



Empowered by Innovation



2010年度 第2回NEC事業説明会

ITサービス事業成長戦略

2010年10月13日¹
ITサービスビジネスユニット
取締役 執行役員常務
富山 卓二

人と地球にやさしい情報社会を
イノベーションで実現する
グローバルリーディングカンパニー

NECグループビジョン2017

目 次

1. 事業概要

2. 事業展開の基本方針

3. 重点事業戦略

- 3 - 1. クラウドサービス事業
- 3 - 2. グローバル事業
- 3 - 3. SI収益性向上への取り組み

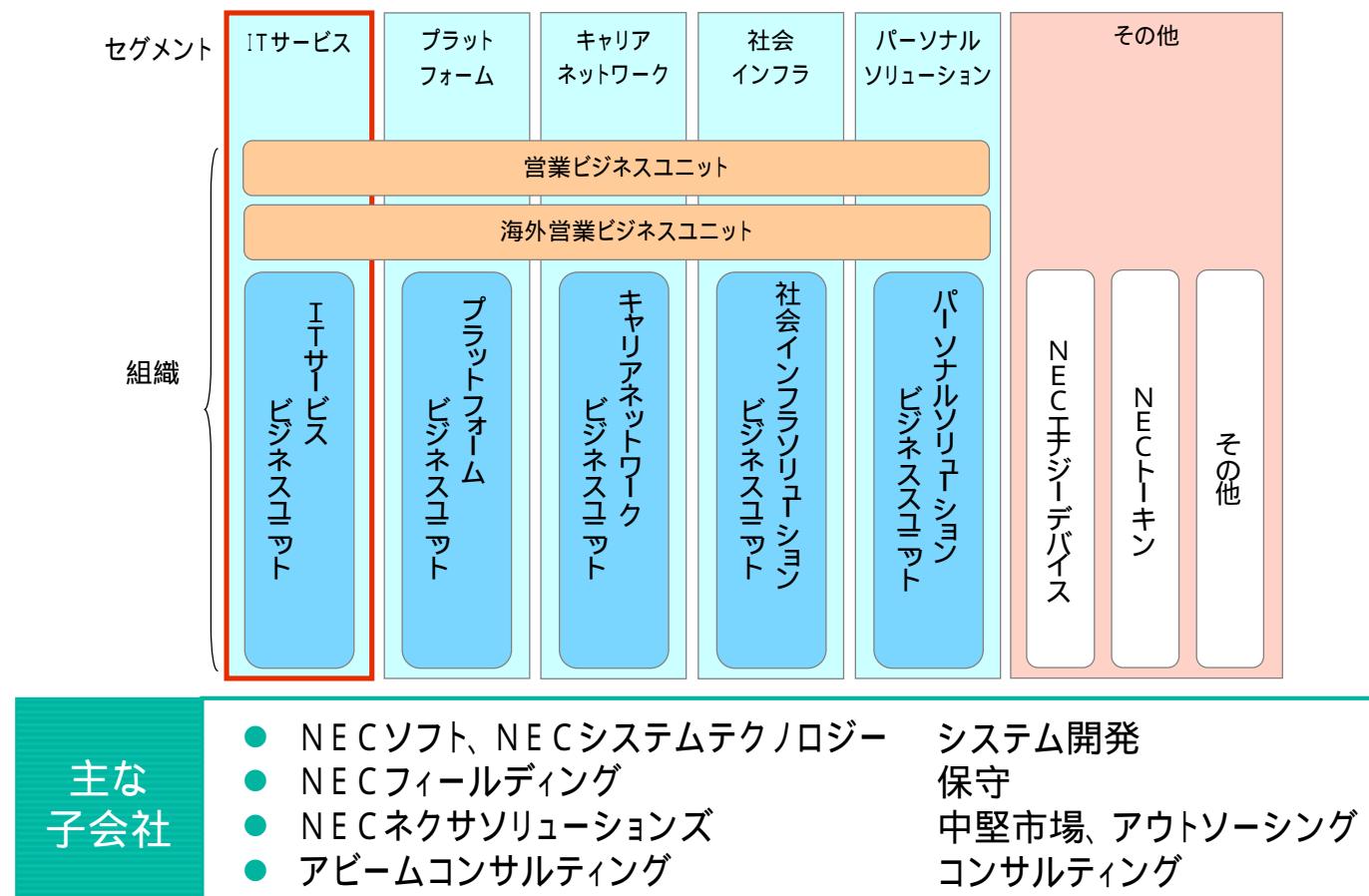
4. V2012達成に向けて

NECにおけるITサービス事業の位置づけ・ミッション

コンサルティングからシステム構築、運用・保守、アウトソーシングまでの
一貫したITサービスを提供

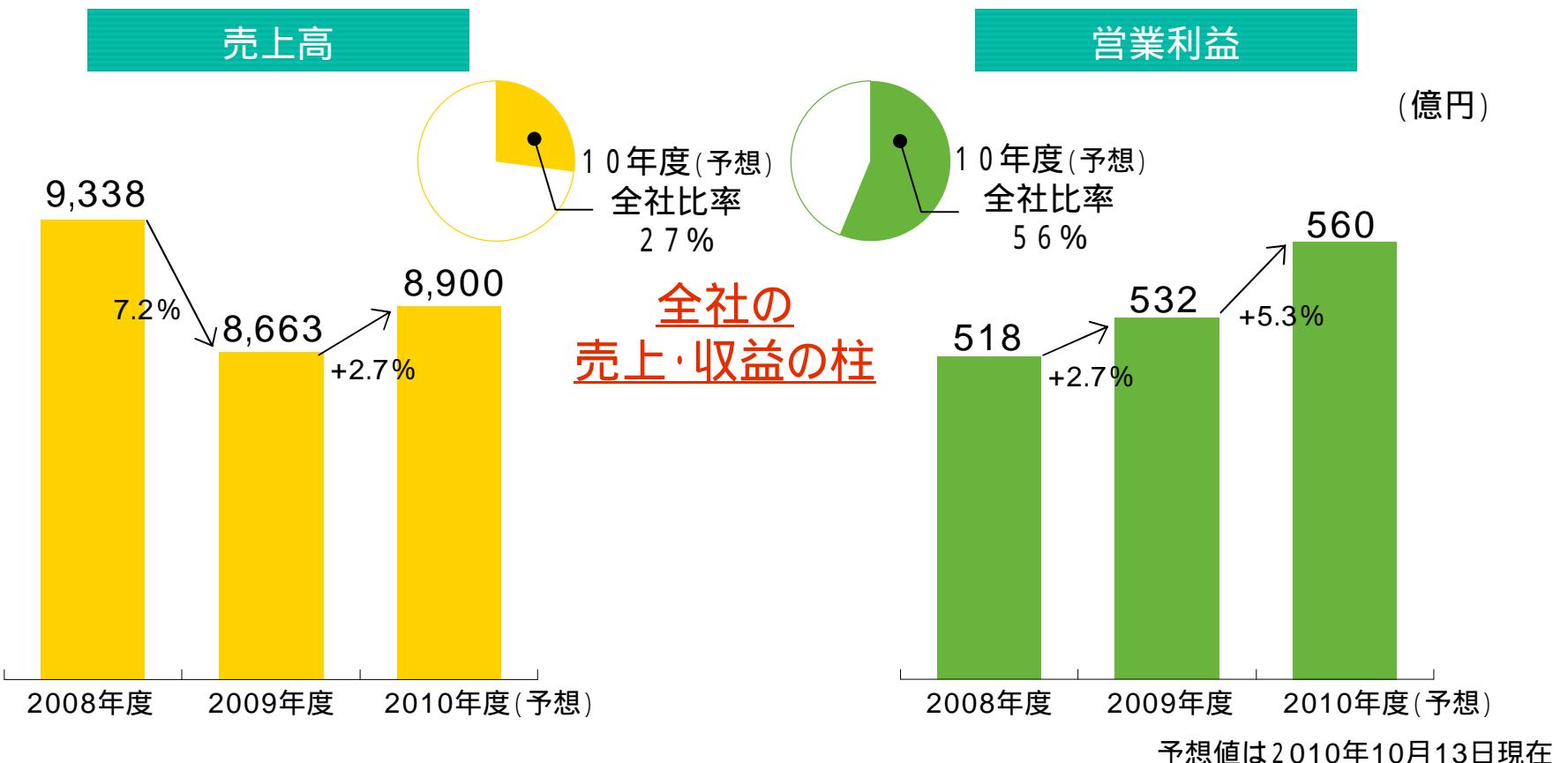
従業員数 約37,000名(連結)

子会社数 国内29社、海外28社



ITサービス事業 業績推移

- 売上高 : 2009年度はIT投資の冷え込みにより減収。2010年度はお客様の成長に向けた投資を着実に取り込むことで増収を目指す
- 営業利益 : 2009年度は徹底した固定費削減により増益
2010年度はSIの収益体质強化による増益を目指す

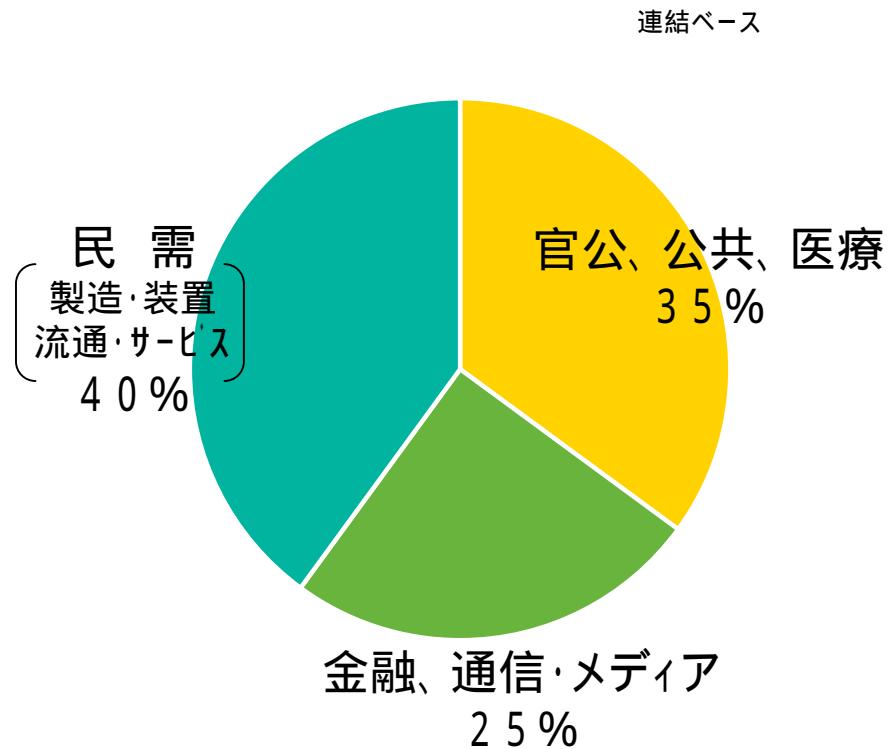


売上高構成(1 / 2)

幅広い業種に亘った事業展開

多様なお客様のご要望をITパートナーとしてサポート

業種別売上高比率(2009年度)



提供システム例



官公、公共、医療
中央省庁システム
住民情報システム
電子カルテシステム



金融、通信・メディア
銀行勘定系システム
通信事業者料金システム
放送局営業放送システム



製造・装置
生産管理システム
販売管理システム
技術情報管理システム



流通・サービス
小売本部・店舗システム
ホテルシステム
物流管理システム

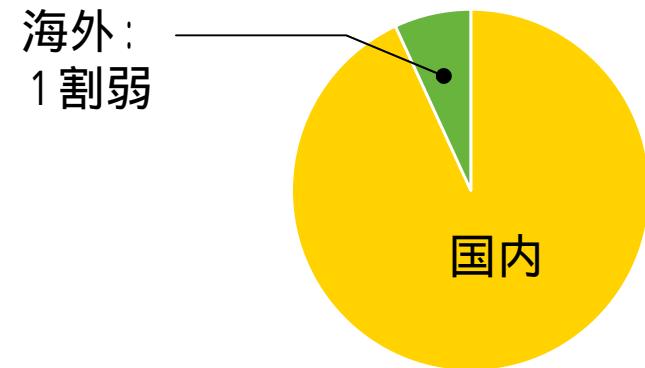
売上高構成(2 / 2)

国内のITサービス事業におけるリーディングベンダー(国内2位、世界8位)
今後の成長のドライバは海外、サービス事業

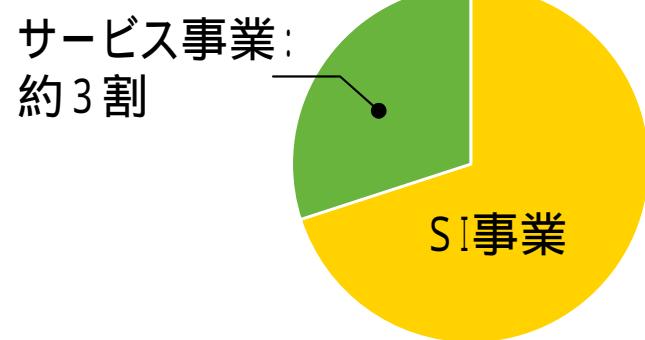
2009年の日本／世界ITサービス売上実績

順位	日本市場	世界市場
1	富士通	IBM
2	NEC	HP
3	NTTデータ	富士通
4	日立製作所	Accenture
5	日本IBM	CSC
6	野村総合研究所	Lockheed Martin
7	ITホールディングス	Capgemini
8	キヤノンマーケティングジャパン	NEC
9	日本ユニシス	NTTデータ
10	伊藤忠テクノソリューションズ	SAIC

地域別売上高比率(2009年度)



