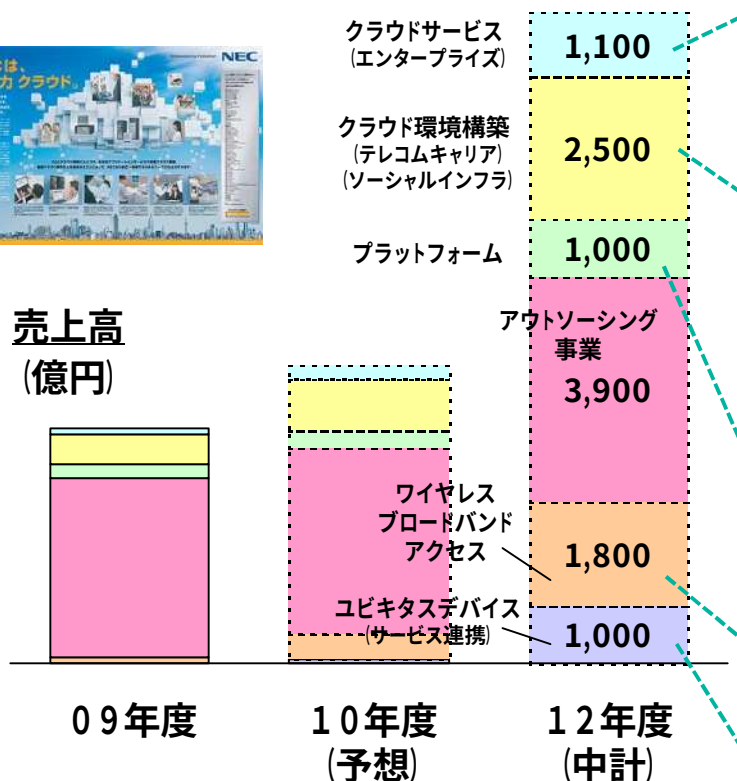
“C & Cクラウド戦略” 関連事業で1兆円を目指す

- 10年度は 5,000億円を目指す

< これまでの各領域における主な成果 >



売上高
(億円)



- 先進的な基幹系サービス案件の獲得・納入
- クラウド活用によるお客様との新たなビジネス創造
- 海外パートナー戦略の推進 (東軟集団)

- テレフォニカ等グローバルキャリア向けクラウド商談
- 国内サービスプラットフォーム新領域の商談推進
- パブリックセーフティ事業のグローバル体制 (コンピテンスセンター整備)
- スマートインフラにおける協業・トライアル実施

- ネットクラッカーとのシナジー (パソリンク案件でのネットクラッカー活用)
- ITプロダクトと企業ネットワークのシナジー具現化

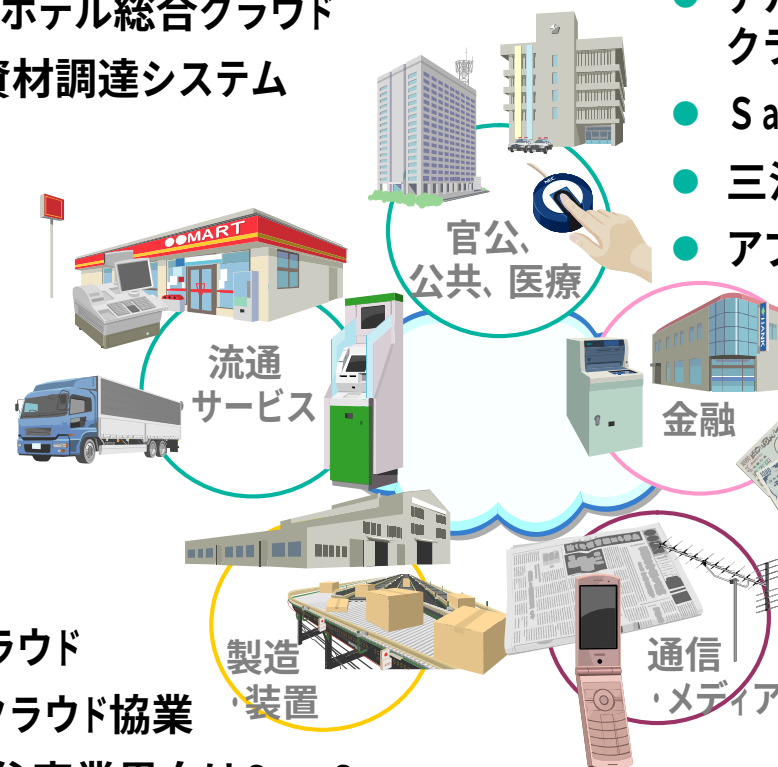
- ワイヤレスブロードバンドアクセスの国内導入開始

- 垂直統合ビジネス／新端末における協業推進

※ 予想値は、2010年10月28日現在

クラウドの取り組み／受注事例

- 劇団四季チケットレスサービス
- 日本ビューホテル ホテル総合クラウド
- JR西日本商事 資材調達システム



- 福岡県糟屋3町 自治体基幹クラウド
- 泉南市 教育クラウド
- アルゼンチン サンフアン州教育省
クラウド型総合教育システム
- SaaS型電子カルテシステム
- 三洋電機と協業 地域医療連携SL
- アプタマー事業開始 & Somalogic協業



- エクセディ基幹クラウド
- 建設業4社基幹クラウド協業
- 住友林業と協業 住宅業界向けSaaS
- エプソン販売とモバイルクラウド実証実験
- ObligatoIII (クラウド対応)

- 住友生命
クラウドサービス協業

- テレフォニカ中南米クラウド協業
- NECヨーロッパクラウド
コンピテンスセンター開設
- 韓国 新世界グループ
デジタルサイネージ協業
- 「PASOLINK」シリーズ発売

C & Cクラウド戦略の加速

「クラウド戦略室」を新設

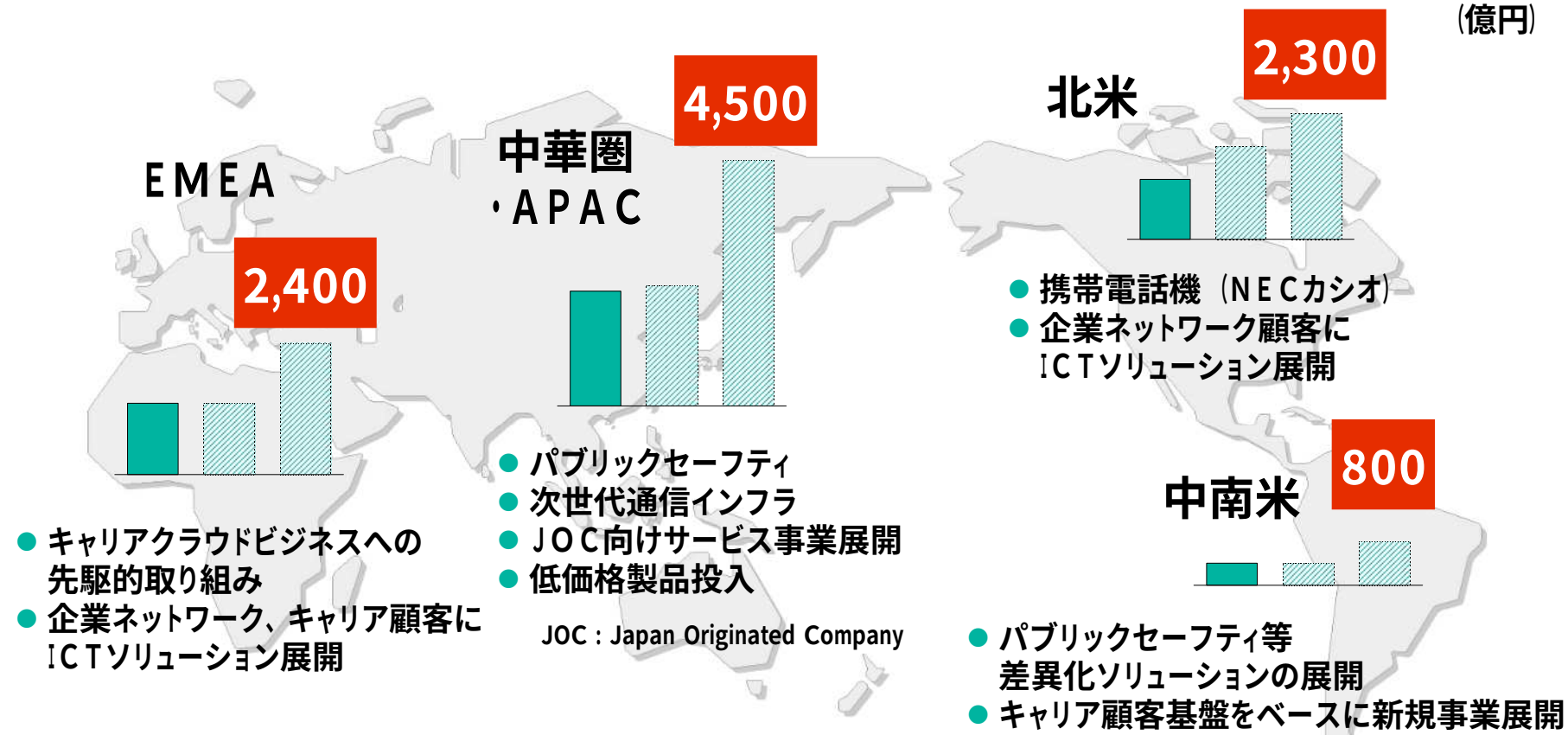
- 実証プロジェクトを通じた「サービスモデル化」を推進
- 全社的な課題への迅速なる対応により事業推進
 - パブリック・インフラ分野のクラウド事業化を加速
 - スマートシティ、スマートグリッド、パブリックセーフティ、インテリジェント・ビル、交通、公共サービスなどの新社会基盤
 - 新社会基盤と連携するヘルスケア、政府・自治体、教育、輸送・運輸等のクラウド・サービス



“グローバル事業の拡大” の進捗

海外売上高で1兆円（売上高比率25%）を目指す

- 10年度は5,600億円、約17%の水準を目指す



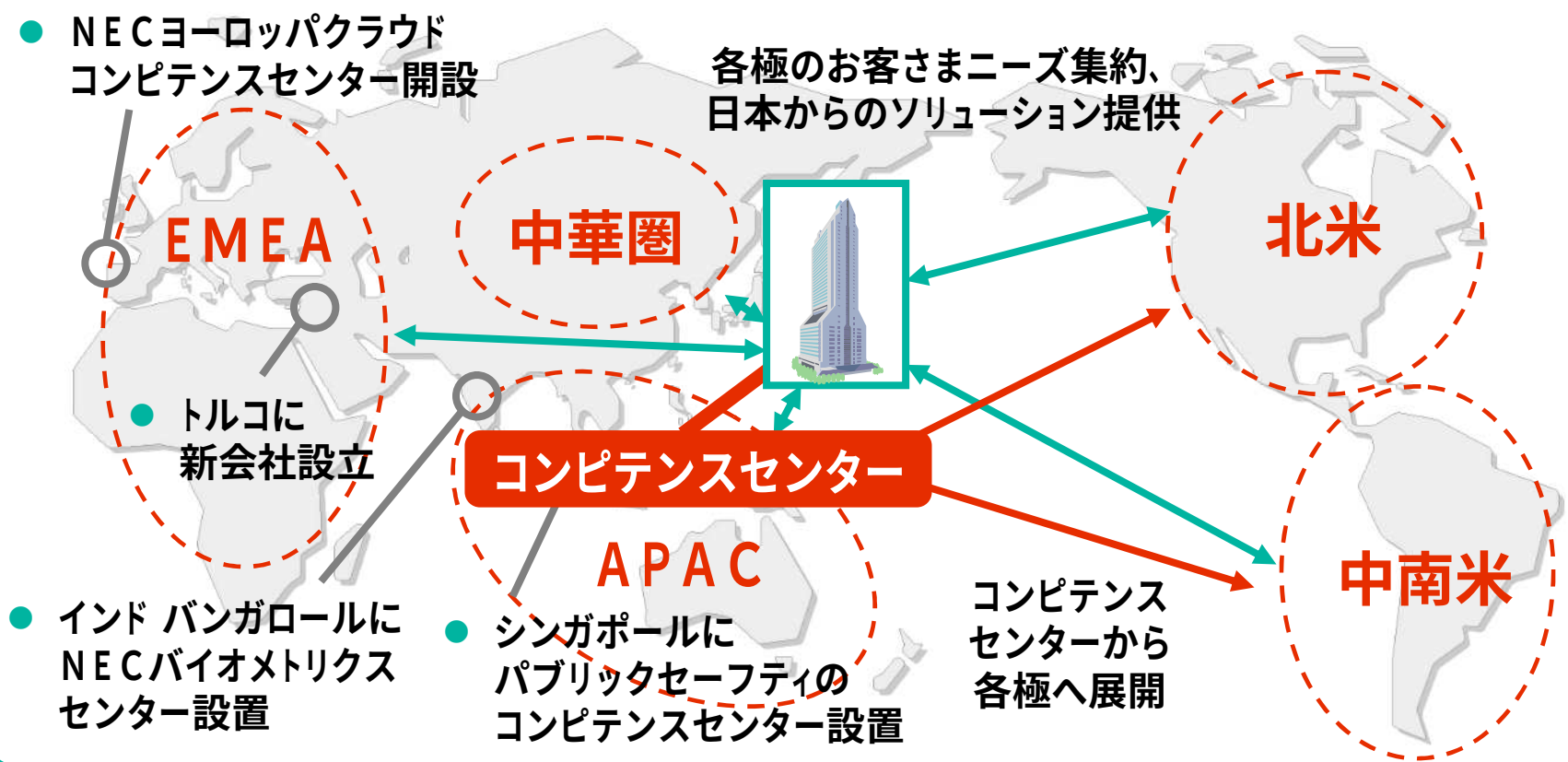
※ 予想値は、2010年10月28日現在（各グラフ数値は、左から09年度実績（除く旧NECエレ）、10年度予想、12年度中計）

