

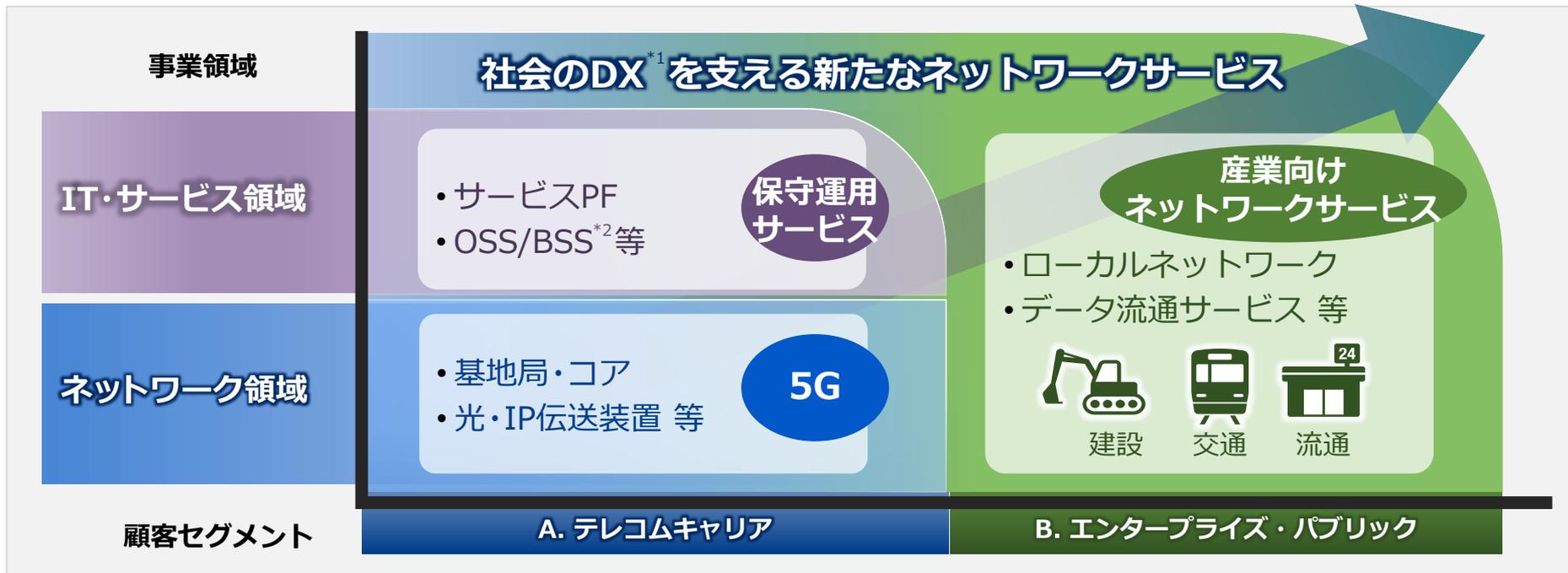
ネットワークサービス事業

執行役員常務 河村 厚男



ネットワークサービス事業の概要

- テレコムキャリア領域の事業におけるトップポジションを堅持
- ネットワーク/ITの強みをベースに、エンタープライズ・パブリック向けにもネットワークサービス事業を拡大

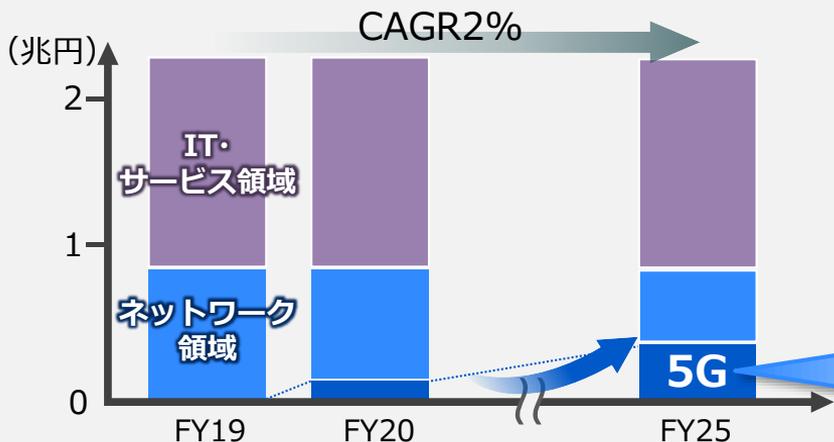


*1) DX : デジタルトランスフォーメーション、*2) OSS : ネットワークの運用・管理を行う運用支援システム、BSS : 契約者や課金情報などの管理を行うビジネス支援システム

