

# **キャリアネットワーク事業成長戦略**

**2011年10月12日**

**日本電気株式会社**

**執行役員常務**

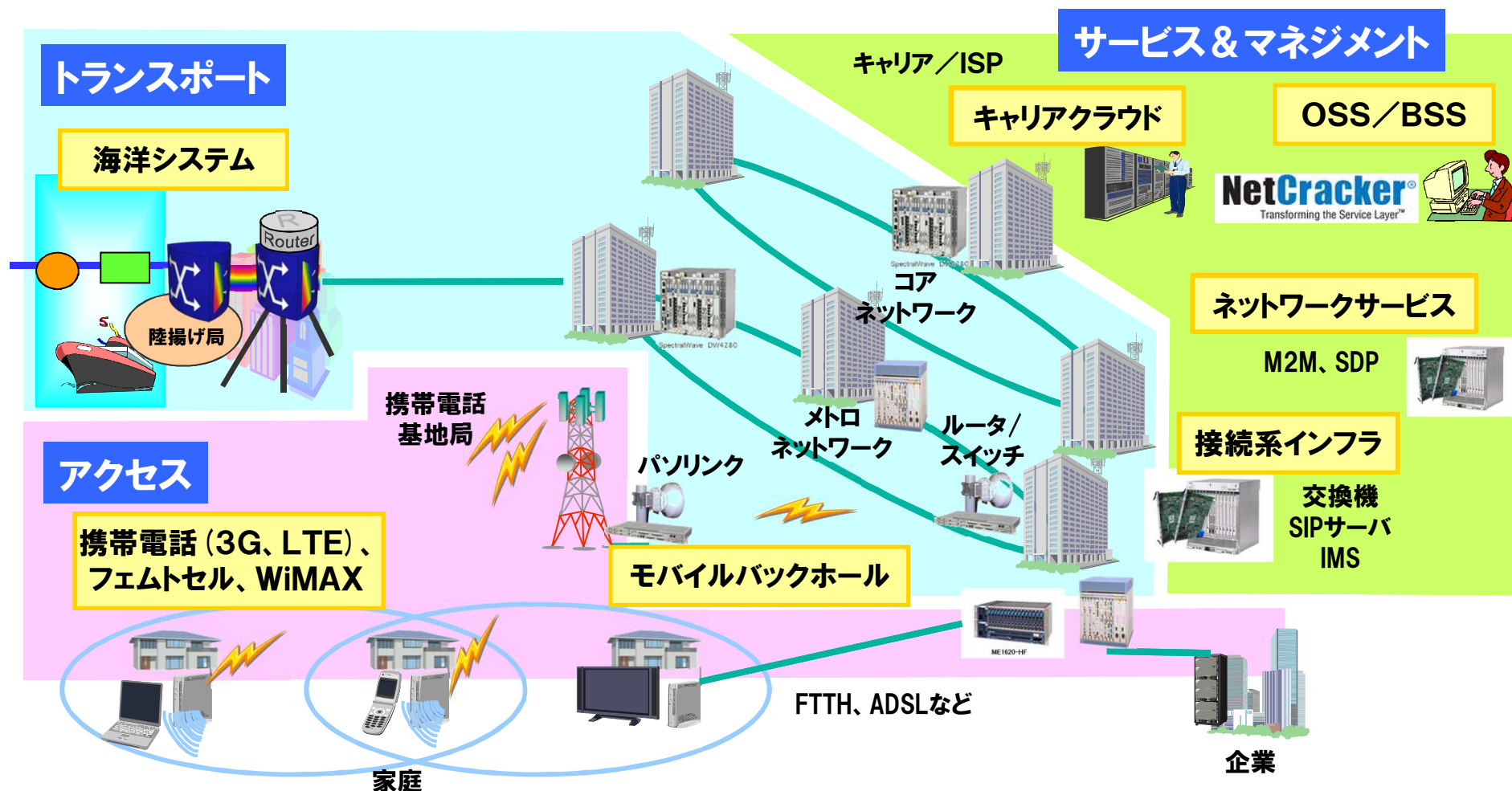
**キャリアネットワークビジネスユニット担当**

**手島 俊一郎**

- 
- **1. 事業概要**
  - **2. 重点事業遂行状況**
  - **3. V2012達成に向けて**

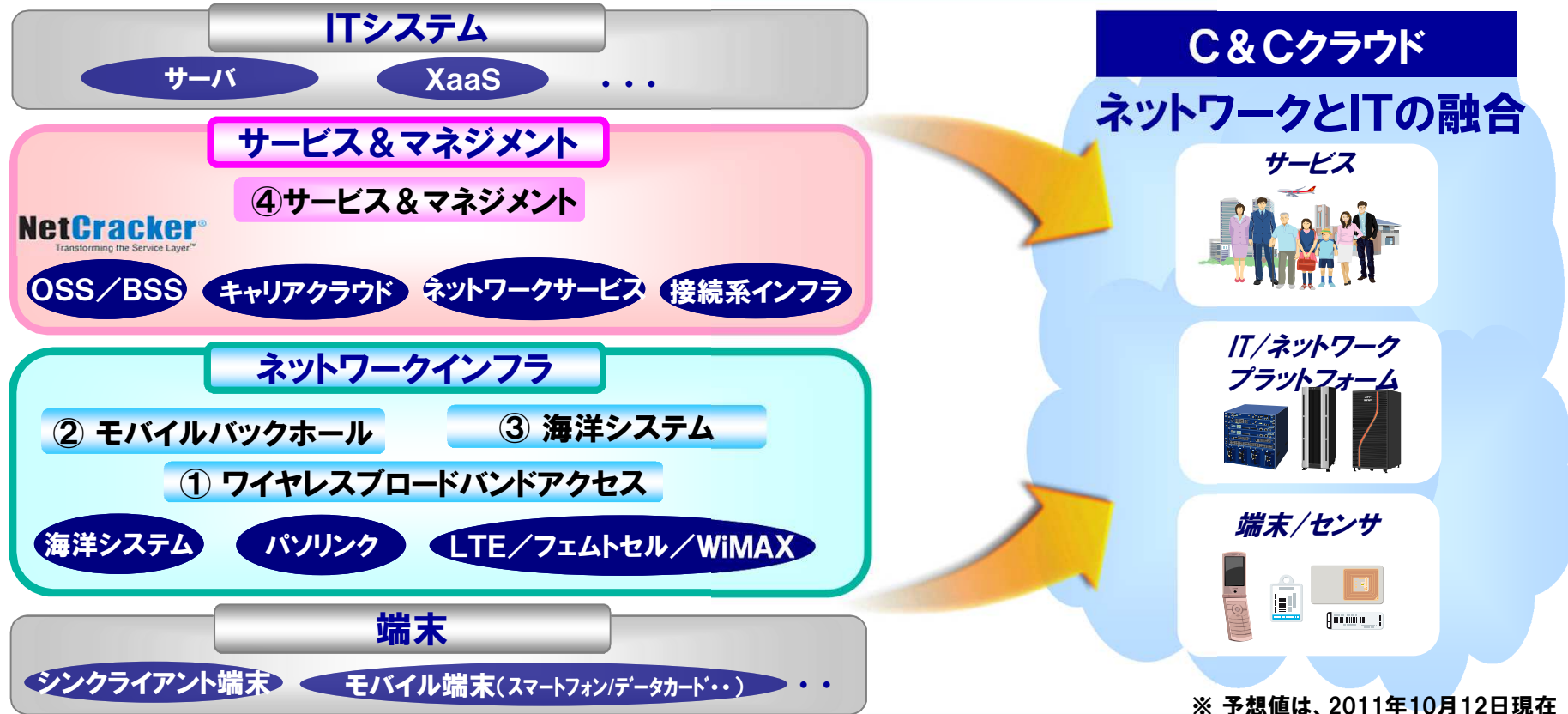
# NECのキャリアネットワーク事業領域

通信キャリアを中心としたグローバル顧客に向けた  
ネットワークシステム、サービスを提供する



# 中期事業方針

グローバルに強みを発揮できる4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  
事業目標: 2012年度売上高 9,000億円 / 営業利益率 9% / 海外比率 40%

