

BluStellar Scenarioを核とした成長戦略

2025年11月13日

執行役 Corporate EVP 兼 デジタルプラットフォームサービスビジネスユニット長
木村 哲彦

BluStellar Scenarioを核とした成長戦略

1. 戦略骨子と重要テーマ
2. BluStellarのビジネスモデル
3. 定量目標と計画
4. シナリオ浸透・拡大
5. シナリオの価値
6. AI・セキュリティによる競争優位性
7. シナリオ型展開・ポートフォリオマネジメント
8. 導入事例
9. マーケット拡大戦略

戦略骨子と重要テーマ

BluStellarはお客さまの価値創造の駆動力(Value Driver)

3つの戦略ポイントにより更なる事業成長を図る

事業成長のポイント

- ・ BluStellar Scenario浸透・拡大
- ・ AI・セキュリティによる競争優位性
- ・ マーケット拡大戦略

これまで培ってきたBluStellarの基盤

ビジネスモデル

お客さまとの共創や社内の知見を基に蓄積した、DX成功要因のノウハウ

テクノロジー

AI・セキュリティ等のコアテクノロジーを武器とした革新性のあるソリューション

組織・人材

お客さまの経営課題を捉えて共創する経験を持つ多くの人材やパートナー

BluStellarのビジネスモデル

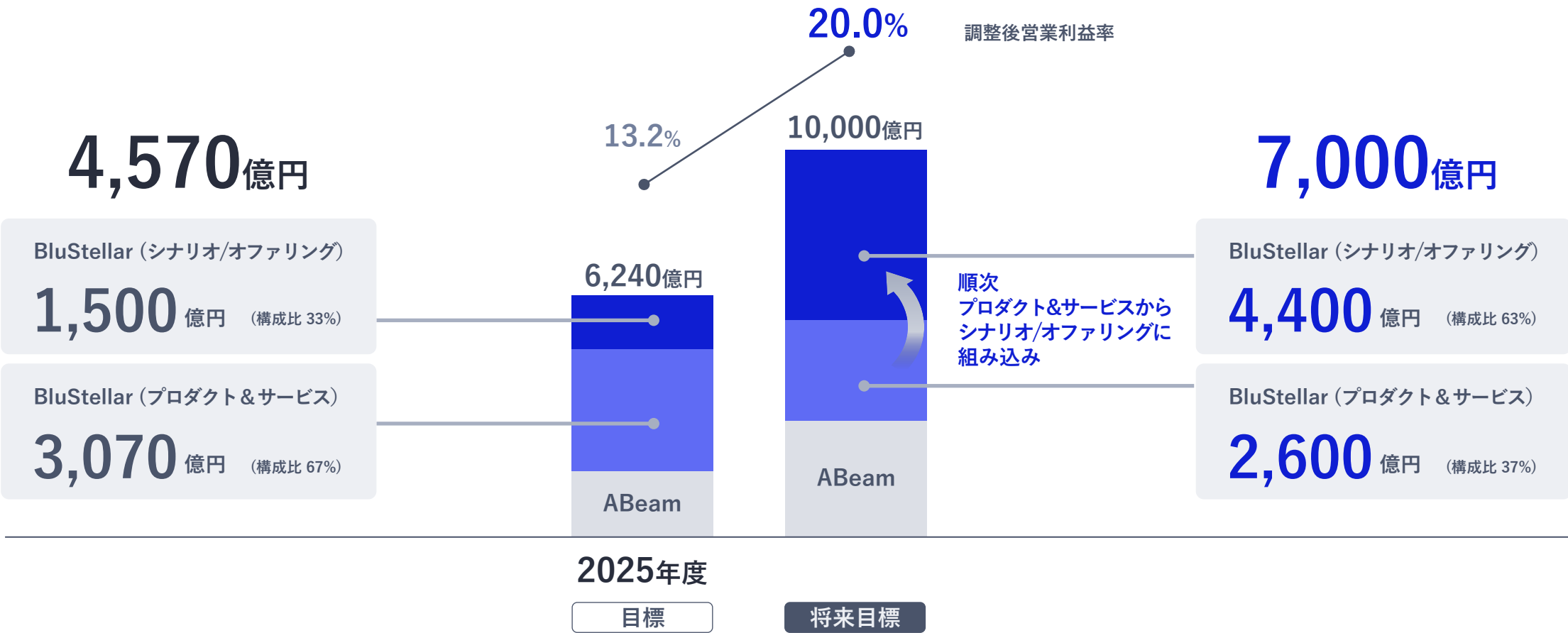
BluStellar Scenarioとは、End to Endのアプローチで、最先端テクノロジーを活用しながら安心かつ最速に顧客課題を解決