事業別売上高比率(2009年度)



出典：ガートナー、「2009年ITサービス・ベンダー売上実績」2010年8月20日

NECのITサービスの強み

- 国内の厳しいお客様のご要望にお応えすることで獲得したSI力・SI革新力
- 他社に先駆けたオープン化への取り組みによって培った大規模OMCS*技術力
- 接点デバイス・端末からサービスまでのIT / NWの技術アセット
- 時代を先読みしたソリューション創造力

*:Open Mission Critical System



1. 事業概要

2. 事業展開の基本方針

3. 重点事業戦略

- 3 - 1. クラウドサービス事業
- 3 - 2. グローバル事業
- 3 - 3. SI収益性向上への取り組み

4. V2012達成に向けて

中期的市場動向と事業機会

市場動向

お客様

「持たざるIT」の一層の加速

- あくなきコスト削減の追求
- 事業機会・リスクへの迅速な対応

技術

デジタル化の進展

- RFIDタグやICカード、センサなどの接点デバイスが社会にあまねく普及
▶自動車、住宅、店舗、医療現場、衛星 等
- NWの更なる進化(NGN、LTE、WiMAX)

市場

経済成長の軸足が新興国にシフト

- 先進国経済の伸び悩み(ニューノーマル)
- 中華圏・APACが一大経済圏へ

捉えるべき事業機会

クラウドサービスの利用拡大

- 基幹領域のクラウド化
- お客様によるクラウドを活用した新たな事業の創造

接点デバイスから得られる情報活用の拡大

- 企業・社会システムへの幅広い適用
- 大量の情報をリアルタイムで高速処理するサービスプラットフォーム

新興国における旺盛なIT需要

- 先進国企業による投資に加えてローカル企業による投資が活発化
- 社会インフラ整備での需要拡大

市場動向

国内ITサービス市場

景気回復期の投資を捉える

前年比: %	2009年	2010年	2011年	2012年	10-12 CAGR
ITアウトソーシング	1.6	1.8	3.0	4.1	3.6
SI・コンサル	-8.8	-4.2	1.7	2.1	1.9
保守・教育	-5.6	-2.9	-0.9	-0.4	-0.6
市場全体	-3.9	-1.3	1.8	2.5	2.1

出典: IDC Japan, 2010年9月「国内ITサービス市場 産業分野別 2009年の実績と2010年~2014年の予測: 2010年上半期アップデート」(J10350107)

グローバルITサービス市場

先進国

北米、西欧

- CY14市場規模: 666B\$
- 09-14CAGR : 3.9%

新興国

アジア太平洋、中南米
中東・アフリカ、中東欧

- CY14市場規模: 162B\$
- 09-14CAGR : 8.9%

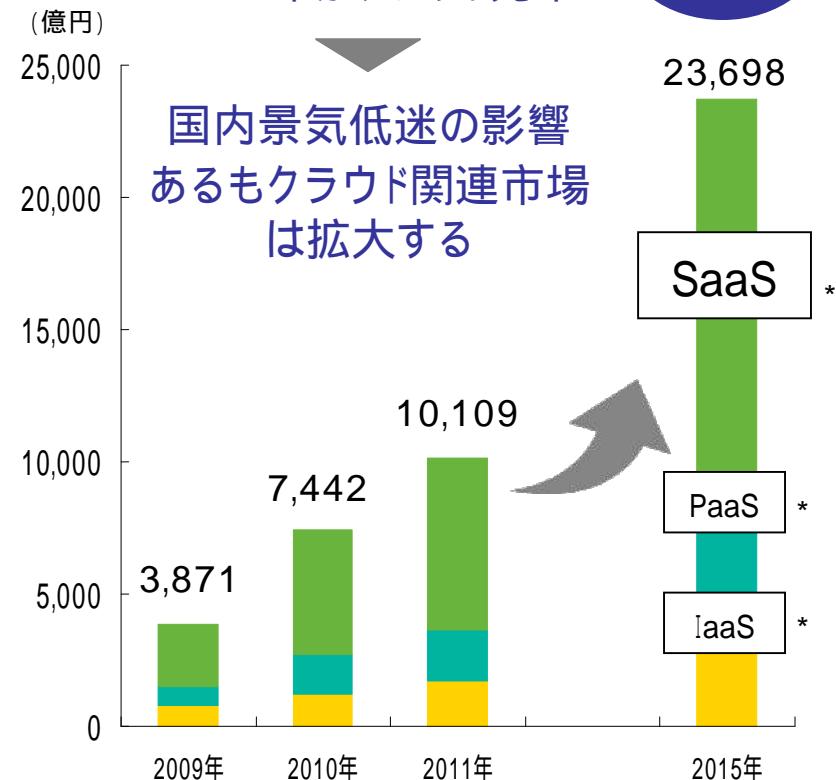
出典: ガートナー、「2010年6月版産業別日本のITサービス市場規模予測」2010年7月23日

国内クラウド市場予測

2009年がクラウド元年

国内景気低迷の影響
あるもクラウド関連市場
は拡大する

09-15 CAGR
+ 35 %



出典: 2010年 情報通信白書(総務省)

* SaaS: Software as a Service, PaaS: Platform as a Service,
IaaS: Infrastructure as a Service

新たな市場機会での提案・提供事例

新たな市場機会を捉えた先進的な取り組みを、既に多数展開

● 福岡県糟屋南部3町^{かすや}* クラウド(基幹業務)

- 住民情報などの自治体向け
基幹業務システムをクラウドで提供

* 宇美町、志免町、須恵町

業務改革および
サービス利用により
TCO約40%削減を
見込む



● ボリビア多民族国 新興国

- 大統領選挙で有権者の二重登録を
防止する大規模指紋照合システム
を構築

全国に指紋登録機器
を3000台設置、
有権者400万人が利用



今後も大きな拡がりが
見込まれる市場に
積極的にアプローチ

今後の事業展開の基本方針

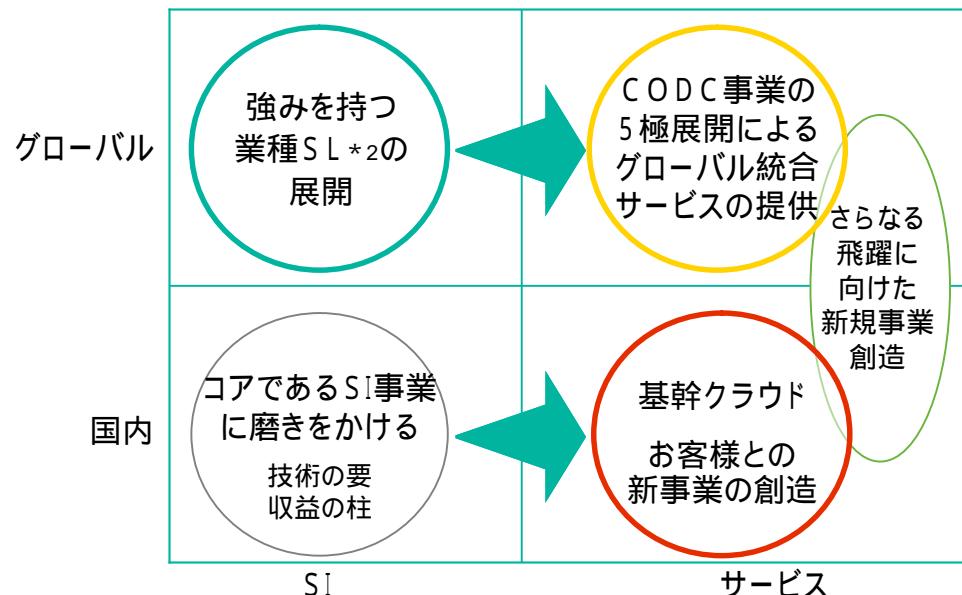
国内15万のお客様とのリレーションを活かした事業展開

- コアであるSI事業の更なる強化とともに、NECらしいクラウドサービス事業を拡大

SIベースの業種ソリューションをサービス化しグローバル事業の拡大を加速

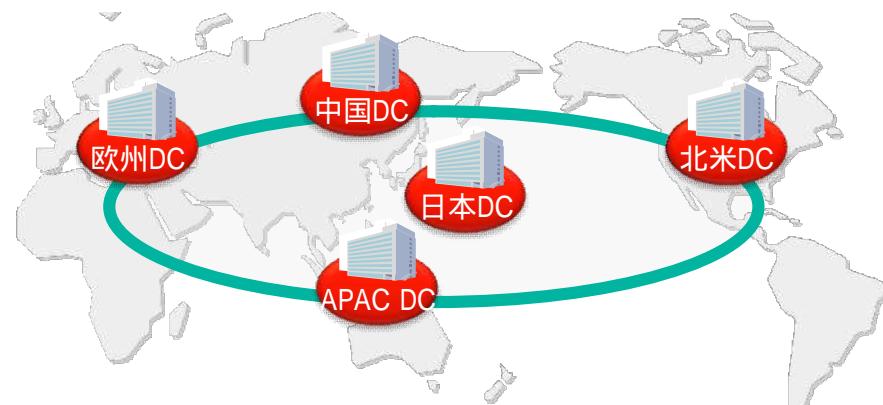
- 「クラウド指向データセンタ(CODC)^{*1}」を5極で立上げ

事業展開の方向性



^{*2}:ソリューション

CODC事業のグローバル5極展開



* 1:クラウド指向データセンタ(CODC:Cloud Oriented Data Center)とは:
データセンターに、自社基幹システム等で利用実績のあるシステム
モデルによるサービス提供基盤システムを構築したもの

CODC事業のグローバル展開

お客様へクラウドサービスをグローバルに提供する 『グローバルサービスネットワーク』を実現

柔軟なサービス提供モデルで基幹業務システムも提供

- 基幹業務サービス(NECのSAP基幹システムの横展開中心)、SaaS、IaaS、PaaS

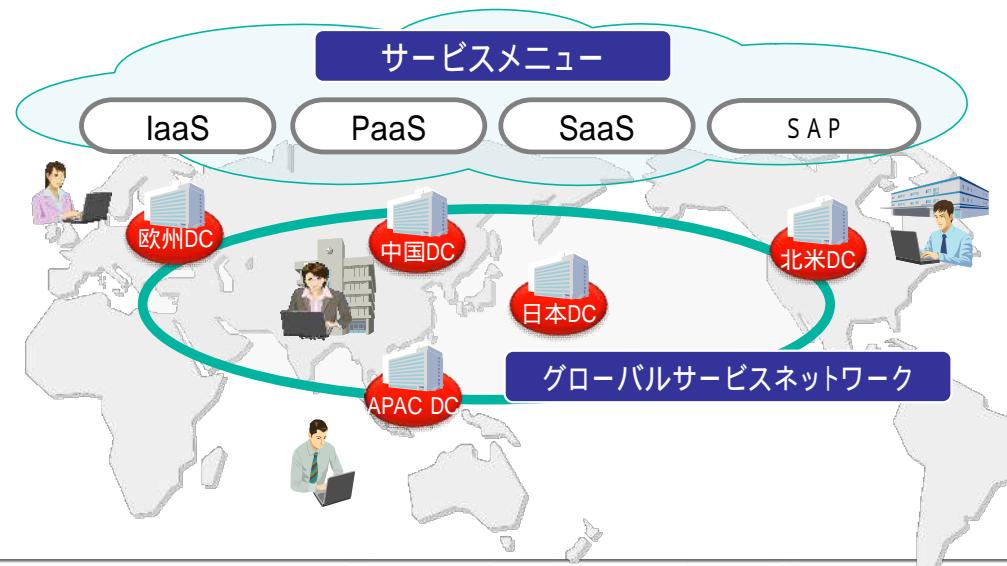
グローバルに一貫性を持ったサービスメニューとSLA^{*1}を提供

各地域の有力パートナーとの連携

- 顧客ベースを持つSIer / サービスプロバイダー / AP^{*2}プロバイダー

グローバル製品ベンダーとも連携(CODC基盤)