# 重点事業領域の成長性とNECの強み

## グローバル市場で成長性が高く、当社の強みが発揮できる事業領域に集中

### ①ワイヤレスブロードバンドアクセス(WBA)

#### WBAシステムの投資拡大



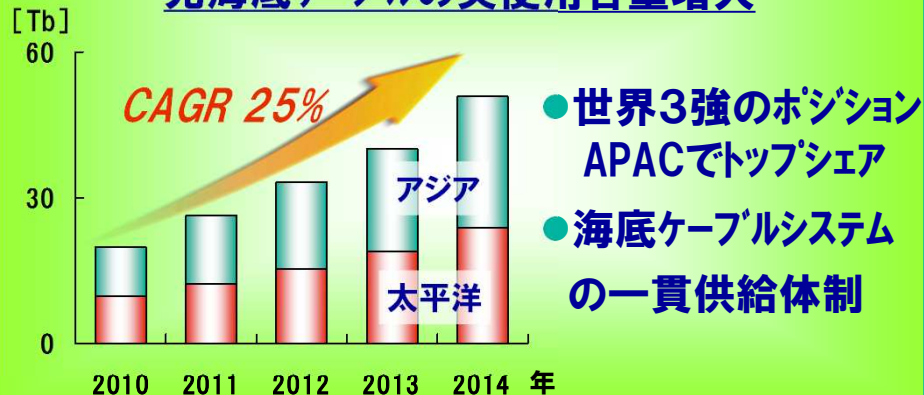
### ②モバイルバックホール(MBH)

#### MBHシステム高度化への需要拡大



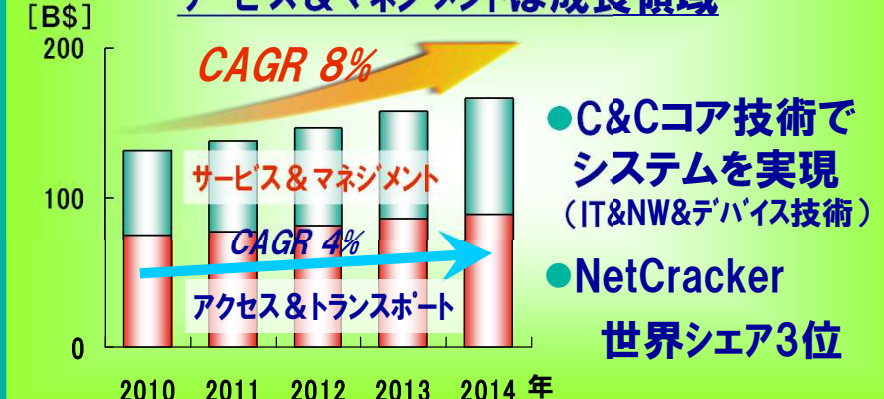
### ③海洋システム

#### 光海底ケーブルの実使用容量増大



### ④サービス&マネジメント

#### サービス&マネジメントは成長領域



\*各調査レポート参考に当社推定

# 過去1年間の環境変化と事業進捗

## 環境変化

- 想定を上回るスマートフォンの急速な普及  
⇒ キャリアネットワーク設備の強化、付加価値サービス拡大の必要性
- 円高の継続、欧州等での経済減速懸念
- 東日本大震災後の復興・災害対応関連プロジェクトなどの需要

