

# BluStellar

2024年10月7日

執行役 Corporate SEVP 兼 CDO（チーフデジタルオフィサー）

吉崎 敏文

# BluStellar

1. BluStellar事業概要
2. BluStellar商材（旧NEC Digital Platform）
3. コンサルティング起点ビジネス

# 1. BluStellar事業概要

# BluStellar

## 未来へ導く、光となる。

古来より、ときにはコンパスとして、  
夜空に最も明るく輝きながら、わたしたちを導き、  
人々と社会の発展の一步をつくってきた、青い星のように。

今、かつてない速度で変化する社会。  
課題を素早く見極め、経営そのものの変革が求められる時代で、  
次に踏み出す一步を。挑みつづける進化を。  
確実に、迅速に、実現していくために。

革新的な技術とそれを支える人材によって、  
社会価値を提供し続けてきた実績。  
そのナレッジや最先端のテクノロジーを集約した  
オフリングや製品・サービス。  
NECは、そのすべてをBluStellarに結集することで、  
新たな価値創造に向けた、お客さまのビジネス変革を加速します。

未来をともに描き続けること、描いた未来を確実に、迅速に実現することで、  
お客さまと社会の持続的な発展を導く「BluStellar」です。

# 着実にビジネス変革を継続

2024  
BluStellar 発表

2019  
DXの基礎作り

- DX専任組織立ち上げ
- プラットフォーム構築
- DXオフリング提供開始

2020  
戦略コンサル  
アプローチ

- DX戦略上流アプローチ
- 社内DX強化

2021  
グローバル  
アライアンス

- Microsoft・AWS・Oracle協業
