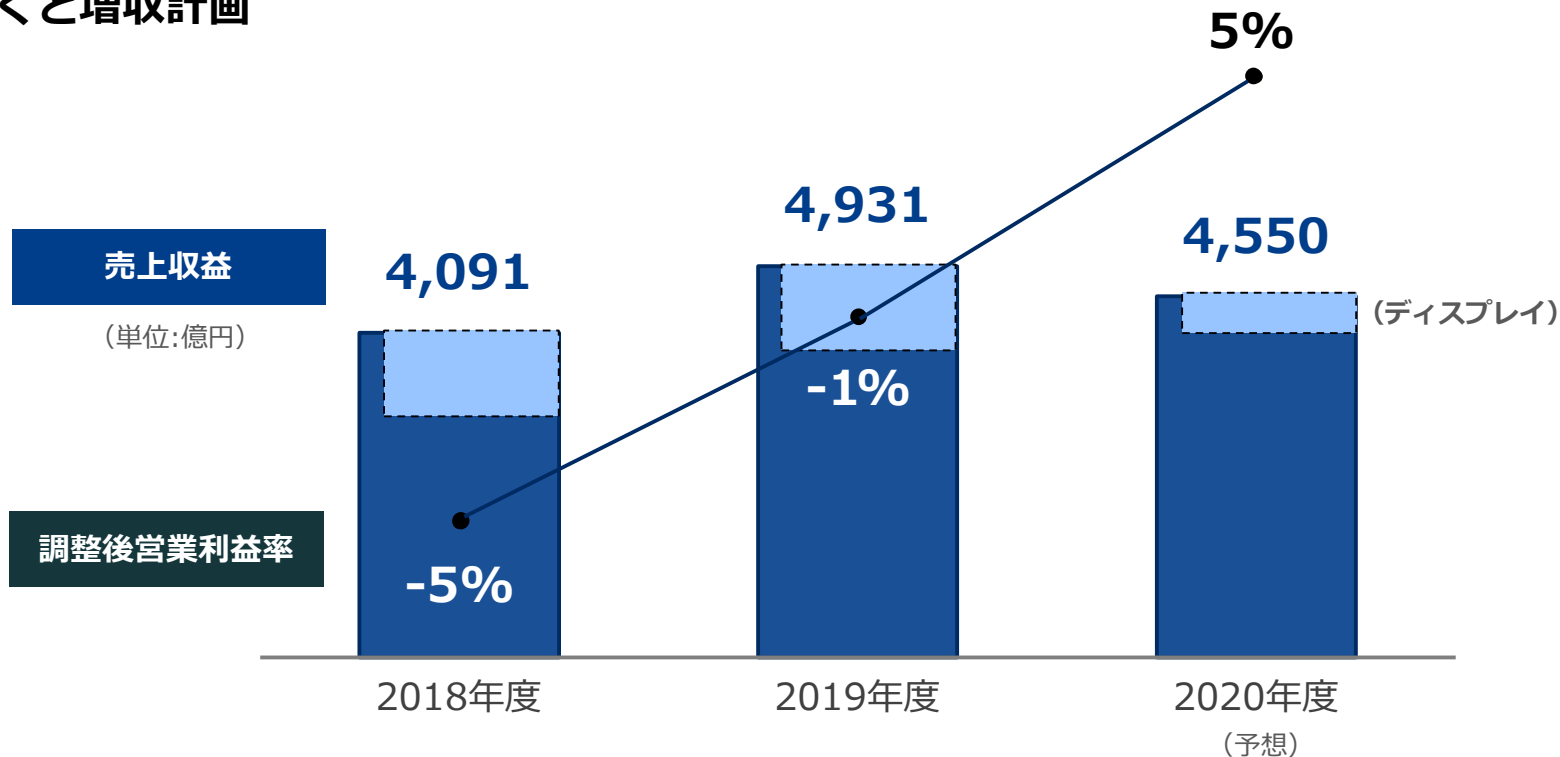


グローバル事業

執行役員副社長
熊谷 昭彦

2018年度から2020年度の業績推移

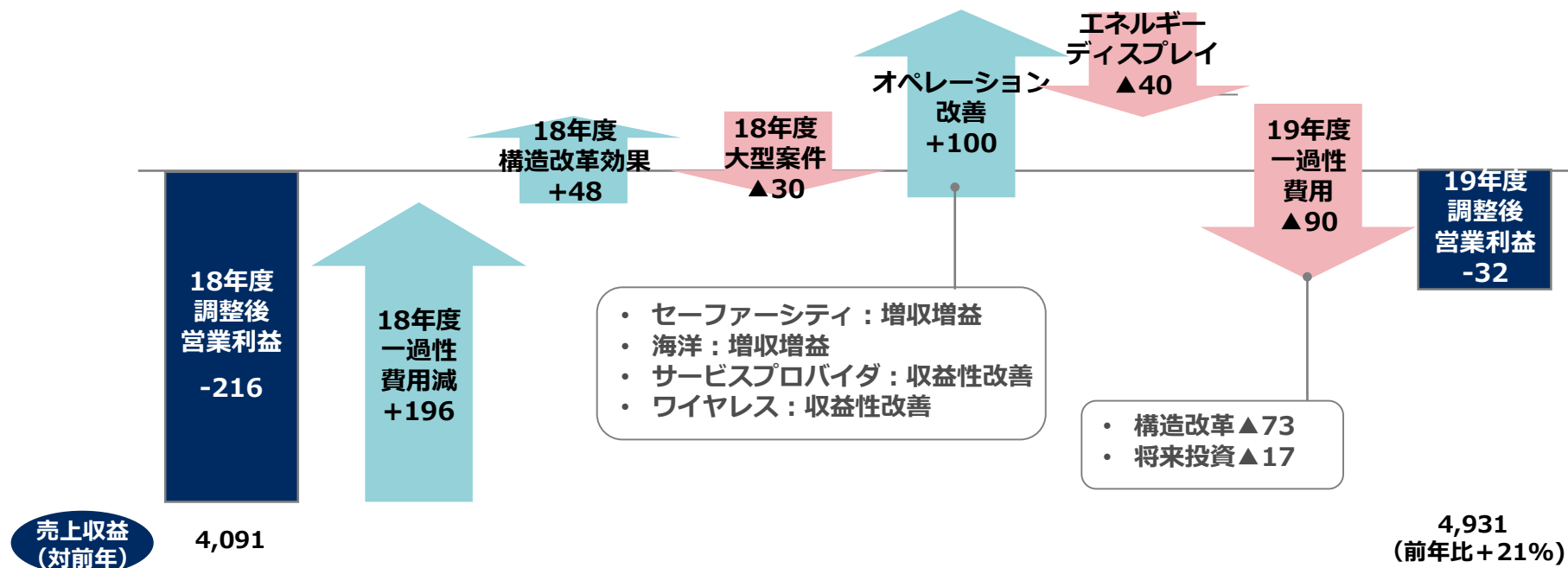
- 現中計の3年間は筋肉質な事業体への変革期、2020年度は利益率5%を目指す
- ディスプレイ事業の非連結化によりFY19→FY20全体では減収となるものの、その影響を除くと増収計画



2019年度の実績

- 18年度の構造改革効果の獲得、海洋・サービスプロバイダ・ワイヤレス事業の改善、NPS/KMDの順調なPMI実施など、注力すべき分野で成果
- エネルギー・ディスプレイ事業での損益悪化と一過性費用により-32億円の赤字

(億円)