## 事業進捗（2010年度）

- モバイルバックホール・海洋システムの落ち込みにより前年比減収
- 堅調な国内事業で海外事業をカバーして増益、期初計画を達成



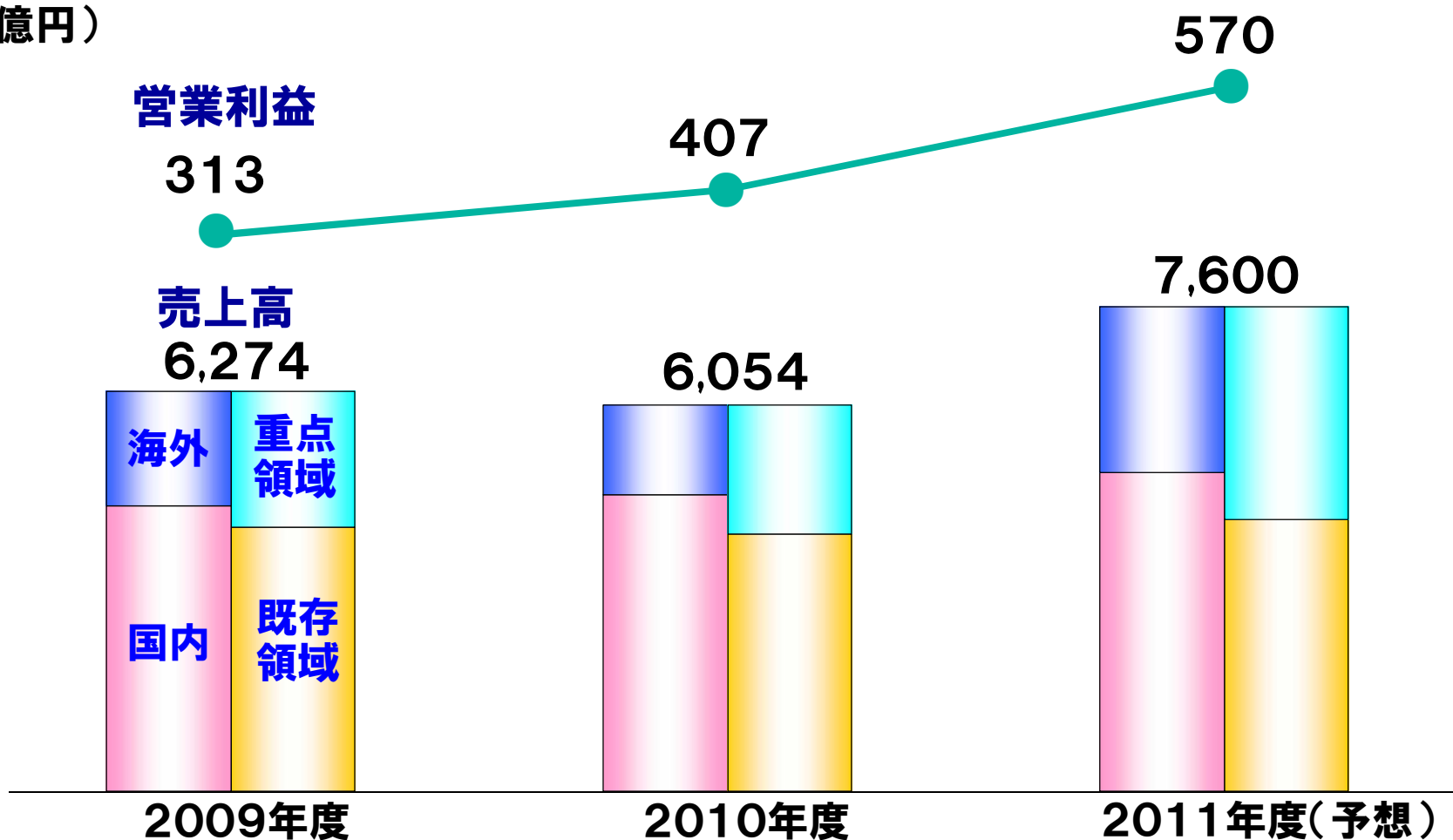
## 今年度はV2012達成に向けトップライン急回復と増益継続に取り組む

- 国内外での新たな事業機会の積極的取り込み  
(サービス&マネジメント、ワイヤレスブロードバンドアクセス、ネットワーク増強・冗長化 など)
- モバイルバックホール、海洋システム事業の挽回
- 超円高に対応した収益構造の強化
- 新事業立ち上げを見据えた先行投資 (OpenFlow、スマートグリッド など)

# キャリアネットワーク事業 業績推移

2011年度は25%増収、40%増益を目指す

(億円)