- DX人材目標10,000人(FY2025)へ

2022  
DX事業拡大

- NEC Digital Platformへの機能集約
- グローバルアライアンスCOE設立

2023  
DX機能一元化

- 過去最大規模の組織再編
- スピーディなビジネス展開

# BluStellar

お客様を未来へ導く価値創造モデル

お客様と共に実現する価値（経営アジェンダ）

社会とビジネスのイノベーション    顧客体験改革    業務変革

---

組織人材変革    デジタルプラットフォーム変革

## ビジネスモデル BluStellar Agenda

## テクノロジー BluStellar Technologies

創業からの知見を集結したテクノロジーと  
スピーディーに研究所のノウハウを取り入れたサービス提供



お客様の経営アジェンダを解決する  
End to Endのアプローチ  
価値創造の成功ストーリーと事例

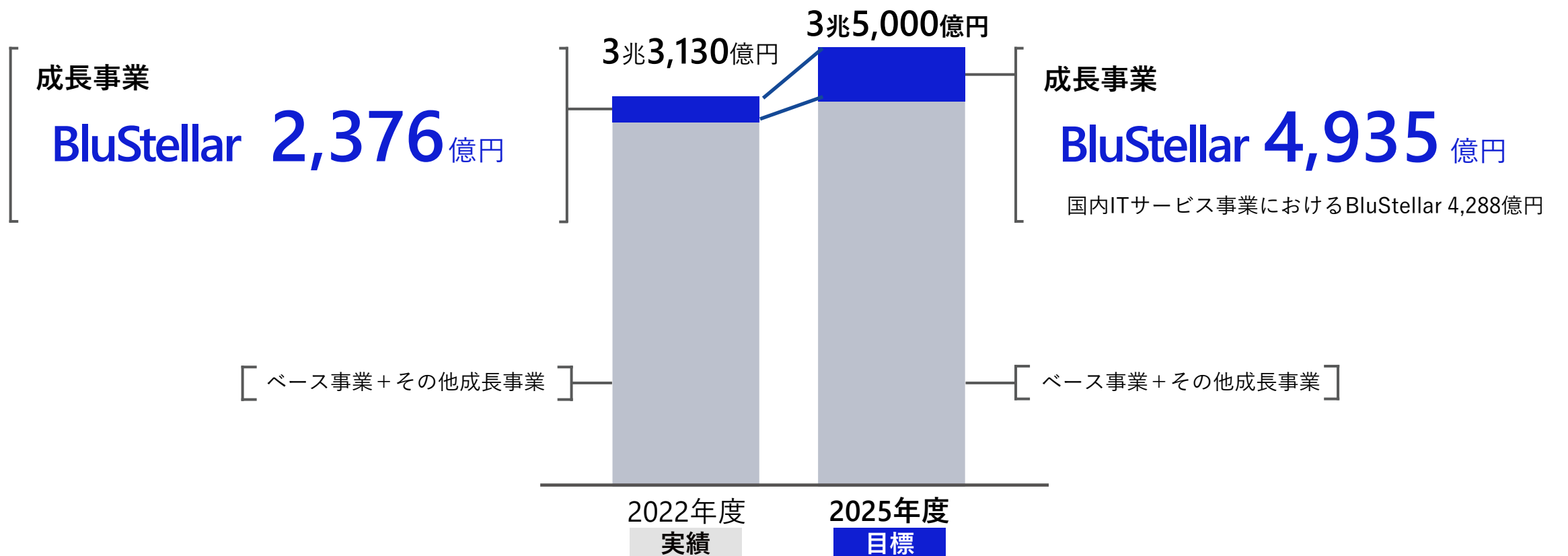
## 組織 / 人材 BluStellar Programs

10,000人以上のDX人材とナレッジによる課題解決  
お客様との共創プログラム

# 2025中期経営計画

BluStellarは、全社の中期経営計画達成に向けたキードライバー

売上収益



# BluStellar事業サマリ

売上はBluStellar事業全体で当初中計を上回る成長を計画  
調整後営業利益率11.4%実現に向け前年から順調に改善

(億円)

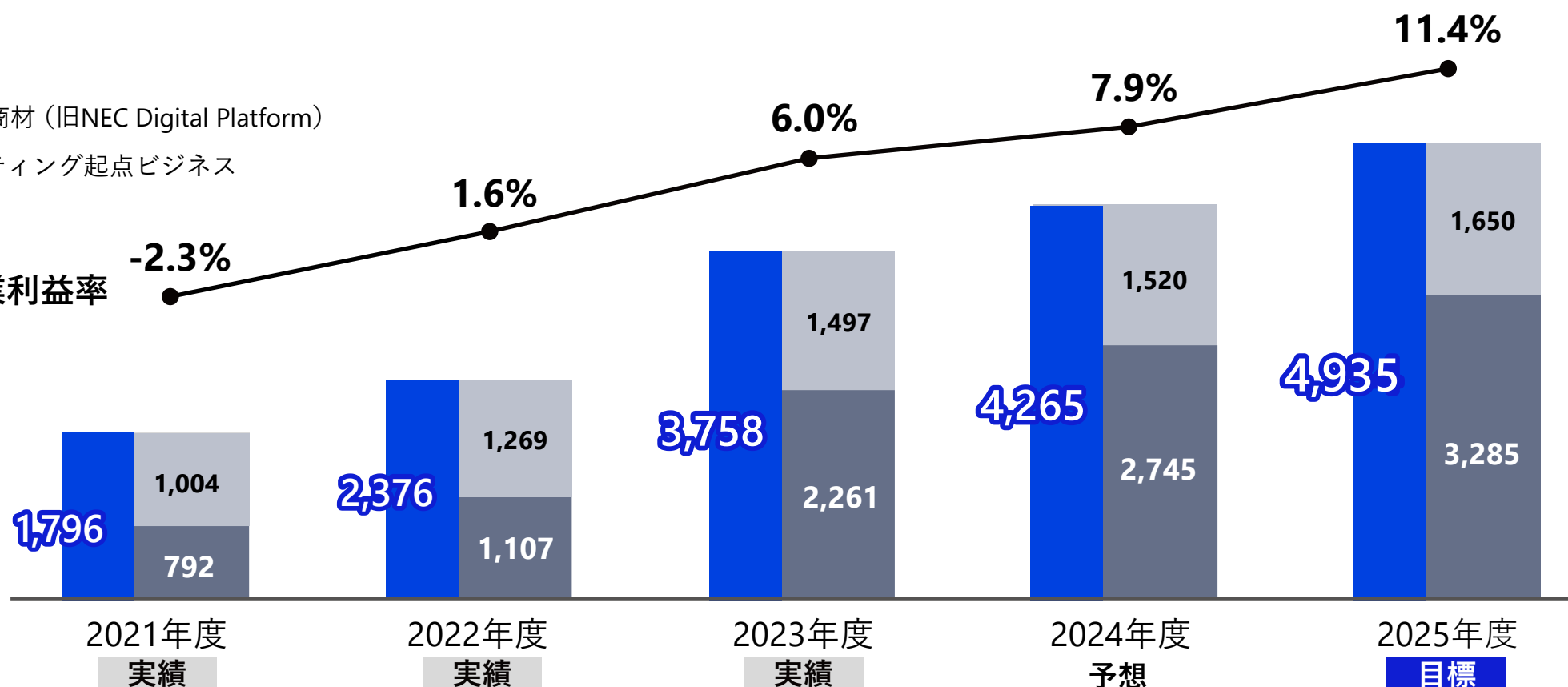
■ BluStellar

■ BluStellar商材 (旧NEC Digital Platform)