市場環境 [A. テレコムキャリア向け領域]

国内通信市場

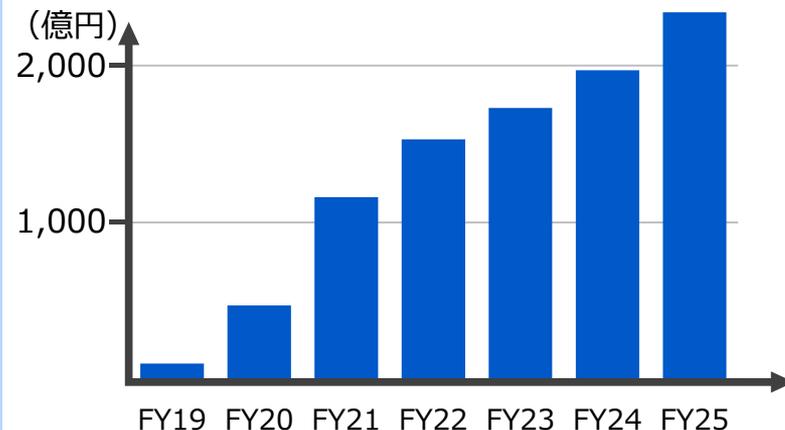
(NEC推定)



- 市場全体は2兆円強の規模から微増
- 保守運用サービス領域は約6,000億円
- キャリアのDXにより投資の中身は変化

国内5G基地局市場

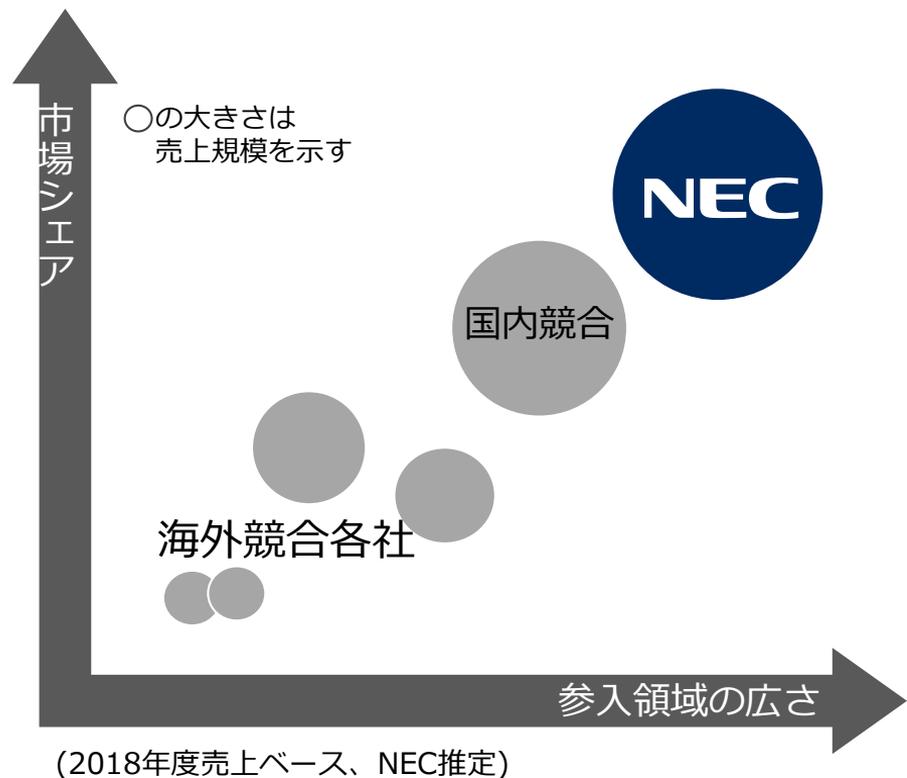
(NEC推定)