※ NEC自身をゼロ番目のクライアントとして最先端のテクノロジーを実践すること

定量目標と計画

BluStellar（ABeam除く）は、売上7,000億円を目指す
 高付加価値なシナリオ/オフアリングの比率を高め営業利益率20%のビジネスモデルを確立

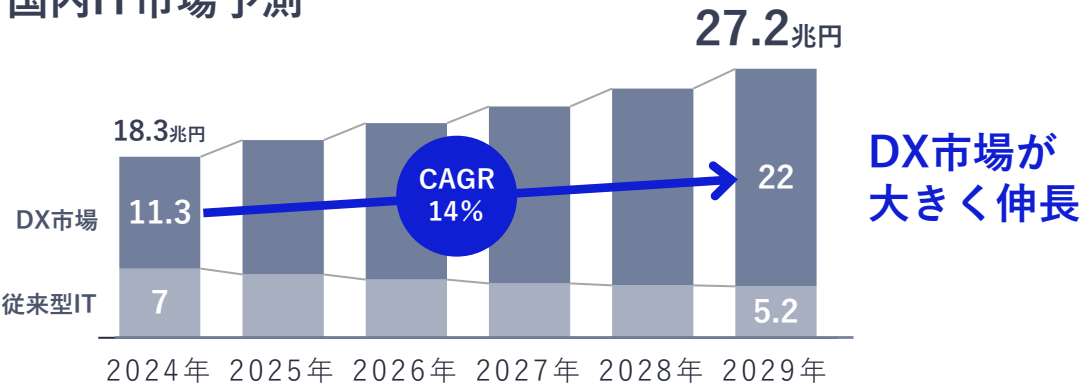


シナリオ浸透・拡大

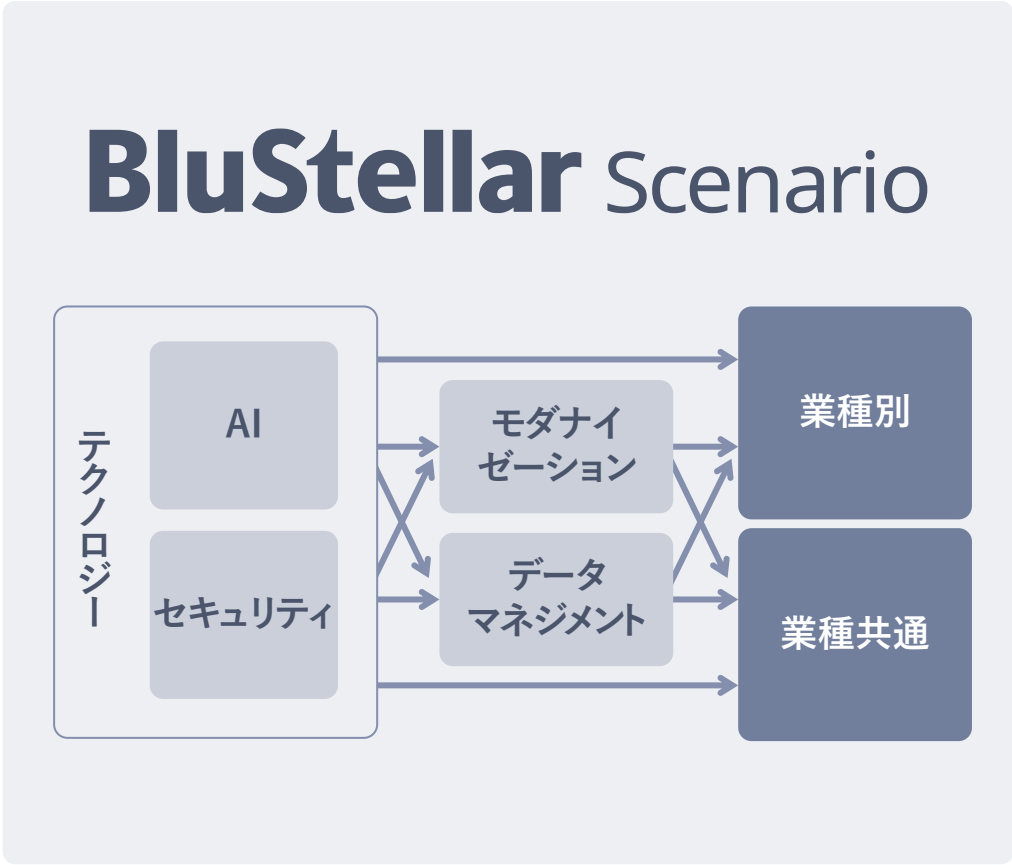
市場の成長にNECの強みを掛け合わせ、AI・セキュリティでシナリオの優位性を強化し
お客さまの経営課題に新たな価値を提供