■ コンサルティング起点ビジネス

調整後営業利益率

売上収益

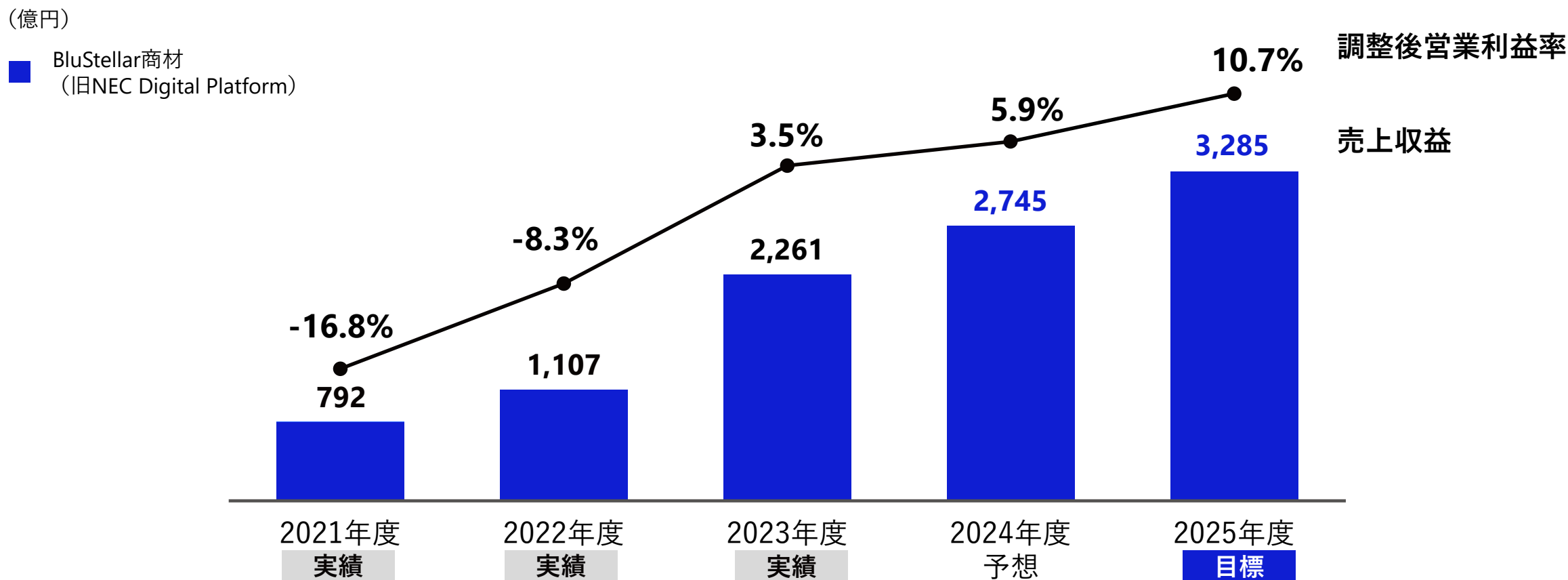




## 2. BluStellar商材 (旧NEC Digital Platform)

## BluStellar商材の業績推移

