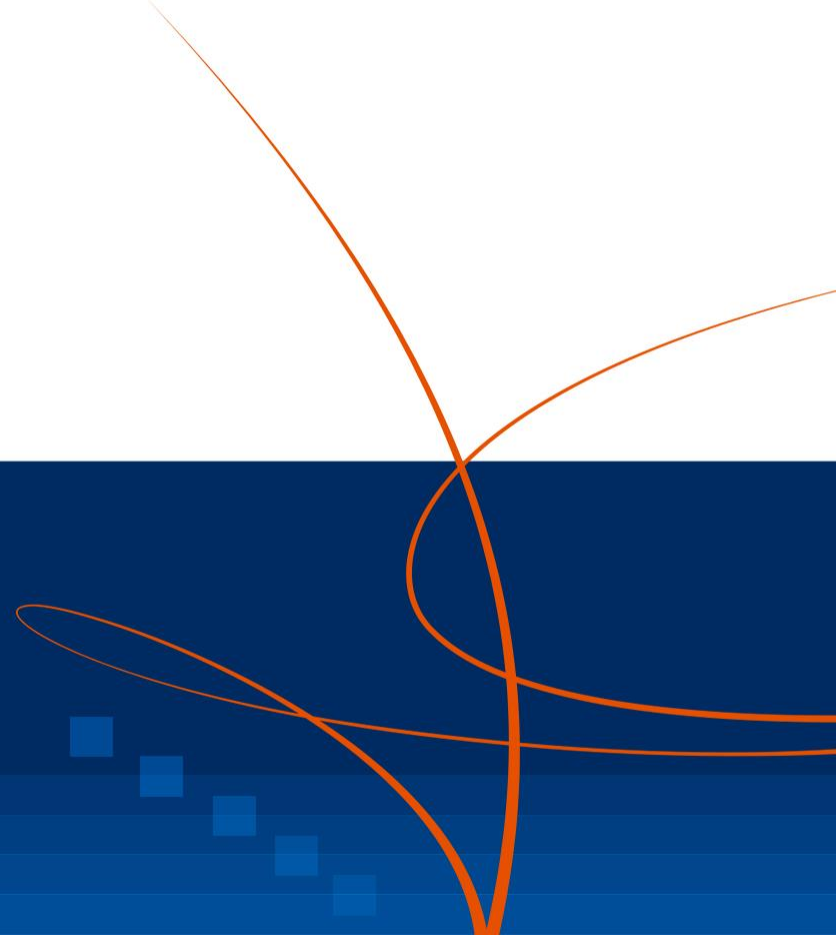


グローバル事業

執行役員副社長 熊谷 昭彦



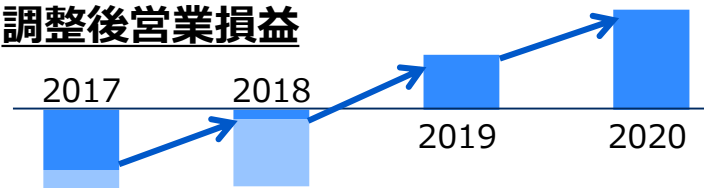
中期経営計画ターゲット

Profitable Growth

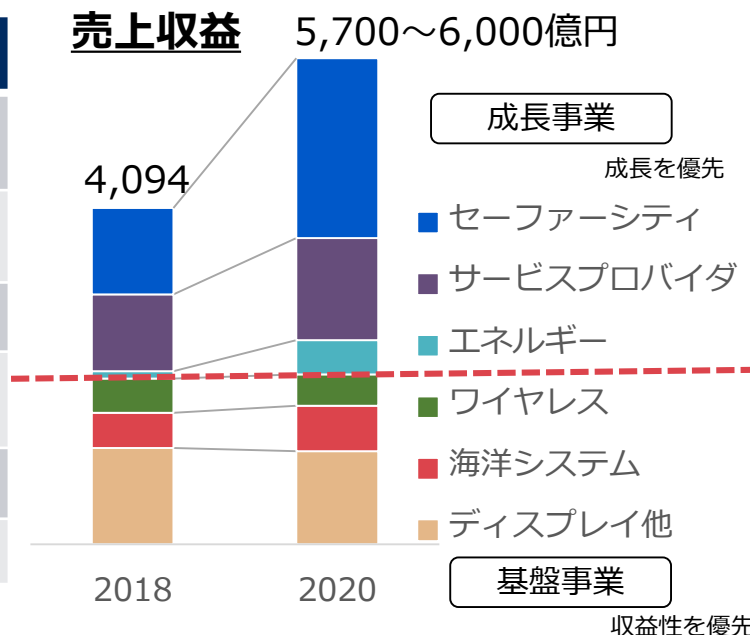
2020目標：調整後営業利益率 5%

主要事業	主要な商材
セーフアーシティ	パブリックセーフティソリューション デジタルガバメントプラットフォーム
サービスプロバイダ	ソフトウェアサービス、 光・IPネットワーク
エネルギー	蓄電システム
ワイヤレス	モバイルバックホール (パソリンク)
海洋システム	海底ケーブル
ディスプレイ	ディスプレイ、プロジェクタ

