



2016年4月28日

各位

会社名 日本電気株式会社
代表者名 代表取締役執行役員社長兼 CEO 新野 隆
(コード番号 6701 東証第一部)
問合せ先 コーポレートコミュニケーション部長 飾森 亜樹子
(TEL 03-3798-6511)

「2018 中期経営計画」の策定について

NEC は、2018 年度までの 3 カ年の中期経営計画「2018 中期経営計画」を策定しました。

NEC グループは、人が豊かに生きる安全・安心・効率・公平な社会を実現するために、社会価値創造型企業として ICT (情報通信技術) を活用して社会インフラを高度化する「社会ソリューション事業」に注力しています。

「2018 中期経営計画」では、営業利益率 5% の実現に向けて収益構造の立て直しに取り組むとともに、社会ソリューション事業のグローバル化を推進し成長軌道への回帰を図ることで、中長期的な企業価値の向上を目指します。

1. 中期経営目標

(1) 2015 年度の実績と 2018 年度の経営目標 (連結)

(億円)	2015 年度実績 (日本基準)	2015 年度実績 (IFRS)	2018 年度目標 (IFRS)
売上高	28,212	28,248	30,000
営業利益	1,073	914	1,500
当期純利益 / 当期利益	687	759	850
フリー・キャッシュ・フロー	656		1,000
ROE (自己資本利益率)	8.5%		10%

2015 年度実績の日本基準の「当期純利益」は、親会社株主に帰属する当期純利益の金額を表示しています。

2016 年度から国際財務報告基準 (IFRS) を任意適用します。「当期利益」は、親会社の所有者に帰属する当期利益の金額を表示しています。

2015 年度の IFRS に基づく実績は、日本基準に準拠して作成された数値に対し、必要な調整を加えています。なお、2015 年度の IFRS に基づく実績は未監査であり、会計監査の結果により変更となる可能性があります。

(2) 中期経営方針

1) 収益構造の立て直し：営業利益率 5%を実現する収益構造の確立

- 課題事業・不採算案件への対応
- 業務改革推進プロジェクト
- 開発・生産機能の最適化

2) 成長軌道への回帰：社会ソリューション事業のグローバル化

- 注力事業への集中
 - セーフティ事業
 - グローバルキャリア向けネットワーク事業
 - リテール向け IT サービス事業

2 . 経営戦略

(1) 収益構造の立て直し

- スマートエネルギー事業部門をビジネスユニットからコーポレート直轄事業部に体制変更し、構造改革を実行。ミニマムオペレーションによりリソース規模を最適化するとともに、エネルギーSI・サービス事業へのシフトを加速。
- 不採算案件の抑制ノウハウをグループ全体に横展開。また、現地法人の管理強化により海外での不採算案件を抑制。
- NEC マネジメントパートナー社へのスタッフ業務の集約対象を主要グループ会社に拡大。業務の見える化・標準化やプロセス改革により、30%の業務効率化を目指す。あわせて経費や IT 費用の効率化も強化。
- グループ全体でハードウェア開発・生産およびソフトウェア開発の機能統合を推進。リソースの最適配置や業務ノウハウ共有などにより生産性を向上。

これらの施策による 2018 年度 営業利益改善効果額：820 億円

(2015 年度比)

(2) 成長軌道への回帰

- 社会ソリューション事業のグローバル化に向け、これまで強化してきたビッグデータ、クラウド、サイバーセキュリティ、SDN (注 1) の各技術を包含した基盤上で NEC の強みを活かせる以下の 3 事業を注

力事業として選定し、リソースを集中。市場成長の波を捉えて事業拡大を図る。

➤ セーフティ事業（サーベイランス、サイバーセキュリティ）

これまで培った業務ノウハウや技術アセットを統合し、アジア大洋州など新興国の主要都市や政府・重要公共施設を対象に、運用も含めた統合システムをサービスとして提供。リアルタイムでの事象把握により、さらなる安全・安心の確保に貢献。

