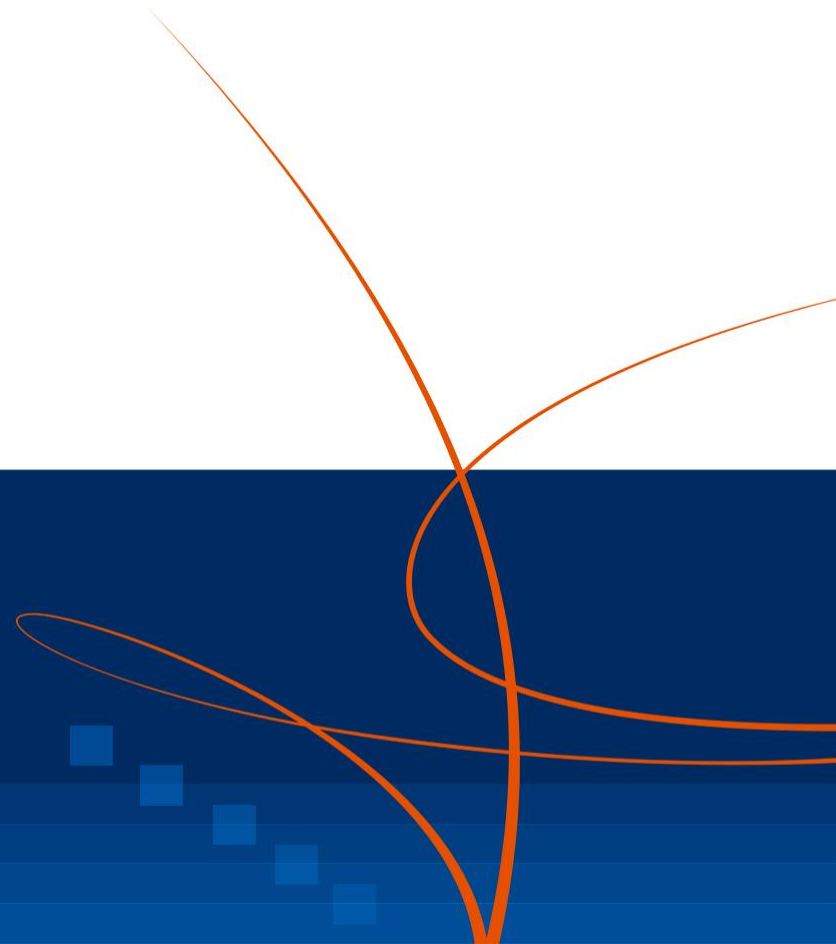


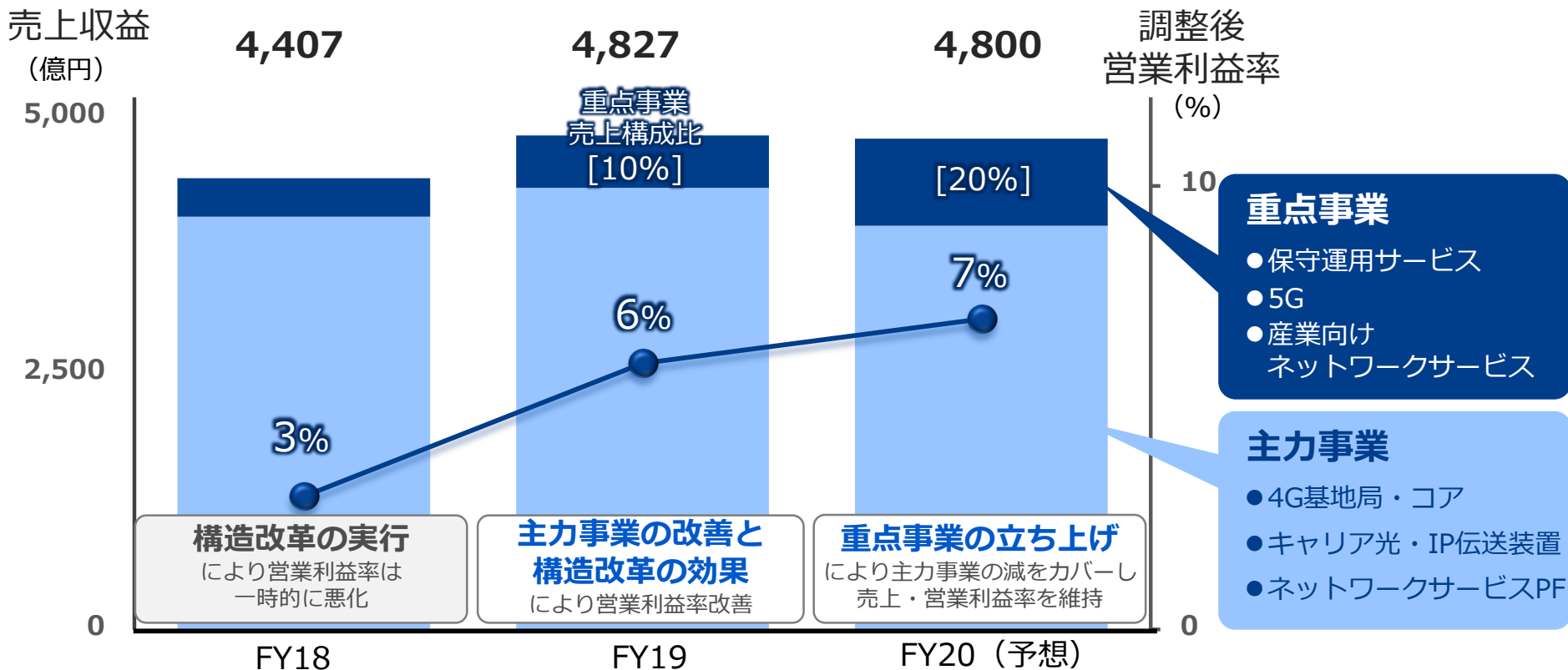
# ネットワークサービス事業

執行役員常務 河村 厚男



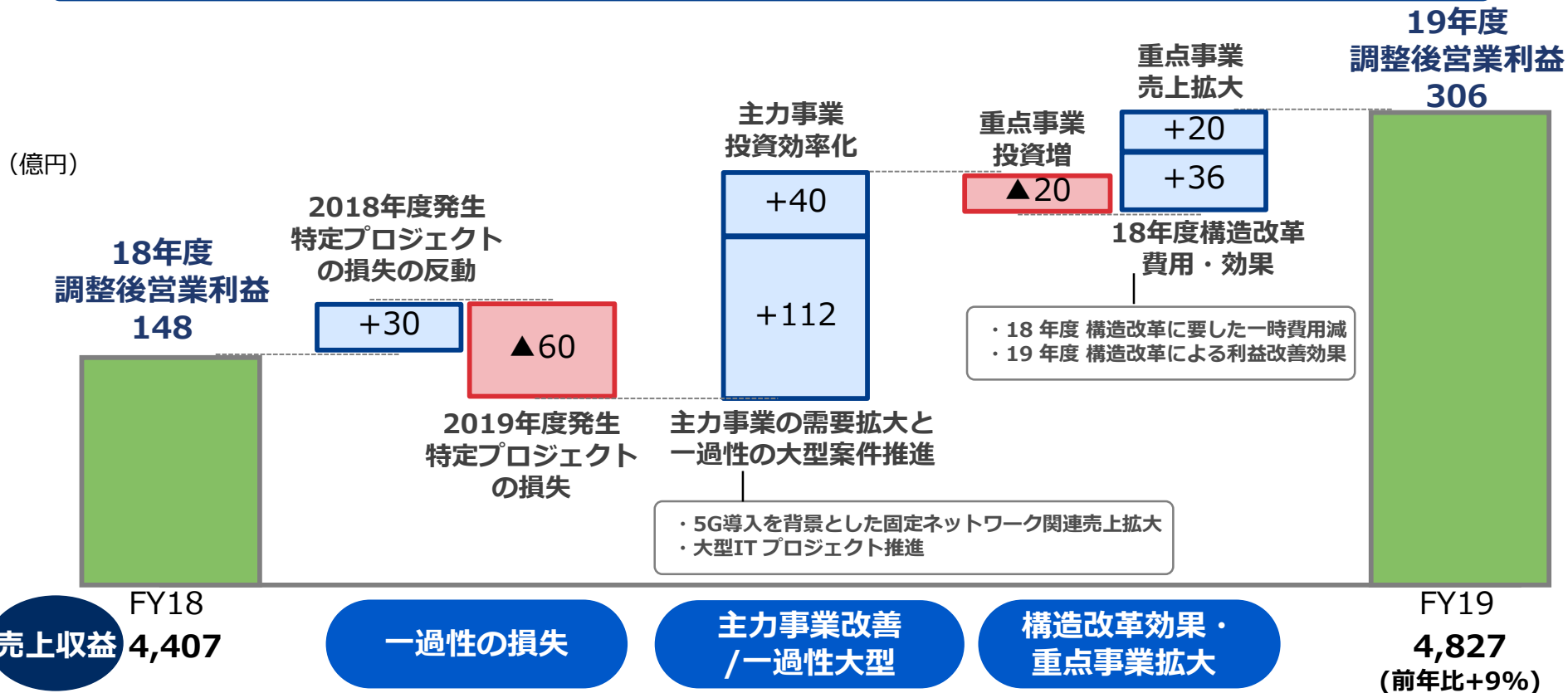
# 2018-2020年度の業績推移

●重点事業比率20%に拡大,営業利益率7%実現目指す



# 2019年度の実績

## ●主力事業の改善（一過性大型案件含む）と構造改革の効果により営業利益改善

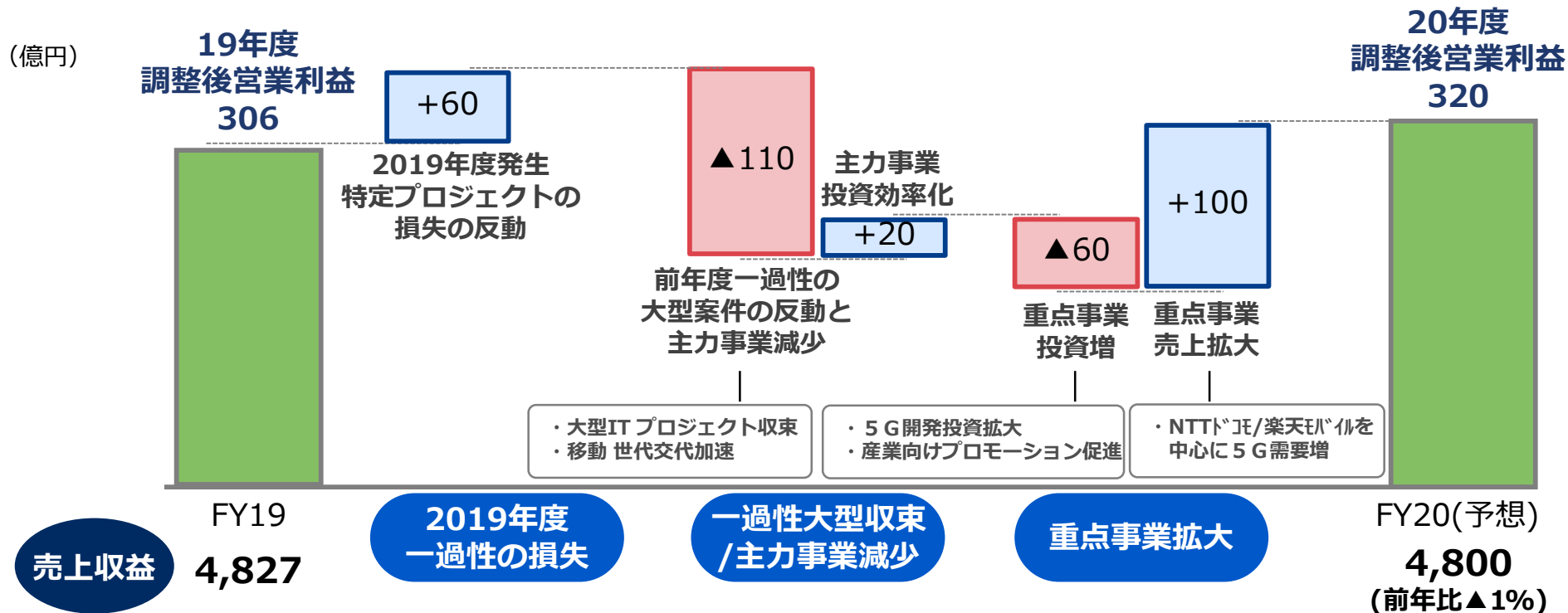


# 2019年度の総括

|      |            | 主な成果  | 課題   |
|------|------------|---|--|
| 主力事業 |            | <ul style="list-style-type: none"><li>● 5G導入を背景とした固定ネットワーク関連売上拡大</li><li>● 大型ITプロジェクト完遂</li></ul>                             | <ul style="list-style-type: none"><li>● 一過性の大型案件収束</li></ul>       |