加速するDX市場とお客さまの経営課題

国内IT市場予測※1



顧客企業が抱える主要経営課題Top3※2

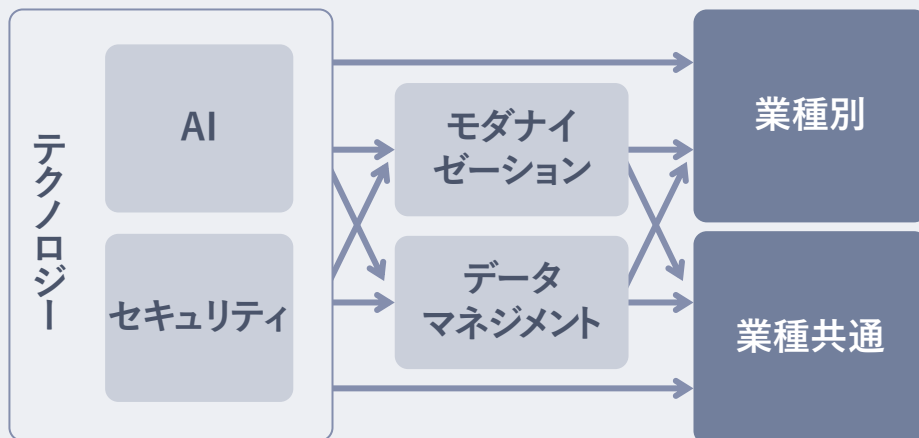


※1 調査会社のデータをもとに当社作成 ※2 自社調べ

シナリオの価値

テクノロジーと実績を裏付けとしたコンサル起点のアプローチで、経営課題解決に向けた構想から実装、成功までをよりスピーディに、確実にお客さまへの提供価値に転換

BluStellar Scenario



クライアントゼロ、
ベストプラクティクスの
実績に基づいて品質を均一化

最先端技術と
実績による高品質

High Reliability

P&S※→オフライン
→シナリオへと付加価値を増大
(型化してリピータブルに提供)