グローバル5極体制への足固め

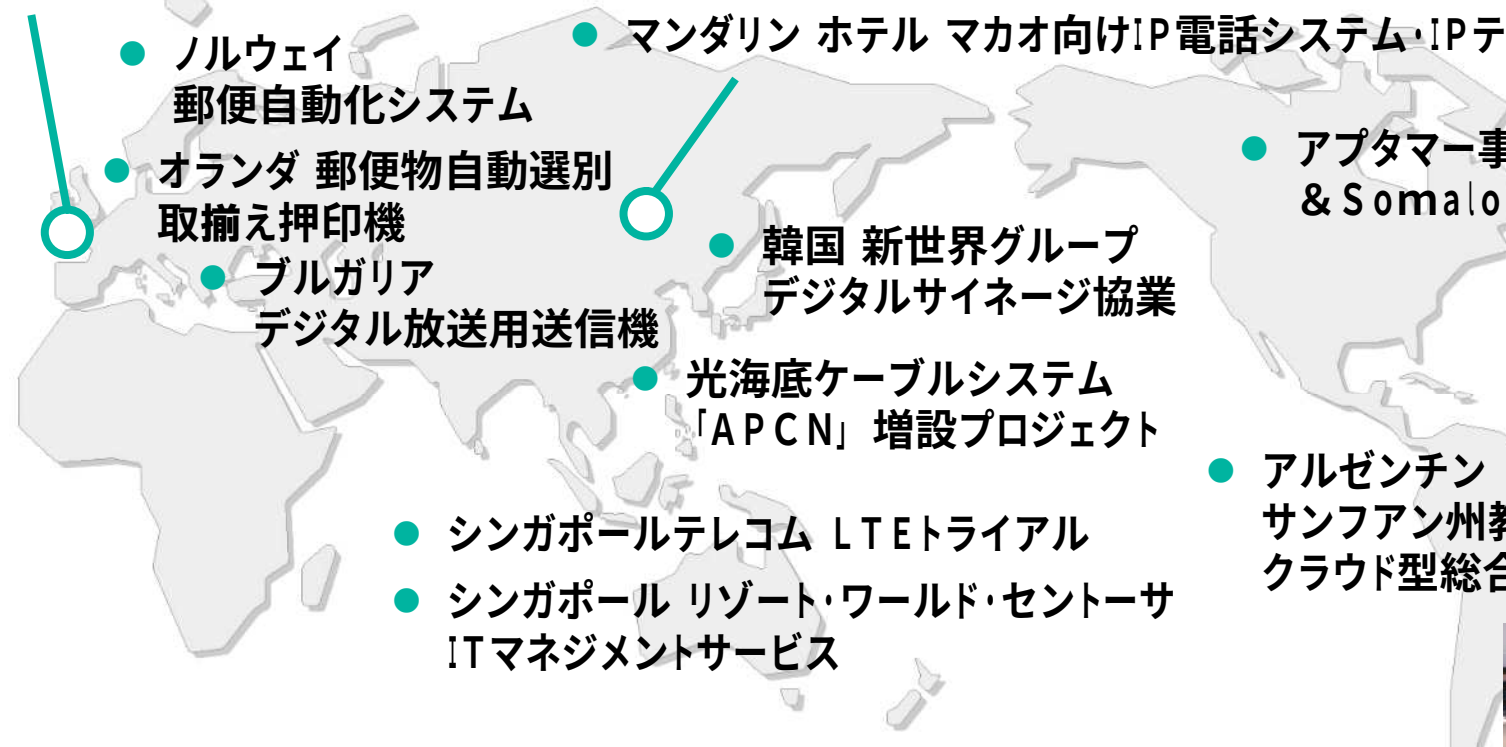
4極の体制を整備、来年4月から5極体制へ

スピーディな事業運営

責任と権限の明確化



グローバル展開の取り組み／受注事例



- テレフォニカ
SaaSサービスイン、VDI
- ノルウェイ
郵便自動化システム
- オランダ 郵便物自動選別
取揃え押印機
- ブルガリア
デジタル放送用送信機
- 韓国 新世界グループ
デジタルサイネージ協業
- 光海底ケーブルシステム
「APCN」増設プロジェクト
- シンガポールテレコム LTEトライアル
- シンガポール リゾート・ワールド・センター
ITマネジメントサービス
- アプタマー事業開始
& Somalogic協業
- アルゼンチン
サンフアン州教育省
クラウド型総合教育システム

東軟集団とクラウドサービス協業

医療ソリューション事業開始

九州通集団 RFID温度トレーサビリティ

広州白雲国際空港 新ターミナル向けPOS

インターコンチネンタルホテル 上海EXPO向けIP電話システム

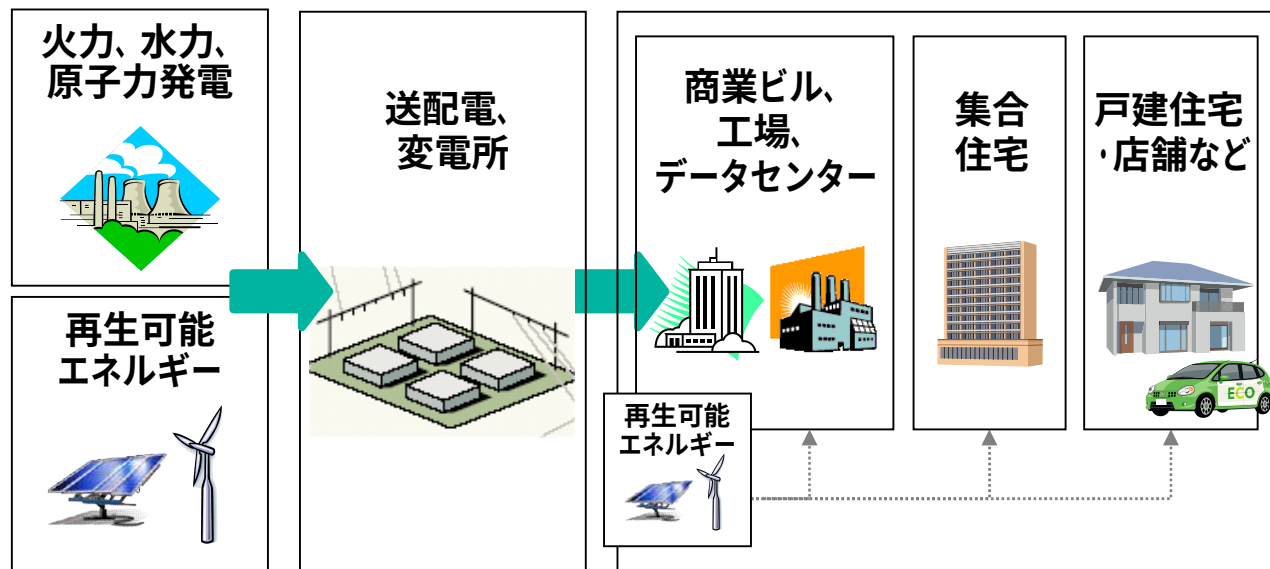
マンダリン ホテル マカオ向けIP電話システム・IPテレビシステム






VDI：Virtual Desktop Infrastructure（仮想PC型シンクライアントサービス）

新規事業の取り組み（電池・スマートグリッド）



ICT の取り組み

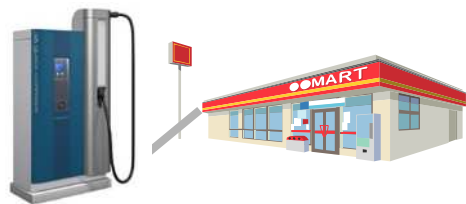
- 中国電力と
転送遮断システムの
試験開始
- 積水化学と
スマートハウス領域で
事業提携

蓄電 の取り組み

- 米国電力中央研究所
と大容量リチウム
イオン蓄電システム
の実証実験
- 明電舎と蓄電池を
利用した事業者向け
エネルギーマネジメント
システムを共同開発

EV関連の取り組み

<EVインフラ> 商業施設 (コンビニ、ガソリンスタンドなど)



急速充電器

- 米国オレゴン州で
急速充電器の実証実験
- ENEOS他と
急速充電器の実証実験



電気自動車

- 自動車用リチウムイオン
二次電池の電極を
量産開始

新端末および垂直統合ビジネスの展開

主要顧客候補へのアプローチ、協議により事業化へ



年内に新端末の出荷を開始

V2012の実現に向けた今後のアクション

■ 実現に向けた課題の解消、施策の具体化、実行スピードの加速

クラウド

- クラウド拡大投資の実行
- データセンター戦略、プラットフォーム戦略の推進
- CODC (※) 事業の立ち上げ
- キャリアクラウドの横展開
- ワイヤレスブロードバンドアクセスの海外参入

グローバル

- パートナリングの推進
- グローバルな開発体制、人材、マーケティングの強化

新規事業

【電池】

- 需要拡大に対応する生産体制の拡充
- スマートグリッド領域への展開を見据えた事業開発の加速

【端末】

- 垂直統合ビジネスの具体事例の加速

※ クラウド指向データセンタ（CODC：Cloud Oriented Data Center）とはデータセンタに、
自社基幹システム等で利用実績のあるシステムモデルによるサービス提供基盤システムを構築したもの

まとめ

業績予想の達成に向けて

- 市場機会を捉えたトップラインの拡大による“外への努力”
- GP率改善と事業効率化による“内なる努力”