地域毎の特性に合わせた展開

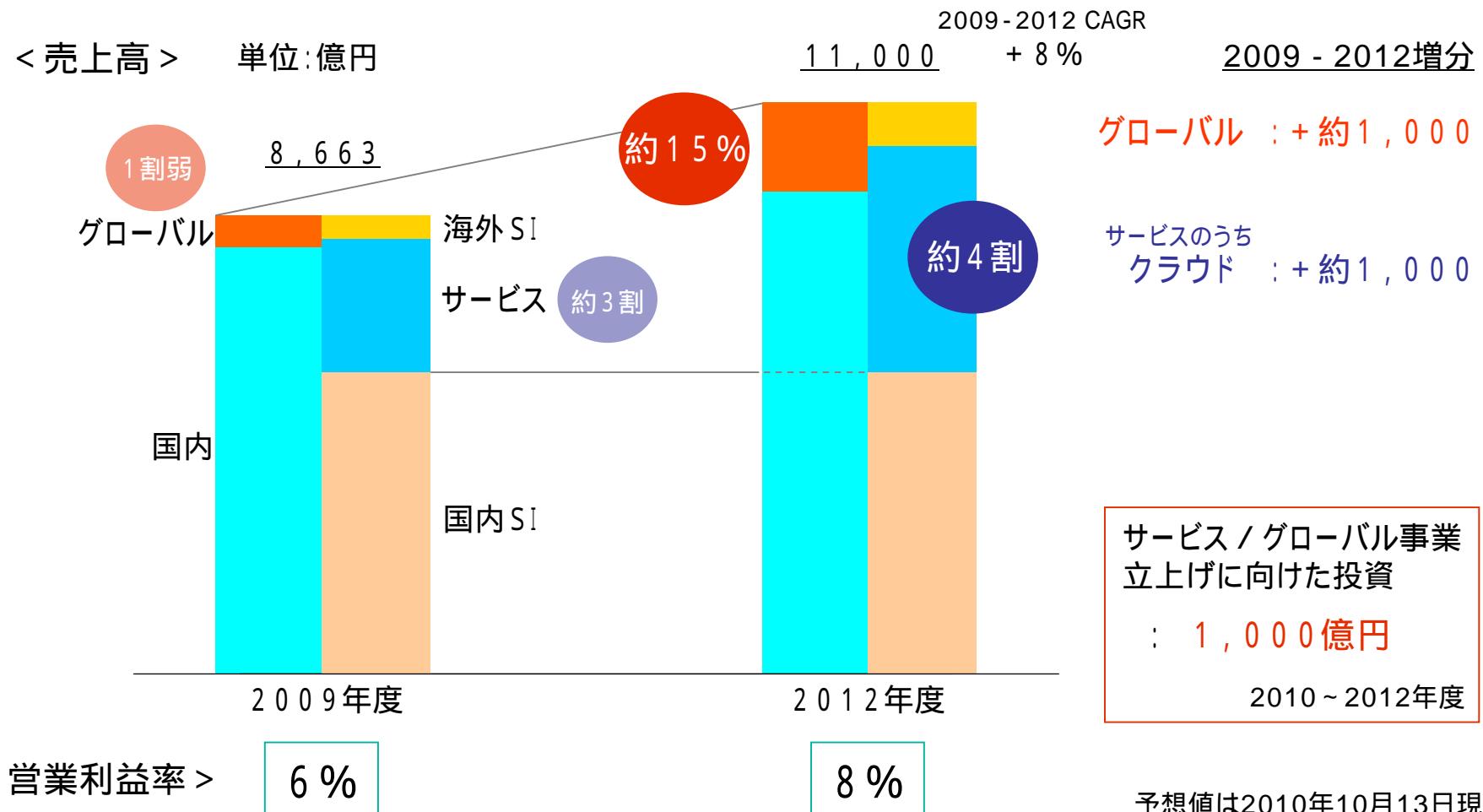


* 1:Service Level Agreement

* 2:アプリケーション

事業目標

成長をクラウドサービス事業、およびグローバル事業で実現
SIの収益性向上で利益を確保し、サービス / グローバルへ投資



1. 事業概要

2. 事業展開の基本方針

3. 重点事業戦略

- 3 - 1. クラウドサービス事業
- 3 - 2. グローバル事業
- 3 - 3. SI収益性向上への取り組み

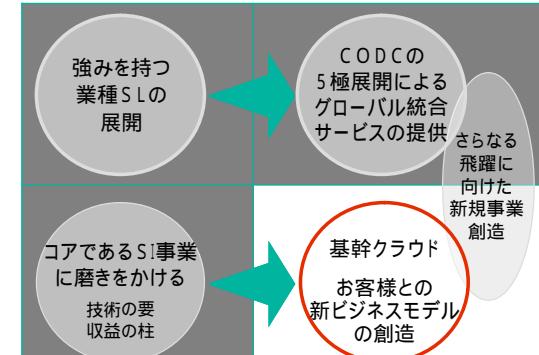
4. V2012達成に向けて

グローバル

国内

SI

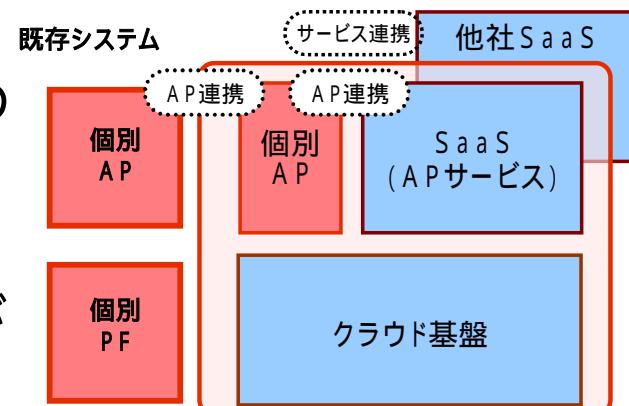
サービス



クラウド時代に求められる力

クラウド時代の情報システム

- クラウドサービスと既存システム/他社サービス等との連携が必要
- 特に企業・団体のクラウド利用においては、OMCS技術を活かした高信頼・高品質なシステムが求められる



クラウド時代に求められる力

クラウド事業
展開

サービス適用に
向けた
業務コンサル力

お客様と新たな
事業を創る
パートナリング力

クラウド事業
は総合力
の戦い

商品企画力、サービス営業体制、デリバリ体制 / 運用力、方法論

システム
構築・運用

SIで培った技術力・ノウハウ
オープン・大規模分散システムの構築力(OMCS)、
顧客/業種ノウハウAP開発力、PM力、品質、生産性 等

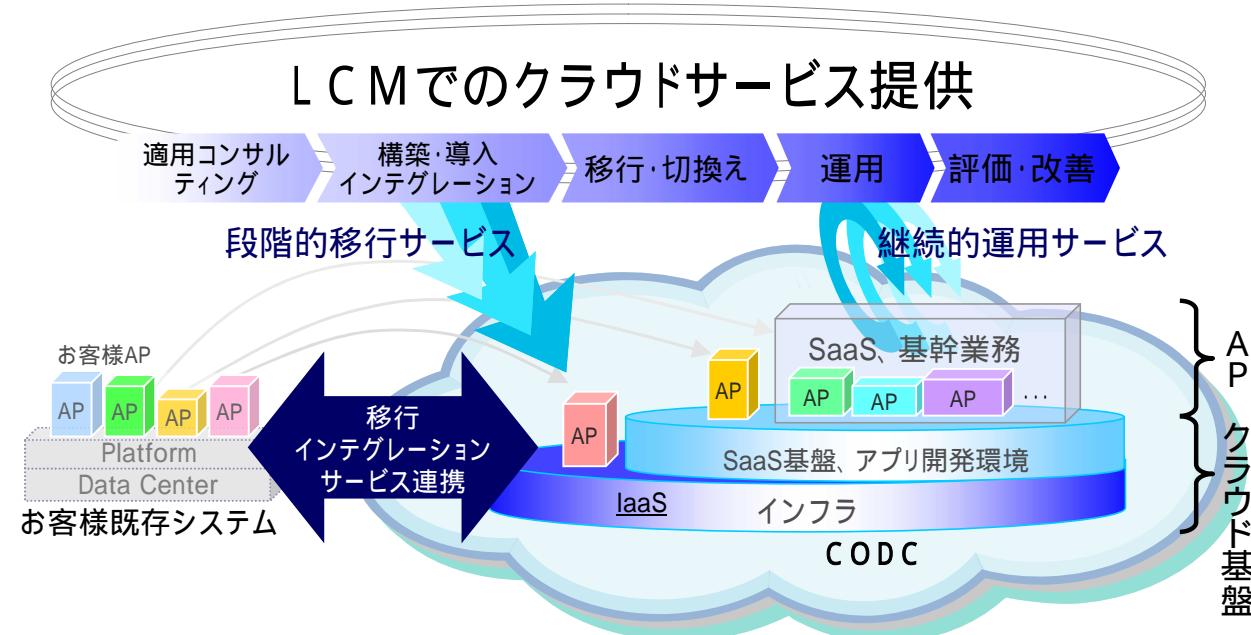
クラウド時代も
SI事業の強み
が活きる

NECが目指すクラウドの姿(LCM*サービス)

*:Life Cycle Management

既存システムからクラウド環境への移行を段階的・継続的に提供し、
ライフサイクル全般にわたってお客様システムをサポート(LCMサービス)

SI力無くして、クラウドサービスは提供出来ない



体制

グループ会社を含めて
総力をあげたサービス事業体制

SIerかつNECならではの技術

多様な製品・サービスを
インテグレーション出来るSI力 / OMCS力

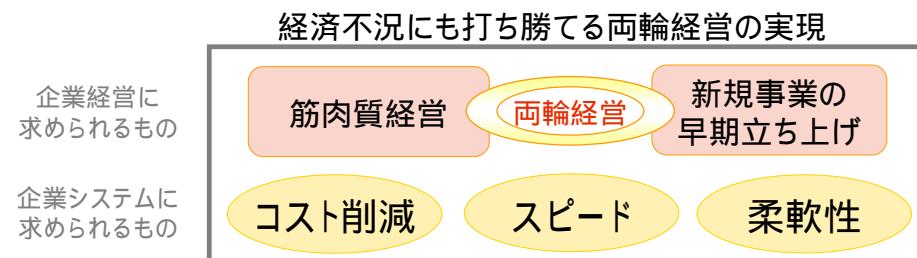
サービススキル・ノウハウ

専門教育・知識・ノウハウ
を有するサービス型のコア人材

クラウド指向サービスプラットフォームソリューションの展開

他社に先行してクラウドへの取り組みを推進

クラウド指向サービスプラットフォームソリューション



2009年
4月発表

NECクラウドプラザ

2009年
10月開設

・開設時からの累計で

550社、1700名のお客様がご見学

・クラウドソリューションの価値を実感



NEC経営システム改革の実践ノウハウ



【お客様から頂いた声】

- ・クラウドには業務の標準化が不可欠であることが理解できた
- ・クラウドとは経営戦略のトップダウン推進であるということを感じた
- ・IFRS(国際会計基準)対応には、クラウドがスピーディかつ低コストでの導入が可能な点は非常に魅力的に感じた

クラウドサービス関連での実績

2009年度クラウドサービス売上高:約100億円

各業種毎に幅広くサービスを用意。将来に向けて品揃えを拡充

[参考]主なクラウド関連広報実績

:新サービス発表 :協業

官公、公共・医療

- 電子カルテ/地域医療ソリューション(09年7月)
- 米MGH 病理画像診断支援システム実験(10月)
- ヘルスケアソリューション体系化(10月)
- GPRIME for SaaS(10年1月)
- 三洋電機 地域医療連携ソリューション協業(6月)
- SomaLogic協業、アブタマーー事業開始(8月)
- GPRIME for SaaS/図書館(8月)
- GPRIME for SaaS/コンビニ交付(9月)
- 福岡県糟屋3町 GPRIME(10月)
- 教育クラウド「Nao Webサービス」(泉南市導入)(10月)

製造・装置、流通・サービス

- ERPサービス「EXPLANNER for SaaS」(09年8月)
- キリンビール 商品情報システム(9月)
- 大規模ECサービス「NeoSarf/EC」(10月)
- エクセディ クラウド指向経理サービス(10年5月)
- 住友林業 住宅業界向けクラウドサービス協業(7月)
- 日本ビューホテル ホテル総合クラウドサービス(7月)
- クラウドサービス適用コンサルティングサービス(7月)
- SAP(BusinessObjects)との協業(8月)
- Obbligato(クラウド対応)(10月)
- 総合建設業4社 建設業界向け基幹サービス協業(10月)

金融、通信・メディア

- テレフォニカ SaaSプロジェクト(09年7月)
- デジタルサイネージサービス「PanelDirector」(7月)
- JA JAポイントシステム(9月)
- 東京海上日動 シンクライアントシステム(9月)
- KDDI auショップでのデジタルサイネージ実験(11月)
- テレフォニカ 中南米クラウド協業(10年2月)
- 韓国新世界グループ デジタルサイネージ協業(5月)
- NECヨーロッパクラウドコンピテンスセンター開設(5月)
- 住友生命 資産運用クラウドサービス(7月)
- ケイ・オプティコム 広告配信サービス(9月)

共通

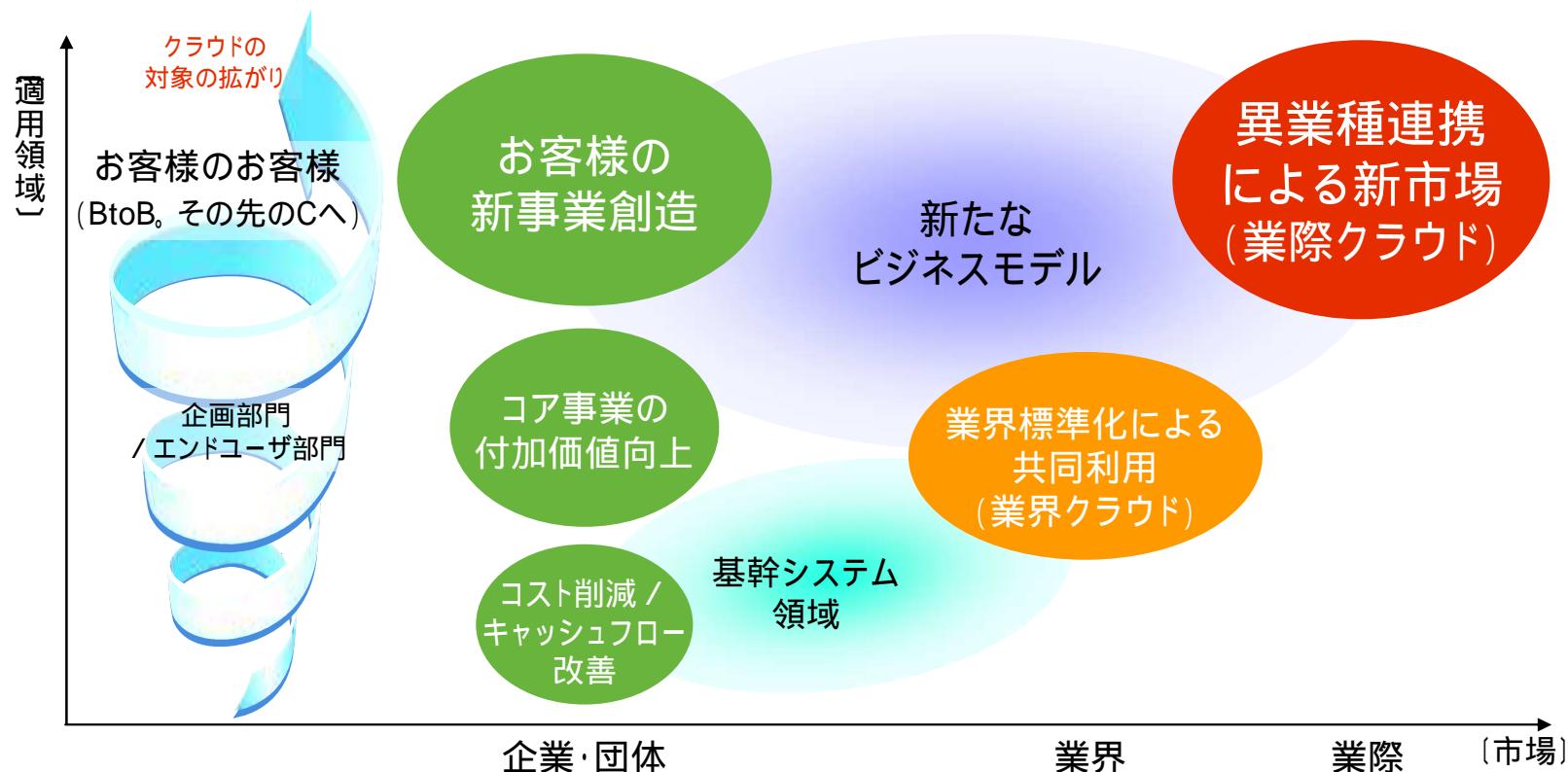
- クラウド指向サービスプラットフォームソリューション(09年4月)
- NECクラウドプラザ開設(10月)
- オンラインライフサイクルマネジメント(10年1月)
- 中堅中小企業向けSaaS拡充(2月)
- シンガポール リゾート・ワールド・セントーサ
- ITマネージドサービス(3月)
- KDDI モバイルクラウドサービス協業(5月)
- 東軟 中国クラウドサービス協業(8月)
- エプソン販売 モバイルクラウド実証実験(9月)
- JR西日本商事 資材調達システム(9月)