※ 予想値は、2011年10月12日現在

- 
- 1. 事業概要
  - 2. 重点事業遂行状況
  - 3. V2012達成に向けて



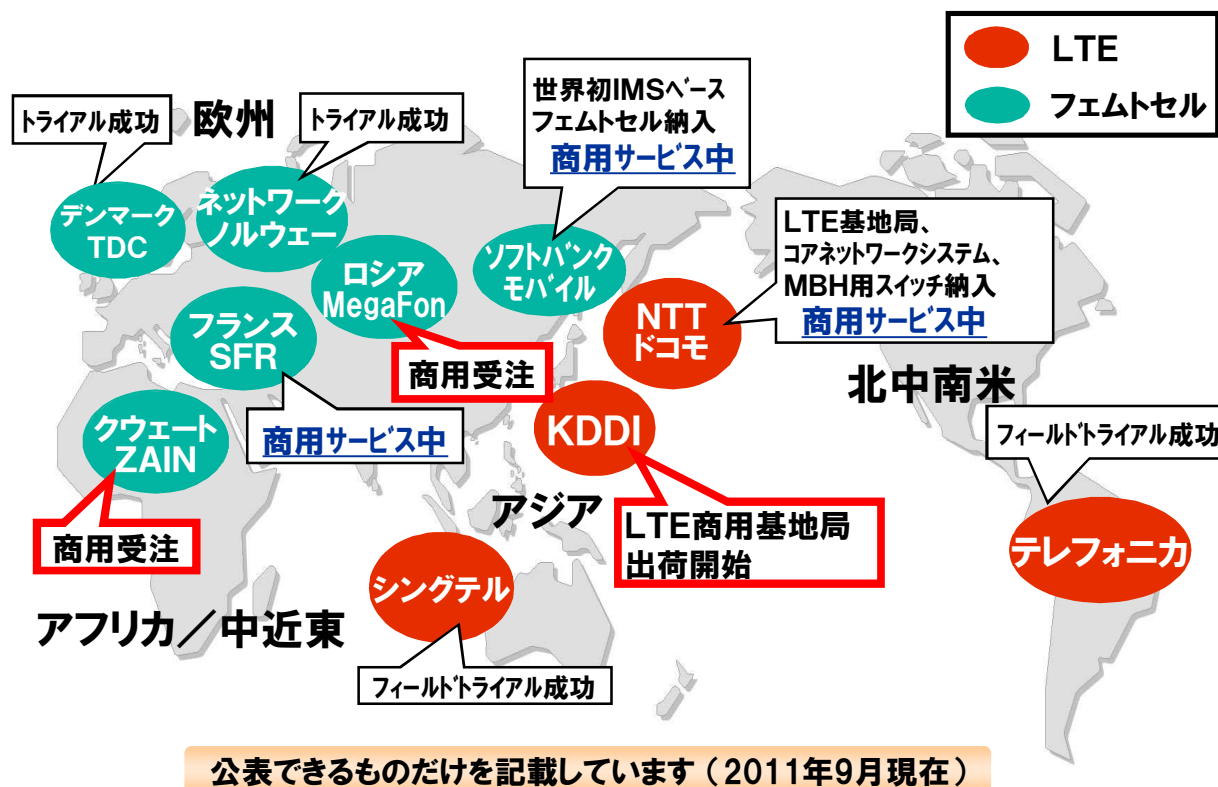
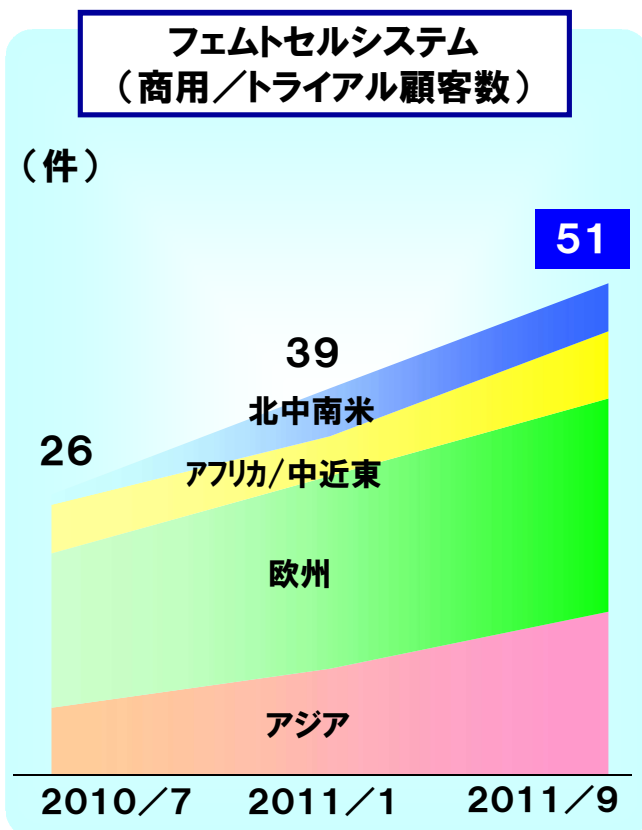
# ① ワイヤレスブロードバンドアクセス事業（LTE&フェムトセル） ワイヤレスブロードバンドアクセス事業の対応状況

## LTEシステム

- 国内キャリアのプロジェクトを遂行中。海外は顧客開拓を継続

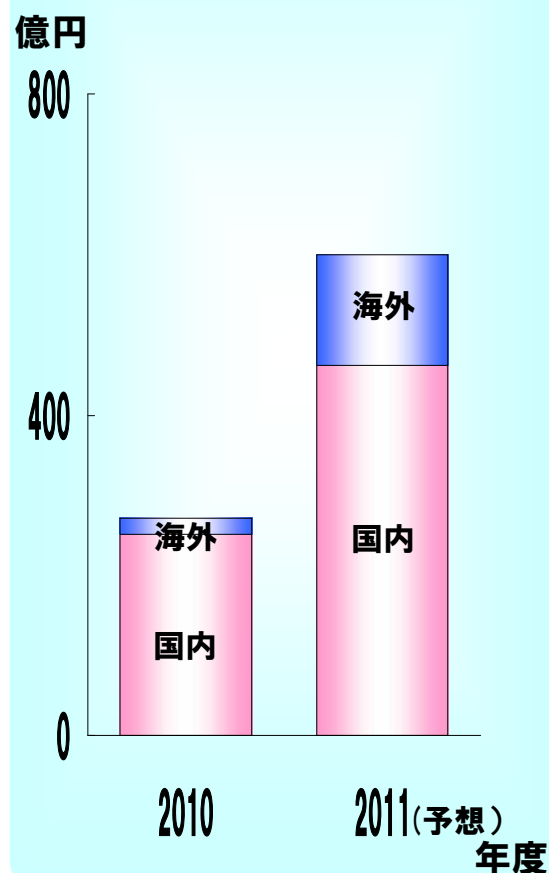
## フェムトセルシステム

- 顧客対応数は順調に増加、前年比倍増の伸び



# ワイヤレスブロードバンドアクセス事業の重点施策

## WBA売上計画



## 国内LTE商用システムの着実な対応と出荷拡大

- NTTドコモ
  - LTE商用システムの安定稼動とエリア拡大対応に貢献
- KDDI
  - LTE商用基地局の量産出荷へ着実に対応

## LTEグローバル展開の推進

- LTEスモールセルソリューションの展開促進
- 海外LTEシステム構築をCisco社と協業、市場対応力を強化
- 中国WRI社とTD-LTE共同開発、市場参入
  - 中国MIITトライアル参画を橋頭堡に他市場へ展開