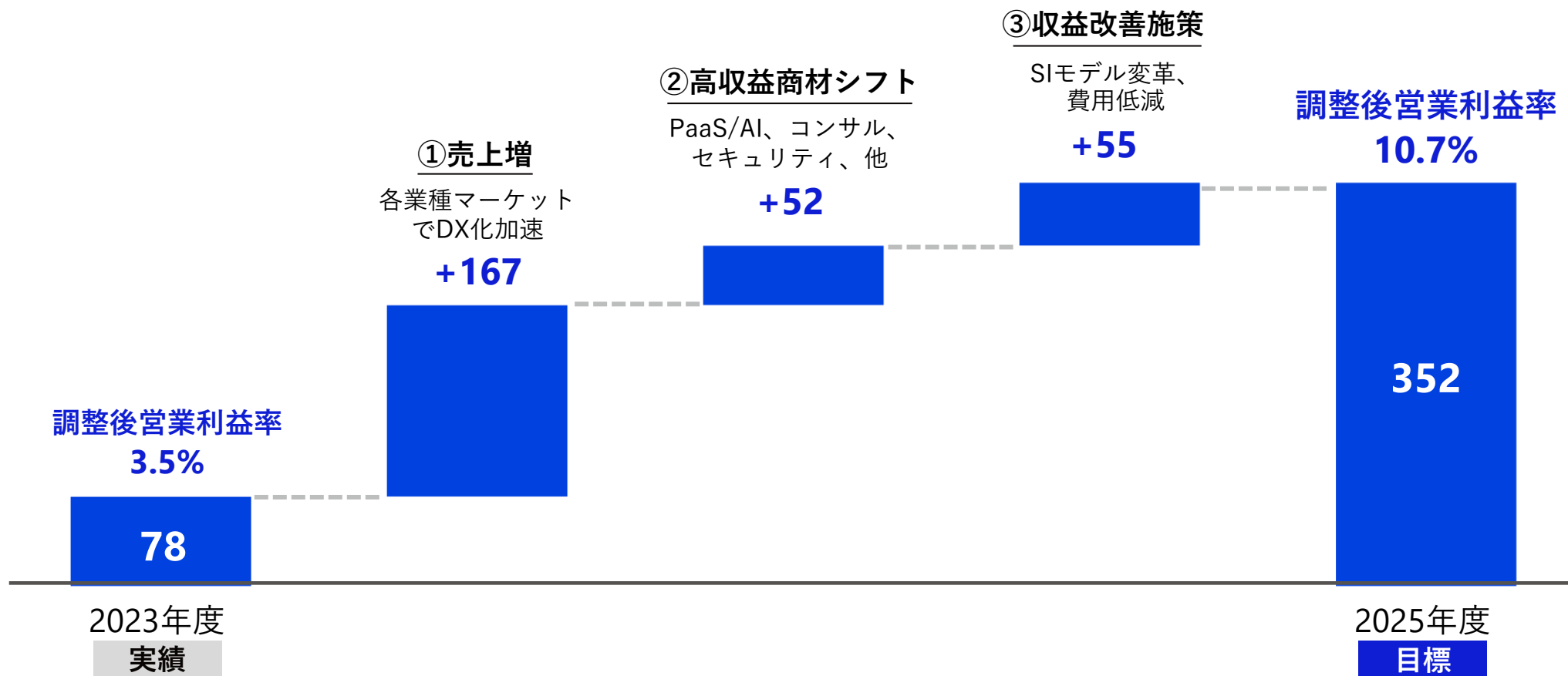
2024年度は見通し順調（1Q実績前年差は受注：+75%、売上：+17%）  
2025年度に向け、市況/マーケットBUの状況も踏まえ、受注残の積上げを加速する



