

コアDX事業

2021年9月15日

執行役員副社長 兼 CDO（チーフデジタルオフィサー）

堺 和宏

\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。

目次

1. 計数目標

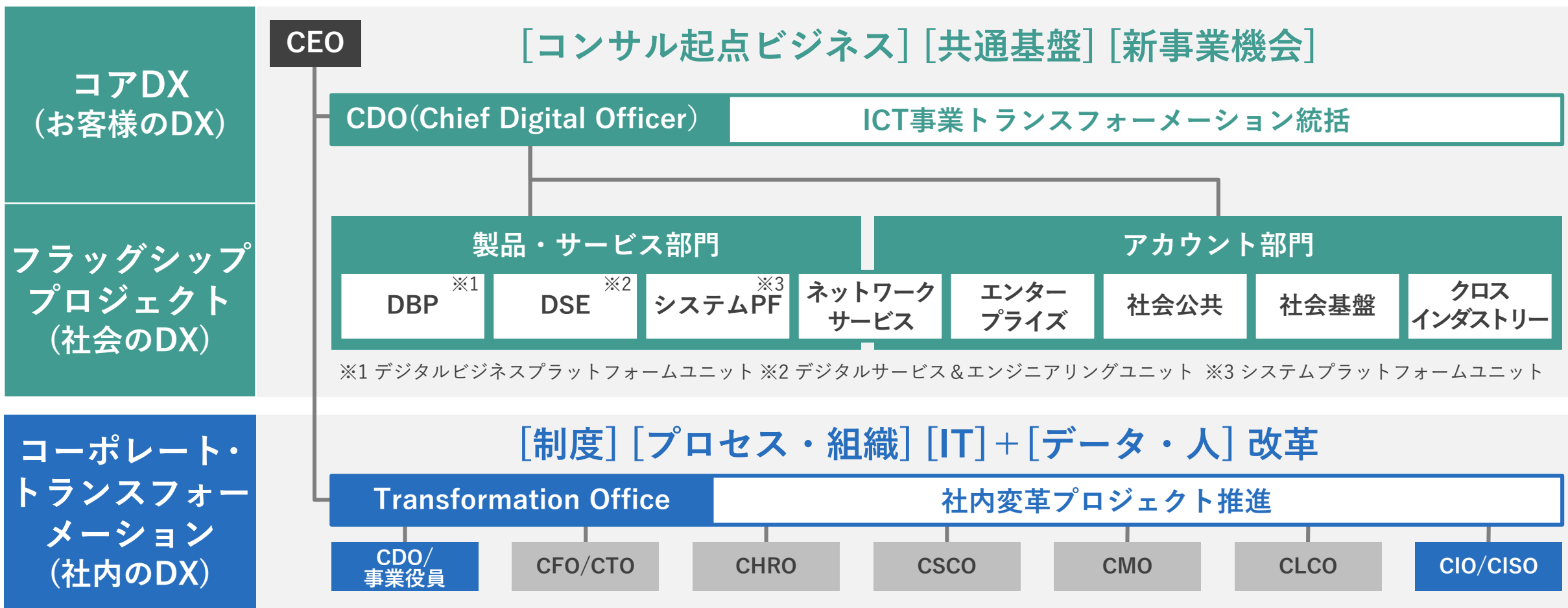
2. 施策

- コンサルティング起点ビジネス
- 共通基盤
- 新たな事業機会
- SIモデル変革
- DX人材育成・獲得

3. まとめ

NEC 2025中期経営計画を踏まえた体制

コアDX・社内DX・社会DXを経営の中核に設定
2021年4月にDX推進体制を強化



2025中期経営計画（コアDX）

個別最適から全体最適へ コアDX事業（1,410億→5,700億）を挺にベース事業の変革
国内IT事業の営業利益率8%から13%に改善（2020年度→2025年度）