中期経営計画 V2012の注力領域で 具体的な取り組みを加速

- クラウド、グローバル、新規事業における具体的な事例を着実に積み上げ
- 今後の成長に向けた種蒔きに注力

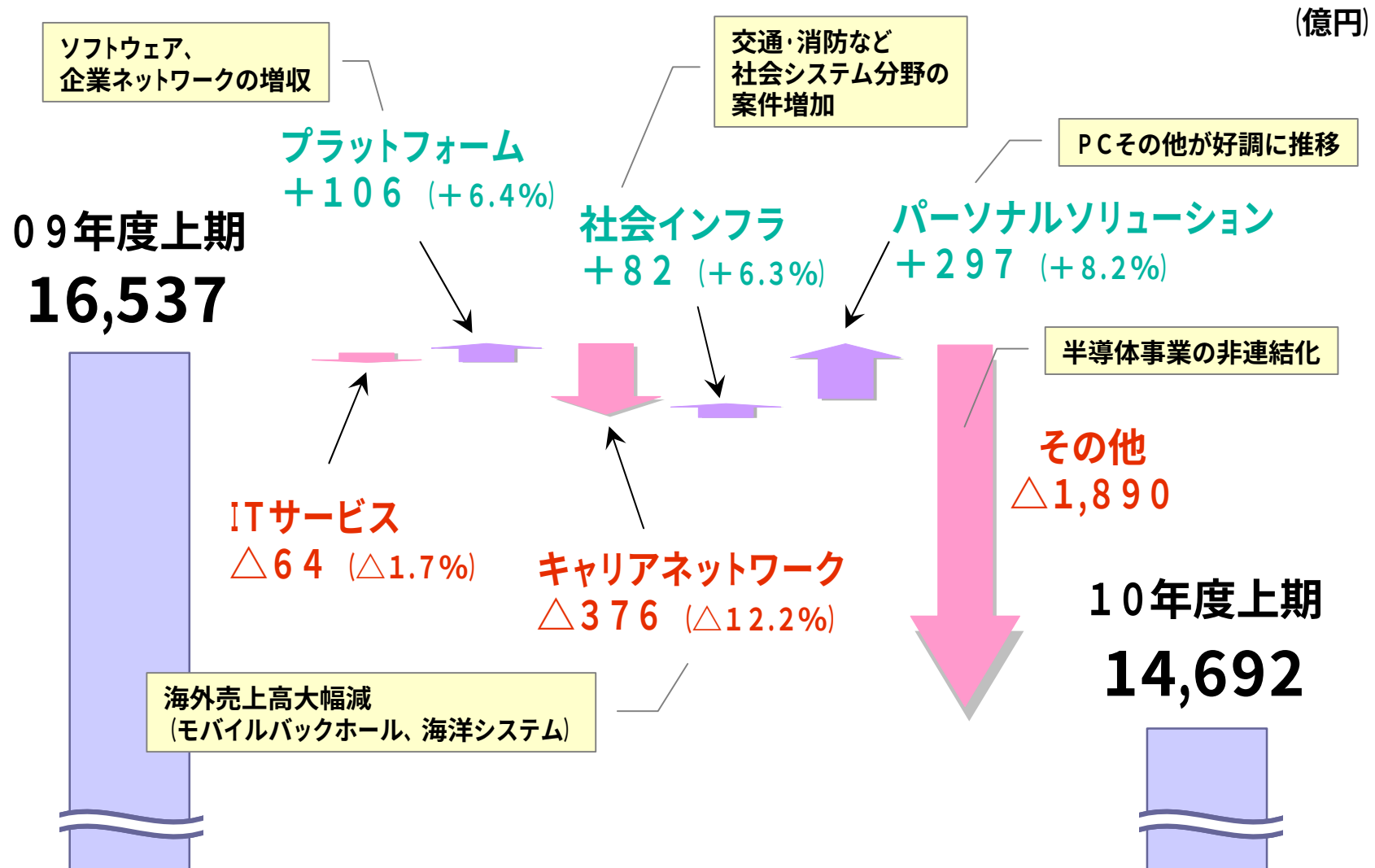
V2012初年度の業績予想達成に向けて、スピード経営を実践

Empowered by Innovation

NEC

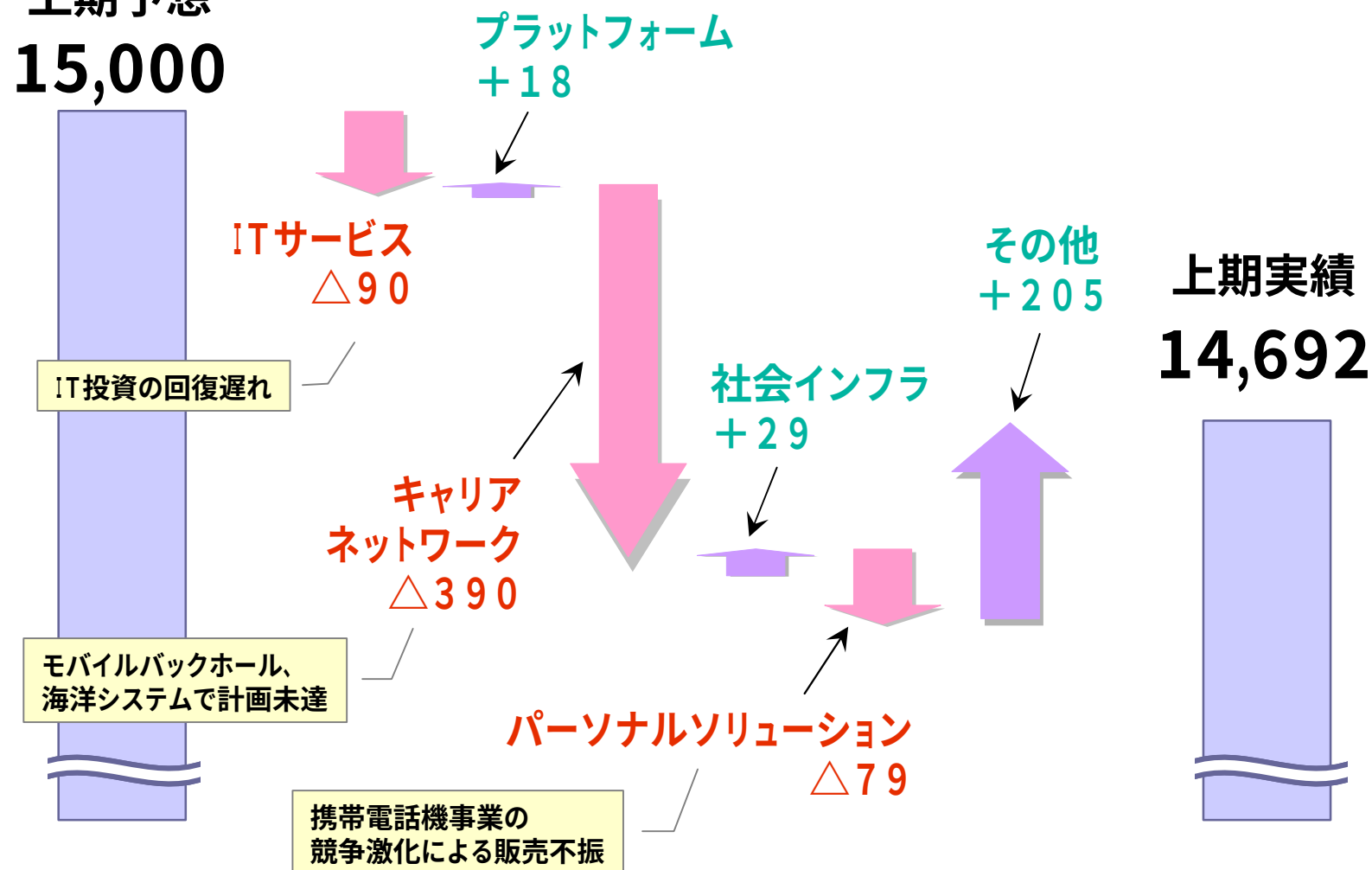
第2四半期累計期間 決算（補足）

売上高増減 (前年同期比)



売上高増減 (7/28時点 予想比)

(億円)

7/28時点
上期予想
15,000

営業損益増減 (前年同期比)

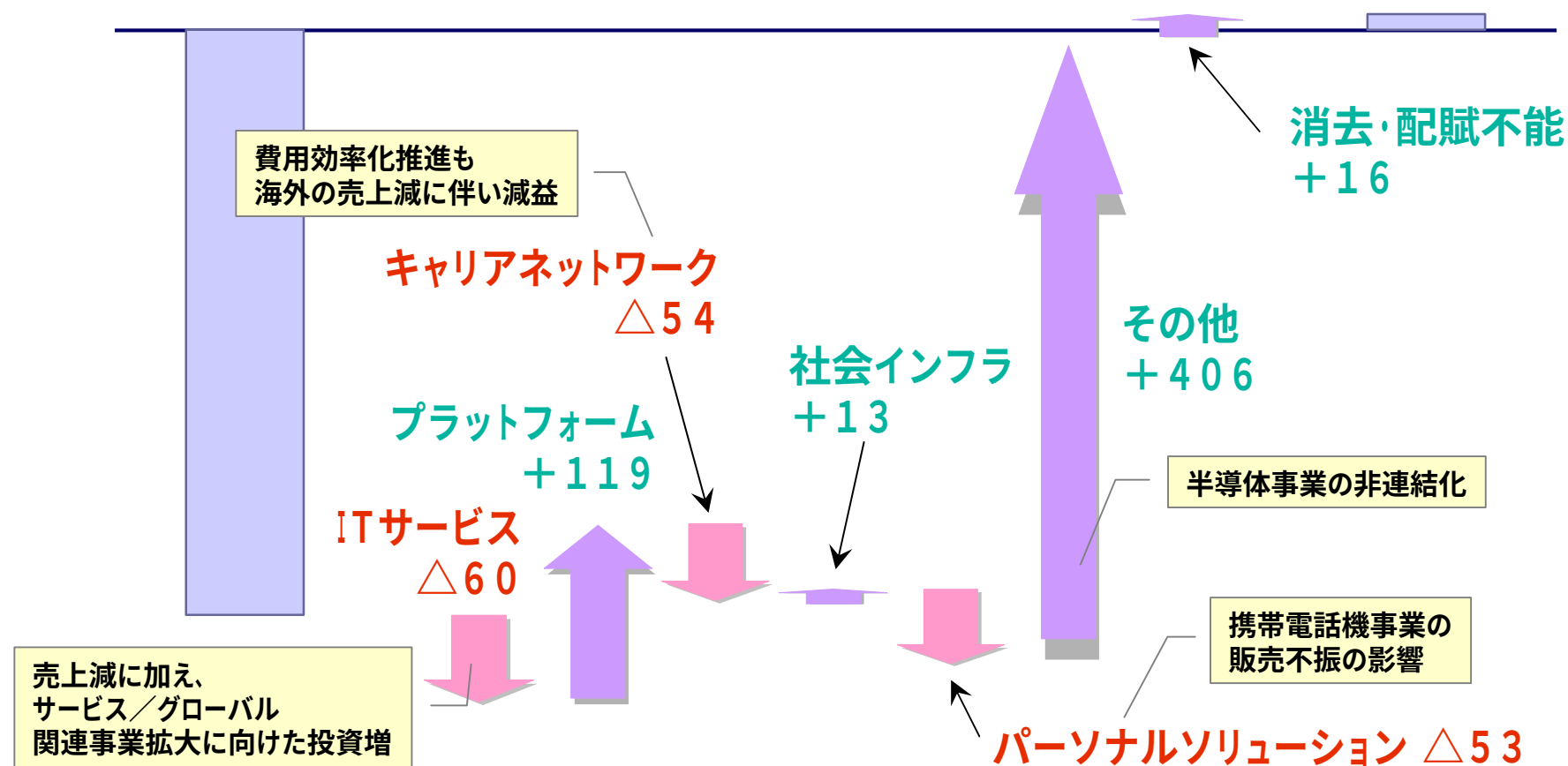
(億円)

09年度上期

△377

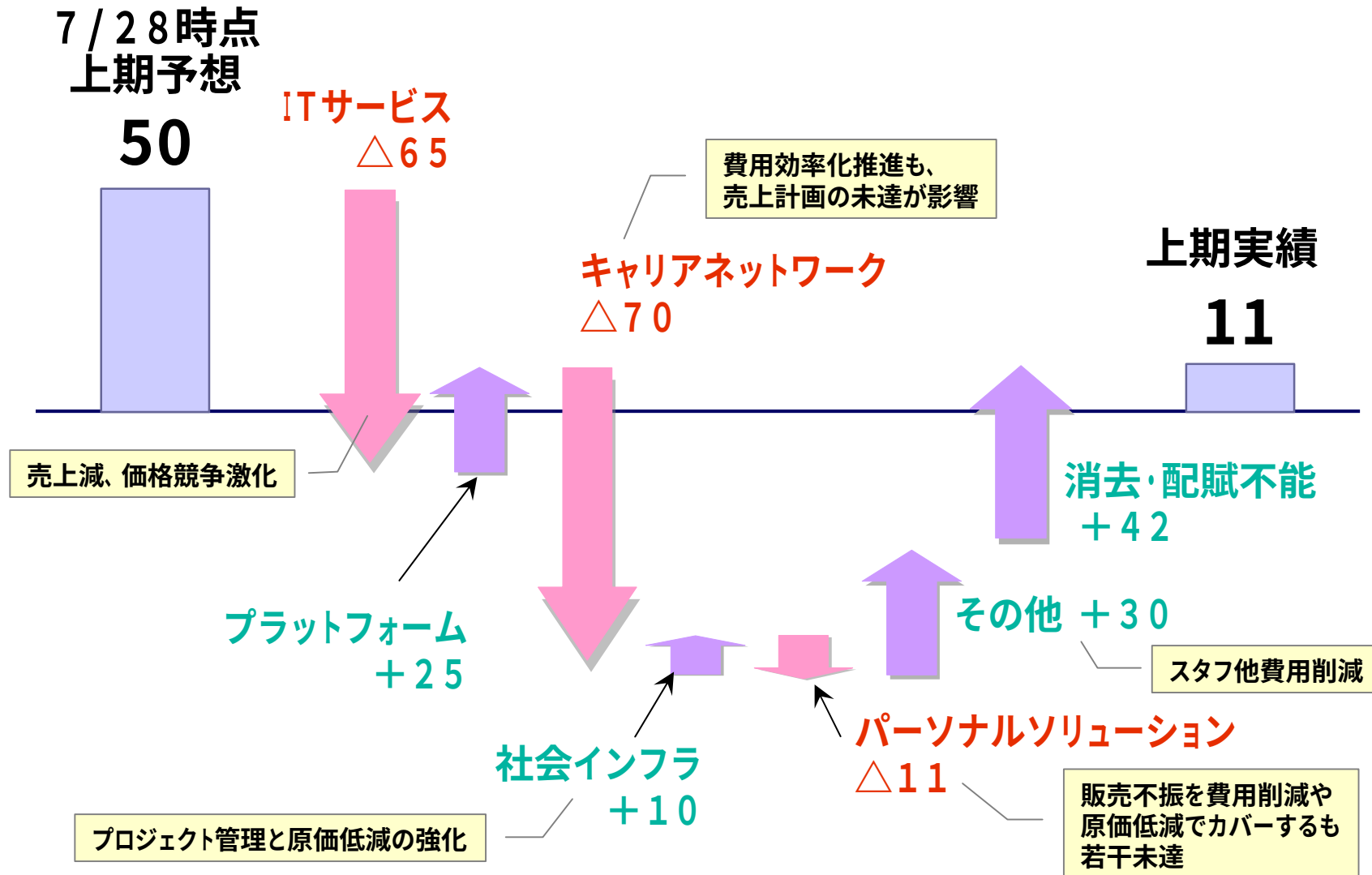
10年度上期

11



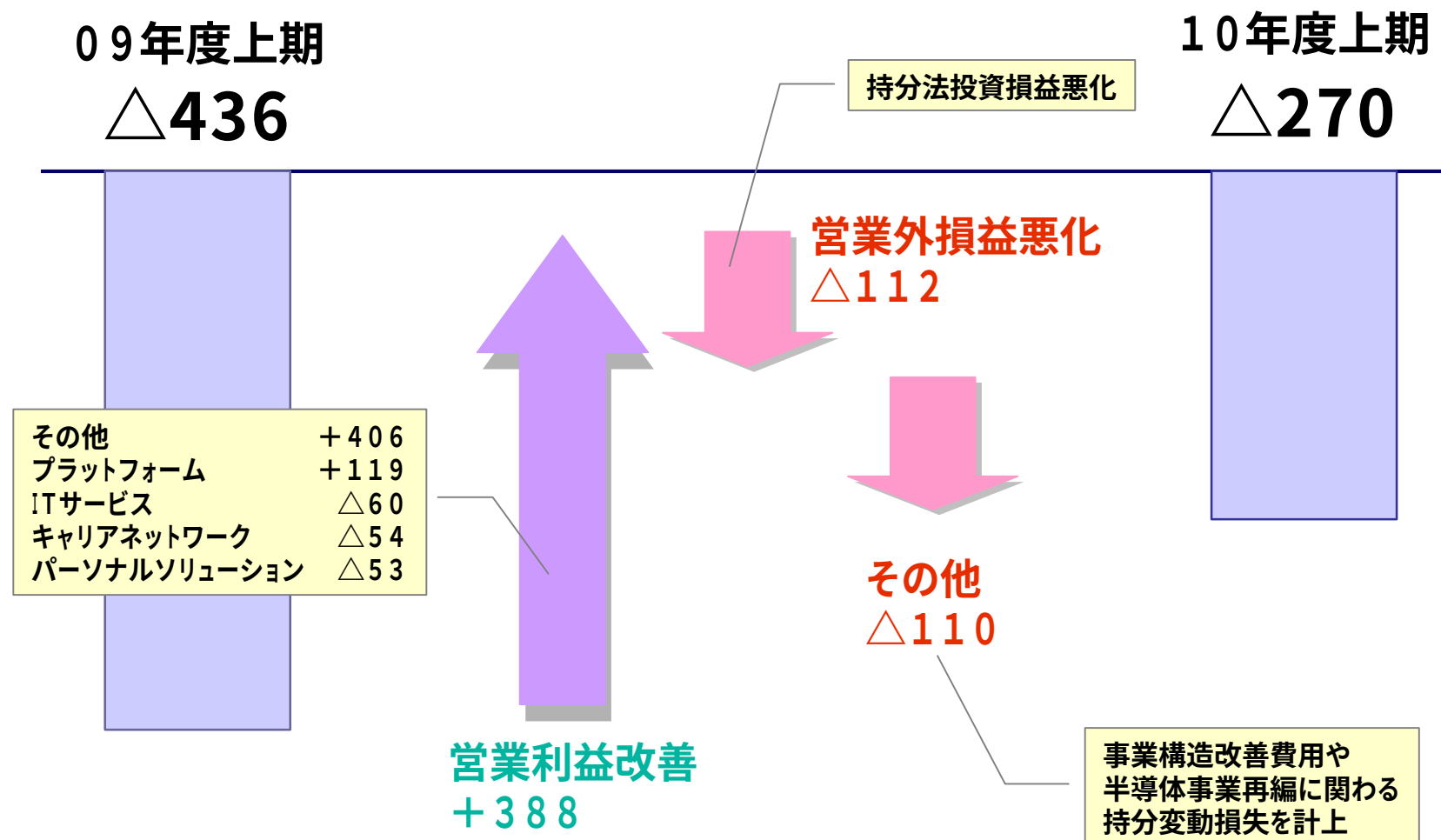
営業損益増減 (7/28時点 予想比)