調整後営業損益



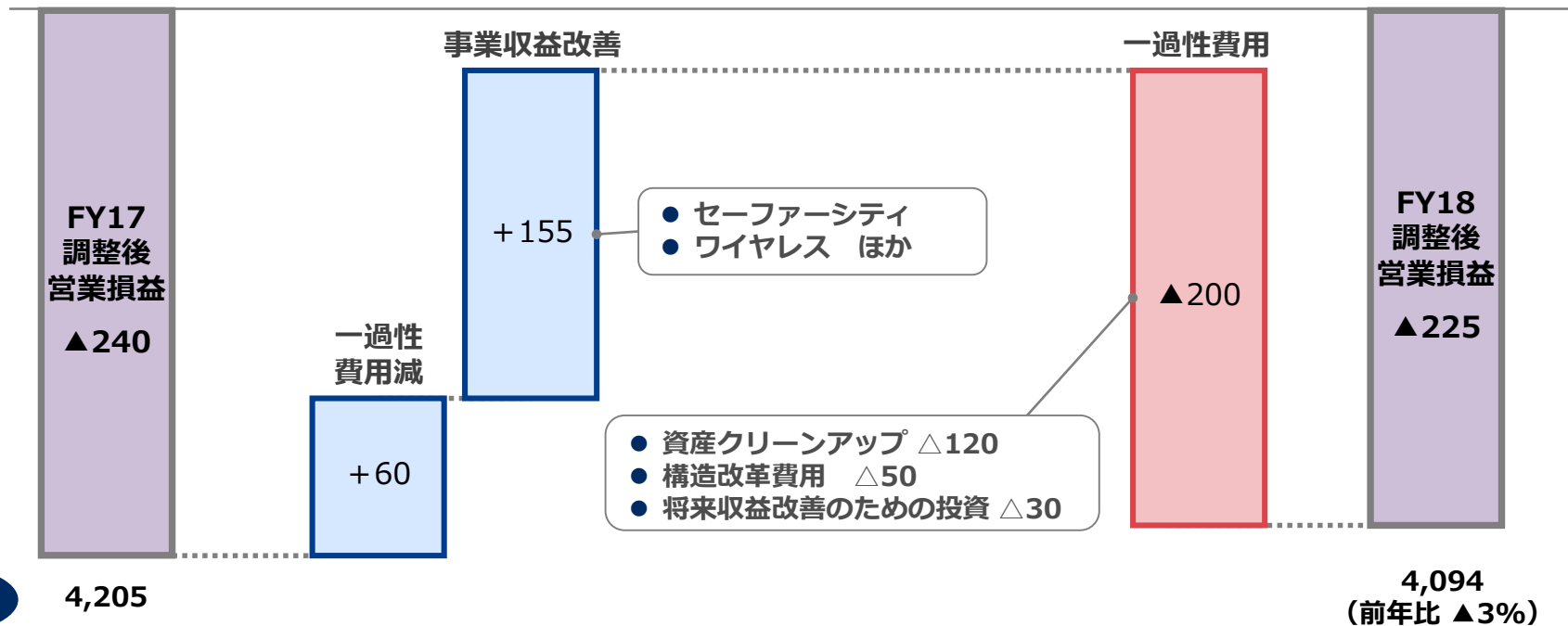
売上収益



2018年度実績

■ セーフアーシティ、ワイヤレスほかの事業収益改善により、一過性費用を除くと2019年度黒字化が射程内

(億円)