# BluStellar商材収益改善の内訳

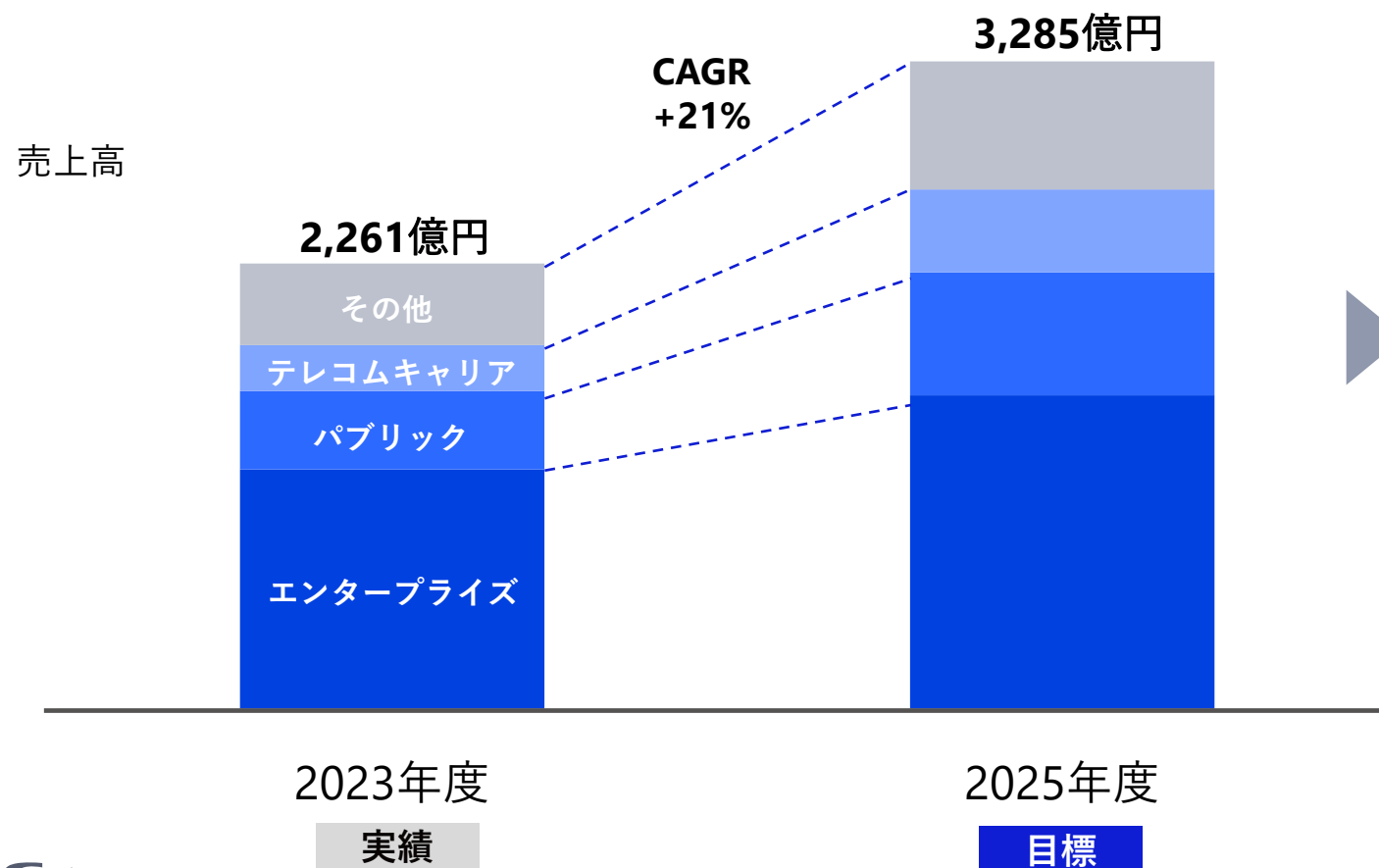
## 売上増、高収益商材シフト、収益性改善で利益率アップを見込む

(億円)



## ①売上増による収益拡大

エンタープライズ以外の業種マーケットにおいてもDX化が加速  
国内ITサービス事業以外でもBluStellarは拡大



- パブリックやテレコムキャリア領域でもクラウド化が進展
- 業種マーケット毎に顧客に響くシナリオを整備・強化
- オファリングの適用を拡大

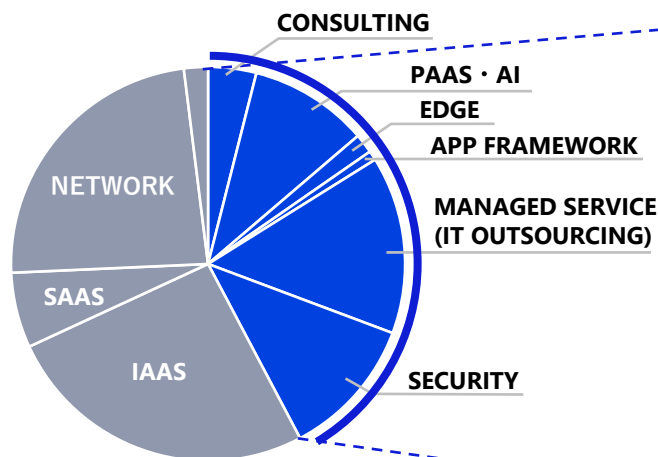
## ②高収益商材へのシフト

AI/コンサル/セキュリティ系の高収益案件にシフト、高収益商材が順調に伸長

### BluStellar 売上構成比率

2023売上高(実績)