## 海外フェムトセル顧客の拡大

- 導入実績訴求とTry&Buy促進により市場開拓を加速
  - アクセスポイント大量導入事業者へ積極拡販

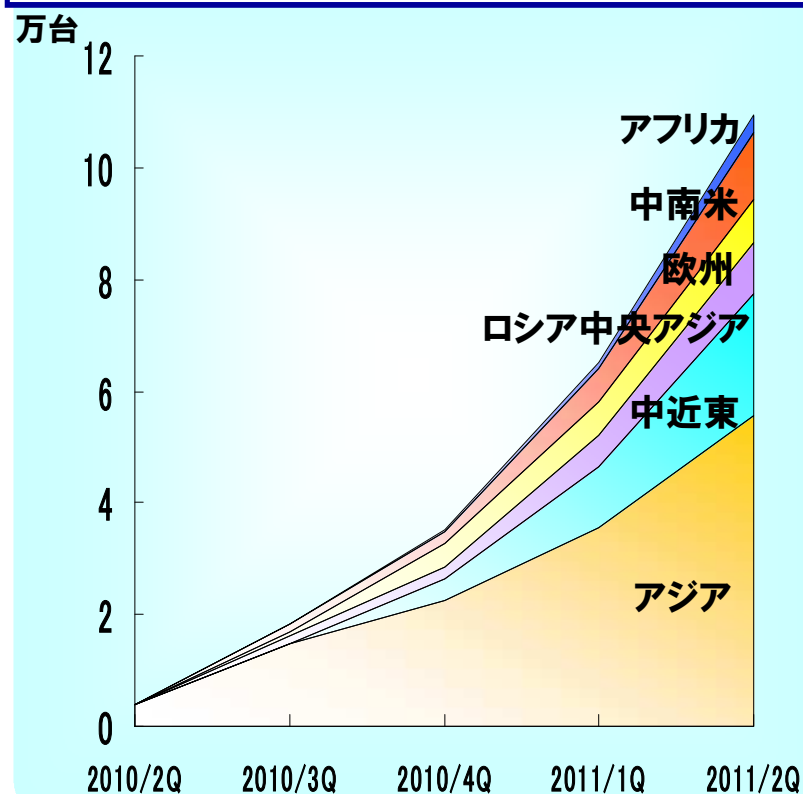
## ② モバイルバックホール事業 (MBH)

# iPASOLINKシリーズの出荷状況

### iPASOLINKシリーズの受注実績 (商用出荷開始: 2010年9月以降)

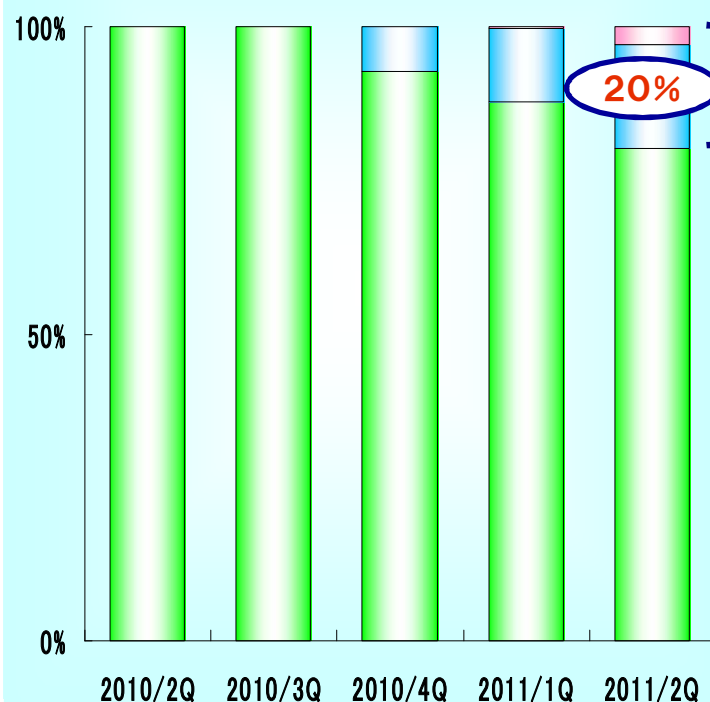
- 世界55カ国、100社のお客様に、累計10万台超を出荷
- 2Qパソリンク出荷の50%以上がiPASOLINKにシフト、着実に市場浸透

iPASOLINKシリーズの地域別出荷台数推移 (累積)



iPASOLINKシリーズ製品の機種別出荷台数比率

### アグリゲーション・メトロ領域製品の出荷拡大



【メトロ】  
iPASOLINK 1000  
(2011年 2月～)



【アグリゲーション】  
iPASOLINK 400  
(2011年 1月～)

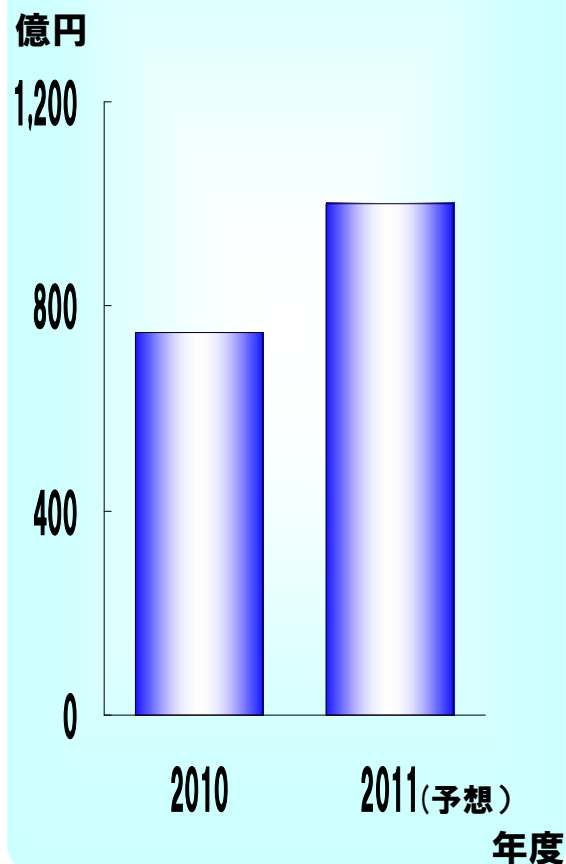


【アクセス】  
iPASOLINK 200  
(2010年 9月～)