- 2021年度から急速に拡大
- 2025年度には約2,500億円規模に成長

NECのポジショニング [A. テレコムキャリア向け領域]

ネットワーク事業のポジショニング (国内)



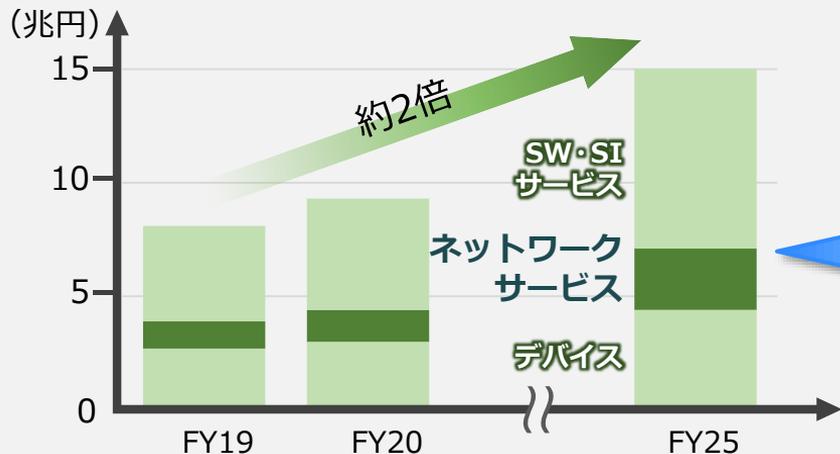
NECの強み・今後の強化ポイント

現状の強み	国内トップポジション
	細やかな顧客対応力
	高品質
	5Gユースケースの共創
今後強化	顧客ポートフォリオの拡大
	コスト競争力

市場環境 [B. エンタープライズ・パブリック向け領域]

国内IoT市場

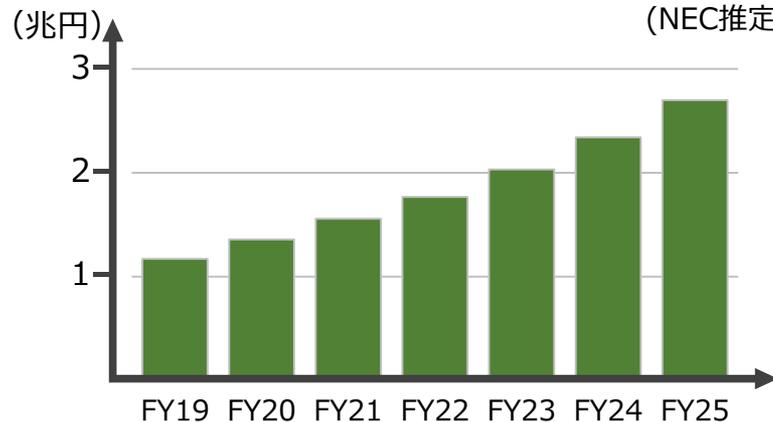
(NEC推定)



- 市場全体は約2倍に成長
- サービスに最適なネットワークニーズ
- クロスインダストリでデータ活用ニーズ

ネットワークサービス市場 (含むローカル5G)

(NEC推定)