提供価値に応じた
納得感と投資対効果

High Value

クライアントゼロ/共創事例に
よる実現イメージの共有と
価値の型化による提供スピード

経営課題の
スピーディーな解決

High Speed

市場
お客さま

※ プロダクト&サービス



Agenda		業種共通（16セット）	
		グループ名称	名称
ビジネスモデル	社会とビジネスのイノベーション ・新市場・ビジネスモデルの創出 ・データドリブン経営 ・魅力ある街づくり	BluStellar Social & Business Innovation	データ起点の意思決定能力向上による経営/事業管理の良質化と進化
		データ利活用による、イノベーションの実現	本人確認の効率化による安全で快適な移動体験の提供
	顧客体験変革 ・顧客体験変革	BluStellar Customer eXperience	顧客理解の高度化による新たなカスタマーサービス体験創出と収益拡大
		リアルとデジタルの融合による、顧客体験価値向上	コンタクトセンター業務高度化から始める顧客体験価値向上
	業務変革 ・業務の高度化・効率化	BluStellar Process Innovation	収益拡大に向けた、S&OPプロセス変革による全社意思決定の加速
		業務の高度化・効率化による、ビジネス変革	不動産・ファシリティデータ一元化による経営戦略実現の基盤強化 営業情報可視化とAI活用で実現する業務効率化と売上拡大 施設の安全性とフィジカルセキュリティ強化による事業継続性の向上
人材組織	組織・人材変革 ・DX実現に向けた組織・人材変革 ・ワークスタイル変革	BluStellar WorkStyle Innovation	Digital IDとデータ利活用による新しいワークスタイルの実践
		組織変革と人材育成、新しいワークスタイルの実践	BluStellar Academy for DXによる組織変革と人材育成
テクノロジー	デジタルプラットフォーム変革 ・クラウドリフト&シフト、モダナイゼーション ・デジタルトラスト・セキュリティ ・AI、生成AI & データ利活用	BluStellar Modernization	業務システム/IT基盤の最適で安全安心なモダナイゼーション
		モダナイゼーションによる、柔軟でレジリエントな業務システムの実現	顧客最適なOAシステムモダナイゼーション
		BluStellar ICT Service Management	ハイブリッドIT環境の運用DXによる業務プロセスの改善
		運用高度化、効率化による、柔軟で堅牢なICTインフラの実現	DX活用に適したネットワーク & セキュリティ環境の提供
	デジタルプラットフォーム変革 ・クラウドリフト&シフト、モダナイゼーション ・デジタルトラスト・セキュリティ ・AI、生成AI & データ利活用	BluStellar Digital Security Transformation	事業成長を支え続けるセキュリティ経営改革
		ビジネスの成長を支えるサイバーセキュリティの確立	AI、生成AIを活用して、高度化する経営課題を解決

業種別（14セット）		
For 業種名称	グループ名称	名称
Scenario for 製造	BluStellar Process Innovation	サプライチェーン強靱化による変動対応力強化
	業務の高度化・効率化による、ビジネス変革	エンジニアリングチェーンの進化による製品力・開発力強化 スマートマニュファクチャリングの実現による業務プロセス改革
Scenario for 金融	BluStellar Modernization	金融機関向けモダナイゼーションプログラム
	モダナイゼーションによる、柔軟でレジリエントな業務システムの実現	モダナイゼーション
Scenario for 大学・研究機関	BluStellar Social & Business Innovation	データ活用により多様な学生が学びを選べる教育環境
	データ利活用による、イノベーションの実現	研究情報基盤の高度化による研究力向上
	BluStellar Customer eXperience	デジタル技術による快適で豊かな学生体験を得られるスマートキャンパス
	リアルとデジタルの融合による、顧客体験価値向上	
Scenario for 空港	BluStellar Customer eXperience	Seamless Travel Experience
	リアルとデジタルの融合による、顧客体験価値向上	
Scenario for 官公庁	BluStellar Process Innovation	Airside Operation Automation
	業務の高度化・効率化による、ビジネス変革	
Scenario for 官公庁	BluStellar Modernization	デジタル基盤強化と業務効率化のための官庁・自治体向けモダナイゼーション
	モダナイゼーションによる、柔軟でレジリエントな業務システムの実現	
Scenario for 官公庁	BluStellar ICT Service Management	警戒の空白を防ぐ柔軟なICT環境の提供
	運用高度化、効率化による、柔軟で堅牢なICTインフラの実現	
Scenario for リテール	BluStellar Customer eXperience	顔認証の活用によるフリクションレスな顧客体験
	リアルとデジタルの融合による、顧客体験価値向上	OMO戦略の実現による顧客体験の高度化と新たな価値創造
Scenario for ロジスティクス	BluStellar Process Innovation	自動化・可視化により生産性を向上させる次世代倉庫マネジメント
	業務の高度化・効率化による、ビジネス変革	

AI・セキュリティによる競争優位性

自社技術とパートナー協業により自社の変革(クライアントゼロ)を実施
シナリオのブラッシュアップを通じ、お客さま業務の付加価値／生産性向上を実現

NECの強み

クライアントゼロ/ベストプラクティス活用の実績※3

AI | 変革を成功に導く、安全・安心なAI

生体認証
NISTのベンチマーク
テストにおいて※1

世界 **1** 位

機械学習難関国際学会
論文採択数※2

世界
企業数 **10** 位

生体認証、映像認識、
分析・対処AI分野

累積国際
特許出願 **1** 位

×

セキュリティ | 豊富な専門人材と高度な技術力

セキュリティ
サービス利用率

1 位

サイバーセキュリティ
対策で評判が良い

1 位

国際資格
CISSP取得者

560 名以上
(2025年3月時点)