# モバイルバックホール事業の重点施策

MBH売上計画



## MBH高度化ニーズへの対応強化

- iPASOLINKフルラインナップ化完了、MBH全領域に対応、製品競争力を継続強化、優位性確保
- 高度IP/統合NW管理などのMBHトータルソリューションで差異化
  - ルータ連携によるソリューション対応力強化
  - ネットワーク統合管理システムMS5000を提供開始

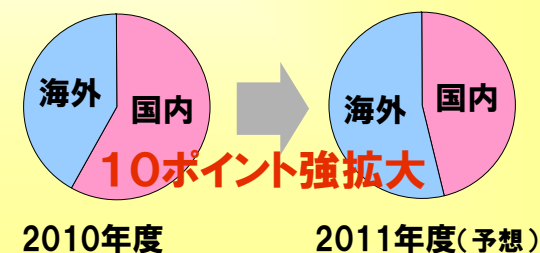
## ノンハード・サービス事業展開

- ソフトライセンスビジネス（装置機能の継続アップグレードサービス）
- MBH運用アウトソーシングをベースとしたマネージドサービス展開

## 円高・グローバル競争に対応したコスト競争力強化

- 資材の海外調達比率拡大
- 生産体制の最適化
  - NECネットワークプロダクツをマザー工場にインドでの生産を開始予定

iPASOLINKの海外資材調達比率



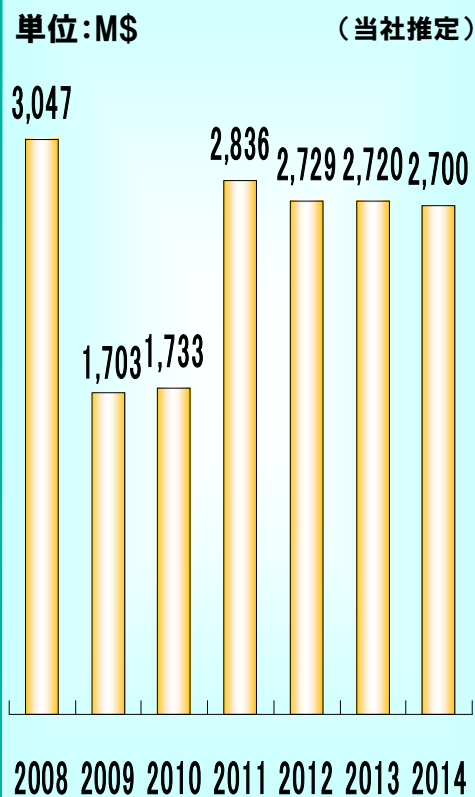
※ 予想値は、2011年10月12日現在

### ③ 海洋システム事業

## 海洋システムの市場動向とプロジェクト対応状況

海洋トラフィックはワールドワイドで増加、市場規模は安定的に推移  
国内外の大規模地震により海底地震観測網の整備計画が活発化

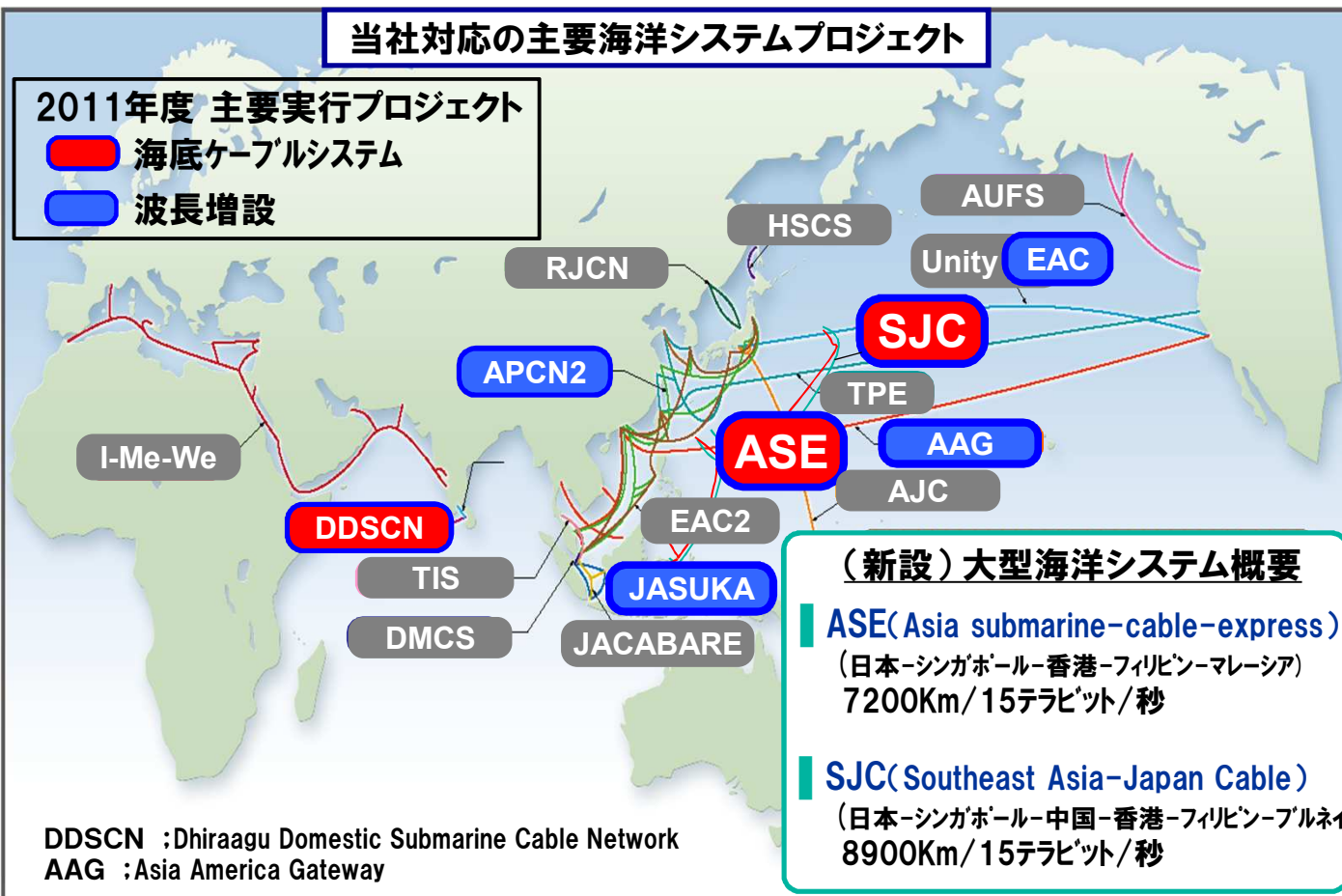
海洋システムの  
世界市場規模



当社対応の主要海洋システムプロジェクト

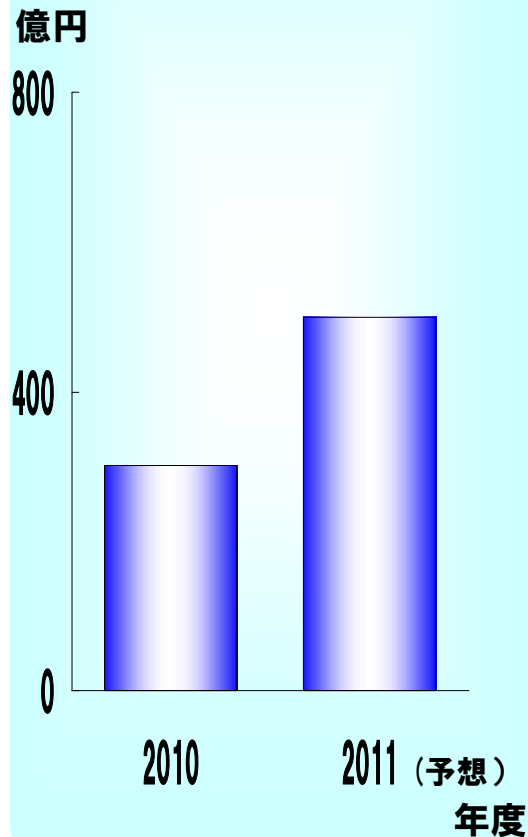
2011年度 主要実行プロジェクト

- 海底ケーブルシステム
- 波長増設



# 海洋システム事業の重点施策

## 海洋システム売上計画

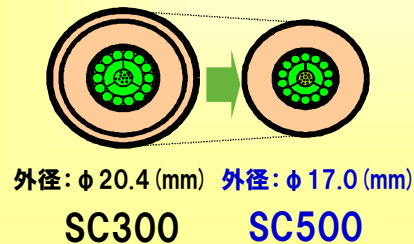


### 事業の跛行性をプロジェクトミックスで安定化、売上拡大

- 大型プロジェクトの新規受注
- 注力市場のアジア太平洋地域に加え、大西洋地域へ展開