今後のクラウド事業展開における事業機会の広がり

お客様の中でのクラウド活用は、企画部門・エンドユーザ部門へ、更には、お客様のお客様(特にコンシューマ)へ

お客様の新事業創造に向けて、企業・団体内から業界、異業種連携へ

➡ 事業機会の拡がりを捉え、お客様のイノベーションパートナーとして新しいクラウド事業を創る

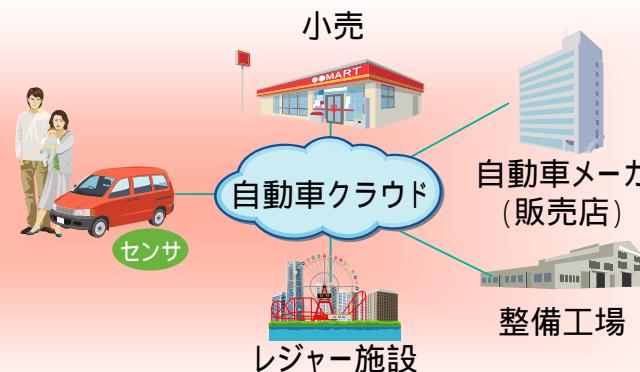


[参考] 様々なクラウドの拡がり

大企業、業界、異業種連携などによる 様々なクラウドサービスプラットフォームが立ち上がる

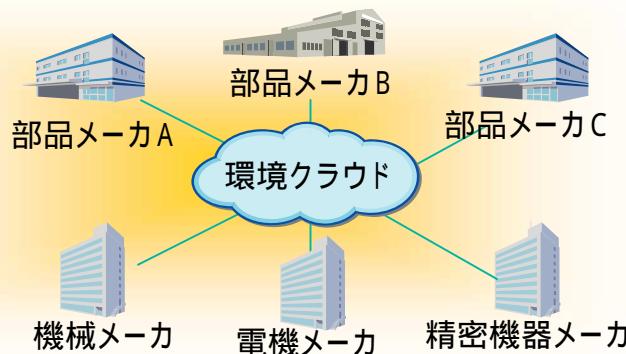
➤ 自動車メーカー 大企業

- リモート保守／ロードアシスト
- カーライフナビゲーション



➤ 製造業界 業界

- 環境規制対応



➤ ヘルスケア 異業種

- 健康診断(予防医療)
- 健康サポート

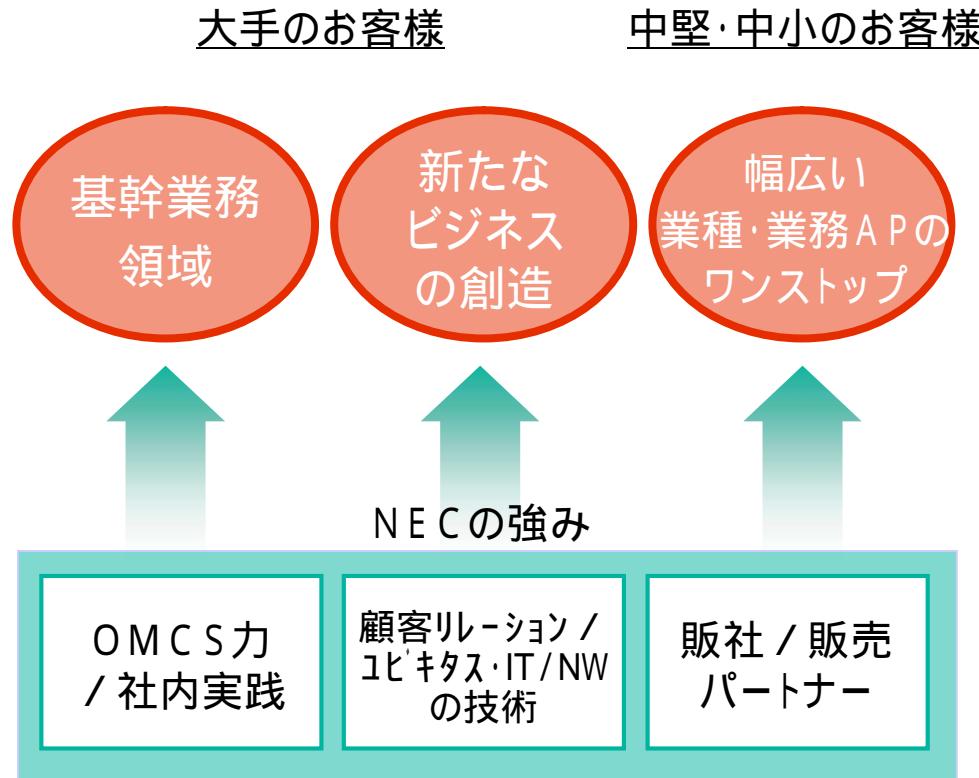


クラウドサービス事業における注力領域

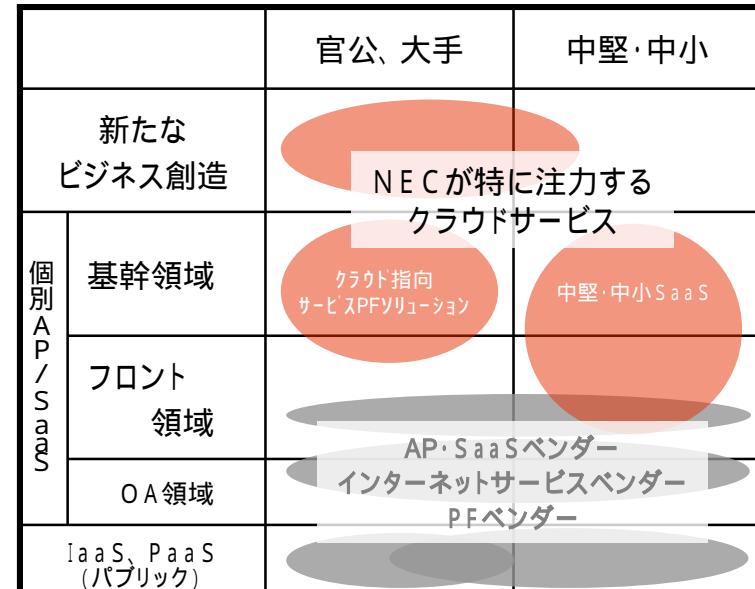
NECの強みが活きる3つの注力領域を他社に先行して事業化・拡大

- 基幹業務、新たなビジネス創造、中堅・中小向けワンストップサービス

3つの注力領域



NECのポジショニング

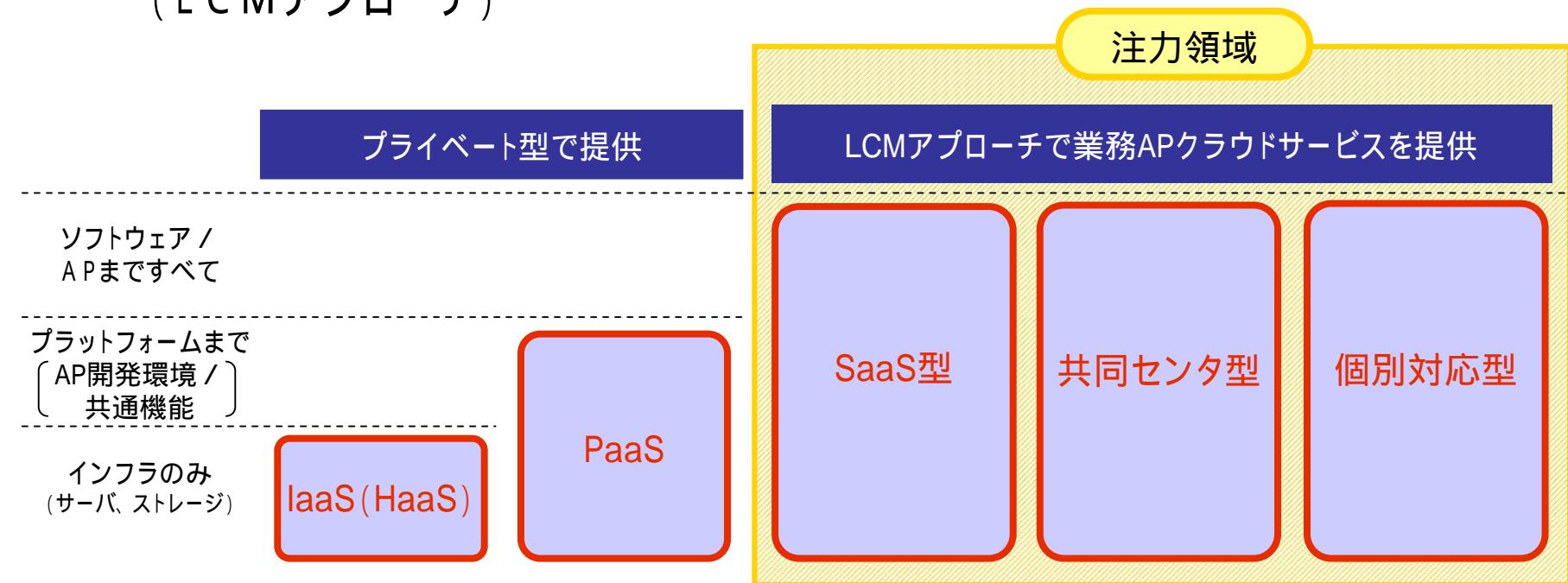


- ・クラウド指向サービスプラットフォームソリューション発表(2009年4月)
- ・中堅・中小企業向けSaaSソリューション発表(2010年2月)

[参考] クラウドサービスのレイヤで見た注力領域

付加価値が高く、NECのSI力が活かせる 業務アプリケーション領域のクラウドサービスに注力

- SaaS型、共同センタ型、個別対応型の3つの提供モデル
- IaaS、PaaSもプライベート型で提供
- クラウド時代のお客様の情報システムをライフサイクル全般でサポート(LCMアプローチ)



基幹領域への取り組み

グローバルでの大規模 プライベートクラウドの実践

基幹領域
新事業創造
中堅・中小

- NECグループ12万人を支える基幹システムをクラウド化
- 業務プロセス / ITシステム改革を短期間で達成。コスト削減を実現
- 社内での実践・実績をもとに、お客様へサービス提供(含. 海外企業)
新規のお客様へも積極的にご提案



[参考]お客様との商談から

基幹領域
新事業創造
中堅・中小

お客様の抱える課題

NEC経営システム改革ご紹介の中から

●業務プロセス、ITシステムがバラバラ

『本社事業部門、関係会社毎に個別に業務プロセスとITシステムを構築してきた。重複・無駄がある』

(A機械工業)

●経営情報の可視化ができない

『コード標準化ができない』(勘定科目、得意先、品目等)

(B自動車部品)

●国際標準や規制対応へのコストが膨大

『REACH規制、内部統制、IFRS…次々と大変』(C飲料メーカー)

●グローバルレベルでのITガバナンスに苦慮

『情報子会社の海外事業への関与度が低い』

『IT組織の役割再編が必要』(D電機)