株式会社MM総研「サイバーセキュリティの人材動向レポート（2025年7月時点）」

経営コクピット×AI	96.7% 更新間隔短縮 (1か月→毎日)
問い合わせナレッジ 生成※4	83% /件工数削減 (60分/件→10分/件)
生成AI活用による セキュリティ 監査活動高度化※5	70% 監査報告書作成時間短縮 (200分→60分)
脆弱性の早期検出	86% 検知通知時間短縮 (7日→1日)

シナリオへ
組み込み

※1 米国国立標準技術研究所(National Institute of Standards and Technology). 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。 ※2 主要国際会議の集計 NeurIPS ICML、ECML、PKDD、KDD、ICDM
※3 いずれの削減数値も、標準的な対応におけるNEC独自調べ ※4 人事領域 ※5 専門人材の知見を基に、生成AIを活用することで、作業時間の短縮に加え、監査対象の拡大、品質の向上を実現

NEC \Orchestrating a brighter world

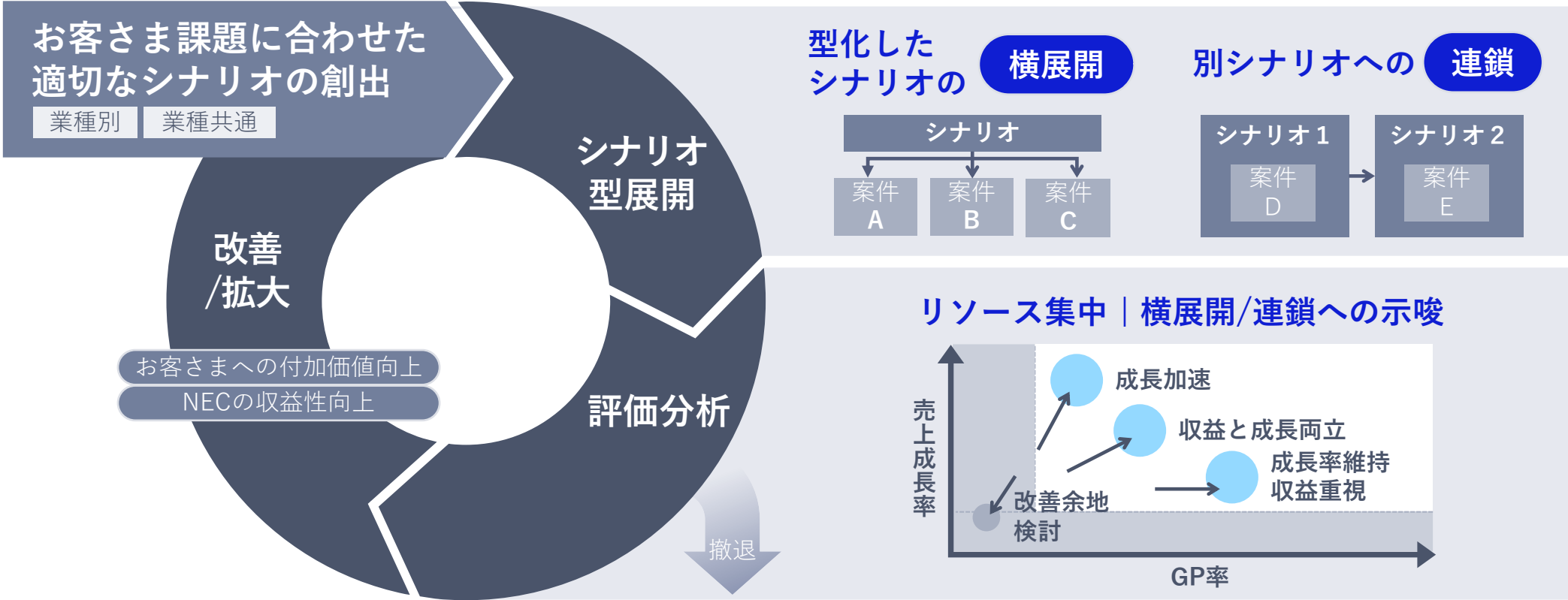
© NEC Corporation 2025

9

シナリオ型展開・ポートフォリオマネジメント

AI・セキュリティを強みに型化したシナリオを横展開/連鎖により効率的に拡大
市場や顧客の変化を反映し、継続的な収益拡大と企業価値の向上を目指す

ポートフォリオマネジメントによる全体収益性向上



導入事例：某食料品メーカー様

横展開

AI

NEC独自のAI技術により、ターゲット顧客を高精度に抽出し、高反応率施策を迅速に立案
マーケティングの迅速化と精度向上を通じて販売拡大に貢献

お客さまの課題

マーケティング施策における
ターゲティング企画や実行施策に
時間がかかる

ブランド認知度と企業価値向上の
ためのテレビ、Web、SNSなど
チャネルの効率的活用



お客さまへの提供価値

NEC独自の生成AI技術と