コアDX

1 コンサルからデリバリーまで一貫したアプローチで
提供価値拡大

2 ICT共通基盤技術とオフアリング^{※1}
による売上総利益改善と価格戦略

3 ハイブリッドIT（クラウド/DC^{※2}/オンプレ^{※3}）
アライアンスや自社製最適化により競争力強化

4 新たな事業機会（社会/企業改革）
技術/政策連動/E2E^{※4}の実装力を活かしDX領域拡大

※1 顧客の課題解決に必要な製品サービス構成、全体の価格、契約、デリバリーや運用保守等の役務、提案方法などを定型化

※2 Data Center（データセンタ） ※3 on-premises ※4 End to End

1. 計数目標

国内IT事業の売上収益・利益率（現状）

NEC売上収益に占める 国内IT事業

（億円）

売上収益 29,940 30,000

国内IT事業

売上収益 13,300 13,500

調整後
営業利益率

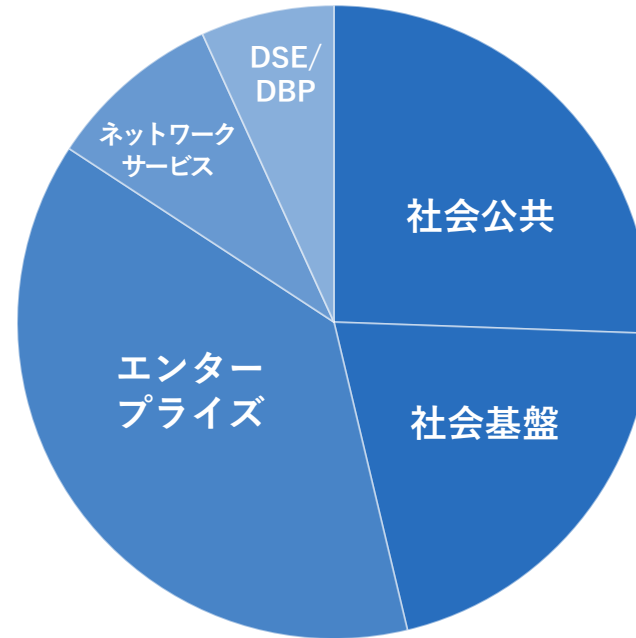
8%

9%

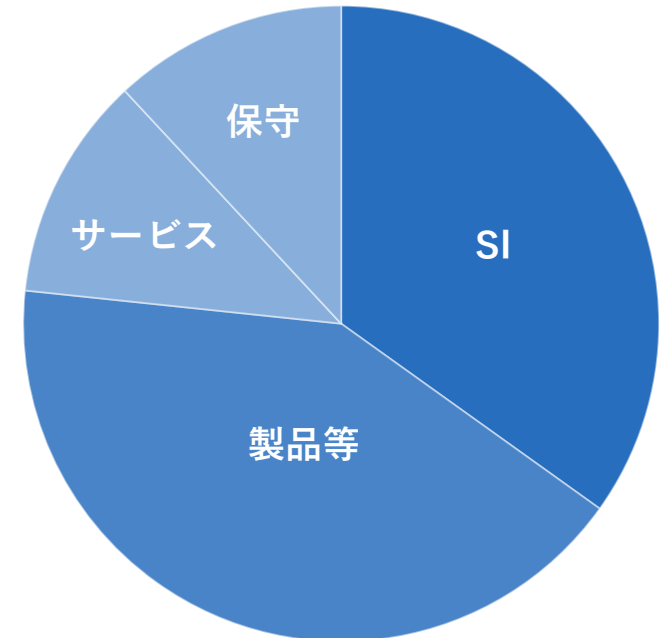
2020年度
実績

2021年度
予定

2020年度 国内IT事業BU別売上収益