| 重点事業 | 保守運用サービス   | <ul style="list-style-type: none"><li>● 業務効率化に向けたプロセス改革プロジェクト開始</li><li>● パッケージを活用した次世代課金システム案件獲得</li></ul>                   | <ul style="list-style-type: none"><li>● 従来型保守からの事業の広がり実現</li></ul> |
|      | 5G         | <ul style="list-style-type: none"><li>● NTTドコモ、楽天への5G装置出荷開始</li><li>● クラウド型5Gコアの提供開始</li><li>● セキュア5G実現に向けたエコシステム形成</li></ul> | <ul style="list-style-type: none"><li>● 5G事業の規模拡大</li></ul>        |
|      | 産業向けネットワーク | <ul style="list-style-type: none"><li>● ローカル5G事業参入</li><li>● Smart Connectivityソリューションの販売開始</li></ul>                         | <ul style="list-style-type: none"><li>● 具体的な活用フェーズへの移行</li></ul>   |

# 2020年度の見通し

## ● 5 Gを中心に、重点事業への投資は拡大



# 2020年度の事業戦略

|      |            | 事業戦略  | 重点施策   |
|------|------------|---|--|
| 主力事業 |            | <ul style="list-style-type: none"><li>● 5G商用サービス拡大を支えるネットワークとIT提供</li></ul> | <ul style="list-style-type: none"><li>● 5G向け基幹ネットワーク拡張需要取込</li><li>● クラウドとパッケージを活用したITシステム拡大</li></ul>                           |
| 重点事業 | 保守運用サービス   | <ul style="list-style-type: none"><li>● 価値最大化を支援する保守運用サービス事業への変革</li></ul>  | <ul style="list-style-type: none"><li>● 業務を見える化し、ビジネスプロセス最適化</li><li>● キャリアと協働で業務分析し、自動化・高度化適用</li></ul>                         |
|      | 5G         | <ul style="list-style-type: none"><li>● 多様化するサービスを実現し、5G事業規模拡大</li></ul>    | <ul style="list-style-type: none"><li>● NTTドコモ、楽天モバイル5G市場本格立ち上げ需要取込</li><li>● 製品ポートフォリオを拡充し、年度内に市場投入（オープン化、SA対応、機能拡張等）</li></ul> |
|      | 産業向けネットワーク | <ul style="list-style-type: none"><li>● 産業のデータを価値に変えるソリューションの提供</li></ul>   | <ul style="list-style-type: none"><li>● ローカル5G商用サービス開始に向けたE2Eソリューションの整備加速</li><li>● 大規模ID統合・管理サービスの規模拡大</li></ul>                |