主な成果

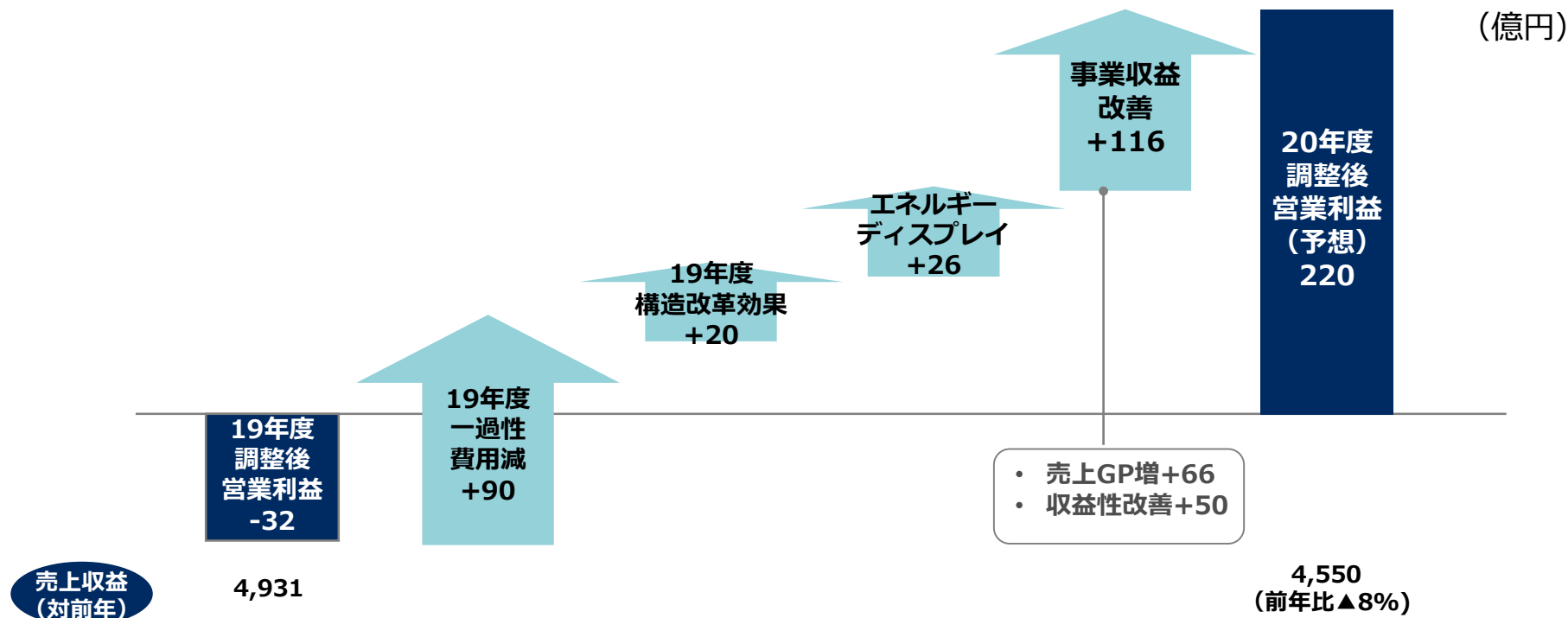
- 注力事業黒字化実現
 - ✓ セーフアーシティ：
 - ・ NPS/KMD事業の順調推移
 - ・ スターアライアンス連携によるAviation事業の基盤づくり
 - ✓ サービスプロバイダ： SWサービスの成長及び収益性改善
 - ✓ ワイヤレス： 収益性改善、10年ぶりの黒字化
- 海洋： GAFA等の需要増に伴う売上拡大
- ディ스플레이： シャープとの合併会社化発表

課題

- 課題事業の収益性悪化： エネルギー

2020年度の見通し

エネルギー・ディスプレイ事業の止血、セーフアーシティ・サービスプロバイダ・海洋事業の成長と収益性改善を実現し、調整後利益220億円を目指す



COVID-19の影響について

Q1業績への影響

- ビジネスサイクルが短いハードウェア事業（ディスプレイ等）を中心に約30億円の損益悪化インパクトが発生

今年度の見通し

- 市況悪化はQ2も継続なるも底はついた模様、受注前年比は8月より改善。下期は徐々に回復基調

対応策

- SGAコスト大幅削減による抜本的効率化
- パイプラインの確実な刈取りとNew Normalの新規需要創出
- アジア/大洋州/欧州等で政府補助金の最大限獲得

事業戦略

■ 新規成長領域での基盤作り・投資

*Customer Experience

- セーフアーシティ：NPS, KMD, CX* に注力
- 5G (サービスプロバイダ)
- インド事業：現地体制強化、NECのアセット・ノウハウ活用

■ 収益性改善 ... OP 5%

- SW・サービス等高付加価値領域へのシフト
- NPS/KMDのアセット活用・シナジー創出
- エネルギー事業：新規受注停止、事業縮小

重点施策

- セーフアーシティ：収益性重視 (SI事業からSaaS活用へ転換)
- 5G：マーケットディスラプタ (オープンRANによる差別化)

セーフティー事業戦略

- デジタルガバメント、デジタルファイナンス、CX事業に注力
- ソフトウェア型ビジネスモデルへの変革を推進、NPS/KMDのソリューションをフル活用
- Covid-19による新たな需要にも対応

デジタル ガバメント (NPS/KMD)

- デンマーク：Covid-19リモート検査ソリューション
- インド：新生児疾病スクリーニングSW
- UK/コモンウェルス：公営住宅管理SW



デジタル ファイナンス (KMD)