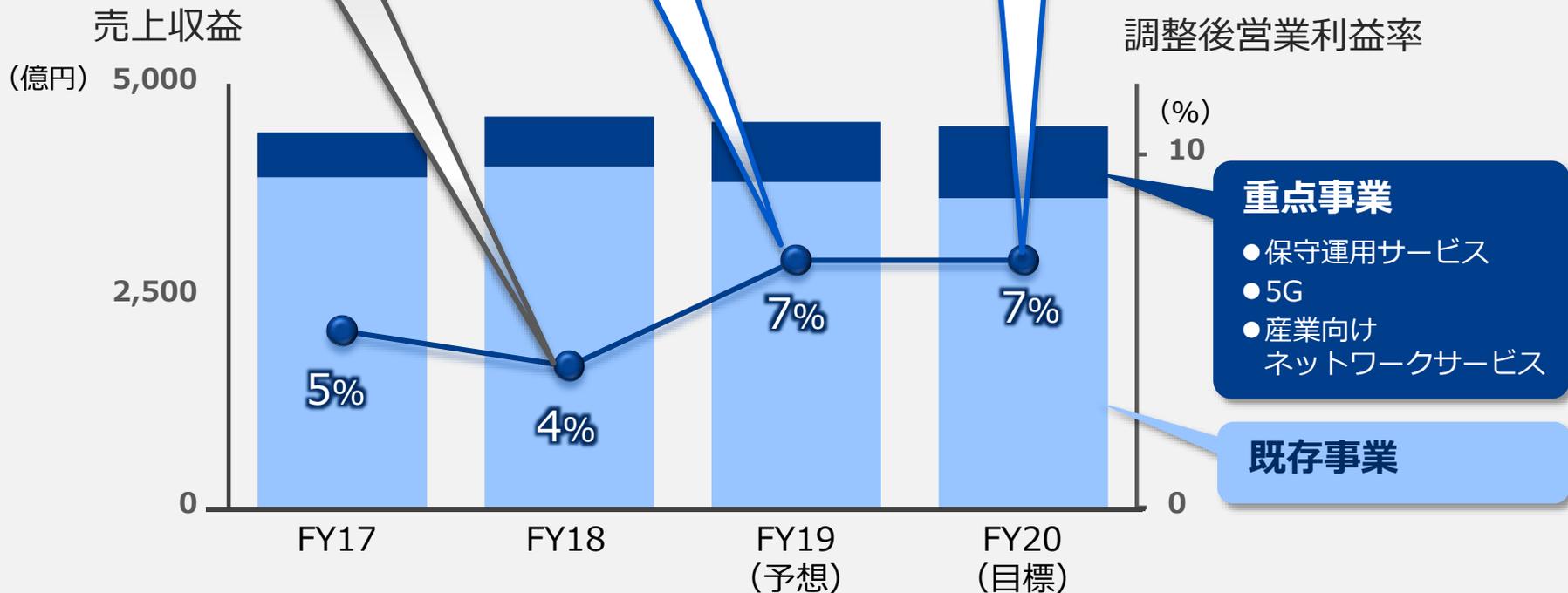
- 2025年度には約2.5兆円規模に成長
- データ流通サービス領域が急速立ち上がり