(億円)



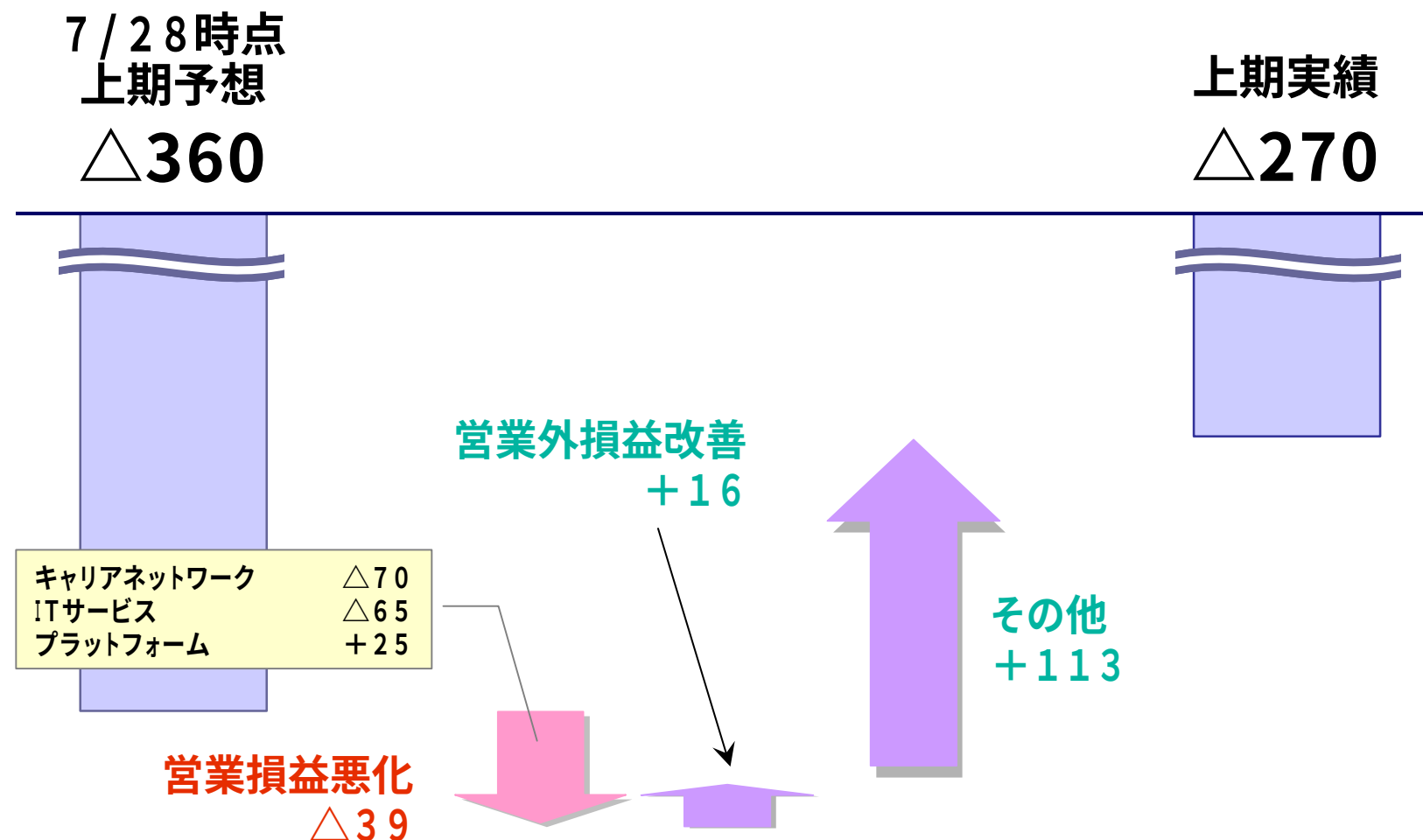
当期純損益増減 (前年同期比)

(億円)



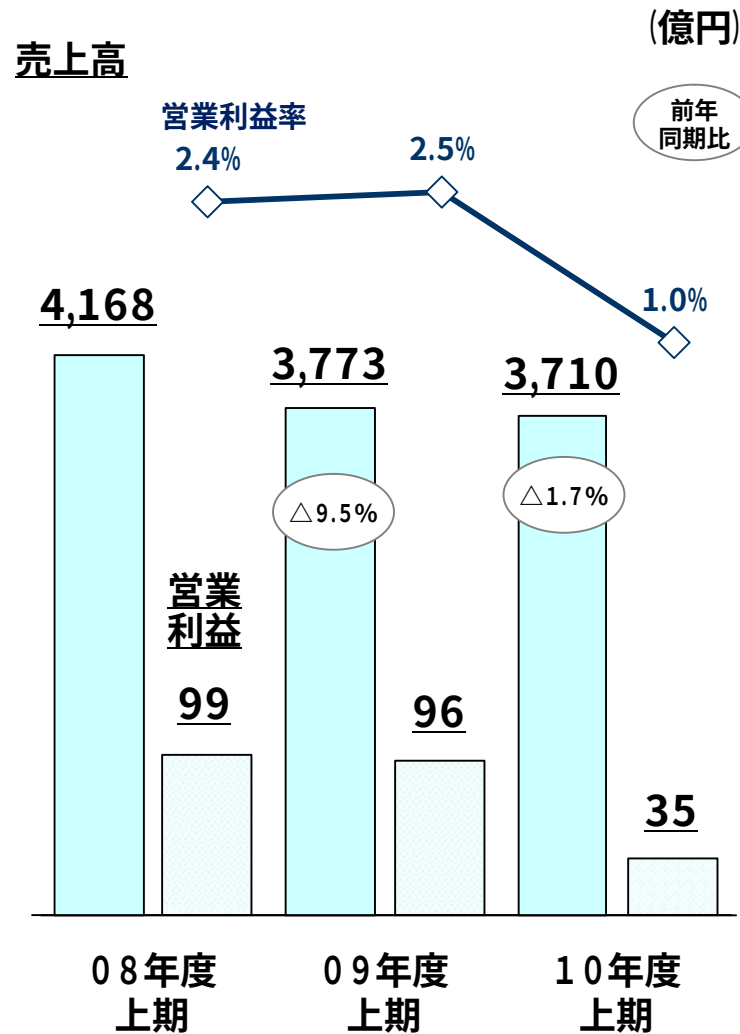
当期純損益増減 (7 / 28時点 予想比)

(億円)



< セグメント別の状況 >

ITサービス事業



売上高 3,710億円 (△1.7%)

▽ SIサービス：

IT投資の回復遅れが影響し減収

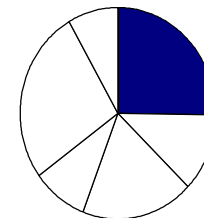
△ アウトソーシング／サポートサービス：

サポートサービスが減収となるも
クラウドサービスやアウトソーシングは
堅調

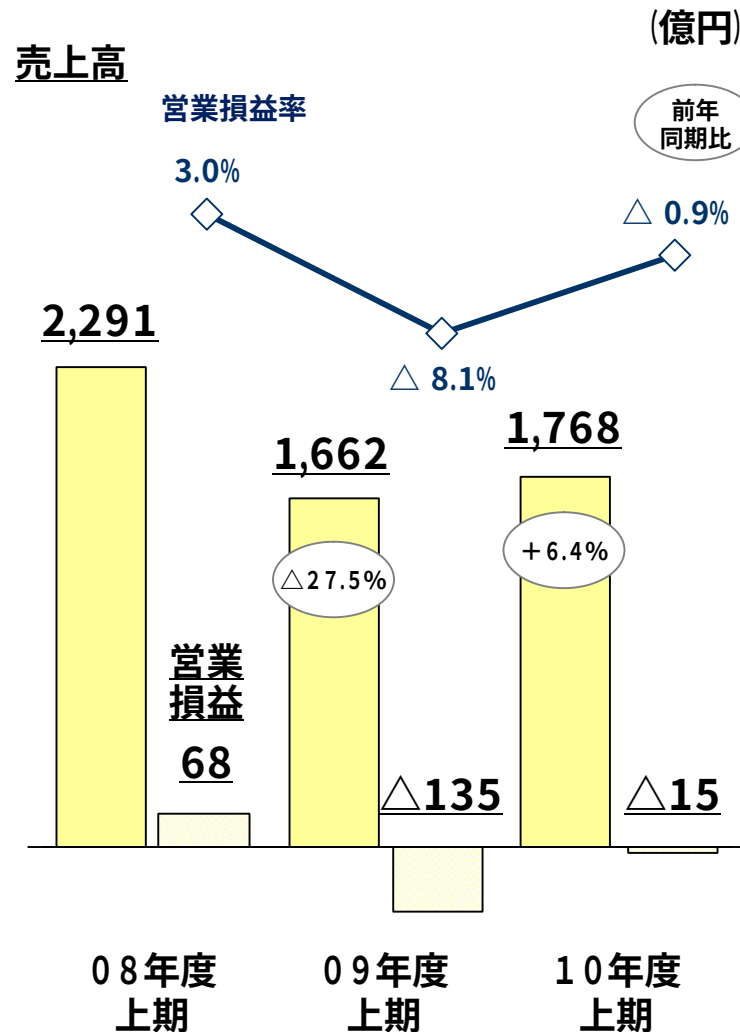
営業利益 35億円 (△60億円)

▽ 売上減に加え、サービス／グローバル関連
事業拡大に向けた投資増により減益

売上高構成比
(10年度 上期)
25%



プラットフォーム事業



売上高 1,768億円 (+6.4%)

△ ソフトウェア：

仮想化によるシステム統合、運用管理領域、コンプライアンス対応に向けたセキュリティ領域が伸長

▷ ハードウェア：

大型案件によるUNIXサーバの伸長に加え、IAサーバが堅調に推移し、前年同期並を確保

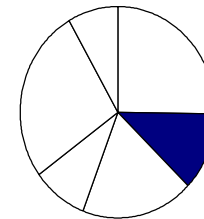
△ 企業ネットワーク：

国内外での緩やかな投資回復により、増収

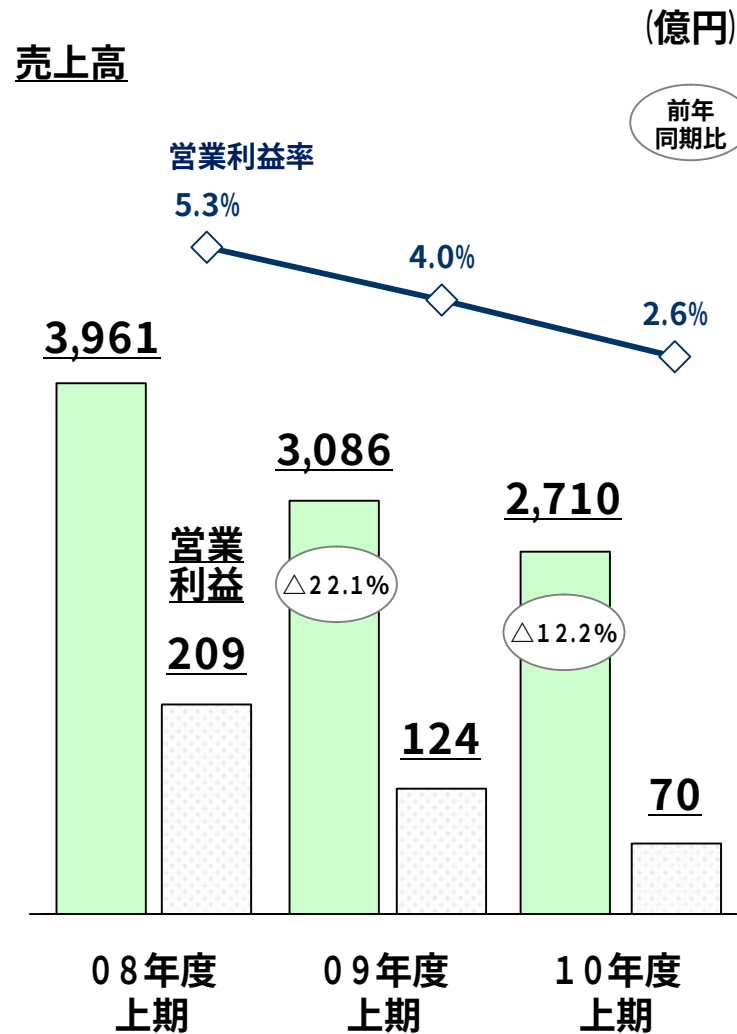
営業損益 △15億円 (+119億円)

△ 売上の増加、継続的な費用削減、原価低減により、大幅に改善

売上高構成比
(10年度上期)
12%



キャリアネットワーク事業



売上高 2,710億円 (△12.2%)