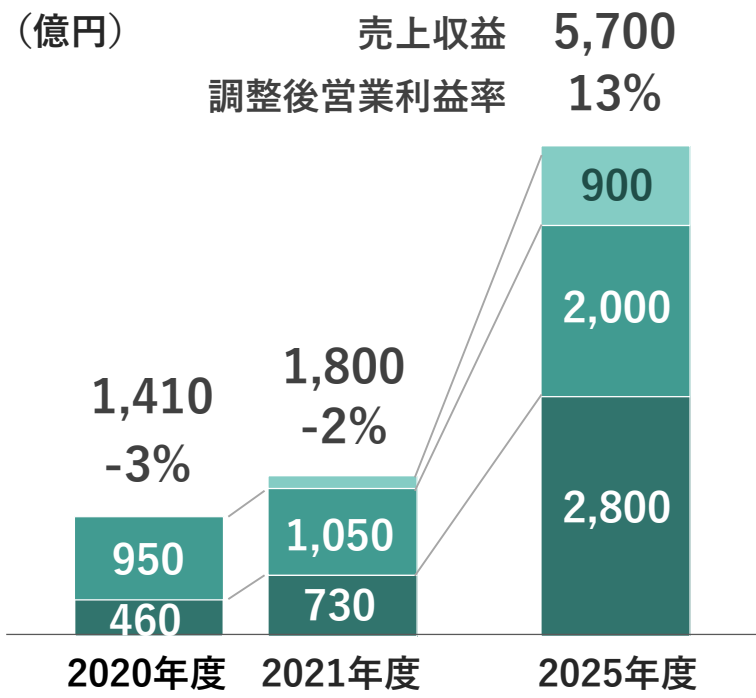
2020年度 機種別売上収益



コアDX事業目標

新たな収益源と定める 3 領域で 4 倍強の成長を目指す

コアDXの売上目標 -中期経営計画として公表-

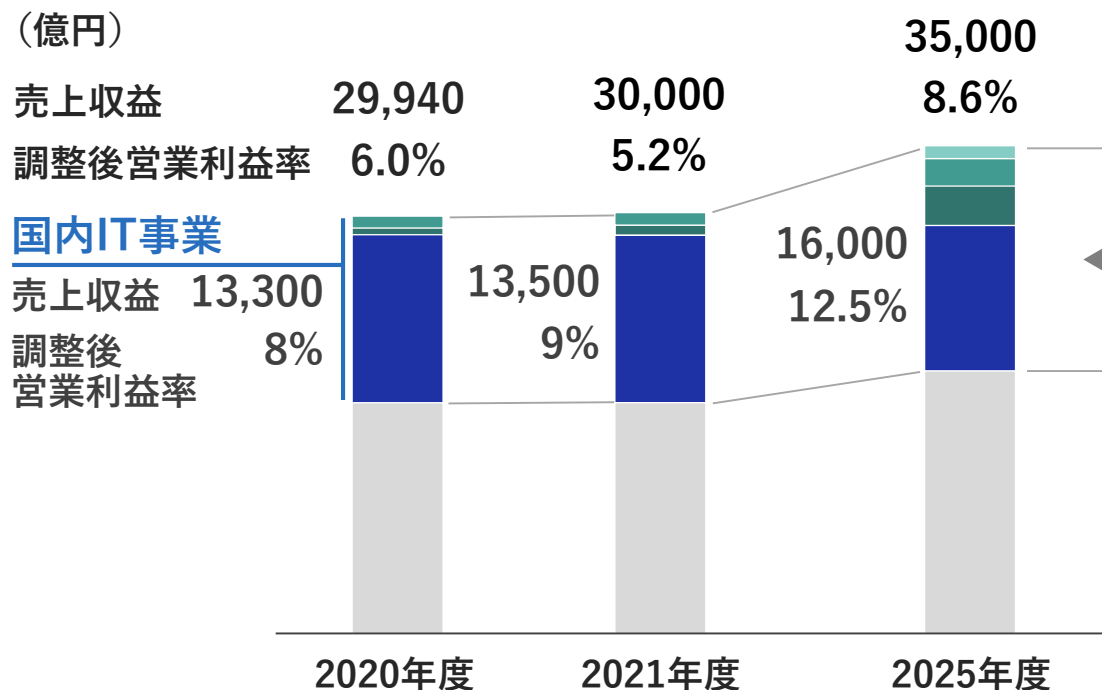


新事業機会	<ul style="list-style-type: none">都市交通高度化によるモビリティサービス基盤提供、スーパーシティ事業への拡大
コンサル起点 ビジネス	<ul style="list-style-type: none">コンサル起点でのビジネス変革、サービス型事業シフト (SAP Collabo with ABeamコンサルティング)コンサル/SIサービス/BPOのサービス企画・開発 / デジタル化とデータドリブン型の価値創出
共通基盤 (ハイブリッドIT)	<ul style="list-style-type: none">クラウド、AI、生体、サイバーセキュリティ (全社横軸機能としてDX商材、サービス事業基盤整備)Digital IDを活用したイネーブラ事業、サービスPF事業展開