2017-2020年度 売上収益・営業利益率 推移

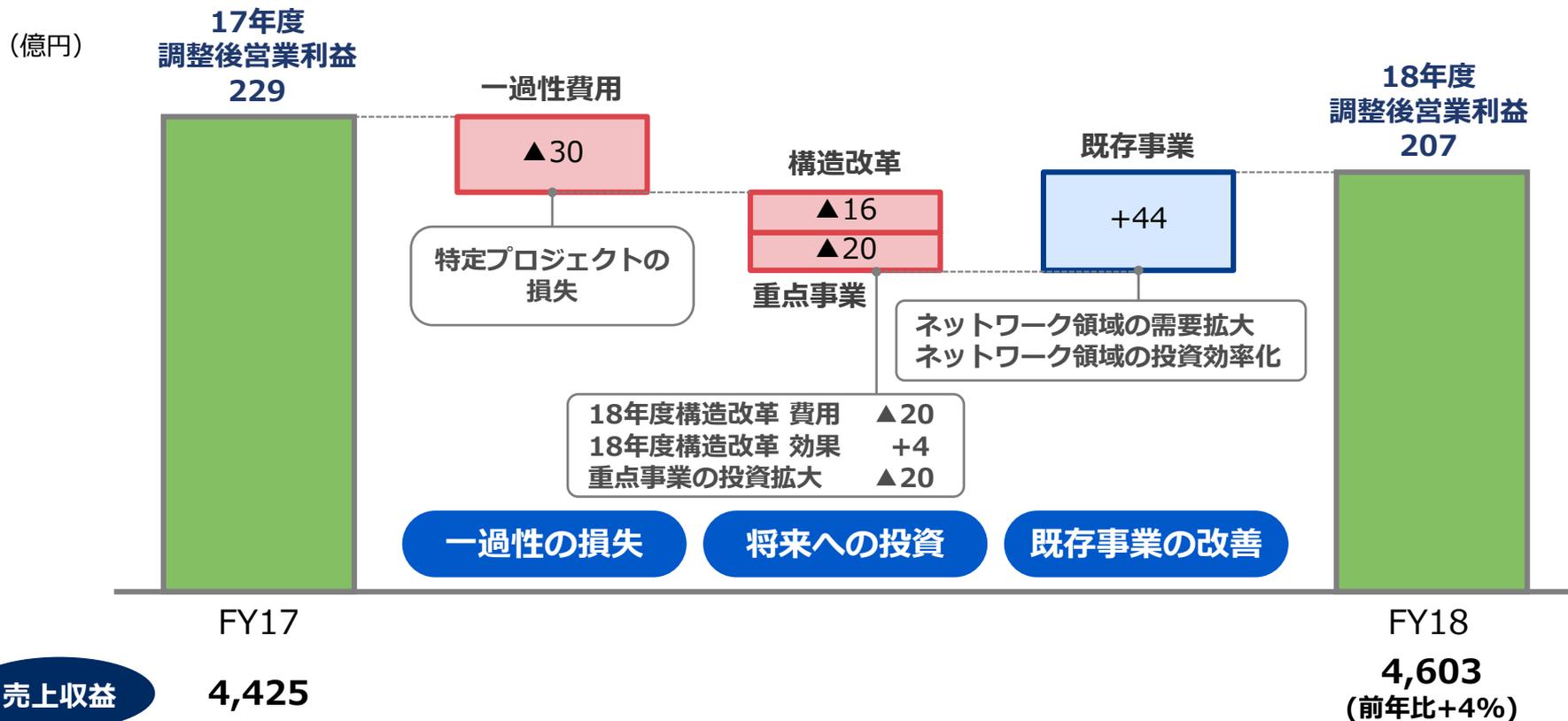
構造改革の実行
により営業利益率は
一時的に悪化

構造改革の効果
により
営業利益率改善

重点事業の立上げ
により既存事業の減をカバーし
売上・営業利益率を維持



2018年度の実績



主な 成果

<将来の収益確保>

- 構造改革の実行

<保守運用サービス事業>

- 楽天から新規モバイルサービス向け運用管理システムを受注

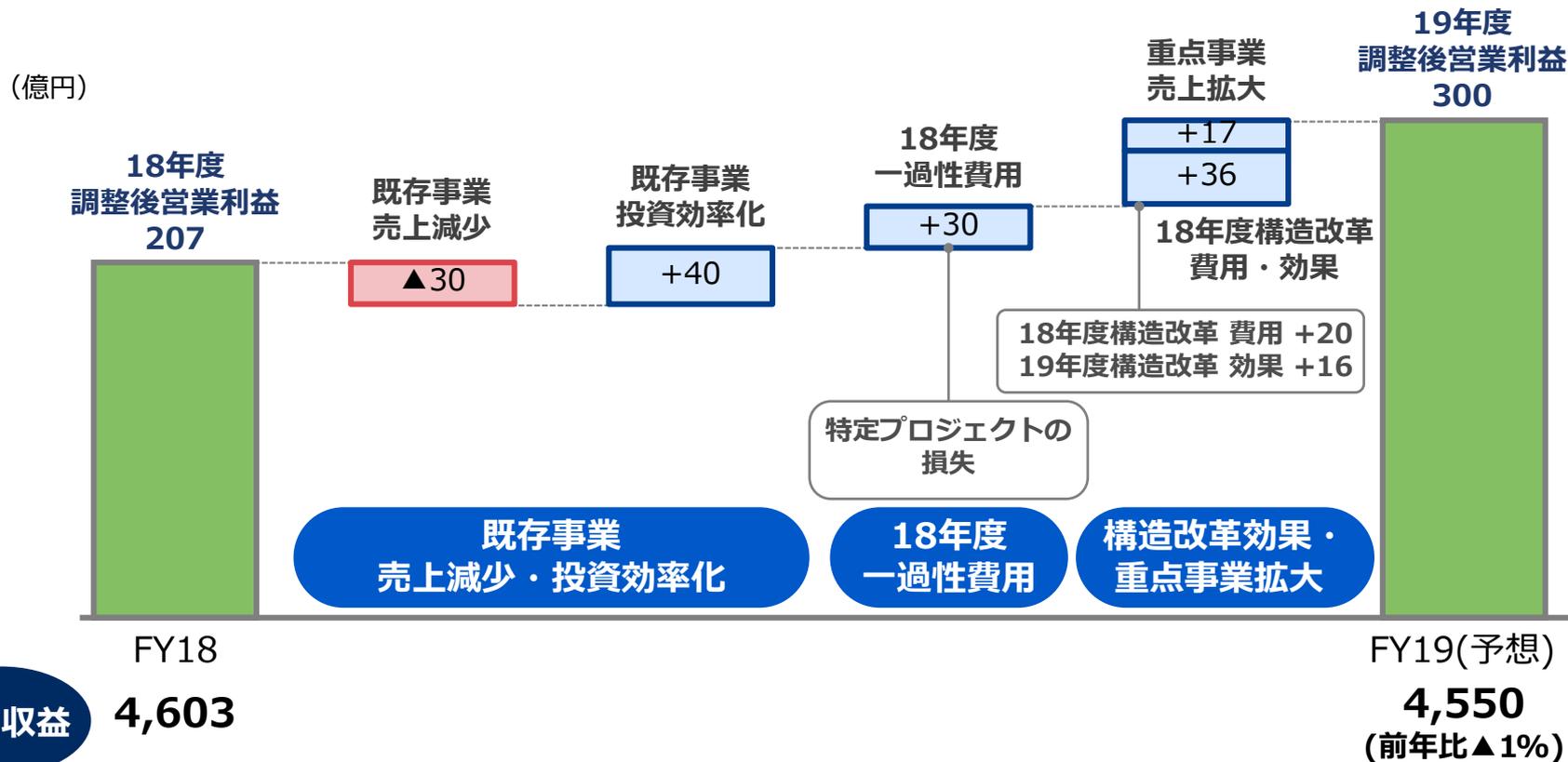
<5G>

- NTTドコモと基地局提供に合意
- Samsungとポートフォリオ拡大のため協業
- キャリア及び産業パートナーとの5Gトライアル推進

課題

- 保守運用サービス事業の拡大で安定的な収益の確保
- 5G、産業向けネットワークサービス事業の早期拡大

2019年度の見通し



事業 戦略

<安定的な収益の確保に向けた保守運用サービス事業の拡大>

- 対象領域拡大による保守範囲の拡大

<将来の成長に向けた5G、産業向けネットワークサービス事業拡大>

- 5G事業の参入機会最大化
- 産業向けネットワークサービス事業の立ち上げ加速

重点 施策

- **保守運用サービス**
マルチベンダ保守の展開
- **5G**
プレサービスに向けた確実な出荷
- **産業向けネットワークサービス**
ローカルネットワーク事業の実績作り