# 価値最大化を支援する保守運用サービス事業への変革

- プロセス内 & プロセス間の **業務を見える化**し、標準化や簡素化を提案
- 更に **デジタル化**により人手対応業務を削減、**ビジネスプロセス全体を最適化**



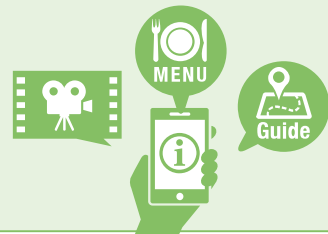
# 多様化するサービスを実現する5Gソリューションで事業規模拡大

4G

既存ベンダと連携した  
ネットワークの高速・大容量化

【ネットワーク構築環境】

- 既存製品との接続性
- ベンダロックイン

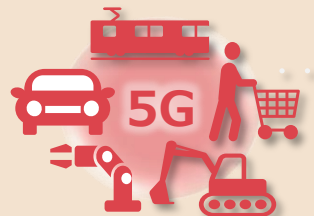


5G

ユースケースに最適な柔軟＆  
効率的なネットワーク設計

【ネットワーク構築環境】

- 装置の柔軟な活用
- 効率的な機能拡張



Society5.0

NECの取り組み

エコシステムによる5Gニーズ実現と競争力強化

- ①グローバル競争力強化：無線の強み×仮想化スキル
- ②オープン化推進：マルチベンダ化対応
- ③透明性ある製品提供：製品開発～SCMの安全・安心実現



小型化  
低コスト

クラウド  
ネイティブ

最適な  
性能機能

柔軟性  
拡張性

セキュ  
リティ



# 事例：パートナー協業による5Gニーズ実現と競争力強化

## NTT

- **オープンアーキテクチャ**を基にしたグローバル製品の共同開発
- **光や無線分野**を中心に革新的な要素技術・製品を開発
- **グローバルでの競争優位性**を両社のシナジーで創出



2020年6月25日記者発表時

## 楽天モバイル

- 楽天モバイルの**完全クラウドネイティブネットワーク**実現を支援
- RCP\*への競争力あるNECアセットの提供
- RCPを軸とした**グローバル展開**

\*Rakuten Communications Platform



楽天モバイルとのパートナーシップ拡大

## Cisco

- 安全保障領域や重要産業インフラ向け**サプライチェーンセキュリティ強化**
- **不正検知とブロックチェーン技術**等を組み合わせ、製品出荷前・構築時・運用中の真正性確認
- パートナリング拡大と適用技術の拡張でネットワーク機器のE2Eでの監視・管理を目指す

# 産業のデータを価値に変えるソリューションの提供

2019年度  
サービス開始

## 1. “個”をつなぐ

ブランド/ロイヤルティ向上

大規模ID統合・管理



個別最適化サービス

ICT  
プラットフォーム

2020年度  
注力ビジネス

## 2. “情報”をつなぐ

サービス提供価値向上

データ流通



売上拡大&事業の効率化

中長期的発展

## 3. “異業種”をつなぐ

新たなサービス/収益創出

データ活用基盤



エンゲージメント強化

# 中長期的な課題

## 主力事業の知見を最大活用したサステナブルな事業伸長

- 顧客エンゲージメントの強化とビジネス拡大
- ネットワークのモダナイゼーションの実現

## ビジネスプロセス最適化の主力事業化

- 幅広い領域における自動化・高度化の実現
- 保守運用サービスメニューの拡充

## Beyond5Gを見据えた5G事業の拡大

- パートナー協業も活用したオープン化市場の形成
- グローバル競争力と透明性高い製品の実現

## NEC Smart Connectivity事業の本格展開

- 通信アセットの価値最大化でネットワークサービスを普及
- クロスインダストリでのデータ活用事業の面展開

# 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。