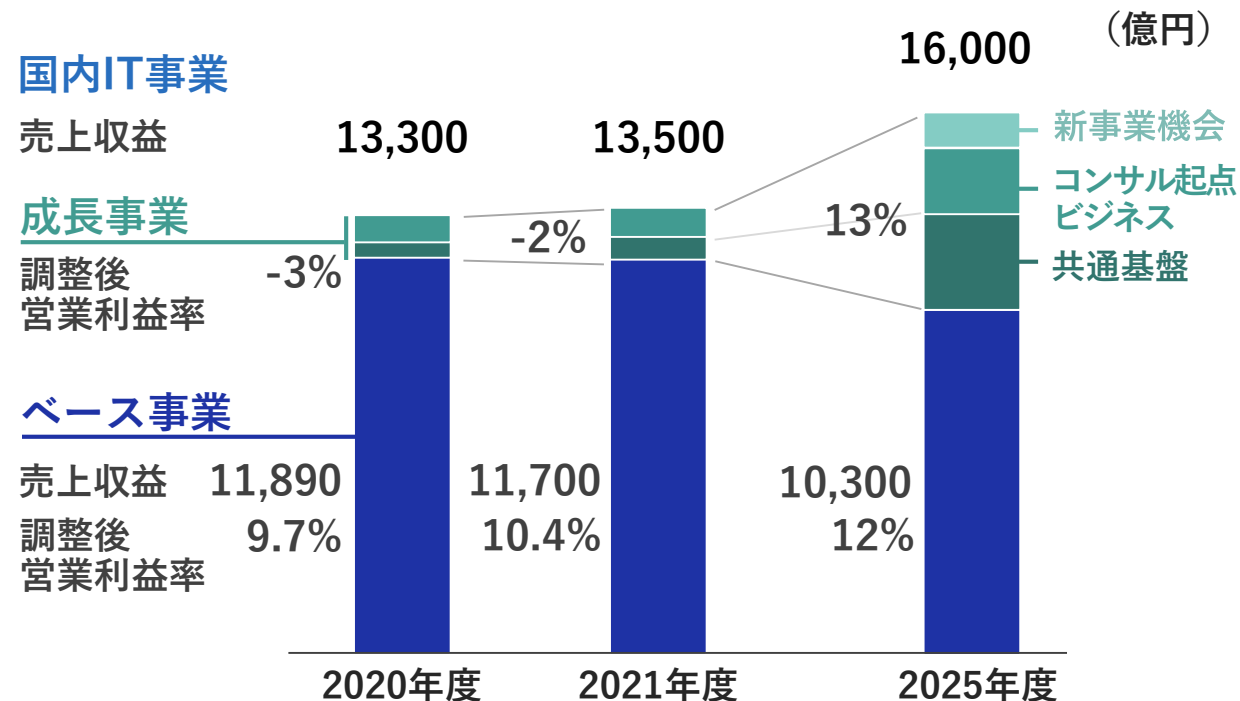
国内IT事業トランスフォーム目標

コアDXを中心とした成長事業領域での売上拡大・収益性向上を目指す

総売上に占める国内IT事業の目標



国内IT事業における成長事業・ベース事業



2. 施策

■ コンサルティング起点ビジネス

中計目標 1 コンサルからデリバリーまで一貫したアプローチ

■ 共通基盤

中計目標 2 ICT共通基盤技術とオフアリング

中計目標 3 ハイブリッドIT（クラウド/データセンター/オンプレ）

■ 新たな事業機会

中計目標 4 新たな事業機会（社会/企業改革）

■ SIモデル変革によるベース事業の収益性改善

■ DX人材育成 & 獲得

コンサル起点ビジネスへの取り組み

デジタルサービス&エンジニアリングユニットを新設し
コンサルティングを起点としたITサービス事業への変革を推進

デジタルサービス&エンジニアリングユニット

価値創出に向けた連携・レバレッジ最大化

ABeam Consulting

デジタル変革の上流アセット



NECソリューションイノベータ
日本電気通信システム 他

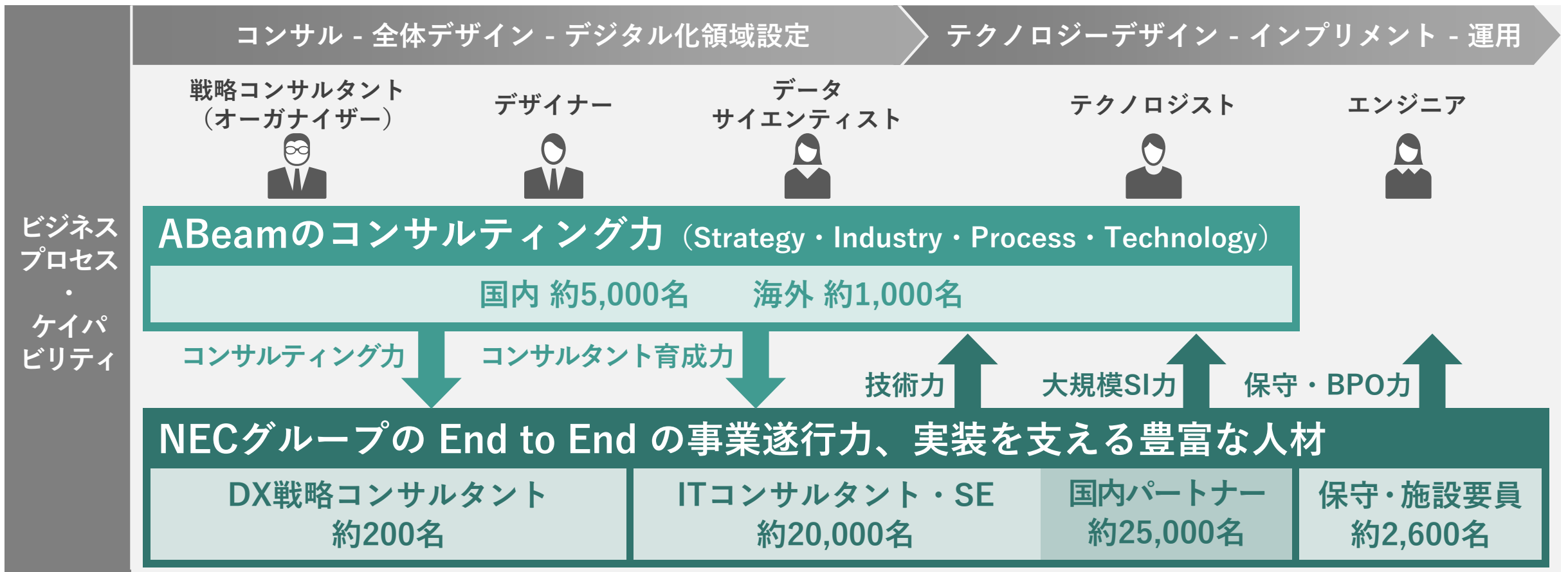
技術力 大規模SI力 保守・BPO力

取り組みの具体例

- ・ 上流フェーズからの共同提案
- ・ SAP領域の構築に特化した専門チームを立ち上げ

コンサル起点ビジネスのケイパビリティ

ABeamとNECが持つ「End to Endの事業遂行能力とリソース」を結合・相互補完し