主な成果

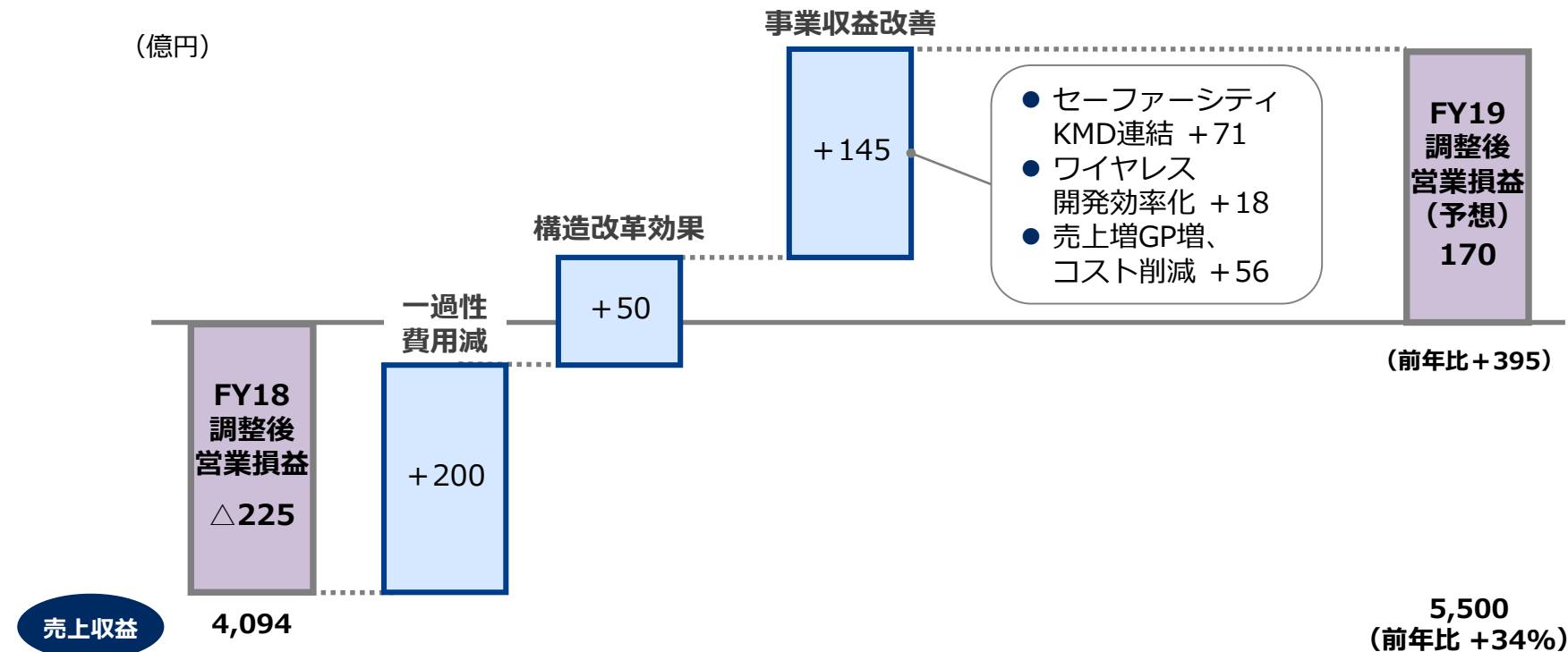
- 成長性確保
 - ・ M&A KMD社買収（事業規模900億円）
NPSとのシナジー（ロンドン警視庁案件受注）
 - ・ 受注拡大 前年比+21%
海洋、サービスプロバイダ(ネットクラッカー)、エネルギー
- 収益性改善
 - ・ セーフアーシティ : 黒字化達成
 - ・ ワイヤレス : 2019年度黒字化に目途
 - ・ 構造改革・減損処理 : 2019年度以降 年間50億円効果

課題

- ディスプレイ : 北米市場での競争激化
- エネルギー : 事業収益性改善

2019年度見通し

- 増益395億円のうち339億円は2018年度に足付け済
- 残り56億円はサービスプロバイダ、海洋他 2018年度受注拡大事業の遂行で達成



2019年度注力施策

事業収益 改善施策 (+145)

- セーフアーシティ
 - ・ KMDの着実なPMI (KMD連結) ※
 - ・ 空港ID事業の立ち上げ・サービス事業化加速
- サービスプロバイダ
 - ・ 受注済大型案件(ネットクラッカーOSS/BSS事業)の着実な遂行
- ワイヤレス
 - ・ 収益性重視の選別受注継続、黒字化達成
 - ・ セラゴン開発協業成果の刈り取り(開発効率化) ※
- 海洋システム
 - ・ 受注済案件の売上増による利益増
 - ・ ボリューム増による生産性向上
- エネルギー
 - ・ パートナー戦略による2020年度に向けた利益率改善

※ 2018年度実施済施策の効果合計89億円

中期経営計画 実現に向けて

■ 数値目標（20年度）

売上収益

5,700～6,000億円

調整後
営業利益率

5%

■ 施策

① セーフアーシティ

- ・ 空港ID事業による成長性・収益性確保
- ・ NPS/KMDとのシナジー拡大
- ・ インド市場攻略強化

② サービスプロバイダ

- ・ DX需要に対応したソフトウェア
サービス事業拡大
- ・ 5Gネットワーク事業基盤構築

③ エネルギー

- ・ 原価低減、サービス事業化、パートナー
リングによる収益力強化
(2020年度黒字化)