▶ 国内：

NGNピークアウトで固定減も、
トラフィック増対応の設備投資前倒しに
伴う移動増で前年同期並

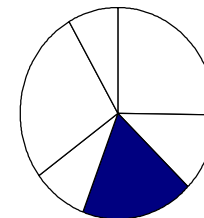
▽ 海外：

海洋システムの契約遅れ、
パソリンクの減少

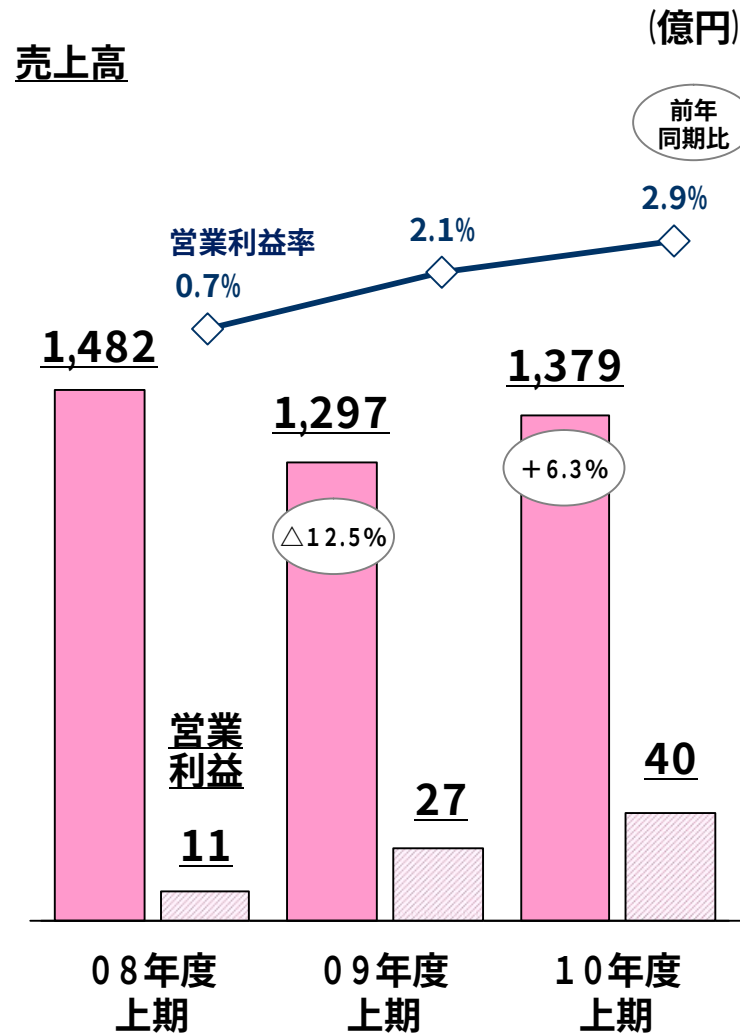
営業利益 70億円 (△54億円)

▽ 費用効率化推進も海外の売上減に伴い
減益

売上高構成比
(10年度上期)
18%



社会インフラ事業



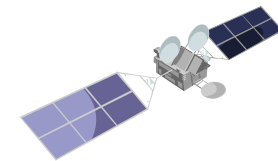
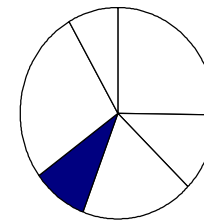
売上高 1,379億円 (+6.3%)

△ 交通・消防など社会システム分野の
案件増加により増収

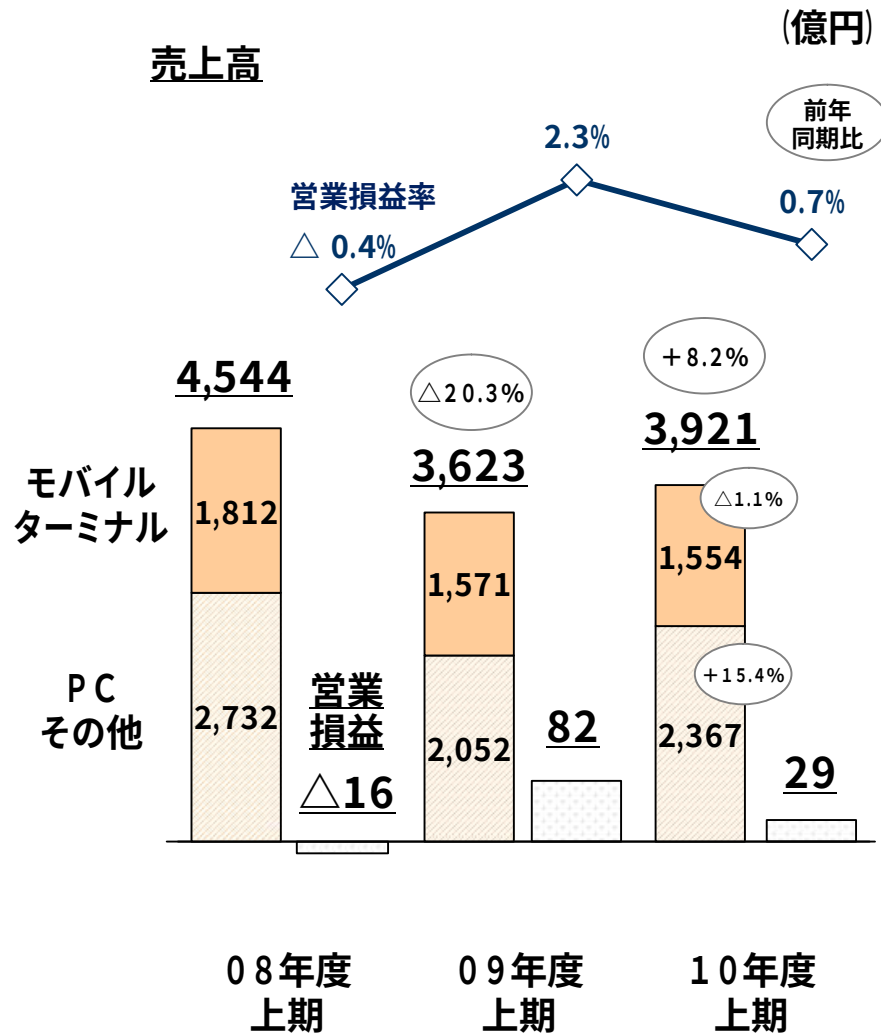
営業利益 40億円 (+13億円)

△ 売上の増加やプロジェクトコスト管理の
強化等による原価低減により増益

売上高構成比
(10年度 上期)
9%



パーソナルソリューション事業



売上高 3,921億円 (+8.2%)

▽ モバイルターミナル：

競争激化による販売不振で微減

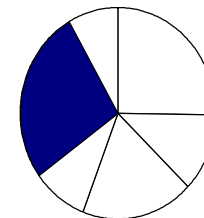
△ PCその他：

ビジネス系商品（ビジネスPC・パブリックディスプレイ・デジタルシネマプロジェクトなど）や個人向け商品（高付加価値PC、WiMAXルータなど）の好調により増収

営業損益 29億円 (△53億円)

▽ 携帯電話機の販売不振による
影響が大きく減益

売上高構成比
(10年度上期)
27%



《参考》 財政状態に関する経営指標

(単位: 億円)

	10 / 3 末	10 / 9 末	10 / 3 末比
総 資 産	29,376	25,221	△ 4,155
純 資 産	9,319	8,538	△ 782
有利子負債残高	7,295	6,186	△ 1,109
自 己 資 本 自己資本比率 (%)	7,909 26.9%	7,354 29.2%	△ 555 2.3pt
D / E レシオ (倍)	0.92	0.84	0.08pt
ネットD / E レシオ (倍)	0.50	0.63	△ 0.13pt

《参考》 設備投資額と主な費用の推移

(単位: 億円)

	08年度 実績	09年度 実績	前年度比	10年度 予想	前年度比	7/28 予想比
設備投資額	1,031	831	△ 19.4%	750	△ 9.7%	0
減価償却費	1,336	1,112	△ 16.8%	750	△ 32.6%	0
研究開発費	3,465	2,760	△ 20.3%	2,000	△ 27.5%	0

(単位: 億円)

	09年度 上期実績	前年 同期比	10年度 上期実績	前年 同期比
研究開発費	1,430	△ 21.4%	908	△ 36.5%



※ 予想値は、2010年10月28日現在

《参考》 海外売上高

(単位: 億円)

			上期 <4～9月>		
			09年度 実績	10年度 実績	前年度比
	アジア	売上高 連結売上高比率 (%)	1,575 9.5%	831 5.7%	△ 47.2%
	欧州	売上高 連結売上高比率 (%)	817 4.9%	505 3.4%	△ 38.2%
	その他	売上高 連結売上高比率 (%)	1,117 6.8%	1,094 7.4%	△ 2.0%
	合計	売上高 連結売上高比率 (%)	3,509 21.2%	2,430 16.5%	△ 30.7%

主な国または地域

中国、台湾、インド、
シンガポール、インドネシアイギリス、フランス、オランダ、
ドイツ、イタリア、スペイン

アメリカ

※ 売上高は顧客の所在地を基礎とし、国または地域に分類しています。

《参考》 主要な新製品・新ソリューション

(発表日)

- 製造業向け技術情報管理 (PLM) ソフトウェア「Obbligato III」の発売 (10/5)
- 質の高い教育を支援する学校向け教育クラウドサービス「Nao(R)Webサービス」の発売 (10/4)
- オフィスソリューションをクラウドサービスで提供～販売パートナーとの連携を強化し、グローバルに拡販～ (9/16)
- 仮想化システムの無停止フェイルオーバーに対応した高可用性ソフトウェア「CLUSTERPRO X」の新製品を発売 (9/6)
- 地方公共団体の基幹業務システムをSaaS型で提供する「GPRIME for SaaS」を強化～証明書等のコネクティビティ交付を実現～ (9/2)
- 海外向け超小型マイクロ波通信システム“PASOLINK”の事業強化～「iPASOLINK」シリーズの発売～ (9/1)
- ホテル向けのサービスをネットワーク経由で提供するホテル総合クラウドサービスを発売 (6/23)
- データセンター向け省電力サーバ「Express5800/ECO CENTER」ラインナップ強化 (5/17)
- RFID機能を搭載した携帯電話によるクラウドサービスの実現 (5/11)
- 小規模病院向け電子カルテシステムを SaaS型で提供する「MegaOakSR for SaaS」発売 (5/10)
- クラウド基盤への対応を強化した「スケーラブルHAサーバ」の新製品を発売 (4/9)



iPASOLINK200

- 離席を感知してモニタを自動OFFし消費電力量を削減する液晶一体型PCなどビジネスPCのラインアップを一新 (10/4)
- 3Dデジタル放送や3Dへの対応を強化した「VALUESTAR」デザインを一新した「LaVie Light」など、個人向けPCを発売 (9/13)
- 3Dの立体表示を実現し、臨場感あふれる映像や画像を体感できる省スペース一体型PC「VALUESTAR N」の発売 (5/27)

- 世界最長、単一光子源による50kmの量子暗号鍵伝送に成功～究極の量子暗号方式実用化にめど～ (9/10)
- 非食用の植物資源を用いて高植物成分率と高機能を世界で初めて両立したバイオプラスチックを開発 (8/25)
- クラウド環境においてIT資源とネットワーク資源を統合制御できる技術を開発 (7/1)
- モバイル網やインターネットの映像配信において、高品質な視聴を実現する映像配信制御技術を開発 (6/9)
- 瞬時に違法コピー動画を発見できる映像識別技術を開発 ～国際標準規格 (MPEG-7) に採用～ (5/7)
- IT機器の冷却電力を半減する冷却モジュールを開発 ～相変化冷却を利用し、データセンタの省エネ実現に向けて～ (4/15)

ビジネスPC
「Mate タイプMG」

《参考》 主要な広報発表 (1 / 2)

(発表日)

[受注/納入など]

- セブン銀行と利便性と環境性能を追求した新型ATMを開発 (10/18)
- 福岡県糟屋南部3町 (宇美町・志免町・須恵町) に基幹業務システムをクラウドで提供 (10/1)
- ジェイアール西日本商事がJR西日本の資材調達システムにNECのSaaS型電子資材調達サービスを採用 (9/30)
- ブルガリアの放送事業者「タワーコム社」にデジタル放送用送信機を納入 (9/28)
- ノルウェーの国営郵便事業者に郵便自動化システムを納入 (9/27)
- マカオの最高級ホテル「マンダリン オリエンタル マカオ」にIP電話システムおよびIPテレビシステムを納入 (9/22)
- 「インターコンチネンタルホテル 上海EXPO」にIP電話システムを納入 (9/14)
- 日本ビューホテルがNECのホテル総合クラウドサービスを採用 (7/27)
- 住友生命に資産運用システムのクラウドサービスを提供～スミセイ情報システムと金融機関向けクラウドサービス事業で協業～ (7/23)
- 光海底ケーブルシステム「APCN2」の増設プロジェクトを受注 (7/7)
- RFIDを活用した医療器具のリアルタイム所在管理システムと、医療用冷凍庫の温度管理システムをブラジルの病院に納入 (6/28)
- 中国三大空港のひとつである広州白雲国際空港の新ターミナル向けPOSシステムを受注 (6/18)
- エクセディ社より次期基幹システムプロジェクトを受注 ～グローバル会計システムのクラウドサービス提供～ (5/11)
- オランダTNT Postから郵便物自動選別取揃え押印機を受注 ～11月の出荷に向けて生産に着手～ (4/23)



郵便自動化システム (フラットソータ)

マンダリン オリエンタル マカオ
客室内の IP Phone

《参考》 主要な広報発表 (2 / 2)

(発表日)

[新事業など]

- 積水化学とスマートハウスの中核技術であるHEMS（ホームエネルギーマネジメントシステム）領域で事業提携（10/8）
- 建設業界向け基幹業務クラウドサービスの企画で総合建設業4社と協業～業界共通サービス基盤を提供開始～（10/7）
- 米国電力中央研究所と大容量リチウムイオン蓄電システムの共同実証実験に合意（9/29）
- RFIDと携帯電話を活用した先進的な営業支援システムの共同実験を開始～モバイルクラウドサービスの検証～（9/6）
- 明電舎と「横浜スマートシティプロジェクト」でリチウムイオン電池を用いたビルエネルギーマネジメントシステムを共同開発（9/1）
- 米国オレゴン州で電気自動車用急速充電器の実証試験を開始～北米初の公共サービス向け急速充電器～（8/6）
- 自動車用高性能リチウムイオン二次電池の電極を量産開始（7/23）
- 住友林業と住宅業界向けクラウドサービス事業で協業～住宅関連事業者の業務全般を支援するシステムをSaaS型で提供～（7/20）
- 中国で医療ソリューション事業を開始～中国ローカルベンダとの協業により事業展開を加速～（5/24）
- 韓国の流通業界最大手の新世界グループとNECがデジタルサイネージ分野で販売提携（5/17）
- 生体認証技術分野のグローバル事業展開加速のためにインドに「NECバイオメトリクスエクセレンスセンター」を設置（5/12）
- ヨーロッパに通信事業者向けクラウドビジネスを推進する「ヨーロッパクラウドコンピテンスセンター」を設置（5/6）