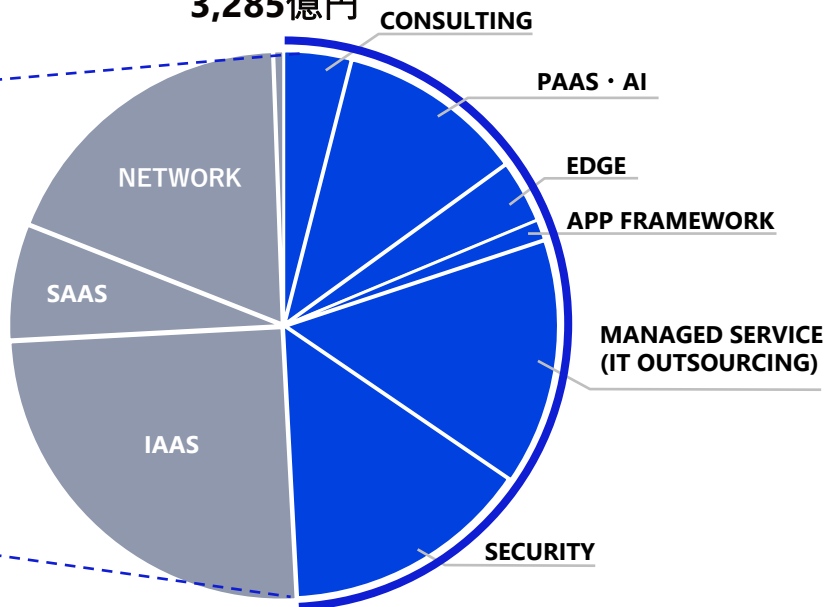
2,261億円



高収益商材比率 約4割

2025売上高(目標)

3,285億円



各商材における  
導入支援サービスが拡大し  
高収益化が進展

## ③収益改善施策 事例1

### SI自動化によるデリバリースピード向上（AI/Exastro活用） 迅速化と生産性向上に寄与

#### 共通化・自動化ソリューション

共通基盤上の環境構築を  
都度手動で処理

環境構築自動化  
共通テンプレート化により  
運用者の作業負担を  
大幅に削減

 20時間から

1時間へ短縮

デリバリー  
スピード向上

個別SIの  
極小化

IT人材の  
最適配置

#### お客様

▲ スピーディーに価値提供！

- ・ 生体認証サービス
- ・ 各種サービス

#### ▲ 自動デプロイ



- ・ サービスクラウド環境を構築
- ・ 作業パターンをキック

▲ 手配：パラメーターを登録

共通基盤 運用サービス

## ③収益改善施策 事例2

### 独自の脅威データベースや生成AIで 高精度なインテリジェンスをスピーディに生成

多様な情報源から  
網羅的に収集

グローバル

AIS	ハッカー コミュニティ	政策・法律・ 標準化
セキュリティ ベンダ	セキュリティ 関連団体	CTA

⋮

NECグループ

NEC-CSIRT
社内情報共有基盤
社内事業部門

⋮

国内

JPCERT
JC3
JVN

⋮

NECグループの  
サイバーインテリジェンス

生成AI活用による精度向上

生成時間 **50%** 短縮※

分析

生成

関連性検証

関連個所の抽出

サイバー

インテリジェンス

※重要な情報の抽出や整理・要約にかかる作業時間  
(社内検証結果 [2023/12](#) プレスリリース)

経営判断に資する情報共有

経営会議  
(ダッシュボード)