NEC経営システム改革の取り組み

変化対応力強化、内部統制対応強化

- グローバルでの標準業務プロセスと標準システムを構築・適用
- グローバルにコード標準化(27種類)
- 経営情報の可視化を実現



継続的に改善・維持する仕組を構築

- グループIT戦略・ガバナンス強化
- グローバルでのプロセスオーナー／コードオーナー制の採用
・標準業務プロセス、標準コード体系の維持・改善

お客様の評価：『自身が困っていることを、NECがまさしく自ら実践している！』

基幹領域での実績

基幹領域
新事業創造
中堅・中小

エクセディ

- グローバル会計システムにNECの「クラウド指向経理サービス」を採用
- 更なるグローバル展開を見据えたIFRS対応とコスト削減を実現

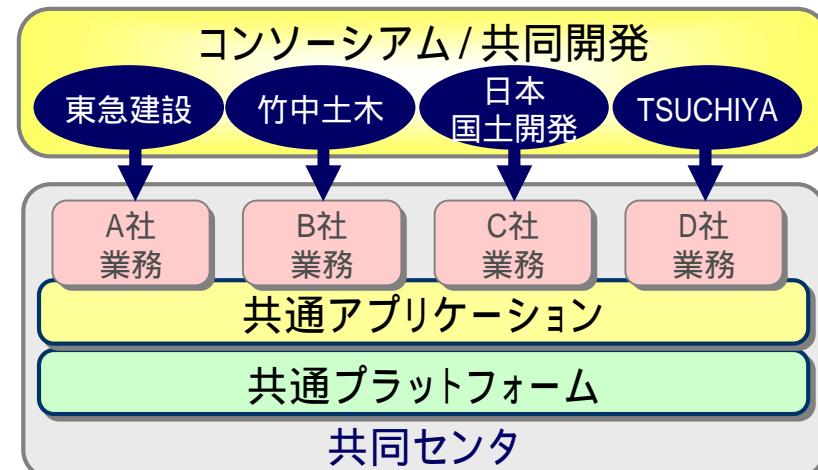
導入コンサルティングを大手数社から受注
クラウド指向経理サービス：50社超と商談中



総合建設業4社協業

(東急建設、竹中土木、日本国土開発、TSUCHIYA)

- 建設4社との共同企画により、建設・土木業向け基幹業務を業界共同センター型のクラウドサービスで提供



お客様との新たな事業創造への取り組み

■ お客様のイノベーションパートナーとして、クラウドを活用した新たな事業を創造

- 業界向けクラウド、異業種連携のクラウド(業際クラウド)を、お客様と共に創造
- ユビキタス、IT / NW領域でのNECの技術力を活かしたクラウドを提供(接点デバイスから得られる情報の効果的な利活用)

クラウドが生み出す新たな事業

新たなビジネスモデルを共に創り出す

NEC

- ・クラウド関連技術
- ・ユビキタス、IT / NW技術
- ・多様な業種ノウハウ

お客様

- ・ビジネスノウハウ / 業務ノウハウ、AP
- ・販売チャネル



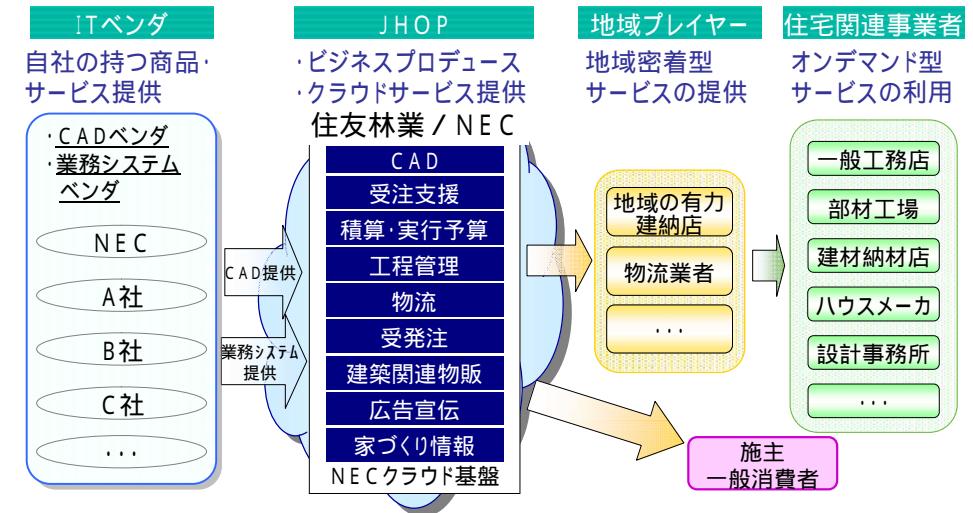
お客様との協業による新ビジネス創造例

基幹領域
新事業創造
中堅・中小

企画段階からお客様と共に新たなビジネスモデルを検討

住友林業

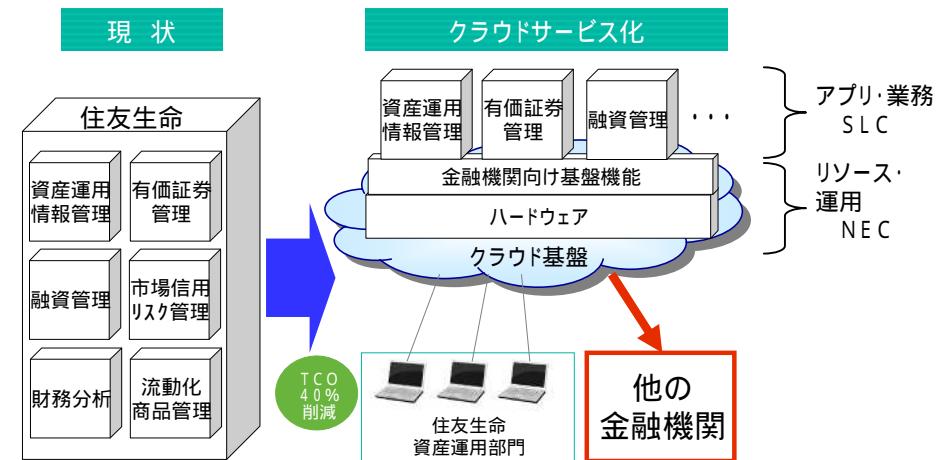
- 自社のノウハウ / 販売チャネルをベースに、住宅関連事業者向け業務システムをクラウドサービスとして提供



住友生命 / スミセイ情報システム

- 自社の資産運用システムをクラウドサービス化し、TCOの約40%削減*を図る
- さらに同サービスを他の金融機関に外販

*:5年間トータル



NECの強みのある技術によるクラウドサービス基盤の提供

(ユビキタス技術、IT / NW技術)

基幹領域
新事業創造
中堅・中小

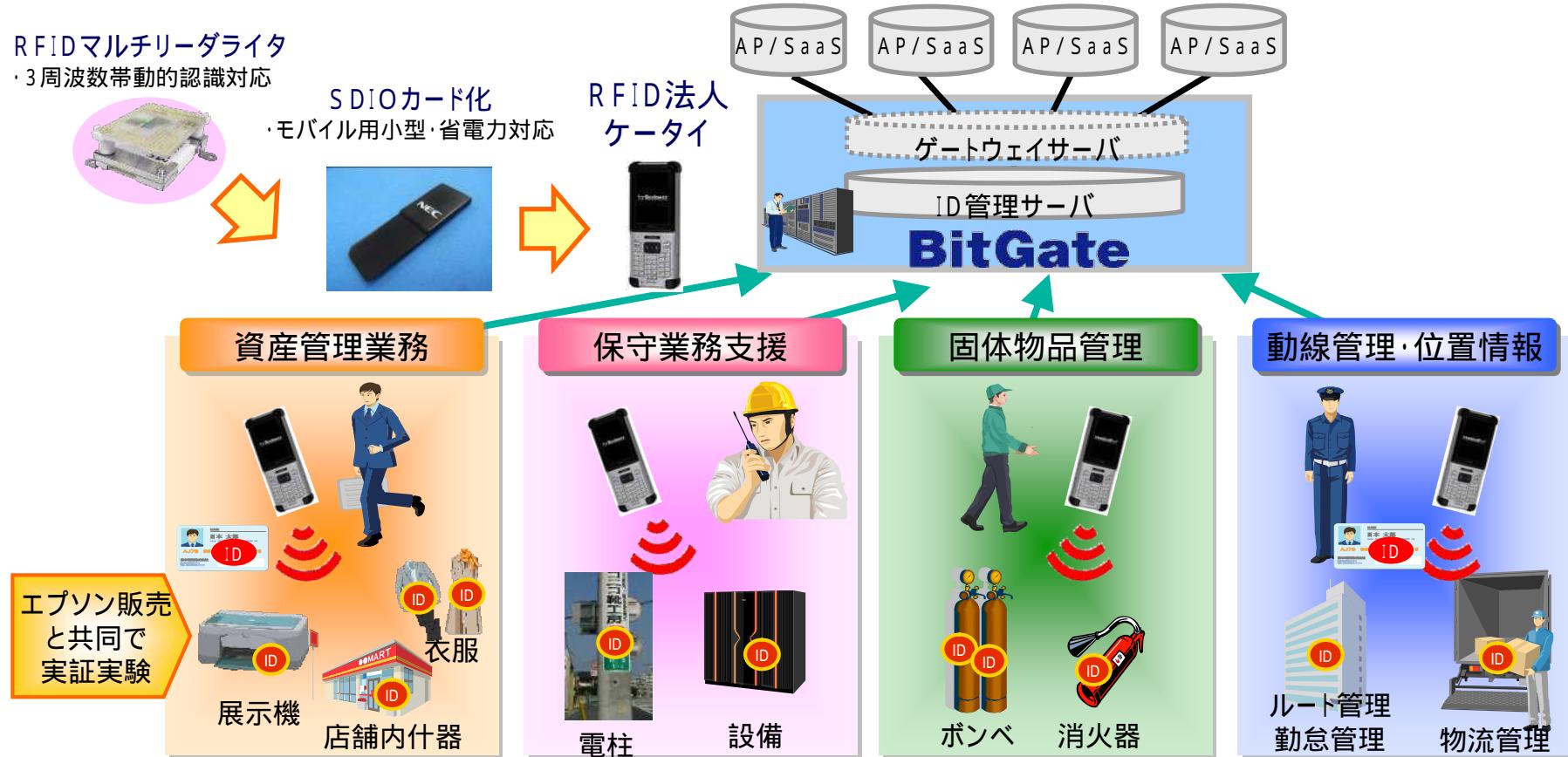
接点デバイスから収集した情報を高速リアルタイム処理するサービス
プラットフォームを核に、端末からアプリケーション基盤までのサービスを提供

お客様は、NECの基盤上に多様なクラウドサービスを構築・利用



垂直統合サービス例: モバイルクラウドサービス

- KDDIとの共同開発により、2010年度内に提供予定
- RFIDリーダライタ内蔵の携帯電話で、資産管理や保守点検に必要な情報の収集・管理を迅速に行なうことが可能
- エプソン販売と共同実証実験を実施(量販店に設置した展示機情報の一元管理)



中堅中小企業・団体向けへの取り組み

基幹領域
新事業創造
中堅・中小

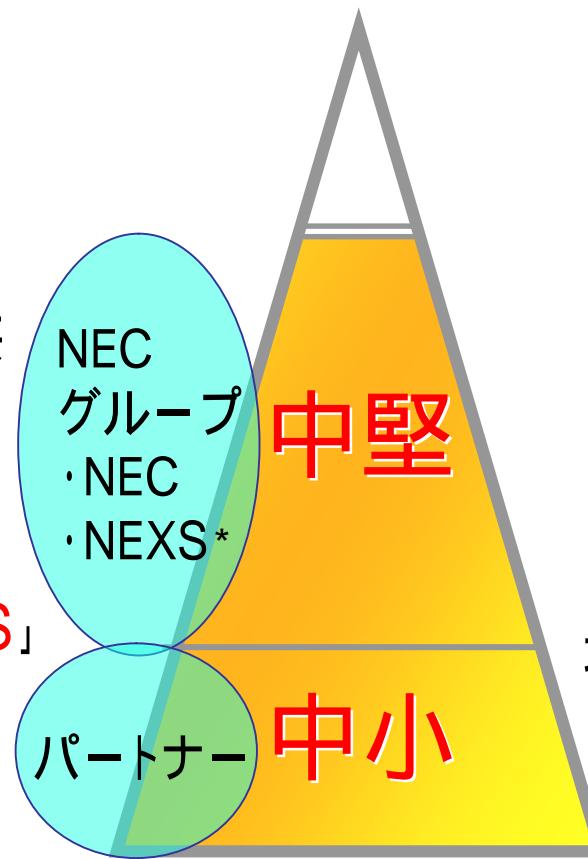
- 中堅中小企業向け、自治体向け、及び医療向けのクラウドを提供
- お客様が抱えるIT資産の規模を超えてITが利活用出来るクラウドの
メリットを享受