さらなる事業拡大を図る



ビジネス拡大計画

基幹システムを中心とした領域拡大

デジタル活用によるDPI（Digital Process Innovation）により計画達成を目指す

基幹システムの
刷新/領域拡大

ERP領域の刷新

LOB/Edge領域の刷新

周辺領域の刷新

Digital Process
Innovation

人の動きの最適化（業務プロセス改革）

モノの動き・状態の最適化（デジタル活用）

発生するデータに基づく新たな最適化・効率化（データ活用）

■ コンサルティング起点ビジネス

中計目標 1 コンサルからデリバリーまで一貫したアプローチ

■ 共通基盤

中計目標 2 ICT共通基盤技術とオフアリング

中計目標 3 ハイブリッドIT（クラウド/データセンター/オンプレ）

■ 新たな事業機会

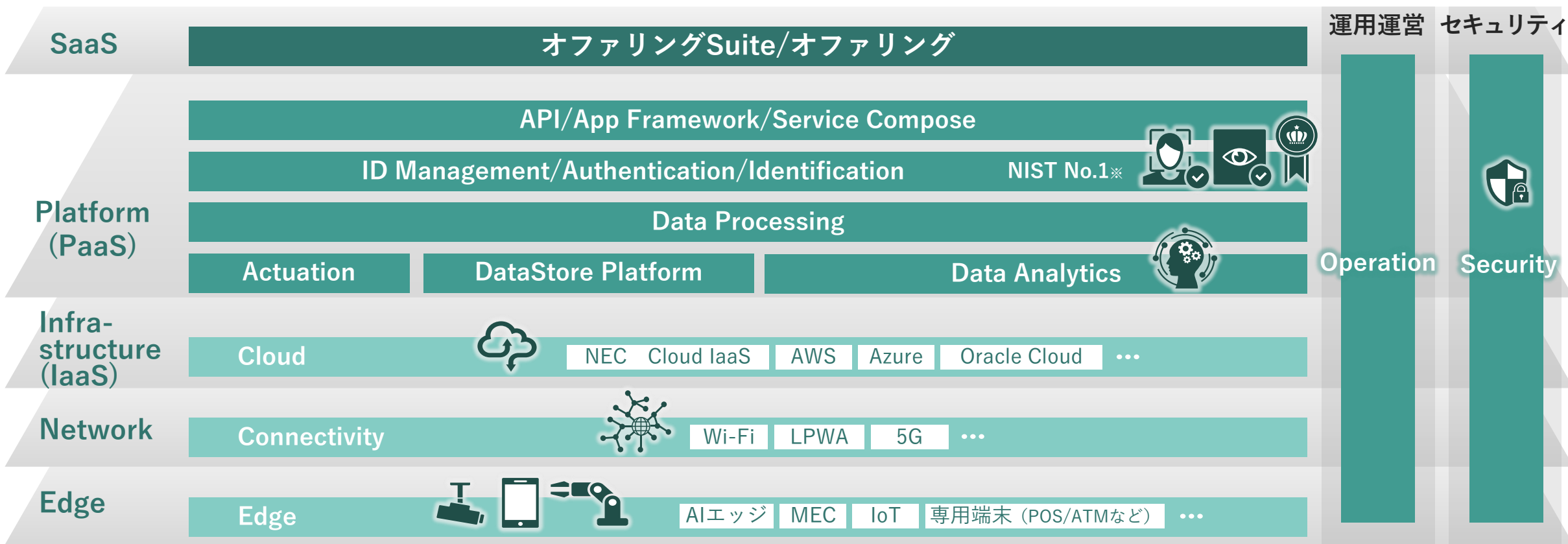
中計目標 4 新たな事業機会（社会/企業改革）

■ SIモデル変革によるベース事業の収益性改善

■ DX人材育成 & 獲得

NEC Digital Platform

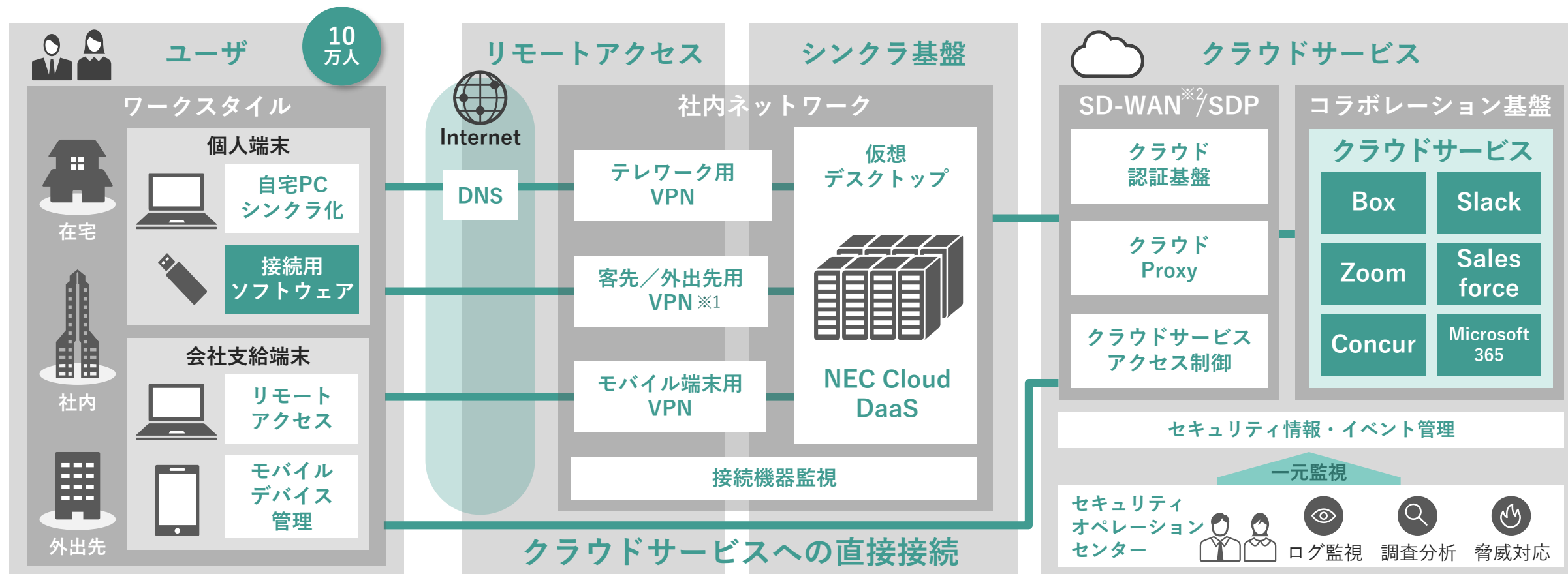
ITとネットワークのコアアセットをグローバル共通デジタルプラットフォームに集約・拡張
パートナーシップによりグローバル市場へ展開強化



※ 米国国立標準技術研究所(NIST)ベンチマーク(FRVT2021 Ongoing)
NISTによる評価結果は米国政府による特定の製品、サービス、企業を推奨するものではありません