[経営、提携・新会社設立・事業再編など]

- 「パッケージ型インフラ輸出戦略室」の新設（9/1）
- NECと東軟集団が中国のクラウドサービス事業で協業（8/31）
- NECと米SomaLogic社が、クラウドサービスを活用した新ヘルスケア事業で協業（8/30）
- 中近東・アフリカ地域における事業体制の強化～トルコ新会社を中心に営業活動を加速～（6/16）



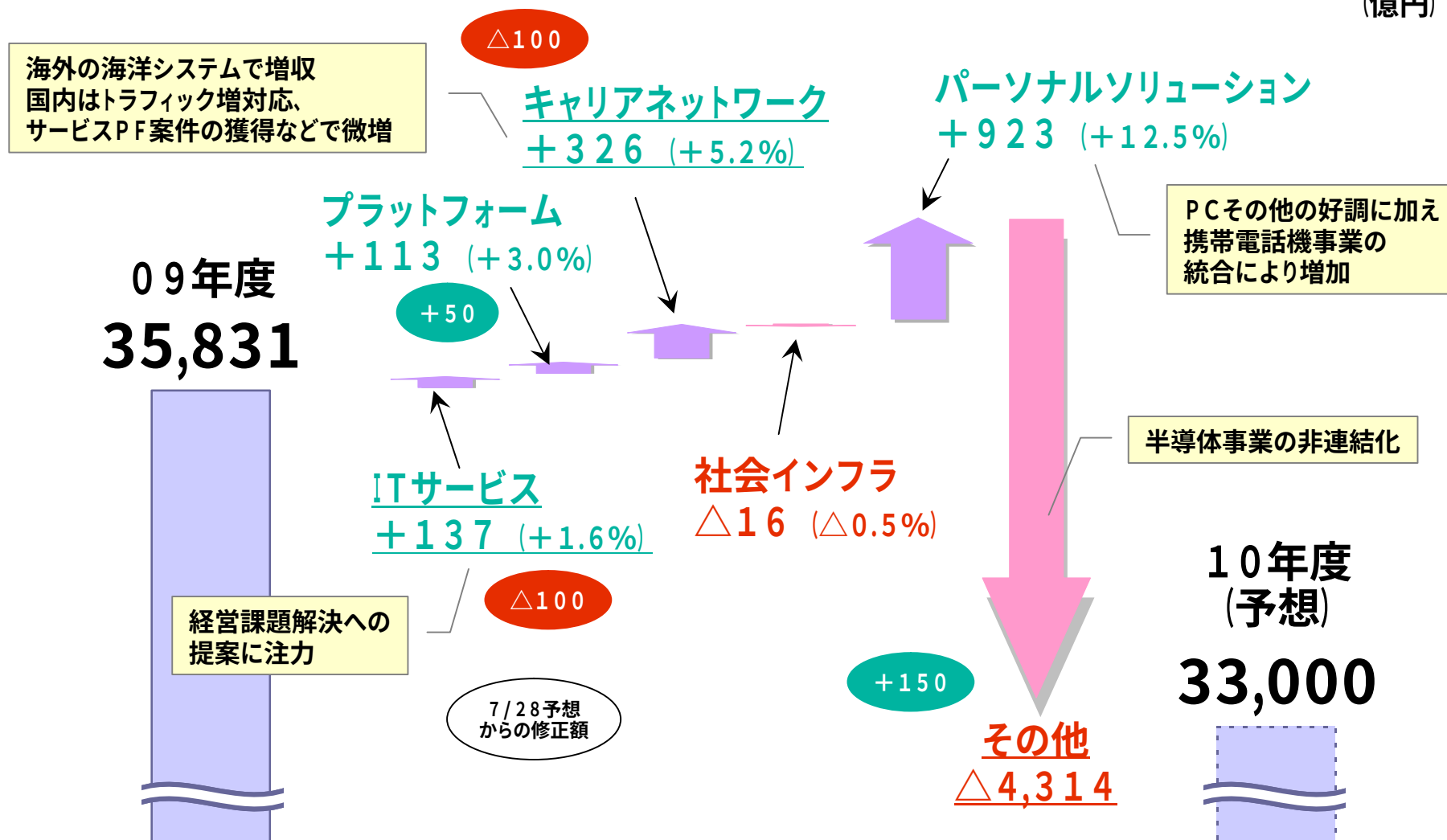
大容量リチウムイオン
蓄電システム開発イメージ

通期業績予想（補足）

売上高増減 (前年度比)

通期予想

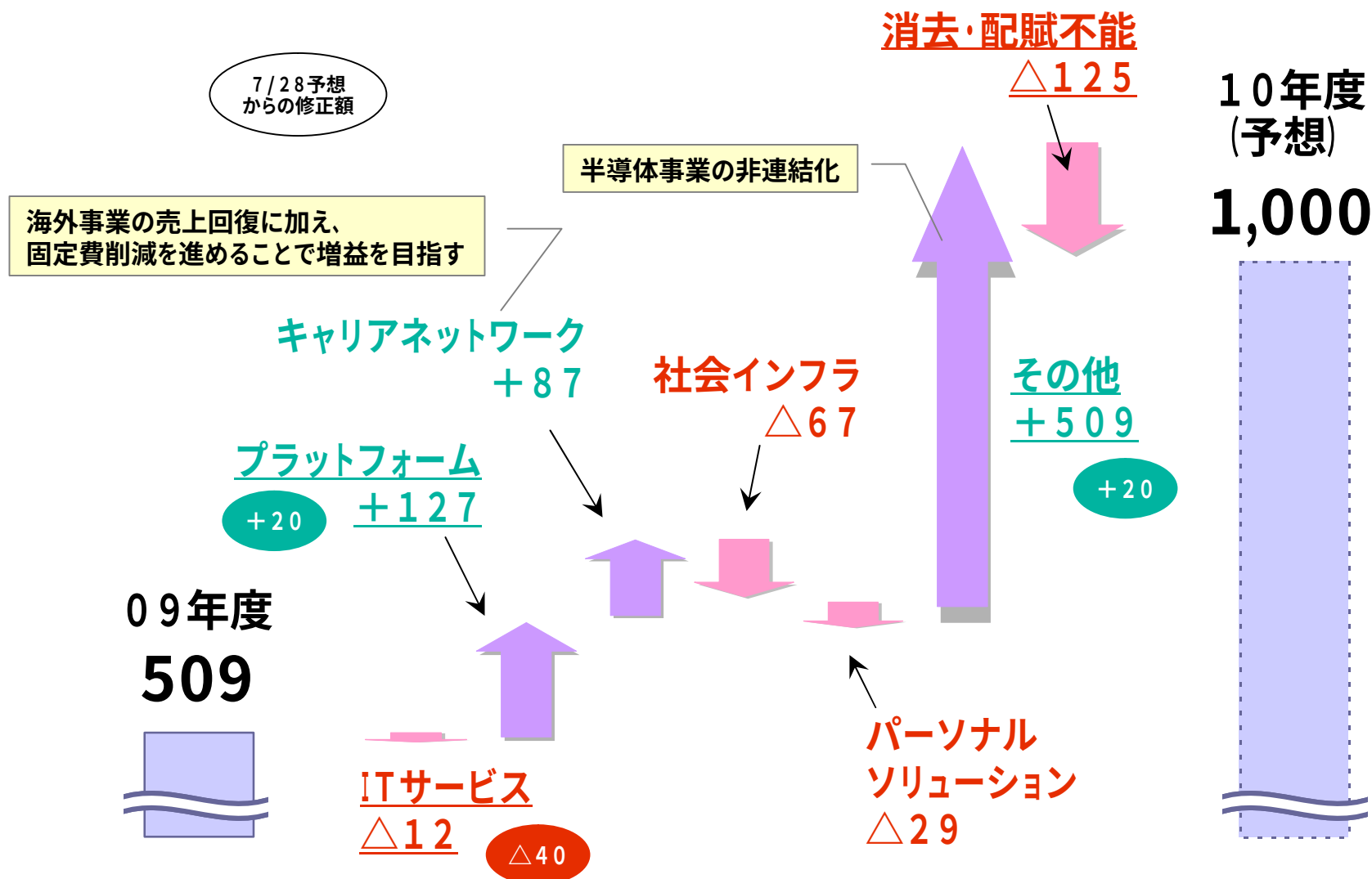
(億円)



※ 予想値は、2010年10月28日現在

営業利益増減 (前年度比)

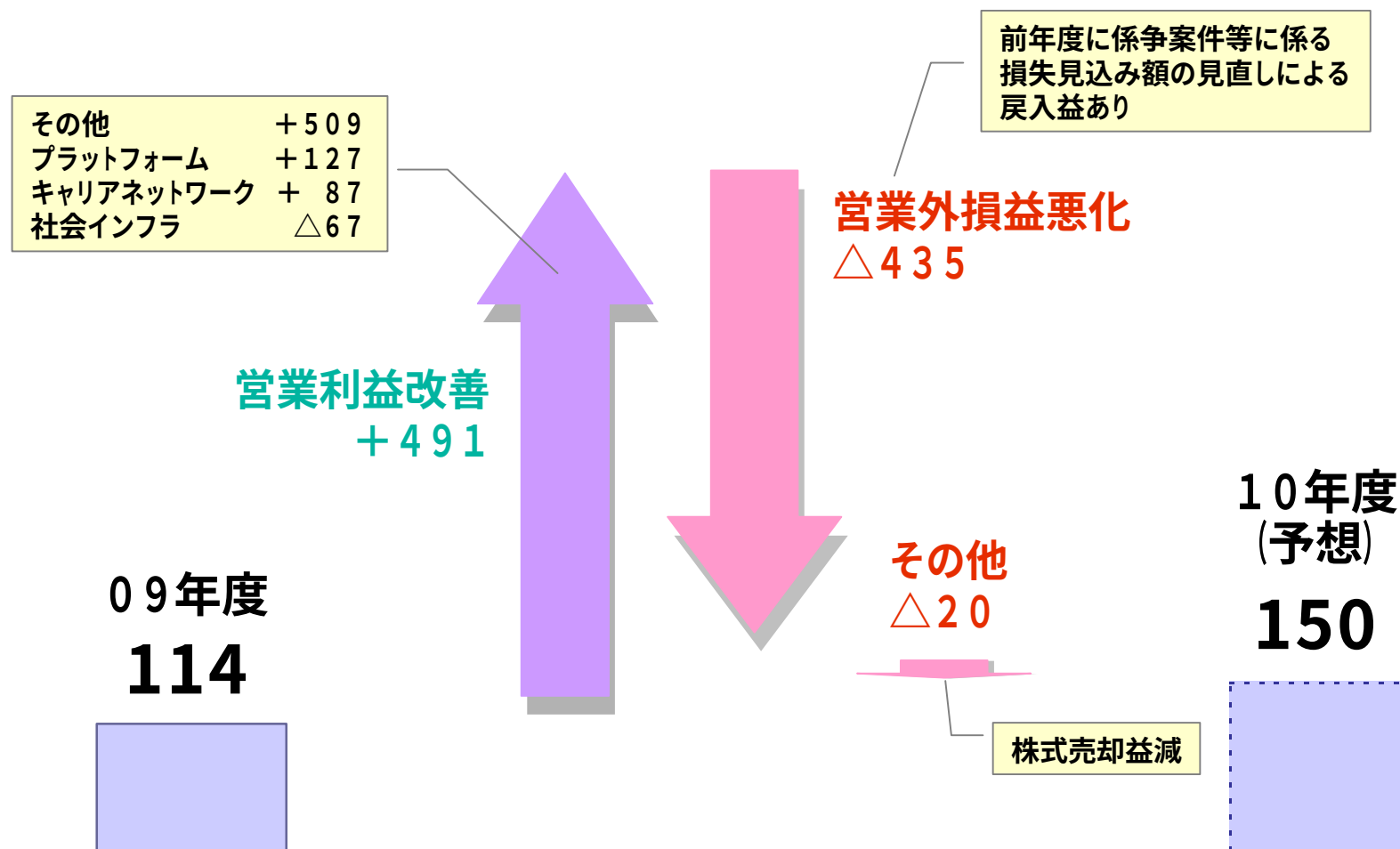
(億円)



※ 予想値は、2010年10月28日現在

当期純利益増減 (前年度比)

(億円)