企業系

民需中心に幅広い
業種のお客様への提供

サービス型ERP
「EXPLANNER for SaaS」

*:NECネクサソリューションズ



団体系

自治体クラウド
「GPRIME for SaaS」

医療クラウド
「MegaOakSR for SaaS」

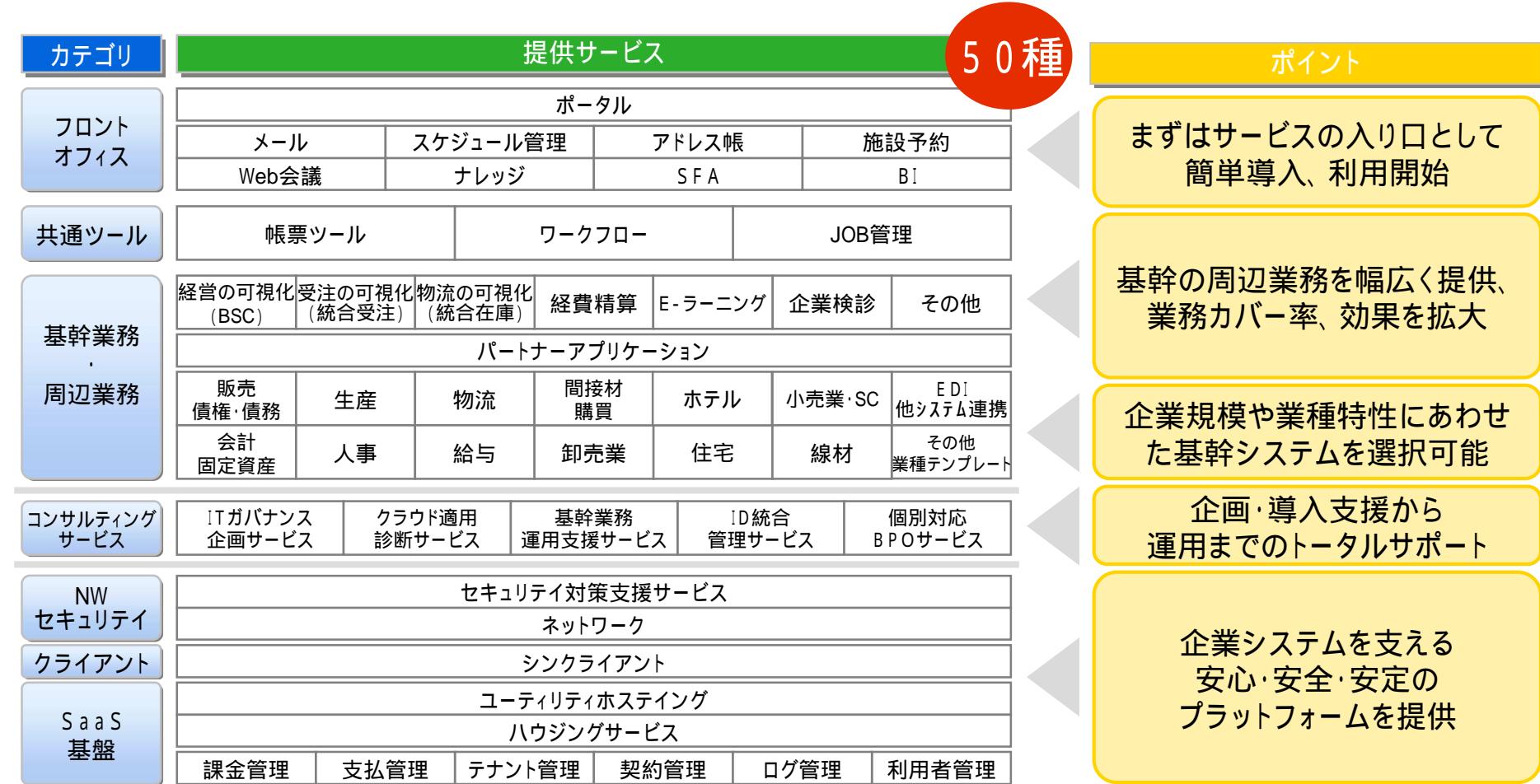
地域医療連携ソリューション
「ID-Link」

中堅・中小企業向けSaaS型ソリューションと展開

基幹領域
新事業創造
中堅・中小

基盤からフロント、基幹業務までの幅広い品揃えでワンストップ提供

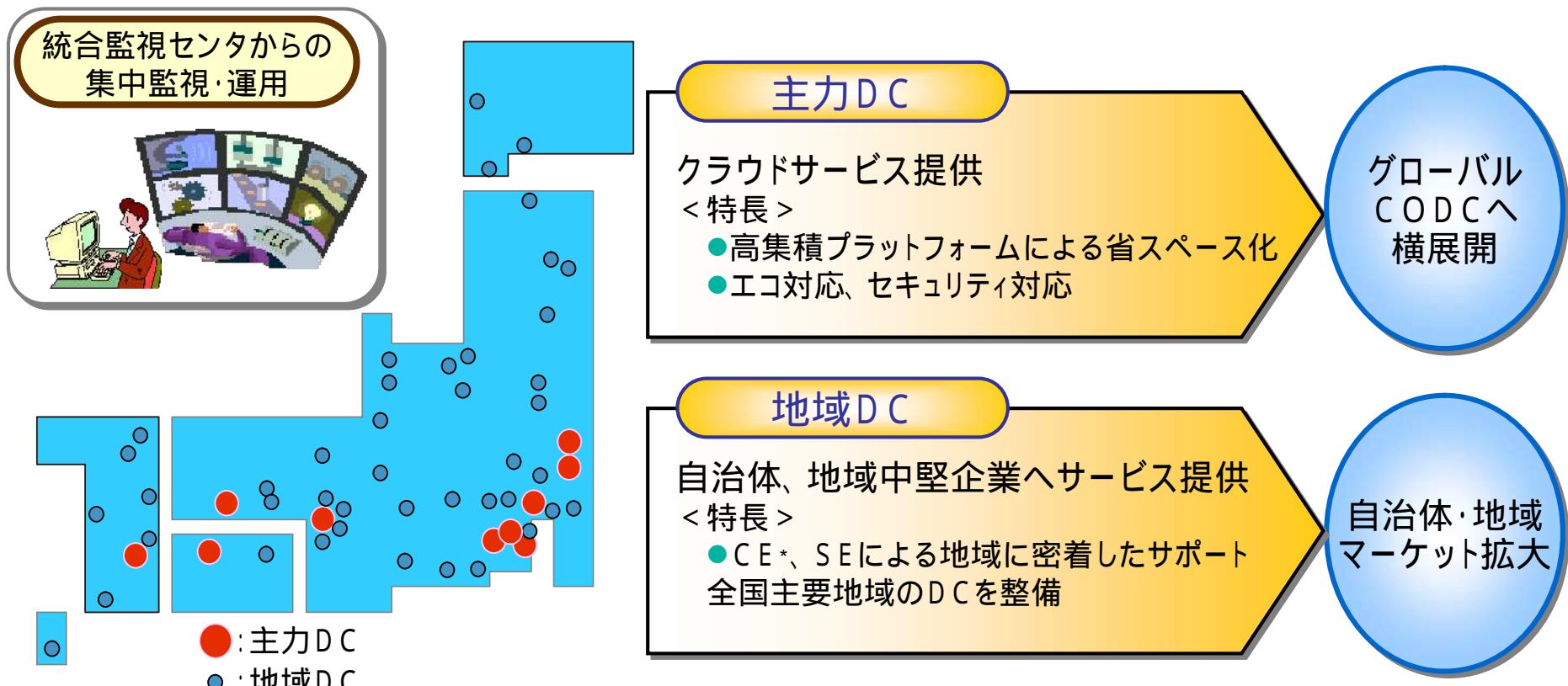
パートナー支援として「NEC SaaSパートナープログラム」をNECネクサソリューションズと200名体制で運営。パートナーのSaaS事業の早期立上げ、開発・拡販を支援



サービス事業基盤の強化 DCサービス

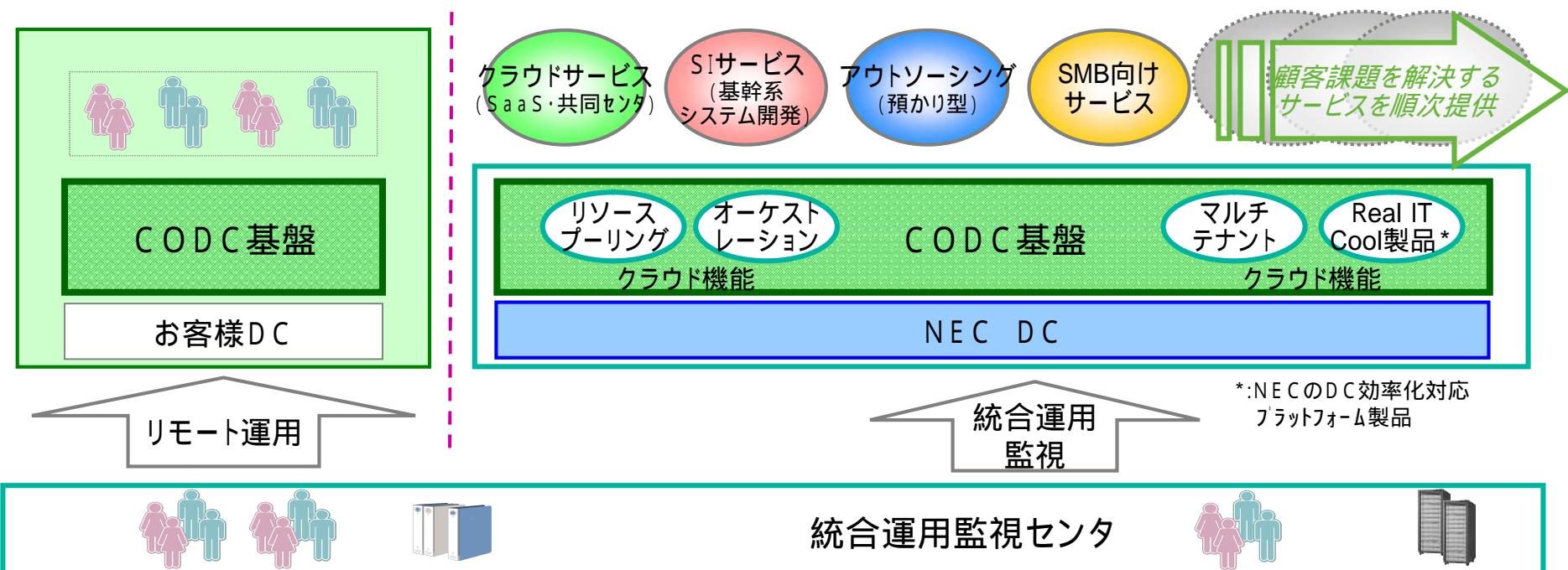
DCサービス: ハウジング、ホスティング、ITO(PF運用保守、AP運用、サービスデスク等)

- 主力DC 10ヶ所に対してクラウドサービス対応の投資に集中し強化、拡充
- 地域DCはNECフィールディングの全国サポート網の活用、
および、パートナー連携により面的な展開を拡大



共通PF基盤

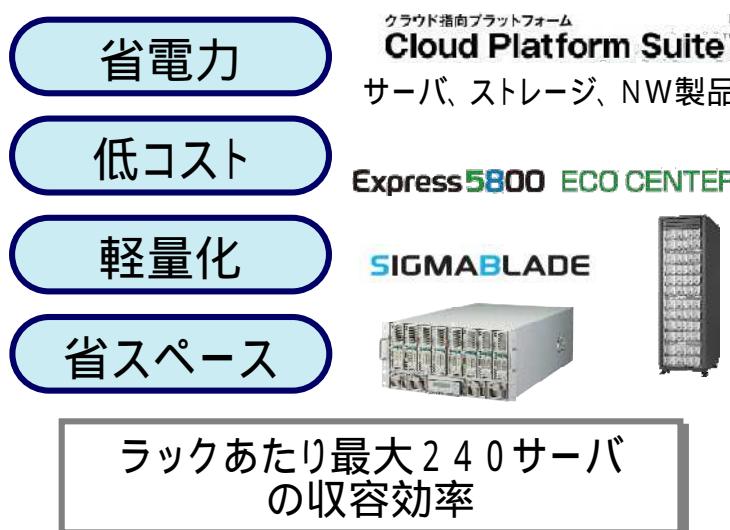
- サービス事業(クラウド、アウトソーシング)及びSIサービスの共通基盤(CODC基盤)を整備し、全体最適化を図る
- 仮想化、リソースプーリング、オーケストレーション等のクラウド技術を採用し、クラウド時代のサービス競争力を強化



[参考] クラウドPF技術の活用とDCのエコ対応

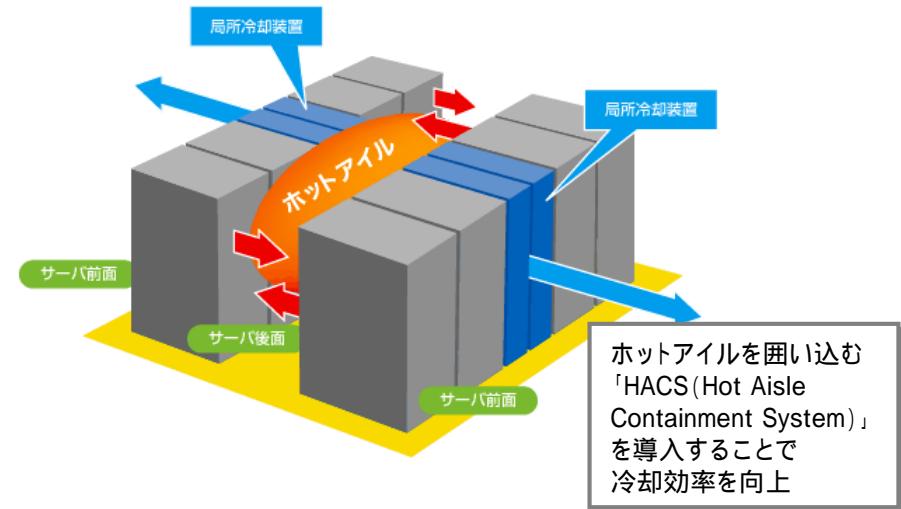
- NECの高密度プラットフォームと最新仮想化技術の活用により、ラック当たりのサーバ稼働台数を飛躍的に向上し、設置スペースを大幅削減
- 冷却装置・省電力装置により、DCスペースの高集積化と省エネ運用を実現

- 高密度プロダクトの採用により徹底した省電力化、省スペース化、軽量化



- 局所冷却により高発熱を効率的に冷却

局所冷却装置により機器排熱を吸い込み、効率よく冷気を作りIT機器に供給



クラウド時代のデータセンタ → 従来の約10分の1の設置面積でサービス提供可能

クラウドサービス事業の実行体制

S E

SI中心のSEを、サービス提案・データセンタ向けシステムの構築・運用等も担当できる要員へと育成(NECグループで1.1万名体制の確立 2012年度)