中期経営計画の実現に向けて

■ 数値目標（20年度）

売上収益

4,500～4,700 億円

調整後
営業利益率

7%

重点事業*
売上収益

500～700 億円

■ 数値目標達成に向けた戦略

戦略1【テレコムキャリア市場】

保守運用サービス事業の拡大で
トップポジション堅持

戦略2【テレコムキャリア市場】

5G事業の拡大に向けた事業基盤確立

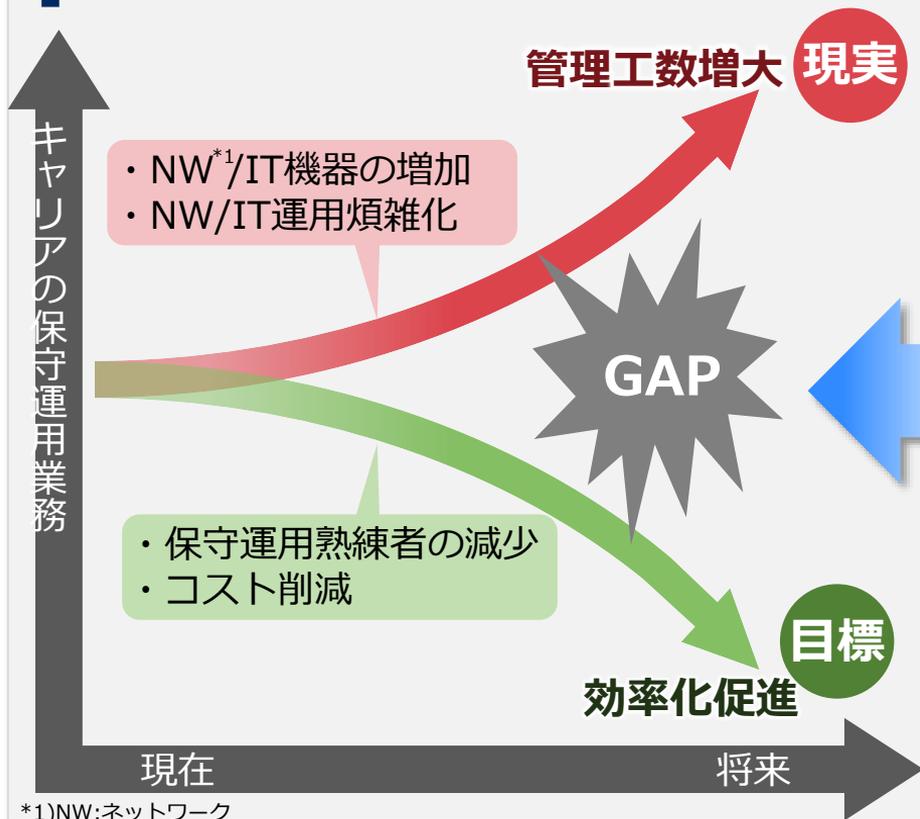
戦略3【エンタープライズ・パブリック向け】

“NEC Smart Connectivity”で
産業向けネットワークサービス事業を成長

*重点事業：保守運用サービス、5G、産業向けネットワークサービス

戦略1：保守運用サービス事業の拡大

保守運用業務におけるキャリアの悩み



NECの戦略

保守対応領域の拡大

- お客様の保守運用業務工数を削減
 - ・ BPOの展開

運用システムの自動化・高度化

- 経営にスピードをもたらす運用管理
 - ・ Netcracker活用による高度化
 - ・ AI活用による自動化

E2E ネットワークソリューション

- HWからサービスまでセキュアに提供
 - ・ エコシステム活用

戦略2：5G事業の拡大

NECの戦略

ポジション
堅持

無線の強みを活かし
国内市場のシェア拡大

市場
拡大

多様なニーズへの対応
(Samsung連携)

市場
拡大

クラウドネイティブ推進
(Open vRAN)