購買傾向分析データを組み合わせ
**興味を示す顧客のみを抽出し、
反応率の高い施策を瞬時に立案**

動画閲覧数前回比**125%増**により
商品の販売拡大に貢献

導入事例：某製造業様

連鎖

ネットワーク▶セキュリティ

ネットワークインフラの集約・統合によるシステムコスト最適化を実現するとともに、
経営セキュリティリスク低減をネットワークとセキュリティのシナリオを連鎖させ実現

お客さまの課題

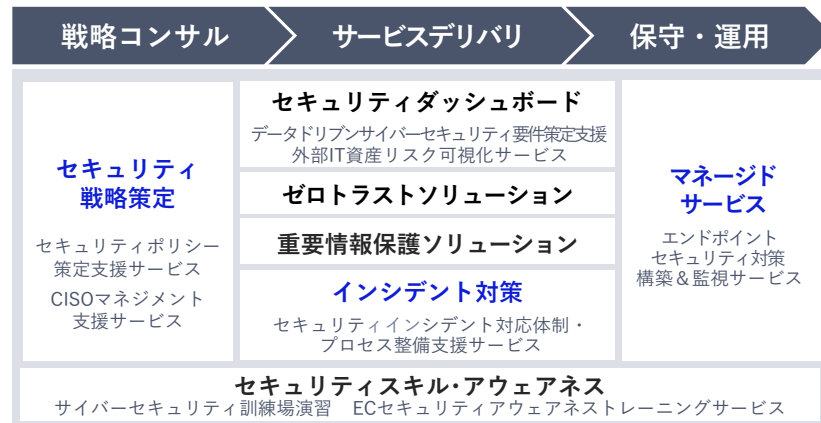
事業の拡大・再編により
システムが乱立し
運用に手間がかかるとともに
システムコストが増加

海外グループ会社を含めた
セキュリティ対策の温度差による
経営リスクの高まり

ネットワークシナリオ



セキュリティシナリオ



お客さまへの提供価値

全体最適化されたネットワークインフラ
の集約・統合により、運用の効率化と
システムコストを最適化

グローバルでセキュリティインシデント
対応体制の構築し、
セキュリティガバナンス強化することで
**経営リスクを低減し
事業継続性を強化**

導入事例：某金融機関様

横展開

モダナイゼーション

顧客体験変革やプロセス変革に向けたパートナーとして伴走支援し、コスト・拡張性の両軸で納得感のあるシステムを実現することで、意思決定の迅速化に貢献

お客さまの課題

顧客体験やプロセス改革といったDX戦略を実行したいが、
構想具体化が困難

データの散在・消失により
**集計・分析に時間と
工数がかかる**

金融機関向けモダナイゼーション シナリオ

戦略コンサル

サービスデリバリ

保守・運用

次期システム
方式検討・
構想策定

6つのモダナイ
カテゴリを組み合わせ
レガシーシステムの更改から
クラウドLift/Shiftまでの
変革を支援※

アプリケーション
(Financial Application)

開発手法
(開発基準・基盤)

通信
(外部/内部API)

基盤
(クラウド)

データマネジメント
(Datastore Platform)

運用
(運用DX)

