

ITサービス事業説明会における質疑応答

質疑応答

- : 質問
→ NECの回答

事業全般について

- 2012年度目標の営業利益率8%を実現した場合に、国内のシステムインテグレーション(SI)とサービス事業、グローバル事業の営業利益率はそれぞれどれくらいを想定していますか。
→ その3つの領域では、国内のシステムインテグレーション(SI)の営業利益率が最も高く、今後拡大していくサービス事業やグローバル事業の営業利益率を国内のシステムインテグレーション(SI)のレベルに近づけたいと考えています。これらを平均して、営業利益率8%を想定しています。
- システムインテグレーション(SI)の営業利益率の改善は、どの程度まで可能と考えていますか。
→ 現状から、さらに2~3%の改善を目指したいと考えています。
- ITサービス事業におけるNECの強みを教えてください。
→ NECは通信事業者向けの大規模な課金システムなどオープンミッションクリティカルシステム(OMCS)に強みがあります。また、お客様との協業を通してソリューションを創造していくという面で、先行していると考えています。

グローバル事業について

- 09年度から12年度における海外事業での增收分1,000億円の内訳を教えて下さい。
→ システムインテグレーション(SI)で500億円、クラウドで300億円、その他のサービス事業で200億円と考えています。
- 海外事業での1,000億円增收に向けた進捗状況を教えて下さい。
→ 海外に進出した日系企業向けの案件やSWIFT接続サービスの案件(*)などが積み上がっています。クラウドは、CODC(*)を立ち上げたばかりで、これからビジネスとなります。

- 中華圏・アジアパシフィック(APAC)の売上高を中華圏とそれ以外の地域に分けると比率はどれくらいとなりますか。海外ではどのような業種向けの売上が多いですか。
 - ITサービス事業の海外売上高のうち、中華圏・アジアパシフィック(APAC)向けは約70%を占めていますが、それを中華圏とそれ以外の地域で分けると、それぞれ半分ずつとなります。
 - 業種については、海外の日系企業向けと現地のローカル企業向けで分けると前者で強い領域は製造や流通の分野です。後者では、従来から取り組んでいる指紋認証の事業、さらに新しい分野としては、医療分野や、スペインのテレフォニカ社向けなどの通信分野で事業拡大を目指しています。
- パブリックセーフティ事業は、継続的に収入が見込めるビジネスですか。
 - システムインテグレーション(SI)事業の延長となります。継続的に収入が得られる分野もあります。その一つがMaaS(Matching as a Service)という事業形態です。これは生体情報の認証をセンターで確認するサービスであり、継続的な収入の見込めるストックビジネスになる分野です。

投資について

- 3年間で実行する1,000億円の投資の内容はどうなっていますか。
 - サービス事業拡大のためのSaaSのアプリケーション開発、グローバル事業立ち上げのためのCODC体制構築などの投資を予定しています。
- アプリケーションの品揃えの考え方を教えて下さい。
 - アプリケーションメニューとして、自前で開発するものと、パートナーシップにより他社のアプリケーションを活用するものがあります。海外においては、後者が必要と考えており、効率的な投資が可能と考えています。

* SWIFT(Society for Worldwide Interbank Financial Telecommunications)接続サービス
:金融機関の送金や決済などを行うための共通ネットワークサービス。

* CODC:Cloud Oriented Datacenter:クラウド指向データセンタ

データセンターに、サービス提供基盤システムを構築したもの。企業等の業務での利用にふさわしい信頼性を備え、基幹システム領域も含めたアプリケーションサービスをここから提供する。

以 上