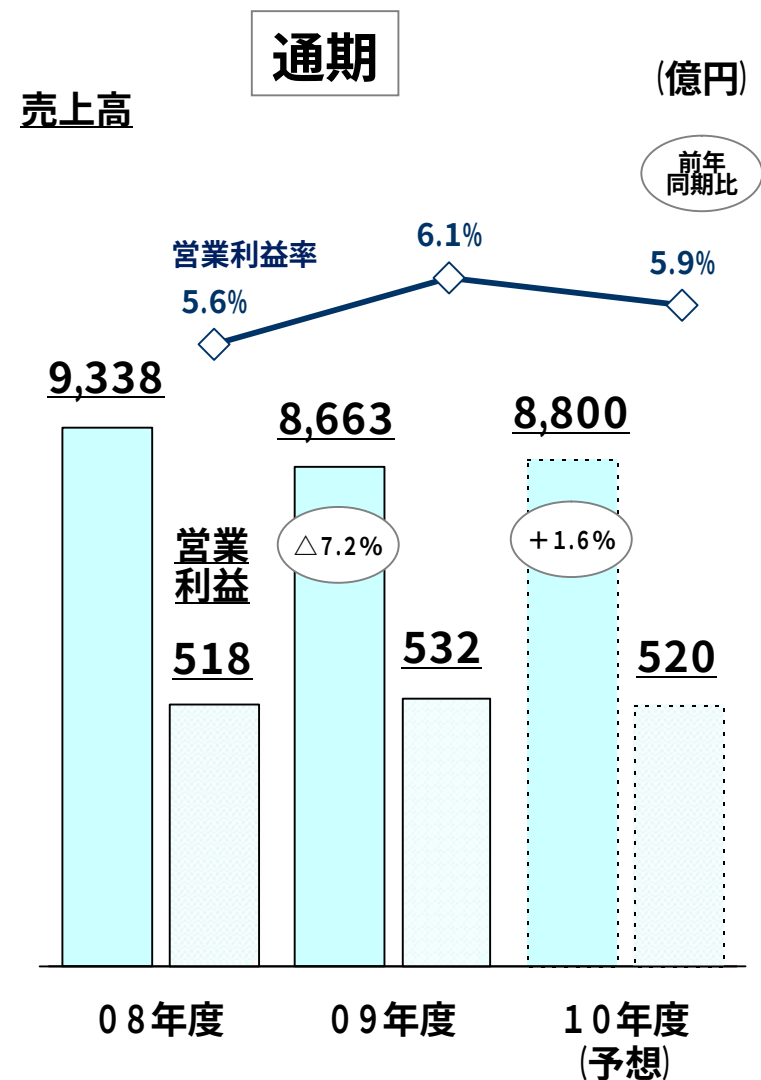
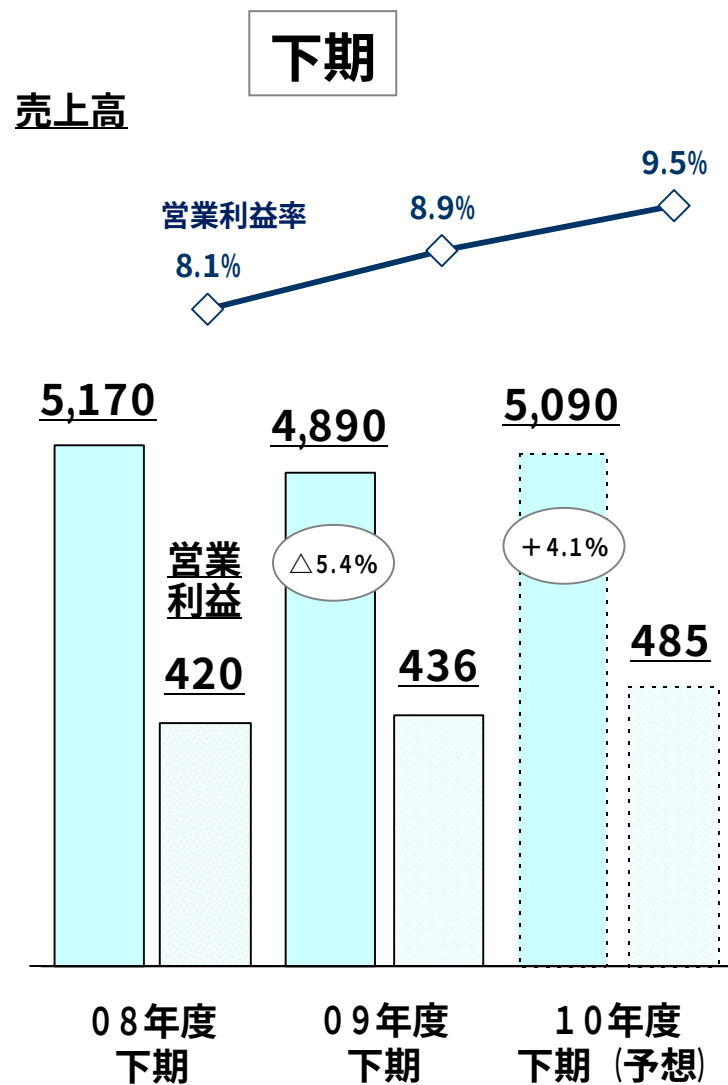


※ 予想値は、2010年10月28日現在

< セグメント別の状況 >

ITサービス事業

通期予想



※ 予想値は、2010年10月28日現在

売上高 **8,800億円** (+1.6%)

△100

7/28予想
からの修正額
(単位:億円)

△ SIサービス：

IT投資の先行き不透明も、経営課題解決への提案に注力し、
増収を目指す

△ アウトソーシング／サポートサービス：

クラウド指向サービスの展開、SaaSメニューの拡充等により
着実な売上増を目指す

営業利益 **520億円** (△12億円)

△40

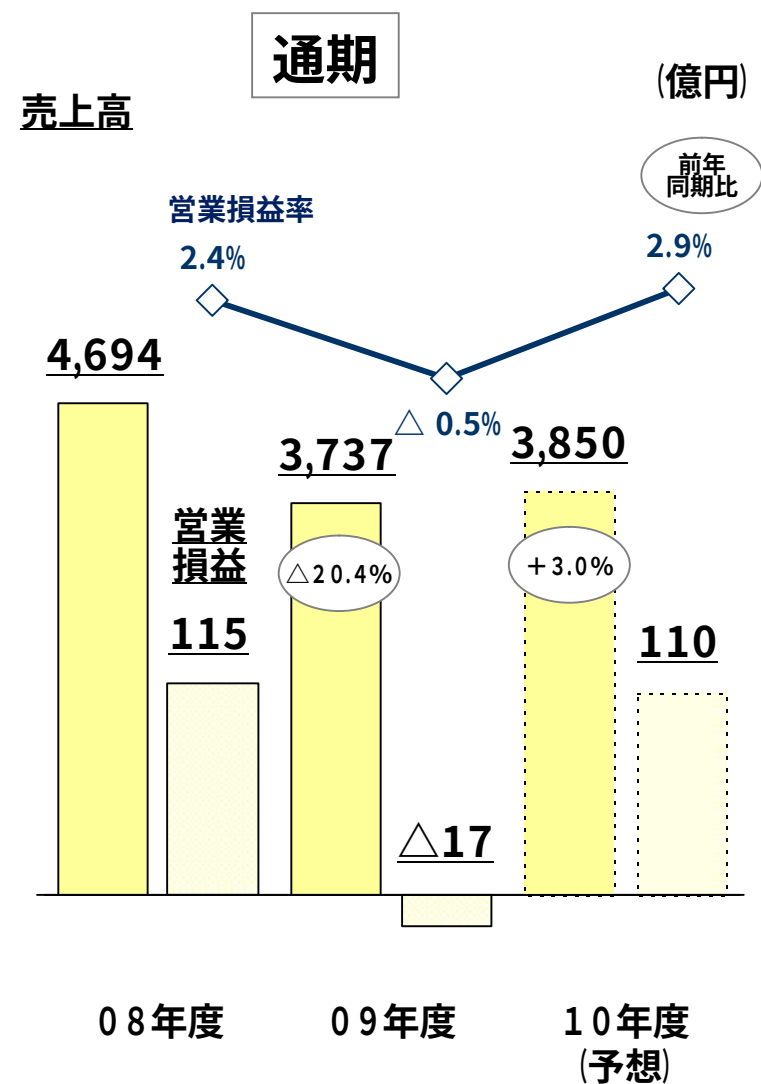
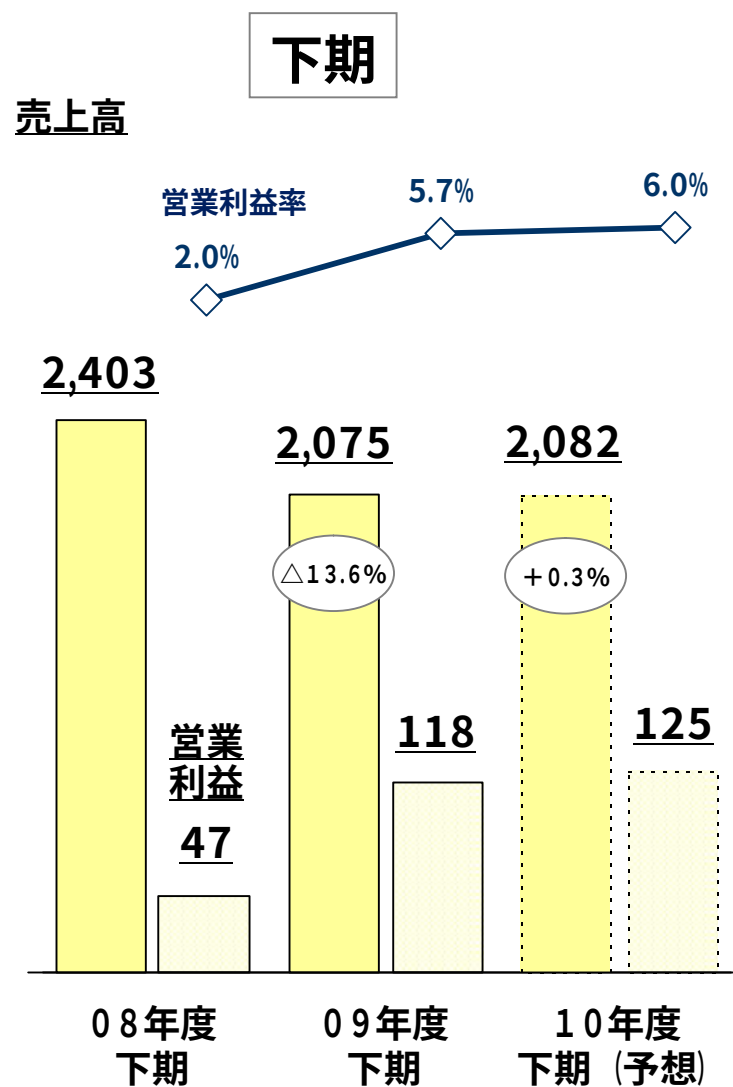
▽ 今後の成長に向けた投資増の中、SI革新活動の強化や
費用削減の徹底により前年並みの利益を目指す



※ 予想値は、2010年10月28日現在

プラットフォーム事業

通期予想



※ 予想値は、2010年10月28日現在

売上高 **3,850億円** (+3.0%)

+50

7/28予想
からの修正額
(単位:億円)

△ ソフトウェア：

仮想化によるシステム統合、クラウド対応も含んだデータセンタ向けなどの成長市場に注力し、増収を目指す

▽ ハードウェア：

IAサーバ、シンクライアントでの伸長を見込むが、全体としては低位機種へのシフトが進み、減収を見込む

△ 企業ネットワーク：

顧客の投資意欲の高い領域（コスト削減やグローバル展開に向けた取り組みなど）への注力により、増収を目指す

営業損益 **110億円** (+127億円)

+20

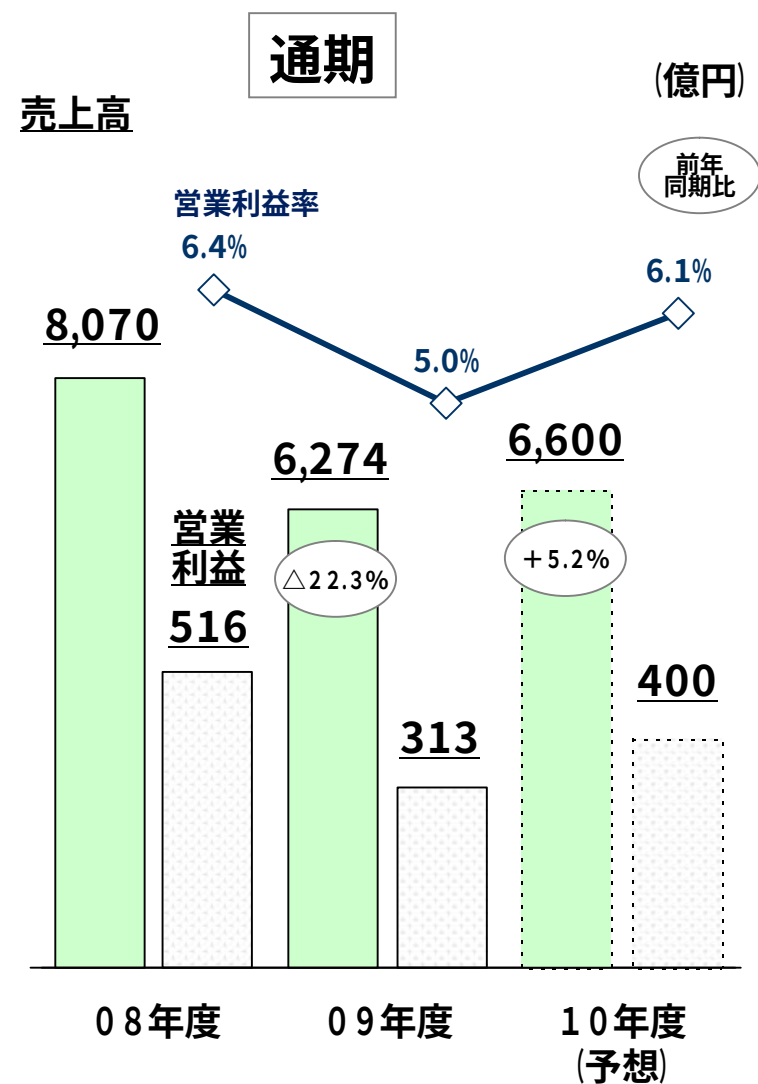
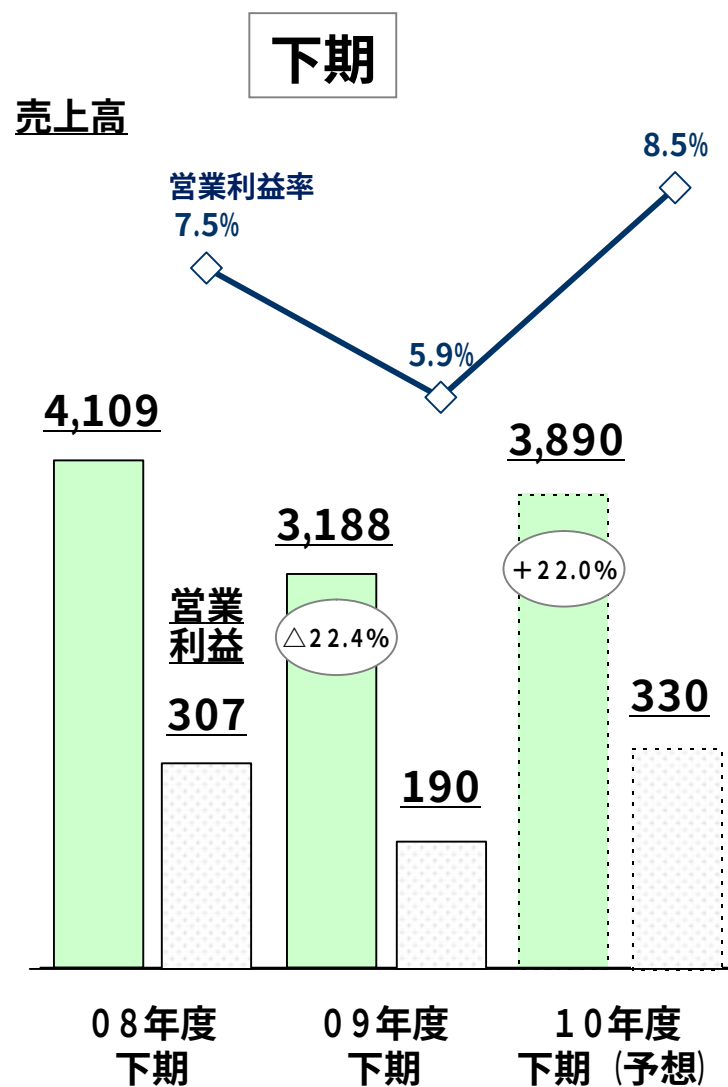
△ 売上の増加や、継続的な原価低減、効率化により大幅改善を見込む