- 波長増設プロジェクトの受注促進
- 国内外の海底地震観測システム構築実績を訴求、受注推進
  - 地震の多い地域にアプローチ、震災関連需要の取り込み

### グローバル競争力の強化

- 技術優位性の拡大
  - 陸上40G/100Gbps光技術の海洋システムへの早期適用
- コスト競争力
  - 新海底ケーブル(細径化)投入で材料・敷設コストを削減



最大水深8000mまで従来型ケーブル性能を確保

2011年モルジブ海底ケーブルプロジェクトから  
商用投入開始

※ 予想値は、2011年10月12日現在



#### ④ サービス&マネジメント事業

## サービス&マネジメント事業の対応状況

グローバル競争力ある製品・ソリューションの早期市場投入に向け、  
実行体制を強化

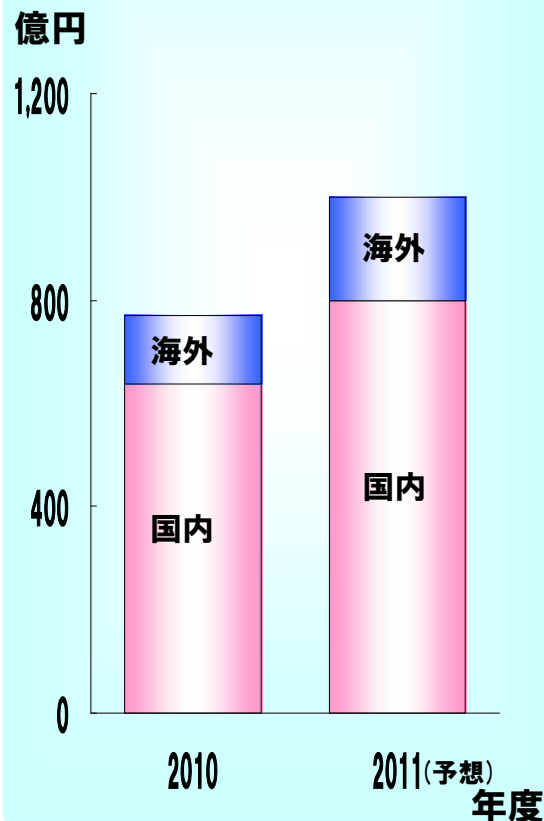
### 主なプレスリリース（2010. 8～）

- 新世代M2Mコンソーシアム設立に参画（2010.11）
  - M2Mサービスプラットフォームを開発、ワイヤレスジャパン2011に出展（2011.6）
  - センサーネットワークを活用した塩害農地復興向け農業支援対応（2011.8）
  - **M2Mソリューション「CONNEXIVE」の提供開始**
    - M2Mサービス用のシステム基盤をクラウドで提供<PaaS>（2011.8）
    - M2Mクラウドサービスのアプリケーション提供<SaaS:農業ICTソリューション>（2011.9）
  - ETSIとの連携でM2M分野の国際標準化会議をアジアで初開催@NEC玉川事業場（2011.9）
  - **スマートフォンサービス基盤の提供開始**（2011.9）
- 
- タイTOTにてSaaS型クラウドサービスを提供（2011.9）  
＊提供サービス：Web会議、グループウェア、人事給与など
- 
- 通信事業者向けOSSソリューション強化として、ネットクラッカー社がインドの**スーベックス社のアクティベーション事業を買収**（2011.9）