- デンマーク：リース事業者向けSW
- ノルウェー：新興銀行向けデジタルバンクSW
- 北欧：M&A 2社 (E-Focus社金融事業/CONCENT社)



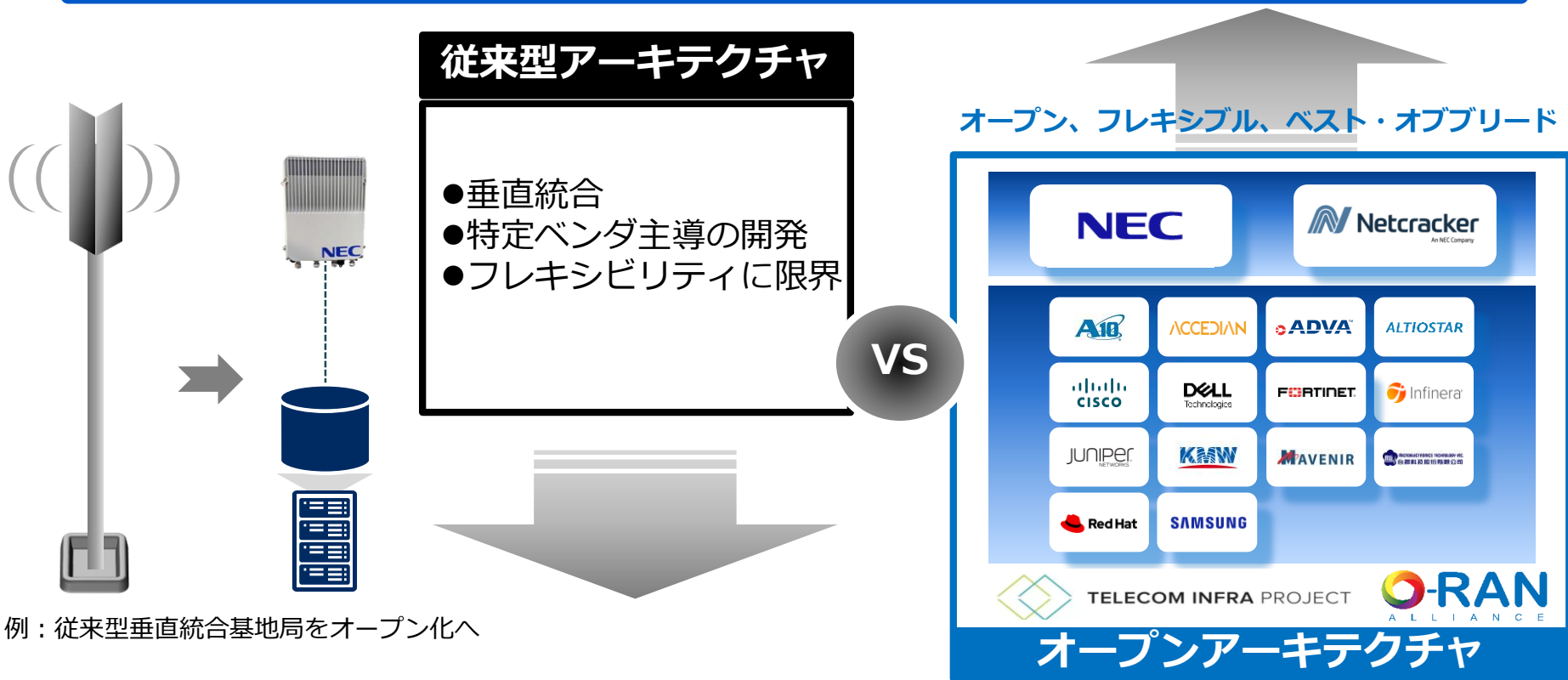
CX (NEC IP)

- US(Aviation)：空港のCovid-19対策ソリューション
- グローバル(Aviation)：SITAとのアライアンス(460空港)
- インド グルگرام市 スマートシティ



5G グローバル戦略

オープン対応型自社無線機を活用し、“オープンエコシステム”の牽引役となる



5Gグローバル戦略、今後の施策

Open RAN導入が本格化する2022年に向けた体制作りと技術開発に注力。オープン化のマーケットリーダーとしてグローバル通信事業者のDXに貢献するソリューションプロバイダーを目指す