NEC Digital Workplaceの提供

NEC Digital Platformを活用したDX共通オフリング

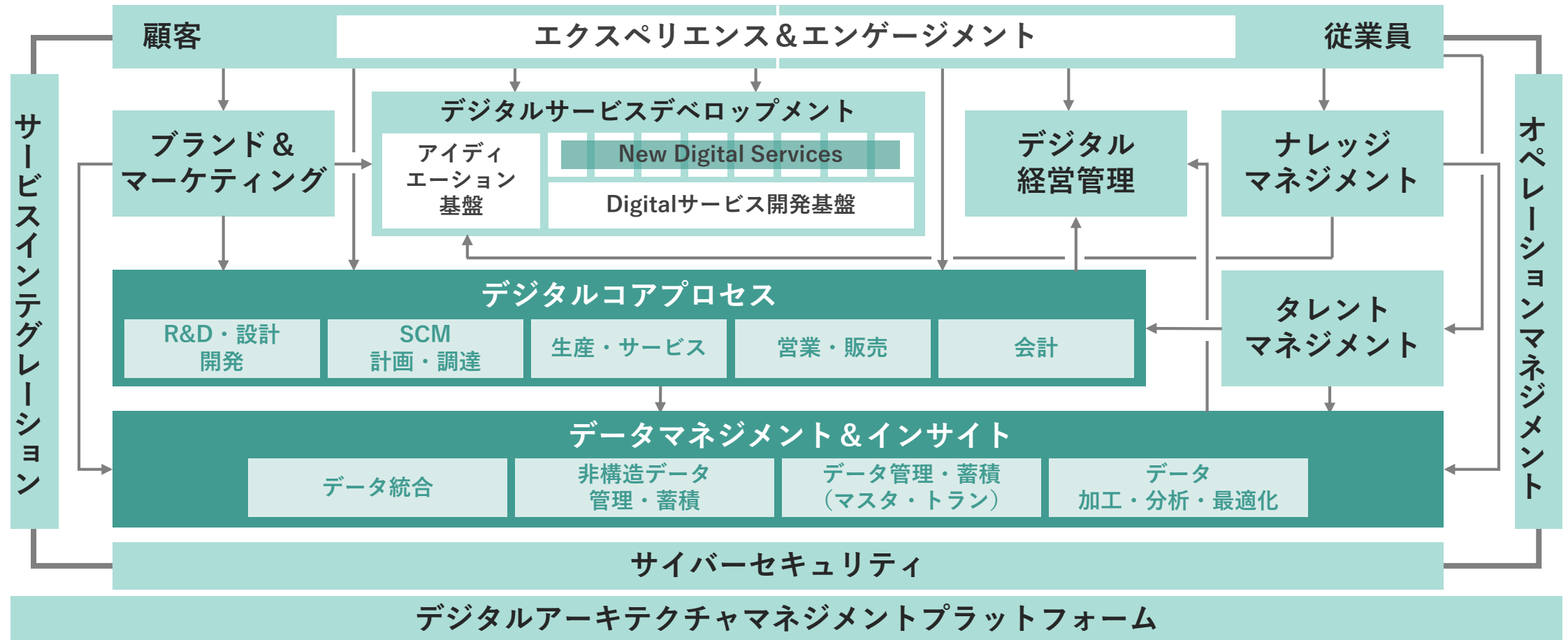


※1 Virtual Private Network

※2 Software-Defined WAN

基幹業務システム

Transformation Officeの取り組みであるERP領域をDX共通オフリングとして整備



ハイブリッドITの競争力強化

ハイパースケーラーとの協業を加速

NECのAzureおよびAWS技術者を育成・大幅増強させ デリバリー体制を強化
両社との連携レバレッジを効かせ更なる事業拡大を図る

Amazon Web Services (AWS)

- ・ 日本初のコーポレートレベルの戦略的協業を米国AWSと締結・強化
- ・ 世界トップレベルの品質を官公庁含む日本のお客様にも最適な形でご提供

2021年9月8日プレスリリース

Microsoft

- ・ 40年の協業を基にした戦略的パートナーシップの拡大
- ・ NEC自身のDXの実践・知見を基にお客様のDX推進を強力にご支援

2021年7月13日プレスリリース

■ コンサルティング起点ビジネス

中計目標 1 コンサルからデリバリーまで一貫したアプローチ

■ 共通基盤

中計目標 2 ICT共通基盤技術とオフアリング

中計目標 3 ハイブリッドIT（クラウド/データセンター/オンプレ）

■ 新たな事業機会

中計目標 4 新たな事業機会（社会/企業改革）

■ SIモデル変革によるベース事業の収益性改善

■ DX人材育成 & 獲得

スーパーシティ構想に向けた取り組み

※ 7月12日 スーパーシティ事業 オンライン記者会見

※ 9月9日 コアDX オンライン記者会見

世界に誇れる「地域らしい」まちの進化に向けた3つの施策を推進

DXオフリング【事例】

街のDXにむけた取り組み

世界に誇れる「地域らしい」街の進化を支える
グローバル標準の都市OS基盤（FIWARE）に
よるデータ利活用

経済基盤の活性化



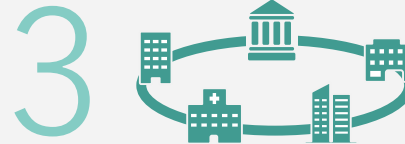
効果検証に基づく
都市経営サービス

住む人・集まる人の QOL向上



住民を中心とした
共創プロセス

地域特有課題の解決



暮らしに寄り添う
分野間データ利活用

スマートシティ**13自治体**
スーパーシティ**17自治体**
DXを支援



■ コンサルティング起点ビジネス

中計目標 1 コンサルからデリバリーまで一貫したアプローチ

■ 共通基盤

中計目標 2 ICT共通基盤技術とオフアリング

中計目標 3 ハイブリッドIT（クラウド/データセンター/オンプレ）

■ 新たな事業機会

中計目標 4 新たな事業機会（社会/企業改革）

■ SIモデル変革によるベース事業の収益性改善

■ DX人材育成 & 獲得

SIモデル変革の方向性

工数提供(人月単価)によるビジネスを変革

価値提供 : 価値による値付 による提供

高付加価値支援 : 付加価値の高いスキル によるユーザーIT支援

従来

高付加価値支援	コンサルティング
工数提供	工数SI ※1

将来

高付加価値支援	コンサルティング
	アジャイル/データサイエンティスト/ セキュリティ/アーキテクト
価値提供	アプリケーションPF※2 (SaaS※3 / PKG※4)
	モデル化SI※5
工数提供	工数SI

売上・収益性UP!