CISO月例

事業部門のセキュリティ責任者との  
事業戦略会議



- ・ 中長期的な対策策定
- ・ 短期的な対策

事前防御（遮断、監視強化等）  
脆弱性管理等

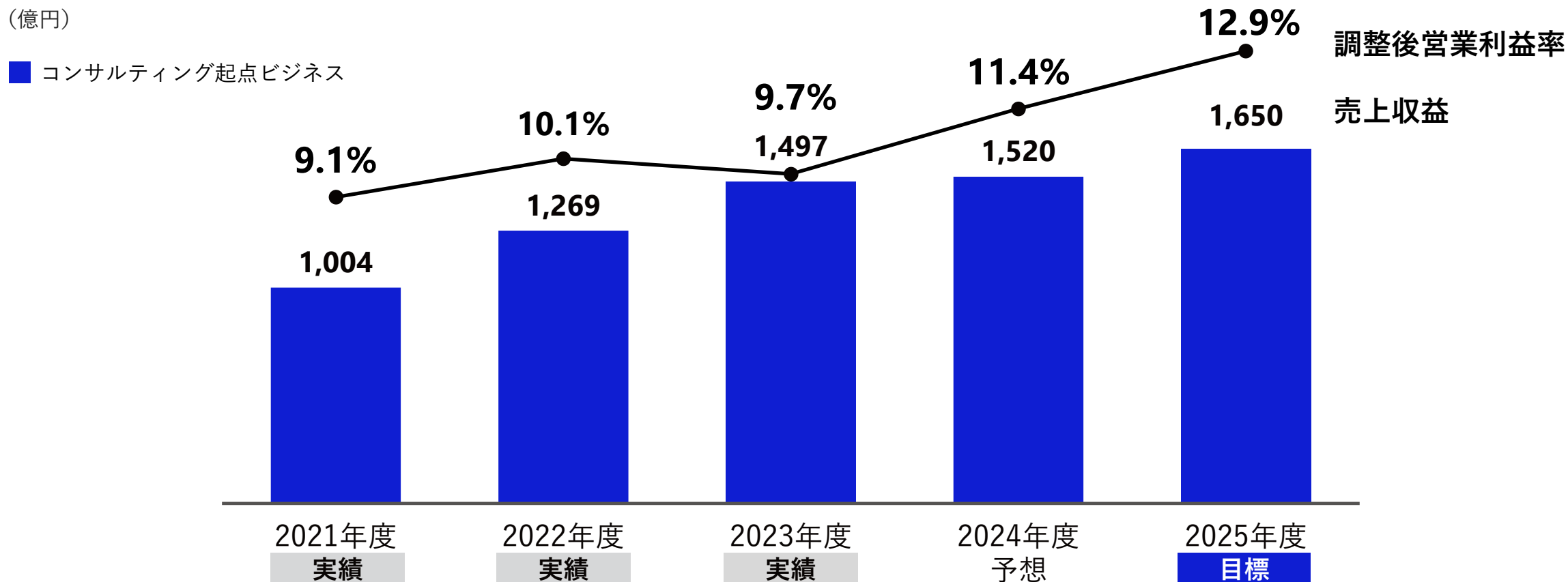
AIS（Automated Indicator Sharing）：米国国土安全保障省（DHS）が推進する、官民でサイバー攻撃脅威情報をリアルタイムに共有する枠組み  
CTA（Cyber Threat Alliance）：IT・セキュリティベンダー間でサイバー攻撃の脅威を共有する米国の非営利団体