価値
拡大

5Gのユースケース具体化

施策

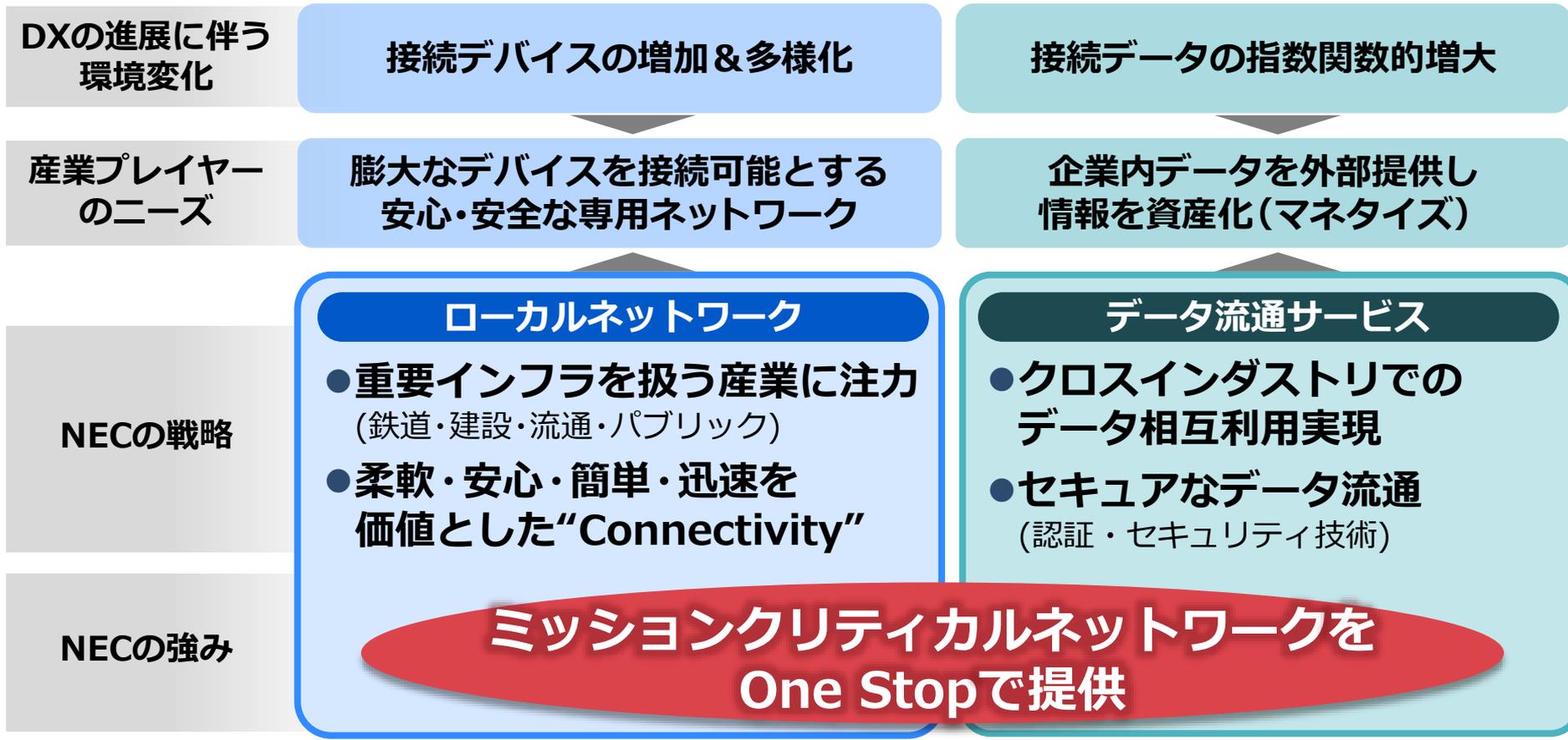
顧客のネットワーク拡充計画に
マッチした製品のタイムリーな供給

ポートフォリオ相互補完による
欧州及びAPAC顧客への共同提案

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へのアプローチ

テレコムキャリアと産業パートナーとの
共創拡大 (KDDI、大林組との建機遠隔操作)

戦略3：“NEC Smart Connectivity”で産業向けネットワークサービス事業の拡大



保守運用サービス事業の拡大でトップポジション堅持

5G事業拡大に向けた事業基盤確立

産業向け“NEC Smart Connectivity”で事業成長

5GとDXの機会を捉え事業を変革

2020年度 売上4,500~4,700億円、利益率7%

\ Orchestrating a brighter world

未来に向かい、人が生きる、豊かに生きるために欠かせないもの。
それは「安全」「安心」「効率」「公平」という価値が実現された社会です。

NECは、ネットワーク技術とコンピューティング技術をあわせ持つ
類のないインテグレーターとしてリーダーシップを発揮し、
卓越した技術とさまざまな知見やアイデアを融合することで、
世界の国々や地域の人々と協奏しながら、
明るく希望に満ちた暮らしと社会を実現し、未来につなげていきます。

 **Orchestrating** a brighter world

NEC