➤ グローバルキャリア向けネットワーク事業（TOMS、SDN/NFV）
TOMS（注2）・SDN/NFV（注3）連携やIoT関連などのIT・ネットワーク融合ソリューションの継続強化、オープン化・パートナー協業を推進。社会のニーズに対応した通信事業者の新サービスの迅速な実現に貢献。

➤ リテール向けITサービス事業

日本の大手小売業への対応実績をもとに、システムの企画から開発・導入・保守までのライフサイクル全般にわたるサービス提供やオムニチャネルなど新たなソリューションを強化。大手コンビニチェーンなどにおける24時間365日の店舗運営や消費者の利便性向上に貢献。

- 注力事業の拡大のため、M&Aも機動的に実施。M&A施策枠として2,000億円を確保。

2018年度 海外売上高目標：8,000億円（2015年度実績：6,032億円）

NECは、企業倫理・コンプライアンスをグループ全体の企業文化として浸透させるため、経営トップをはじめとする幹部からのメッセージによる意識啓発、教育・研修の充実、仕組み・体制の強化を強力に推進します。また、社会価値を創造し続けることのできる社員の育成と企業文化の醸成に向けて「人財哲学」を基礎とした制度・仕組みの整備を図ることで、今後もお客様や社会の様々な課題解決に貢献していきます。

以 上

（注1）SDN（Software-Defined Networking）：ネットワークをソフトウェアで制御する概念

（注2）TOMS（Telecom Operations and Management Solution）：通信運用管理ソリューション

（注3）NFV（Network Functions Virtualization）：ネットワーク機能仮想化

将来予想に関する注意

本資料に記載されている NEC グループに関する業績、財政状態その他経営全般に関する予想、見通し、目標、計画等の将来に関する記述は、当社が現在入手している情報および合理的であると判断する一定の前提に基づいております。これらの判断および前提は、その性質上、主観的かつ不確実です。また、かかる将来に関する記述はそのとおりに実現するという保証はなく、実際の業績等は様々な要因により大きく異なる可能性があります。その要因のうち、主なものは以下のとおりですが、これらに限られるものではありません。

- ・ 経済動向、市況変動、為替変動および金利変動
- ・ NEC グループがコントロールできない動向や外部要因による財務および収益の変動
- ・ 企業買収等が期待した利益をもたらさない、または、予期せぬ負の結果をもたらす可能性
- ・ 戦略的パートナーとの提携関係の成否
- ・ 海外事業の拡大が奏功しない可能性
- ・ 技術革新・顧客ニーズへの対応ができない可能性
- ・ 製造工程に関する問題による減収または需要の変動に対応できない可能性
- ・ 製品・サービスの欠陥による責任追及または不採算プロジェクトの発生
- ・ 供給の遅延等による調達資材等の不足または調達コストの増加
- ・ 事業に必要な知的財産権等の取得の成否およびその保護が不十分である可能性
- ・ 第三者からのライセンスが取得または継続できなくなる可能性
- ・ 競争の激化により厳しい価格競争等にさらされる可能性
- ・ 特定の主要顧客が設備投資額もしくは NEC グループとの取引額を削減し、または投資対象を変更する可能性
- ・ 顧客が受け入れ可能な条件でのベンダーファイナンス等の財務支援を行えない可能性および顧客の財政上の問題に伴い負担する顧客の信用リスクの顕在化
- ・ 優秀な人材を確保できない可能性
- ・ 格付の低下等により資金調達力が悪化する可能性
- ・ 内部統制、法的手続、法的規制、環境規制、税務、情報管理、人権・労働環境等に関連して多額の費用、損害等が発生する可能性
- ・ 自然災害や火災等の災害
- ・ 会計方針を適用する際に用いる方法、見積および判断が業績等に影響を及ぼす可能性、債券および株式の時価の変動、会計方針の新たな適用や変更
- ・ 退職給付債務にかかる負債および損失等が発生する可能性

将来予想に関する記述は、あくまでも本資料の日付における予想です。新たなリスクや不確定要因は随時生じ得るものであり、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、当社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。