DX : デジタルトランスフォーメーション

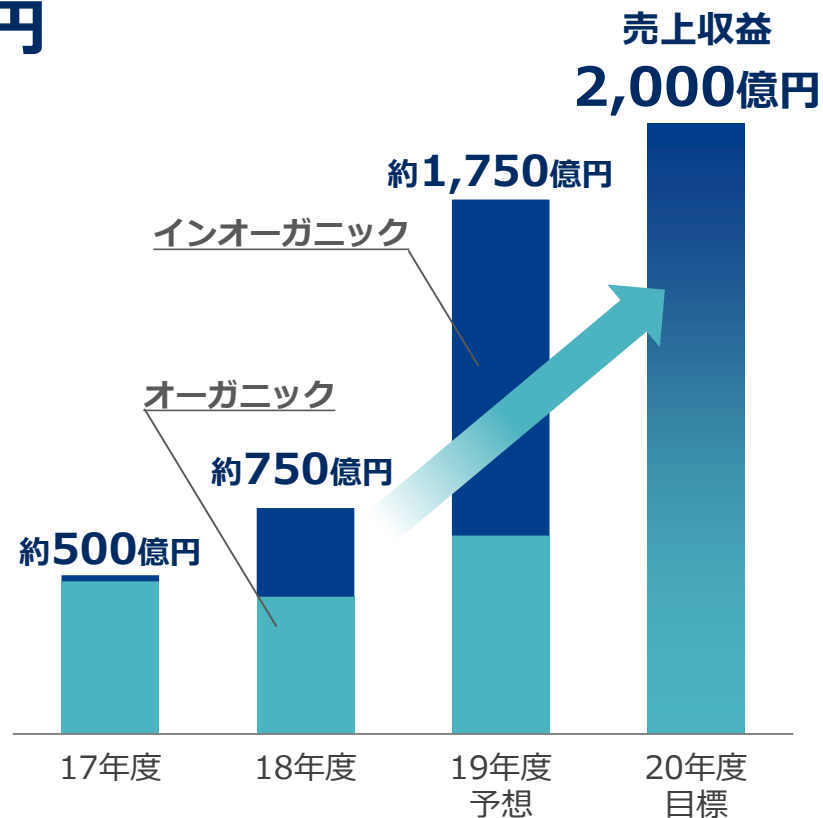
2020年度売上収益目標：2,000億円

●オーガニック

- ・ 空港ID事業・他産業への水平展開による成長性・収益性確保
- ・ インド市場攻略強化

●インオーガニック

- ・ NPS, KMD, NEC間シナジー最大化
 - 共同での戦略案件対応
 - M&Aの推進
 - インド開発拠点有効活用によるコスト低減



- 旅行者のDoor to DoorのCX*に注目したソリューション
(旅行者と空港関係事業者への提供価値を向上)
- 他産業へ適用領域を順次拡大(スタジアム、ホスピタリティ等)

* CX: Customer Experience



■ ソフトウェア事業成長加速と5Gネットワーク事業の基盤確立

●ソフトウェアサービス

- ・5G時代に向け大手通信事業者のDX対応需要は堅調(OSS/BSS案件増・大型化)
- ・ネットクラッカー社受注は年率2ケタ成長

●5Gネットワーク

- ・パートナーリングを軸とした事業基盤を確立／5G先進市場・地政学的に有利な市場にて実績作り
 - NEC－サムソン協業に基づく事業展開
 - 楽天からの基地局受注を契機としたオープン指向キャリア向け事業展開 (Open vRAN)

5G時代に向けたタイムライン

市場

米国・韓国ほか
イノベータ市場

欧州先進国・日本ほか
アーリーアダプタ市場

市場本格立ち上がり
マジョリティ市場

当社活動
(海外)

5G ネット
ワーク領域

NEC-サムソン協業に基づく事業展開

オープン指向キャリア向け
事業展開

ソフトウェア
サービス領域

OSS/BSSのDX対応

2018

2019

2020

2021~

■ グローバルでトップ3のポジションを堅持し、 原価低減・サービス事業化による収益力強化

- **主軸の系統向け蓄電システム（GSS）事業のグロスマージン改善**
 - ・ 蓄電池調達先のマルチベンダー化などによる原価低減
 - ・ ファンド活用等による高収益プロジェクトの組成と選別
- **収益性改善**
 - ・ ソフトウェア・サービス型事業の拡大
 - ・ ALM・UPS等高収益製品のチャネルパートナー網拡大
- **パートナーシップ推進**
 - ・ 収益力・競争力強化、市場拡大対応のためのパートナーリング検討中

Profitable Growth

2020目標：調整後営業利益率5%

2020中期経営計画実現に向け、3事業のProfitable Growth施策加速

① セーフアーシティ事業

空港ID事業立ち上げ・横展開。NPS/KMDとのシナジー拡大

② サービスプロバイダ事業

ネットクラッカー社を中心としたソフトウェアサービス事業に集中

③ エネルギー事業

原価低減、サービス事業化、パートナーリングによる収益力強化
(2020年度黒字化)

 **Orchestrating** a brighter world

NEC