※ 予想値は、2010年10月28日現在

キャリアネットワーク事業

通期予想



※ 予想値は、2010年10月28日現在

キャリアネットワーク事業

売上高 **6,600億円** (+5.2%) △100

7/28予想
からの修正額
(単位:億円)

- △ 国内はスマートフォンの急速な普及に伴うトラフィック増対応やサービスPF案件の獲得と確実な事業遂行に注力
- △ 海洋システムは大型プロジェクトの獲得による増収を目指す
- ▷ パソリンクはIP化対応の新機種で前年度並みの売上を目指す

営業利益 **400億円** (+87億円)

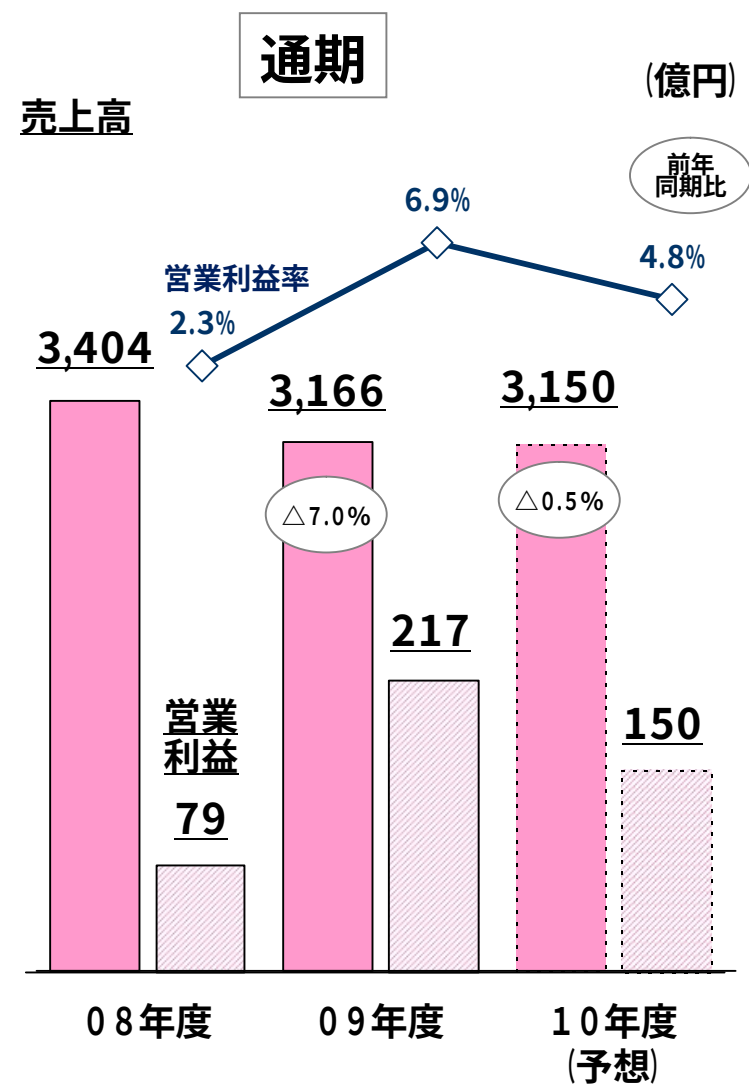
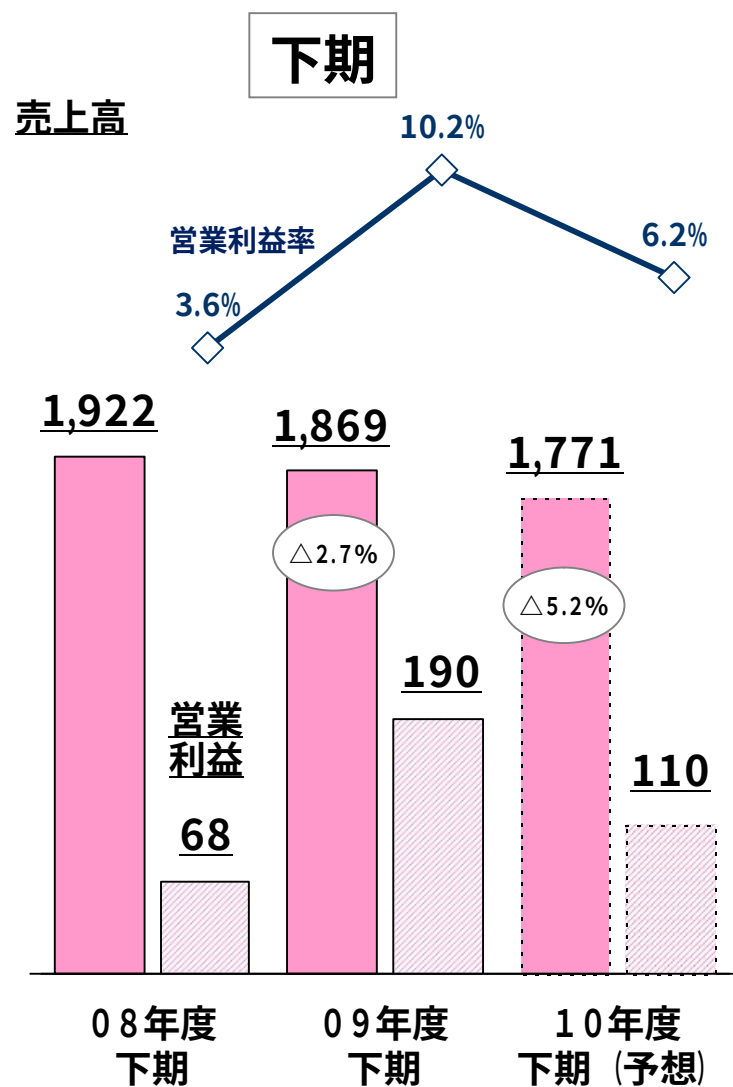
- △ 海外事業の売上回復に加え、固定費削減を進めることで増益を目指す



※ 予想値は、2010年10月28日現在

社会インフラ事業

通期予想



※ 予想値は、2010年10月28日現在

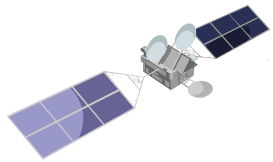
社会インフラ事業

売上高 **3,150億円** (△0.5%)

- ▶ 航空宇宙・防衛システム分野が厳しいものの、交通、消防など社会システム分野の案件増加により前年度並みを目指す

営業利益 **150億円** (△67億円)

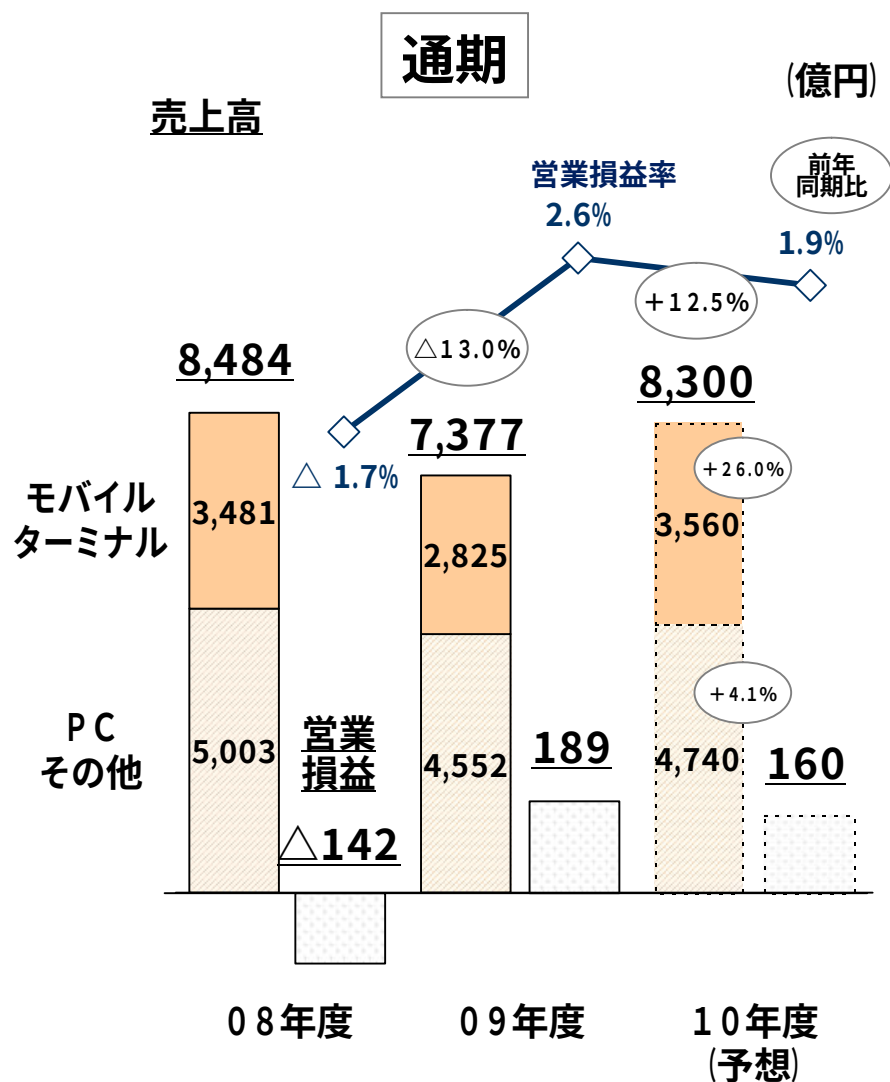
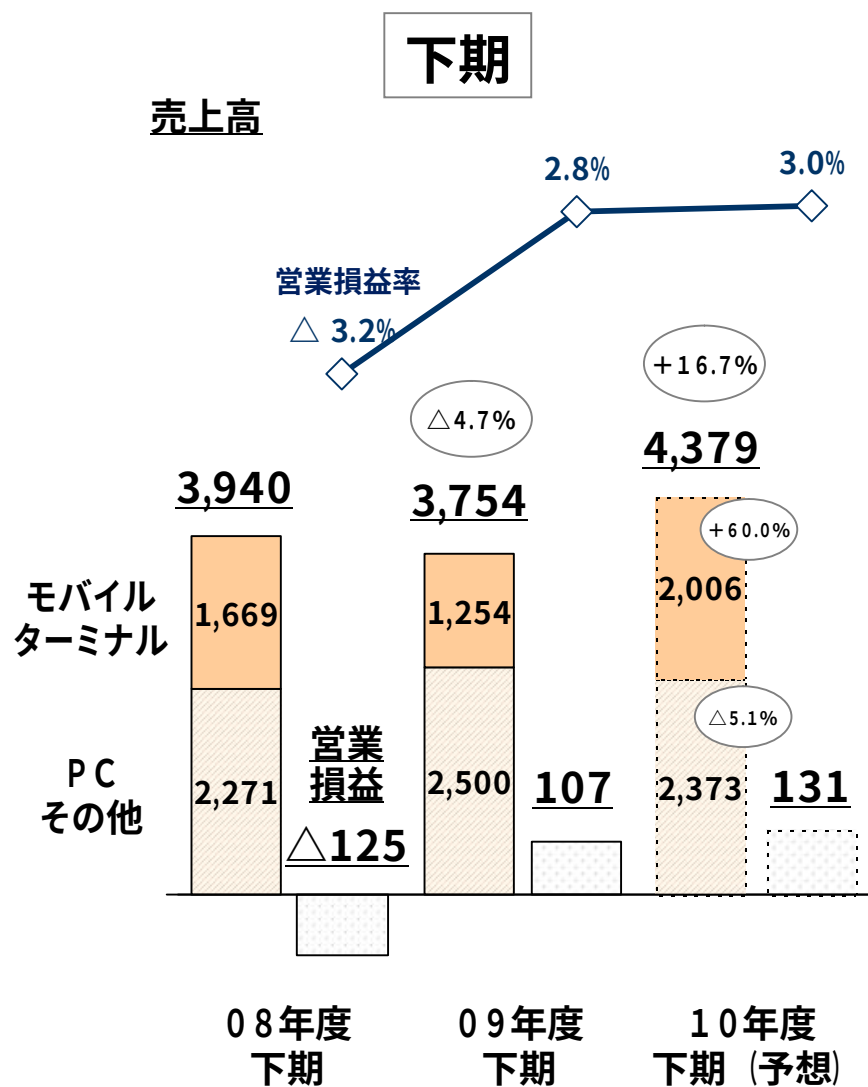
- ▽ プロジェクトコスト管理の強化等による原価低減を推進するものの、前年度に収益性の高い案件があったため減益



※ 予想値は、2010年10月28日現在

パーソナルソリューション事業

通期予想



※ 予想値は、2010年10月28日現在

パーソナルソリューション事業

売上高 **8,300億円** (+12.5%)

△ モバイルターミナル：

携帯電話機事業の統合効果や下期新商品投入による巻き返しにより増収を見込む

△ PCその他：

企業市場の回復によるビジネス系商品（ビジネスPC・パブリックディスプレイ・デジタルシネマプロジェクタなど）や堅調な需要を受けた個人向け商品（高付加価値PCやWiMAXルータなど）の好調により増収を見込む

営業利益 **160億円** (△29億円)

▽ 固定費他の費用削減や開発効率化を進めるも、LifeTouch やスマートフォンなど新端末開発費用の増加により減益を見込む



※ 予想値は、2010年10月28日現在

＜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了承ください。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、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。