リソース
シフト

※1 SE*稼働工数(人月)をベースに値付けをして対価をいただくSI (System Integration)

※5 モデル化SI : SIノウハウを形式知化(テンプレート・ツール等)し組み合わせて行うSI

※2 Platform

※3 Software as a Service

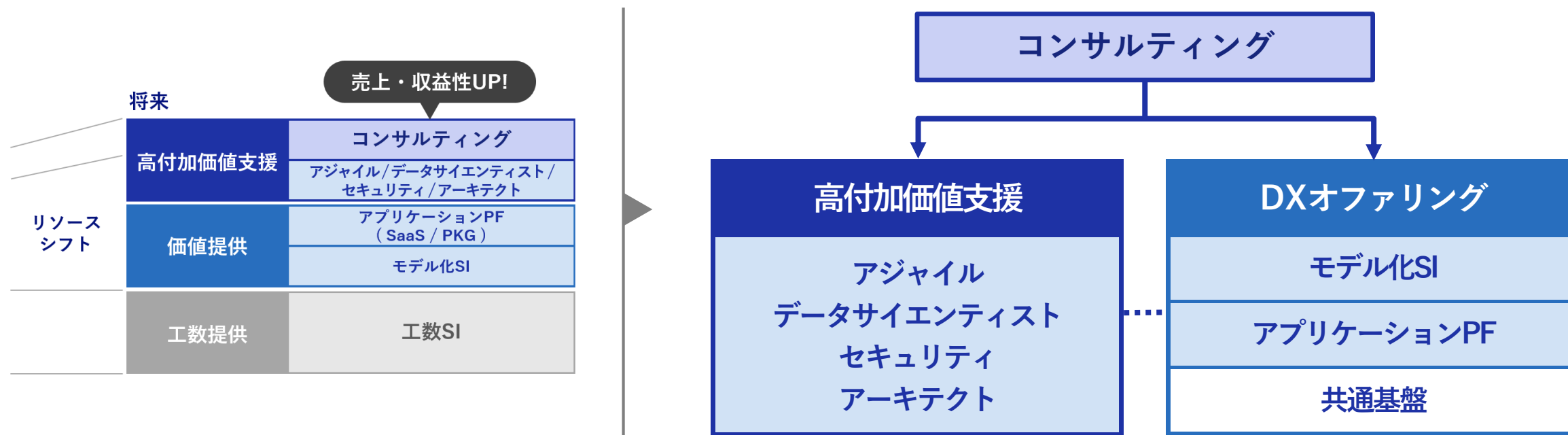
※4 Package

DXオフリングとSIモデル変革の関係

コンサルティングを起点とした課題解決をDXオフリングにより素早く実現

フェーズ1：コンサルにより課題抽出

フェーズ2：DXオフリングによるインプリと高付加価値支援



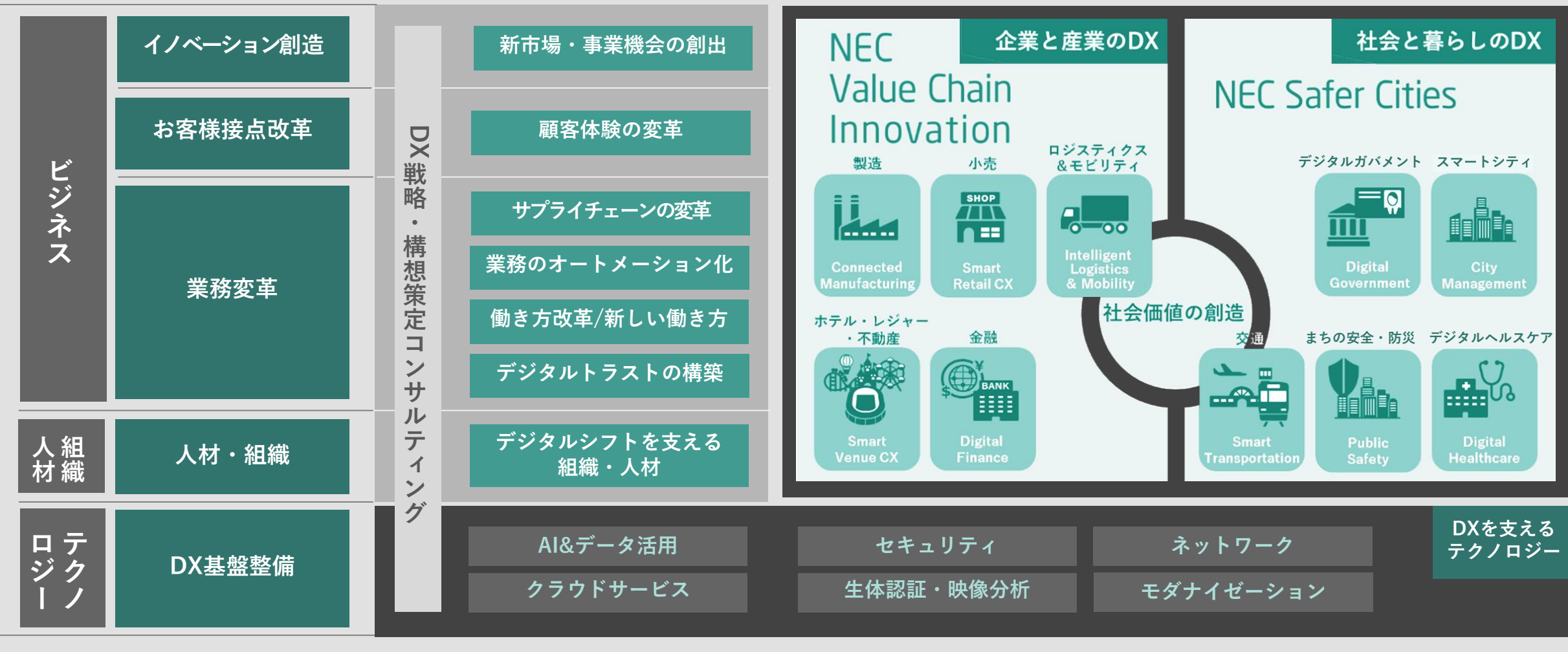
DXオフリングメニュー

2021年9月改訂

DXの目的

業種共通DXオフリング

業種別DXオフリング



■ コンサルティング起点ビジネス

中計目標 1 コンサルからデリバリーまで一貫したアプローチ

■ 共通基盤

中計目標 2 ICT共通基盤技術とオフアリング

中計目標 3 ハイブリッドIT（クラウド/データセンター/オンプレ）

■ 新たな事業機会

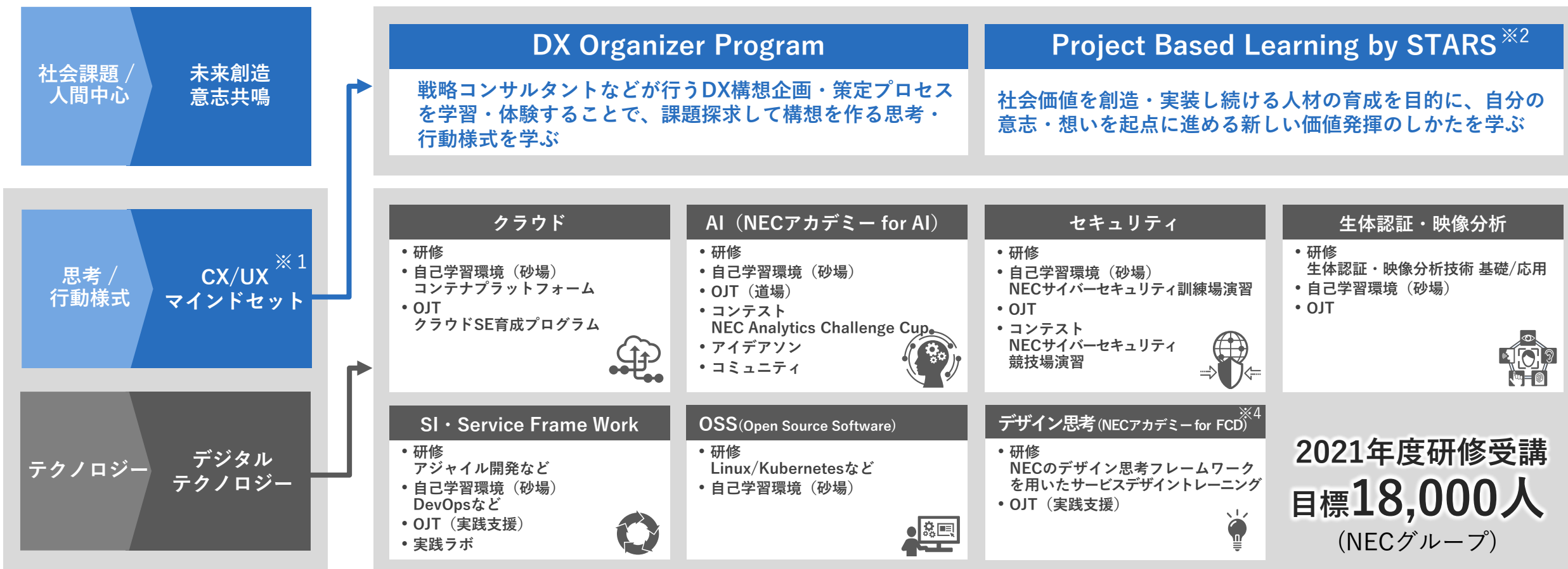
中計目標 4 新たな事業機会（社会/企業改革）

■ SIモデル変革によるベース事業の収益性改善

■ DX人材育成&獲得

DX人材育成プログラム（思考・行動様式 / デジタルテクノロジー）

技術スキル強化施策を継続し 案件の進展に合わせたスキルシフトを実施
思考・行動様式プログラムを営業にも展開予定



※1 Customer Experience / User Experience