マネージド
サービス

お客さまへの提供価値

ユースケースやデータ量を踏まえた
アーキテクチャコンサルティングにより、
**コストと柔軟性の
最適化を実現**

データ活用基盤の構築により、
データ準備工数の削減と
意思決定を迅速化

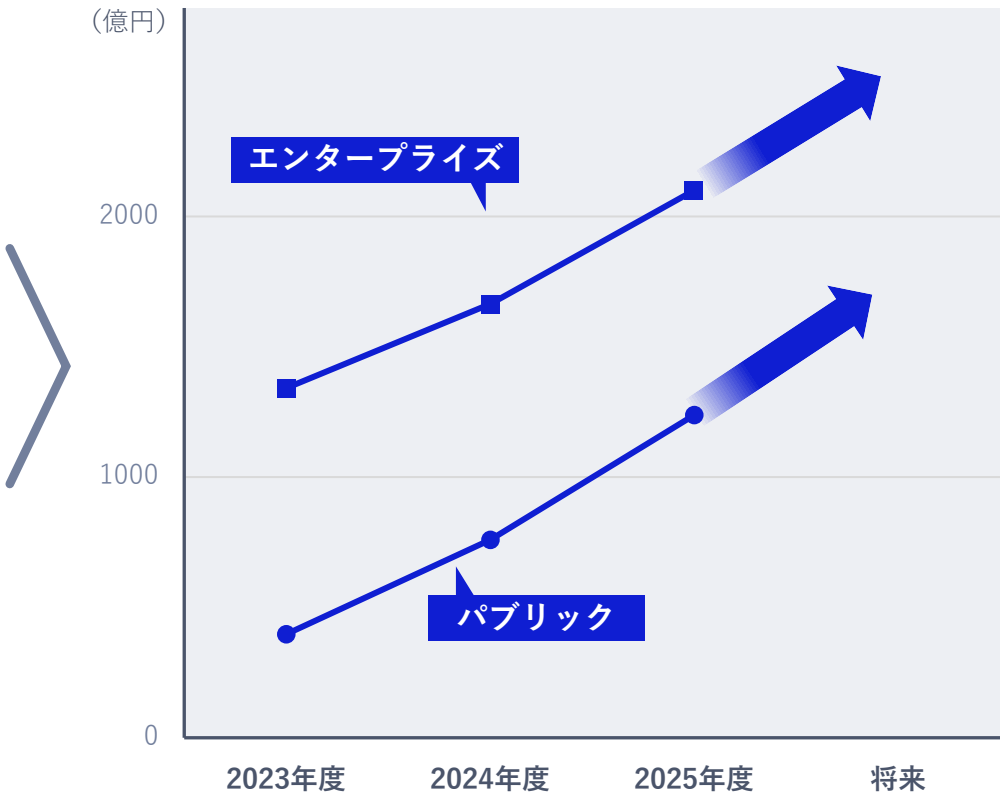
※各カテゴリは複数のサービスにより構成されています

マーケット拡大戦略

お客さまとの関係性を深化させながら提供価値を拡大
NECグループ全体とパートナー連携によりBluStellarを広く展開

		顧客内シェアの拡大 (価値向上)	市場シェアの拡大 (提供範囲拡大)
エンタープライズ市場	WHOM	IT投資意欲の高い戦略的大手アカウント	DX投資意欲の高い中堅企業
	HOW	顧客課題に対する上流コンサルアプローチ	パートナー連携による業種面展開アプローチ
	WHAT	クライアントゼロで培い、顧客導入で磨いた実践シナリオ	成功事例・知見をモデル化しシナリオ・オファリング
パブリック市場	WHOM	官公庁・大手自治体	小・中規模自治体
	HOW	社会課題に対する政策連動アプローチ	実績ある商材組合せによるエリアアプローチ
	WHAT	公共市場に特化したシナリオ	公共市場に特化したオファリング

各事業ユニットのBluStellar売上収益



BluStellar

NEC

\Orchestrating a brighter world

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。

- ・ 製品・サービスの品質、安全性等に関する問題の発生
- ・ サイバーセキュリティ・リスク
- ・ 優秀な人材を確保できないリスク
- ・ 従業員を含めたバリューチェーン上の人権課題への不適切な対応
- ・ 贈収賄行為や不正会計、個人情報保護法等の法令違反など、重要な不祥事の発生
- ・ 気候変動、自然災害、環境問題等の影響
- ・ 為替・金利変動等の経済情勢の変化
- ・ 企業買収・事業提携が奏功しないリスク
- ・ 事業展開している国・地域における政治・社会情勢
- ・ 技術革新による影響や知的財産権に関するリスク
- ・ 自然災害やパンデミックの発生等のハザード・リスク
- ・ 競争法、輸出管理法令等の違反等に関するコンプライアンス問題の発生

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。