新市場の 創出

- 各国政府イニシアチブに参画し、グローバルO RAN市場の普及促進と創出 例：米国Open RAN Policy Coalition

体制と 実績作り

- 自社の無線の強みを生かした製品を中核に据え、さらにパートナー製品を加えた基地局エコシステムを構成、インテグレータの体制を構築
- 5G先進国の顧客を中心にトライアルを実施、実績をもとに2021年度商用導入展開

ITシステム

- 5G基地局の可視化・運用効率化を通じ、顧客のOPEX削減につながるオペレーティングシステムを開発

高付加価値/高収益性へのビジネスモデル変革

■ プロダクト型→サービス&ソフトウェア型へのビジネスモデルの変革

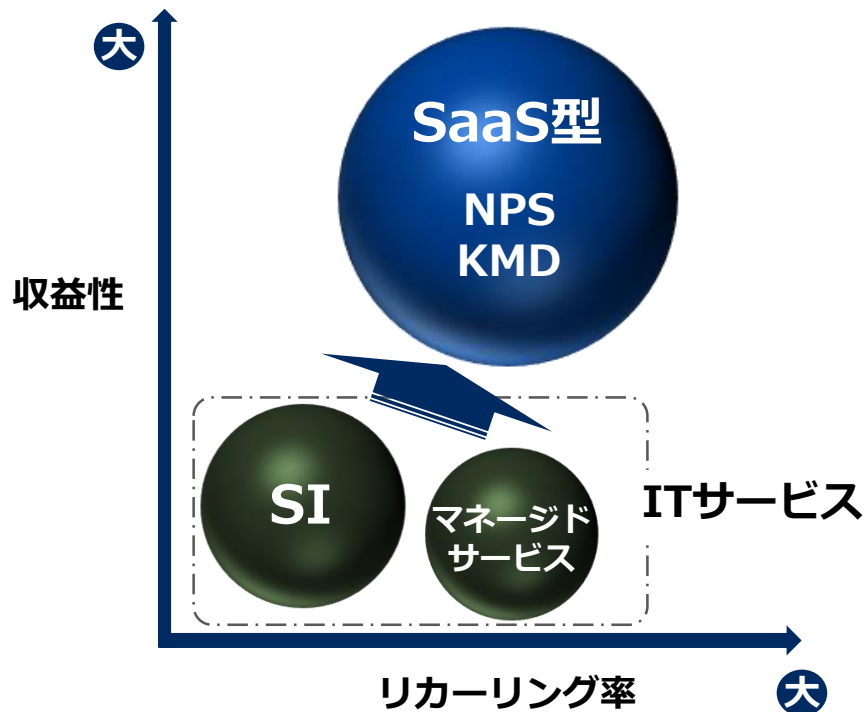
- セーフター、5G

■ 真のグローバルカンパニーへの変革

- Center of Excellenceによるグローバル事業戦略
- 3つの壁(国籍・組織・キャリア)を取り除いたグローバル人事戦略

セーフアーシティ、ビジネスモデル変革

- 顧客価値が高く、スケーラビリティのある事業に集中し、収益性の改善を目指す
- NPS/KMDのソフトウェア型ビジネスモデルをコア事業としてグローバル展開、事業部全体を高付加価値SaaS型モデルへ変革
- バイオメトリックス等自社IPを用いた新しいCXを提供することにより、SaaS型にシフト (Aviation, Smart City等)



Top line重視のSIモデル ⇒ Value重視のSaaSモデル

Center of Excellenceによるグローバル事業戦略

- デジタルガバメント・デジタルファイナンス・CX・5Gの事業において、それぞれの最適なCenter of Excellenceを中心にオペレーション/グローバル展開
- インドをグローバル事業のオフショア拠点として活用



グローバル全体の組織力・人材力を最大化

ベストな人材

国籍に関わらず
ベストな人材が
グローバルに適所で活躍

境界線のない組織

組織や国の壁を超えて
One Global Team
として組織の力を
最大限活用

グローバルな成長機会

挑戦する機会が
世界中の誰にでも
オープン

- リーダーシップチームのグローバル化
- ローカルニーズの把握と速やかな実行
- グローバル社員のモチベーション向上

グローバルで勝つ組織をつくる

\Orchestrating a brighter world

NECは、安全・安心・公平・効率という
社会価値を創造し、
誰もが人間性を十分に発揮できる
持続可能な社会の実現を目指します。