# サービス＆マネジメント事業の重点施策

サービス＆マネジメント  
売上計画



## 通信事業者の売上増・運用コスト低減に貢献する、 4つの注力事業をグローバルに展開推進

### ①M2M

- M2Mソリューション「CONNEXIVE」PaaS/SaaSソリューションを展開
  - 農業ICT/遠隔機器・機械監視制御/エネルギー管理 など

### ②スマートフォンサービス

- スマートフォン向けに新サービス創出、展開
  - ペイメント/シンクライアント/ソーシャル(教育・ヘルスケア...) など

### ③キャリアクラウド

- IT/NW技術を強みにクラウドソリューションメニューを拡充
- コンピタンスセンターにより顧客密着でグローバル市場深耕

### ④次世代OSS/BSS

- グローバル市場で競争力のあるNetCrackerのポートフォリオを拡大  
(フルフィルメント⇒統合運用管理システム)

※ 予想値は、2011年10月12日現在

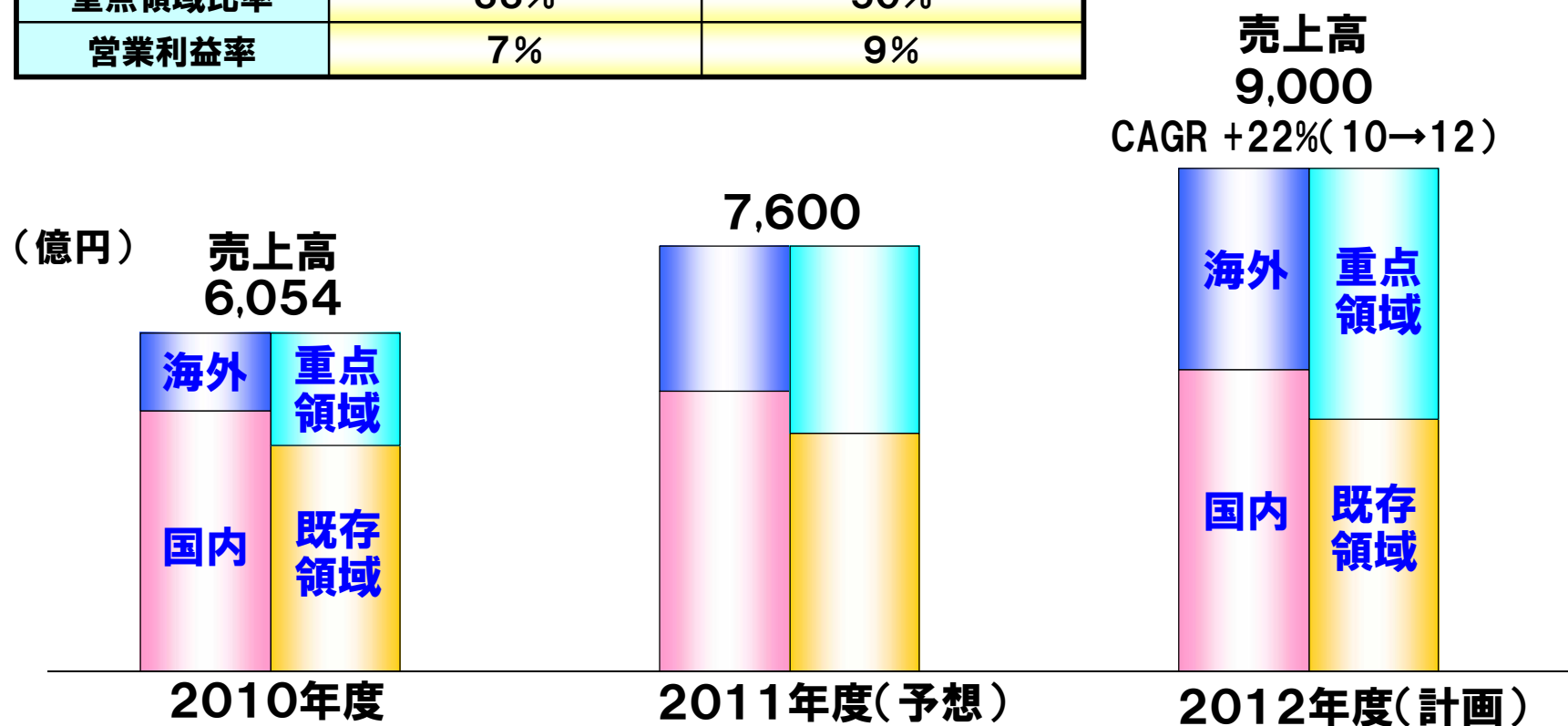


- 
- 1. 事業概要
  - 2. 重点事業遂行状況
  - 3. V2012達成に向けて

# V2012達成に向けて

**2012年度 売上高9,000億円（営業利益率 9%）を実現**

	2010年度	2012年度(計画)
海外売上比率	23%	40%
重点領域比率	33%	50%
営業利益率	7%	9%



※ 予想値は、2011年10月12日現在

# 略 語

---

**ADSL:**Asymmetric Digital Subscriber Line

**BSS:**Business Support Systems/Billing Support Systems

**ETSI:** European Telecommunications Standards Institute

**FTTH:**Fiber To The Home

**ICT:**Information and Communication Technology

**IMS:**IP Multimedia Subsystem

**ISP:**Internet Services Provider

**LTE:**Long Term Evolution

**M2M:**Machine-to-Machine

**MBH:**Mobile Backhaul

**OSS:**Operations Support Systems

**PaaS:**Platform as a Service

**SaaS:** Software as a Service

**SDP:**Service Delivery Platform

**SIP:**Session Initiation Protocol

**TD-LTE:** Long Term Evolution Time Division Duplex

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、2009年度は2010年3月期、2010年度は2011年3月期(以下同様)を表しています。