

お客さまを未来へ導く、価値創造モデル「BluStellar」

先進技術の実装とDXの実践により自らを変革し続け、お客さまと社会の変革をリードする存在となる。これが、NECが果たすべき役割です。BluStellarは、NECがこの役割を全うし、社会課題やお客さまの経営課題を解決するための価値創造モデルです。自らがクライアントゼロの取り組みで得た知見と、事業としてさまざまな業種・業界でDXを支援してきた経験を活かし、最先端のDX技術によるお客さまの変革を実現します。

BluStellarの詳細は、下記をご参照ください。
<https://jpn.nec.com/dx/index.html>

BluStellarの競争優位性

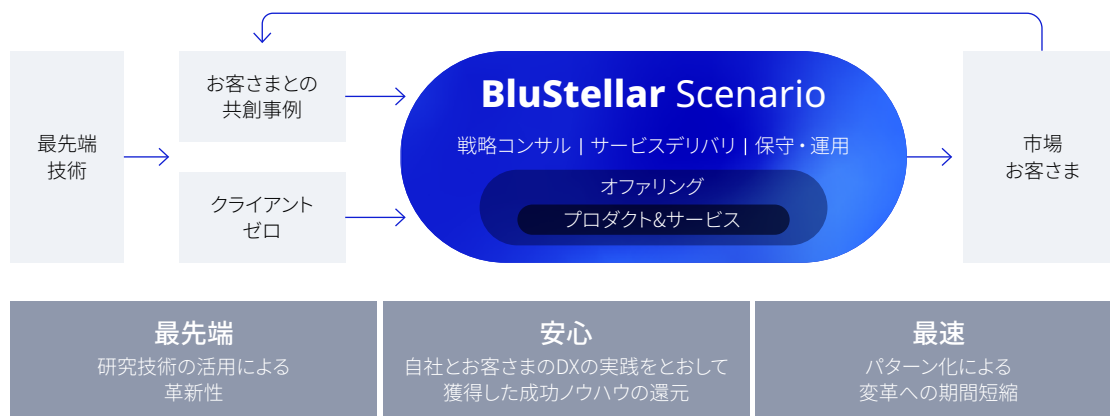
NECが考えるBluStellarの競争優位性は3つあります。1つはAIを駆使したコンサルティングによってお客さまが取り組むべき経営課題を特定し、課題解決のためのデジタル戦略に落とし込む戦略立案力です。次に、デジタル戦略に基づく実践段階では、NECの技術力と実装ノウハウが強みとなります。自社開発の生成AI「cotomi」や、デジタルインフラの安全性確保に貢献するセキュリティなど、研究開発段階から手掛け、自ら実践してきた技術をお客さまのシステムに落とし込むことで、課題解決のための最適解を提供し

ます。そして最後に、お客さまの自走力の向上に貢献する組織・人材の力も当社の強みとなります。DXを推進し、その効果をしつかりと得るためには、現場レベルでの継続的な実践が必要不可欠です。NECでは、DX人材の育成・教育プログラムの提供などを通じ、お客さま自身がDXを使いこなすために必要となる人材育成や体制整備を支援します。このように、検討段階から導入、運用開始、定着まで、すべてのフェーズでお客さまに寄り添うことで、お客さまのDXを着実に推し進めます。

今後の展開

現在、NECではお客さまとNECの実践知をベースに、戦略コンサルから構築、運用・保守まで最適なオファリングを組み合わせた「Scenario（シナリオ）」を作成し、お客さまへの提供を進めています。これはDXの成功要因を集約した型とも言えるもので、当社が最先端のDXを最速で提供するための基盤となります。当社は今後、このシナリオの高度化を進め、お客さまへの提供価値の拡大に努めていきます。自らの技術やノウハウをベースにお客さまや社会のDXを加速し、そこで得た経験が再びNECの実践知となる。このようにBluStellarはNEC自身を絶え間なく進化させるものであり、まさにNECの次の成長を牽引するものです。

社内外の事例から成功要因を抽出・分析・型化
実績に裏づけされた最先端DXを最速で実現



お客さまの価値創造プロセスにおけるBluStellarの強み

課題抽出 取り組むべき経営課題の特定	課題解決 課題を解決する最適解の提供	成果創出 成果創出のための現場の継続的な自走力向上
経営戦略をデジタル戦略へと落とし込む 戦略立案力	システムへの落とし込みを徹底的に実践できる 技術・ノウハウ	経営と業務部門をつなぎ全社でDXを完遂する 組織・人材
国内最大規模コンサルタント AIを駆使したコンサルティング 1万人 (2025年度目標)	AI×セキュリティを軸にした オファリング BluStellar Scenario 約150セット 30セット	自社DX人材 自社DX人材 1.2万人 (2025年度目標) DX教育プログラム実績 540社