営業

業種別のサービス・ソリューション事業部門と営業部門が密に連携した
クラウド拡販チームによる受注活動の展開

企画

One NECでのクラウドサービスの企画・開発等を行う『クラウド戦略室』
を新たに設置(50名体制 2010年10月1日付)

各事業部門に配置した約350名のクラウド担当者と連携



お客様のパートナーとして
全力を



- e-learningによる
グループ会社も含めた
教育全展開
- 中核人材への
専門教育の徹底
- 提案事例・ノウハウ
の共有

サービス要員 11,000名*

中核要員 2,000名*

* : 2012年度目標

- お客様の業務改革、システム改革
を共に実現するコンサル要員
- 安心してシステム運用をお任せ
頂けるサービスマネージャー
- 高信頼・高品質な運用をお約束
する運用要員

予想値は2010年10月13日現在

1. 事業概要

2. 事業展開の基本方針

3. 重点事業戦略

- 3 - 1. クラウドサービス事業
- 3 - 2. グローバル事業
- 3 - 3. SI収益性向上への取り組み

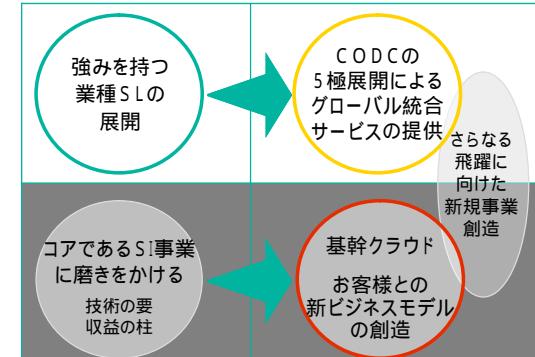
4. V2012達成に向けて

グローバル

国内

SI

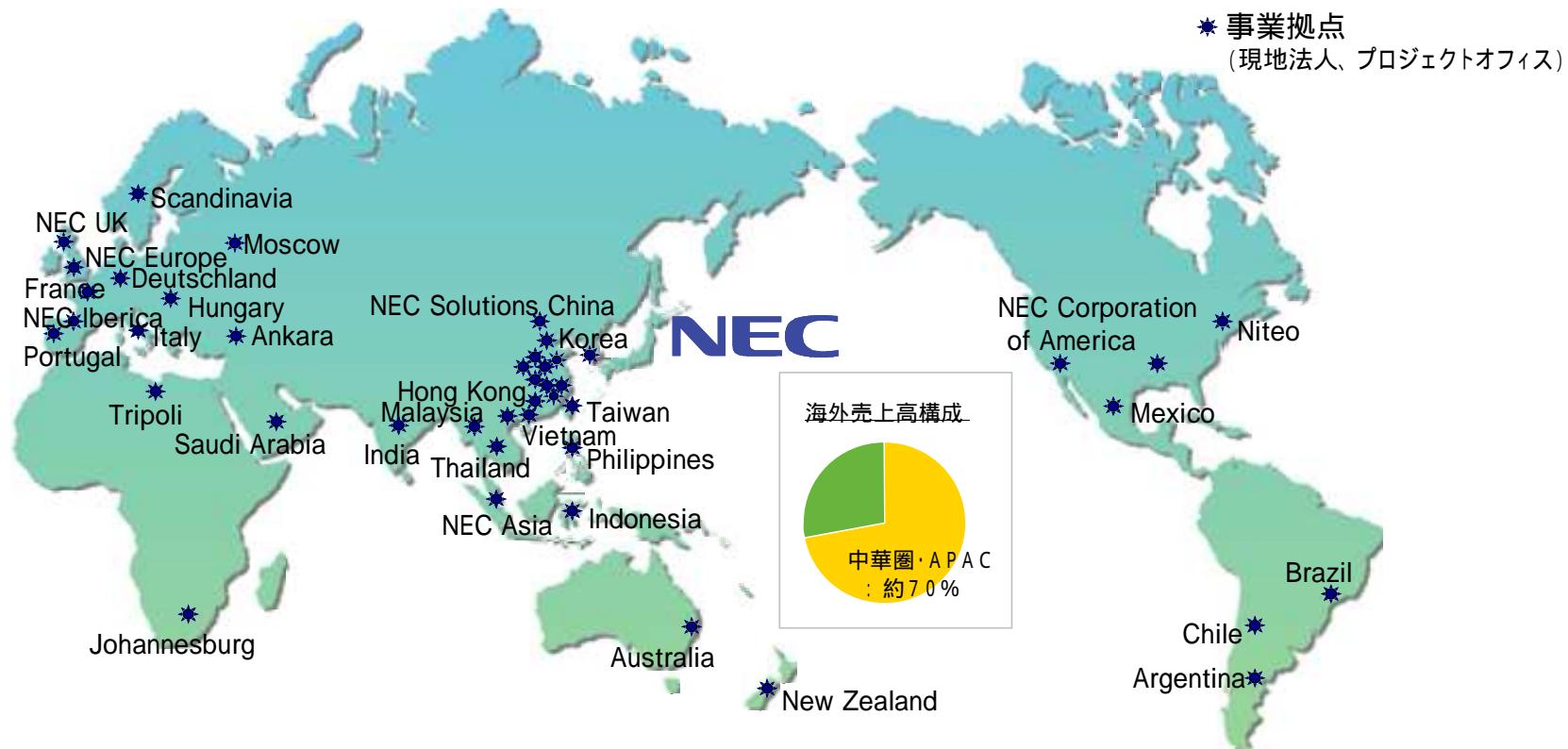
サービス



ITサービス事業のグローバル展開状況(1 / 2)

- 日系企業向けに業種ソリューション事業を中華圏・APACを中心に展開
- パブリックセーフティでは北米・中南米やアフリカ・中東等の新興国が伸張
- 新たな領域を開拓：公共、医療・ヘルスケア、キャリア、POS 等

世界32の国、地域にて事業を展開



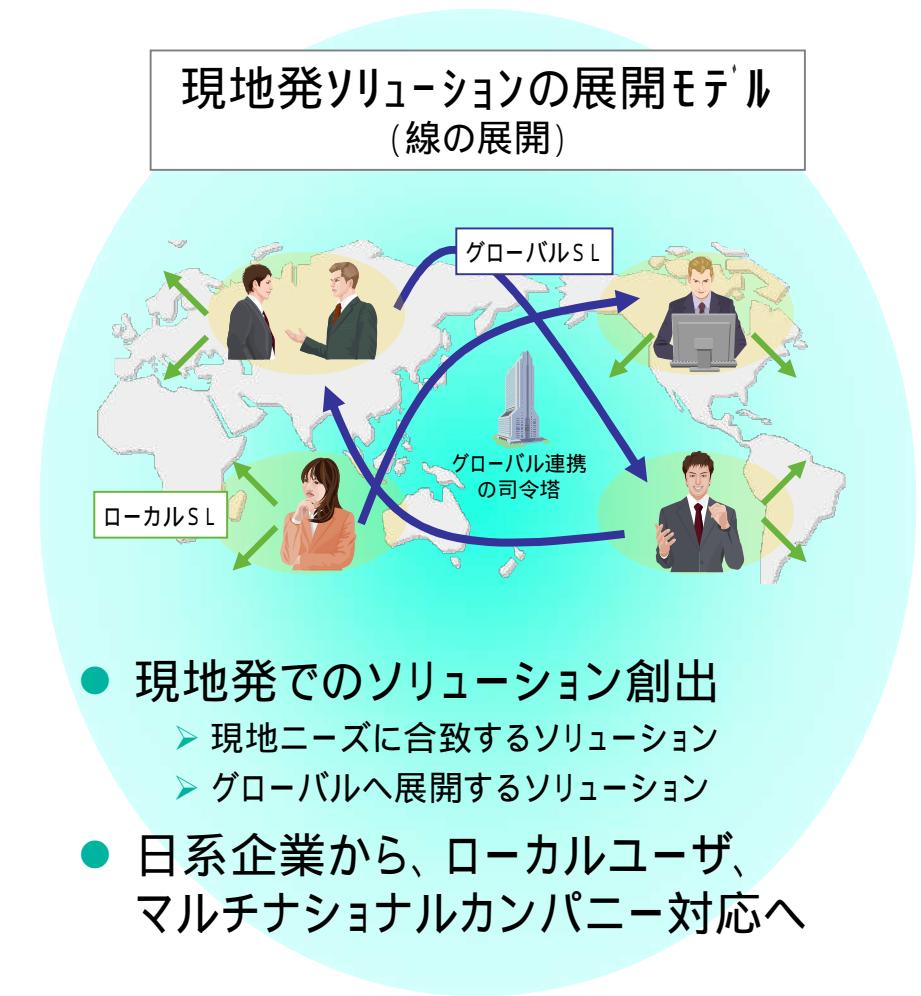
ITサービス事業のグローバル展開状況(2 / 2)

事業規模の拡大に伴い、日本発の展開に加えて事業・ソリューションの現地化を推進

日本発の展開モデル
(点の展開)



現地発ソリューションの展開モデル
(線の展開)



- 日系企業の海外進出への対応
- 日本のソリューションを現地へ適用・展開
- 強みのあるソリューションの海外展開

- 現地発でのソリューション創出
 - 現地ニーズに合致するソリューション
 - グローバルへ展開するソリューション
- 日系企業から、ローカルユーザ、マルチナショナルカンパニーに対応へ

現地発ソリューションの事例

現 地 力 × 先 進 性
(グローバル) (イノベーティブ)

中華圏: RFIDソリューション

- 九州通医薬集団*にRFIDを活用した温度トレーサビリティシステムを納入

*:中国3位の医薬品流通卸

流通過程を見える化、
医薬品の安全性を確保



APAC: 決済系サービス

- Decillion社(シンガポール)にてSWIFT*接続サービスに加え、即時決済・貿易金融などの決済系業務サービスを提供

*:金融機関間の送金や決済等を行なうための共通ネットワーク

2004年に同社を
買収し、事業拡大



北米: ヘルスケアサービス

- 米SomaLogic社と協業し、アプタマー技術を活用した次世代血液検査サービスを提供

製薬会社、研究機関等
から個人へとサービス
提供対象を順次拡大



SomaLogic

APAC: ITマネージドサービス

- リゾート・ワールド・セントーサ*に、ITシステムのサービスデスク、セキュリティ対策、資産管理などのサービスを提供

*:シンガポール・セントーサ島の
総合テーマパーク

契約期間3年の
総合サービス契約



パブリックセーフティ領域におけるグローバル事業の拡大

AFIS*で培った技術をもとに、30カ国以上に200以上の
バイオメトリクスソリューションを導入

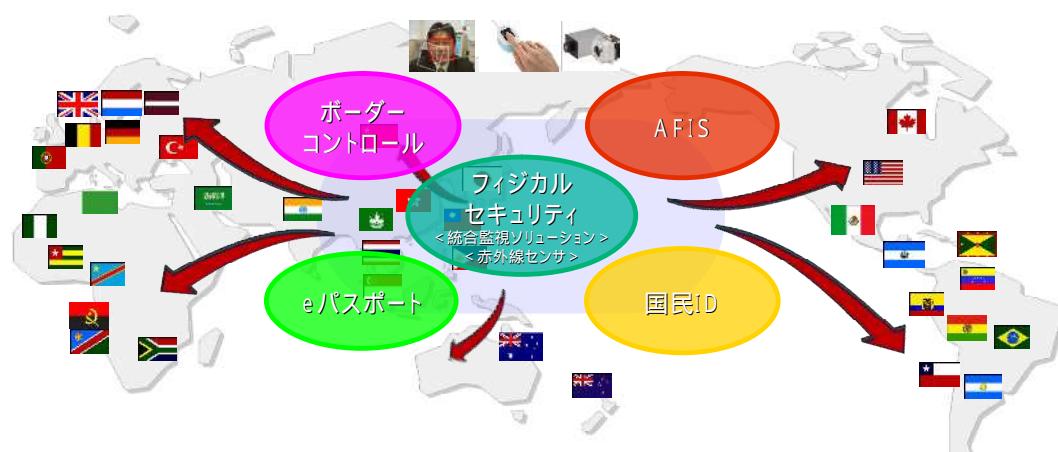


*:指紋認証システム

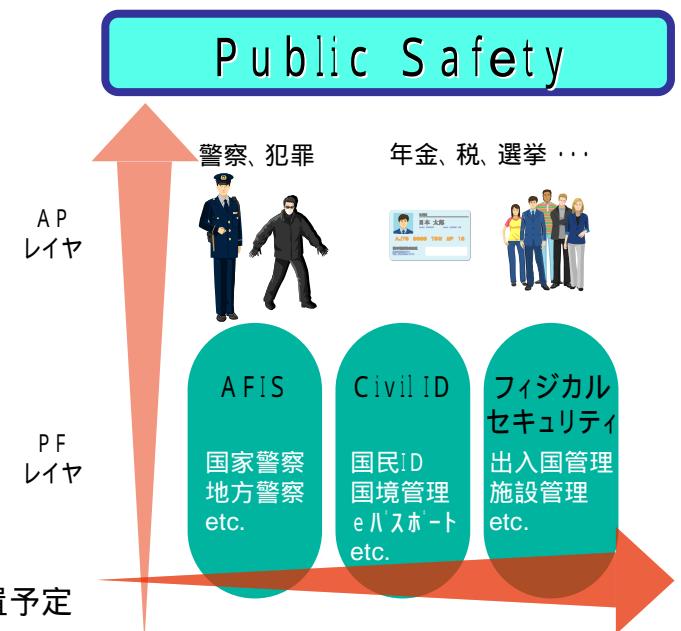
- 日本法務省、北米警察、シンガポールeパスポート、南アフリカ国民ID、ブラジリア州民ID、コロンビア刑務所...等