※2 Self Transformation And Reform based on System Design and Management

※3 Future Creation Design

DX人材育成・獲得の継続強化

DX事業拡大に合わせ コンサルタント/データサイエンティスト/サイバーセキュリティ人材などのスキルアップ施策を継続強化していく

デジタル人材

コンサルタント
サービスデザイナー
アーキテクト
ビジネスデザイナー
アジャイルエンジニア
データサイエンティスト
クラウド系人材
生体認証・映像分析人材
サイバーセキュリティ人材

2020年度
5,000名



2025年度
10,000名

3. まとめ

まとめ

コアDXを梃にベース事業の収益性を改善し 国内IT事業全体の成長を実現

コアDX事業

売上収益（調整後営業利益率）

2020年度 1,410 億円（-3%）

2025年度 5,700 億円（13%）

< 売上収益 内訳 >

	コンサル起点ビジネス	共通基盤（ハイブリッドIT）	新事業機会
2020年度	950億円	460億円	-
2025年度	2,000億円	2,800億円	900億円

コンサルからデリバリーまで一貫したアプローチ / ICT共通基盤技術とオフアリング
ハイブリッドIT（クラウド/DC / オンプレ） / 新たな事業機会（社会/企業改革）

国内IT事業

売上収益（調整後営業利益率）

2020年度 1.33 兆円（8%）

2025年度 1.6 兆円（12.5%）

SIモデル変革によるベース事業の収益性改善

2020年度 11,890億円（10%）

2025年度 10,300億円（12%）

DX人材育成

\Orchestrating a brighter world

NEC