### 3. コンサルティング起点ビジネス



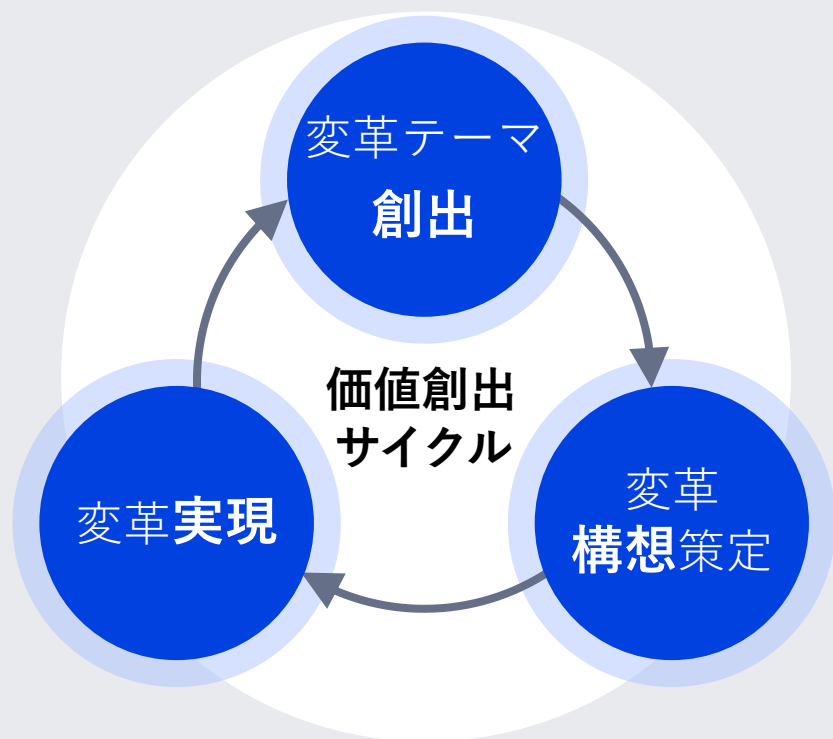
# コンサルティング起点ビジネスの業績推移

## コンサルティング起点ビジネスとして着実に成長



# ABeamの成長戦略

お客様の産業・経営アジェンダに対応した変革テーマ・変革アプローチの創出と変革を実現



## ■ 価値創出力

- ・ 社会・産業横断的に新たな価値や未来を創造
- ・ インダストリ／経営アジェンダへの対応
- ・ 戦略的変革ストーリー／ロードマップ

## ■ 変革実現力

- ・ デジタル変革力強化と変革領域拡大
- ・ ソリューション・アウトソーシング事業の提供価値向上と競争力強化
- ・ インダストリ／戦略／デジタルなどの専門性強化

## ■ 共創力

- ・ クライアント・ビジネスパートナーとの価値共創
- ・ 変革体験を通じた成長機会の提供と人材育成
- ・ 価値共創リーダーシップ

社会・産業横断的に新たな価値や未来を創造し、クライアントの価値創出と変革実現を支援

# NECグループの強みを活用した新たな価値創出

ABeamのビジネス変革における強みとNECの先進テクノロジーの活用における強みを掛け合わせ、新しい価値の創造と既存提供価値の強化を図る

お客様

## アカウント・フォーカス

社会・産業・経営アジェンダに対応した  
新たな価値創出を両社で共創、  
戦略顧客を対象にアカウントプランを  
策定し推進

## テクノロジー・ドリブン変革

NECグループの先進テクノロジーを駆使した  
価値創出モデルをベースに  
お客様と共に価値（経営アジェンダ）を創造

### BluStellar

- ・社会・ビジネスのイノベーション
- ・データドリブン経営
- ・デジタルプラットフォーム変革
- ・顧客体験変革
- ・組織・人材変革を実現

主体的に進化・成長することで、将来に渡って新たな価値を提供し続ける

## まとめ

### BluStellarは、全社の中期経営計画達成に向けたキードライバー

- 売上はBluStellar事業全体で当初中計を上回る成長を計画
- BluStellar商材は2024年度の見通しは順調、2025年度に向け売上増、高収益商材シフト、収益性改善で利益率アップを見込む
- コンサルティング起点ビジネスはNECグループの強みを活用した、新たな価値創出のフェーズへ



**2025年度のBluStellar事業4,935億円、**

**営業利益率11.4%**

**の目標に向けて、引き続き活動**

**NEC**

\Orchestrating a brighter world

# 注意事項

## ＜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。

- ・ 国内外の経済動向、為替変動、金利変動および市況変動
- ・ 感染症の流行による悪影響
- ・ 中期経営計画を達成できない可能性
- ・ 売上および収益の期間毎の変動
- ・ 企業買収・事業撤退等が期待した利益をもたらさない可能性
- ・ 戦略的パートナーとの提携関係の悪化、または戦略的パートナーの製品・サービスに関連する問題が生じる可能性
- ・ 海外事業の拡大が奏功しない可能性
- ・ 技術革新への対応または新技術の商品化ができない可能性
- ・ 競争の激化にさらされる可能性
- ・ 特定の主要顧客への依存
- ・ 新規事業の成否
- ・ 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
- ・ 顧客の財務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
- ・ 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、情報管理等に関連して行政処分や司法処分を受ける可能性または多額の費用、損害等が発生する可能性
- ・ 実効税率もしくは繰延税金資産に変更が生じる可能性または不利益な税務調査を受ける可能性
- ・ コーポレートガバナンスおよび企業の社会的責任に適切に対応できない可能性
- ・ 自然災害、公衆衛生上の問題、武装勢力やテロリストによる攻撃等が発生する可能性
- ・ 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
- ・ のれんの減損損失が発生する可能性

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。

（注）年度表記について、22年度は2023年3月期、23年度は2024年3月期、24年度は2025年3月期（以降も同様）を表しています。