Civil ID、フィジカルセキュリティ領域へ水平展開、AP領域まで含め垂直展開し、
大規模な社会インフラ領域を開拓

グローバルに開発センター、コンピテンスセンターを配置し、ソリューション開発、
インテグレーション、サポートを強化



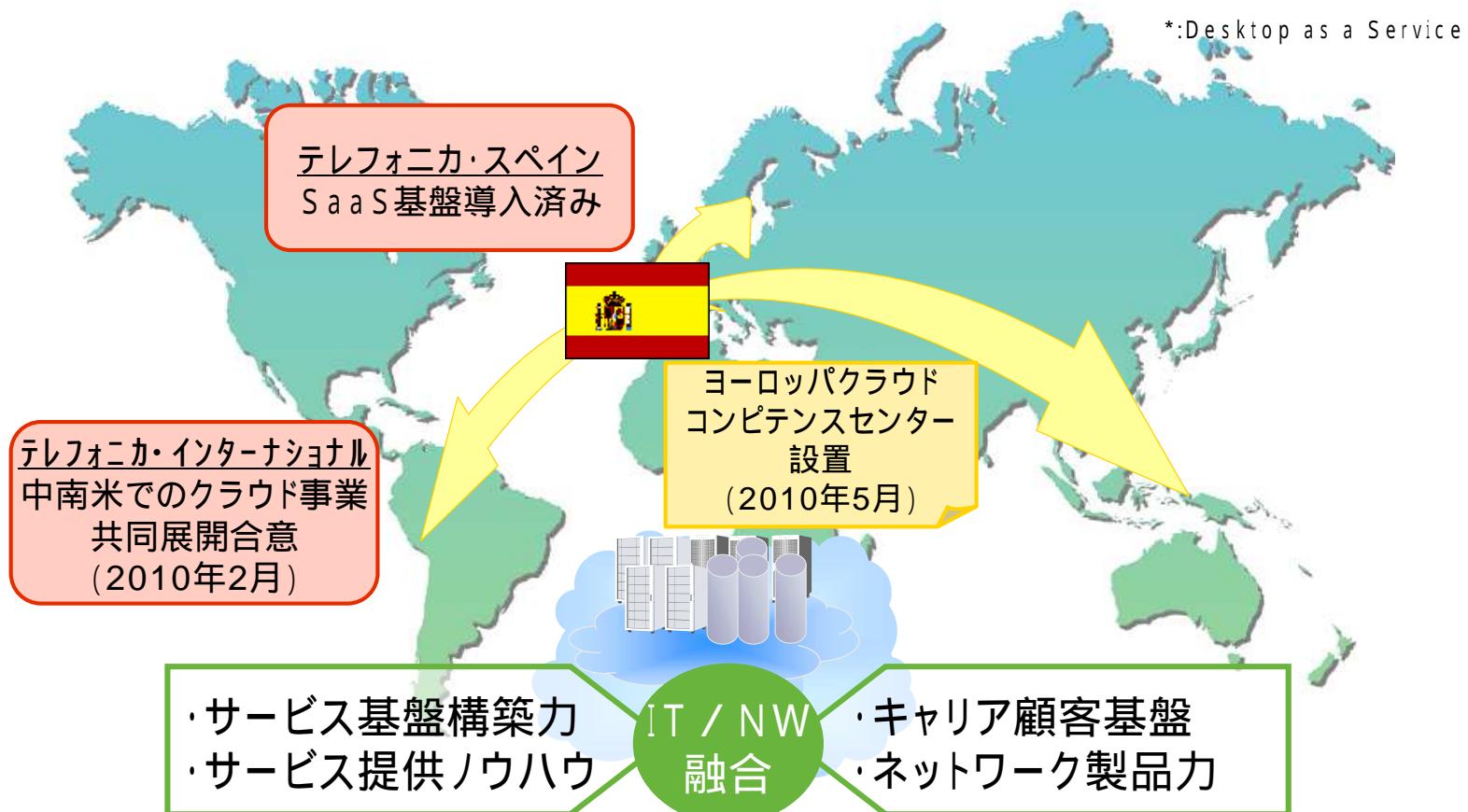
- インド バンガロールに「NECバイオメトリクスエクセレンスセンター」、
アルゼンチンにコンピテンスセンターを設置
- 2010年9月 シンガポールにコンピテンスセンターを新設。来年度は欧州にも設置予定



キャリア向けクラウド事業の展開

■ スペイン・テレフォニカ社での構築実績をもとに、欧州・中南米・アジアなどの各国キャリアに水平展開

- レベニューシェアでの新たなビジネスモデル
- クラウド(SaaS、PaaS、DaaS^{*}など)基盤構築、運用受託サービスの提供



今後のグローバル事業展開

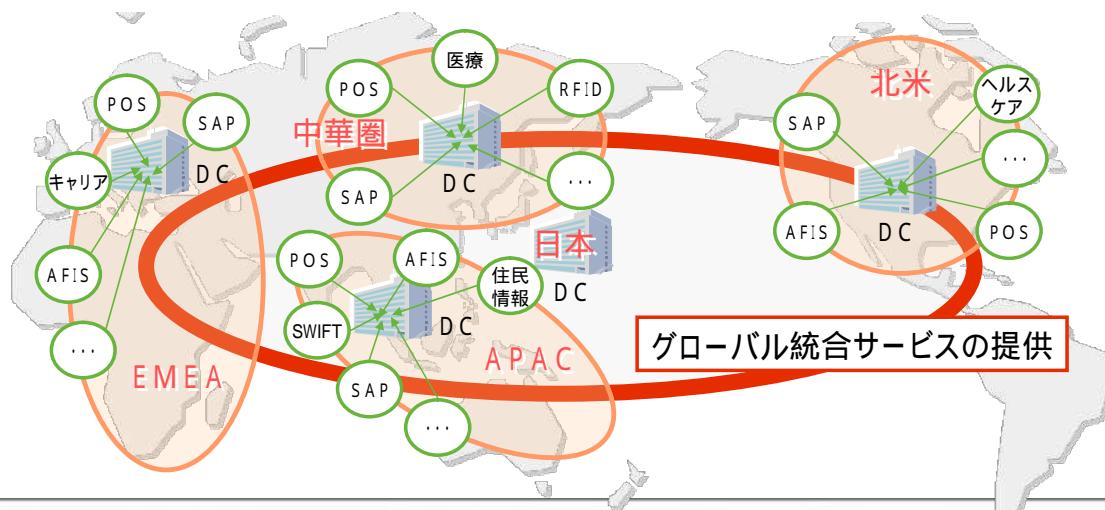
事業の現地化を更に推進

- 現地ソリューション体制を強化
 - ・マーケティングの強化
 - ・SE、デリバリ体制の拡充
 - ・パートナーとの連携(販売、ソリューション開発)
- 企業NW(20万ユーザ)で培ったお客様へのITクロスセル

CODC事業の立ち上げ

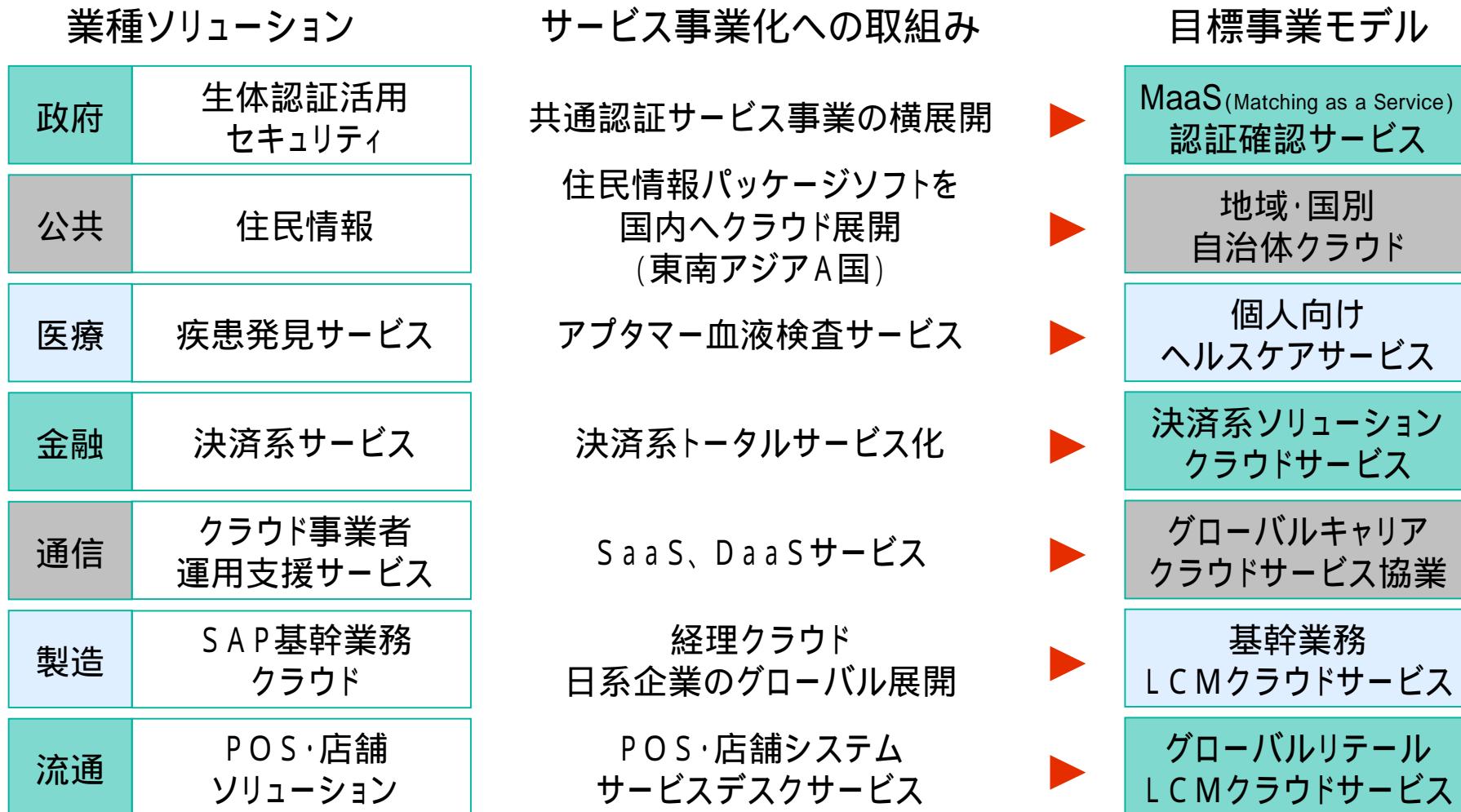
- グローバル5極展開
中華圏、APAC、EMEA、北米、日本
- 有力パートナーとのアライアンス
- CODCを活用し、SIベースのソリューションをサービス化

両者を連携し、グローバル統合サービスを提供 ~面でのグローバル展開~



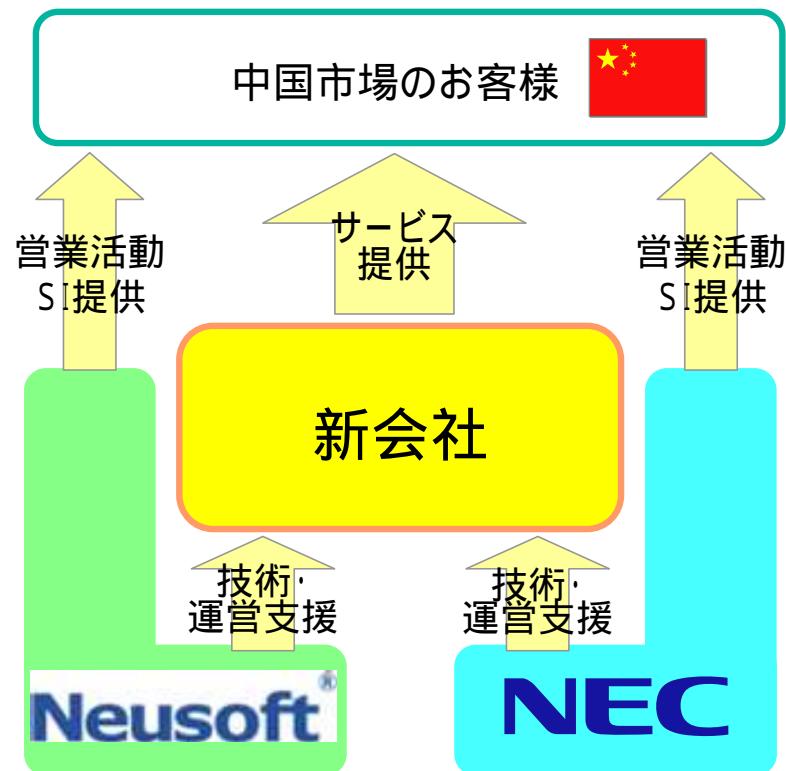
SIベースのソリューションのC O D C活用によるサービス化

業種毎の強みのあるソリューションをサービス事業モデルへ転換

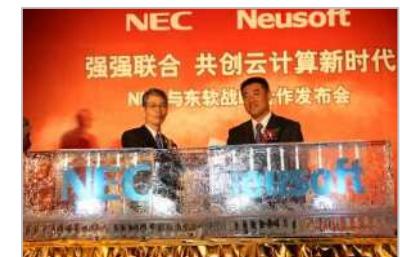


現地の有力企業との連携によるC O D C事業の展開

- C O D C 5極体制の第一弾として、
東軟と新会社「日電東軟信息技術有限公司」を設立
- 新会社は先進的なクラウド技術に基づくSaaSサービスの提供



2010年8月31日
記者会見(北京)



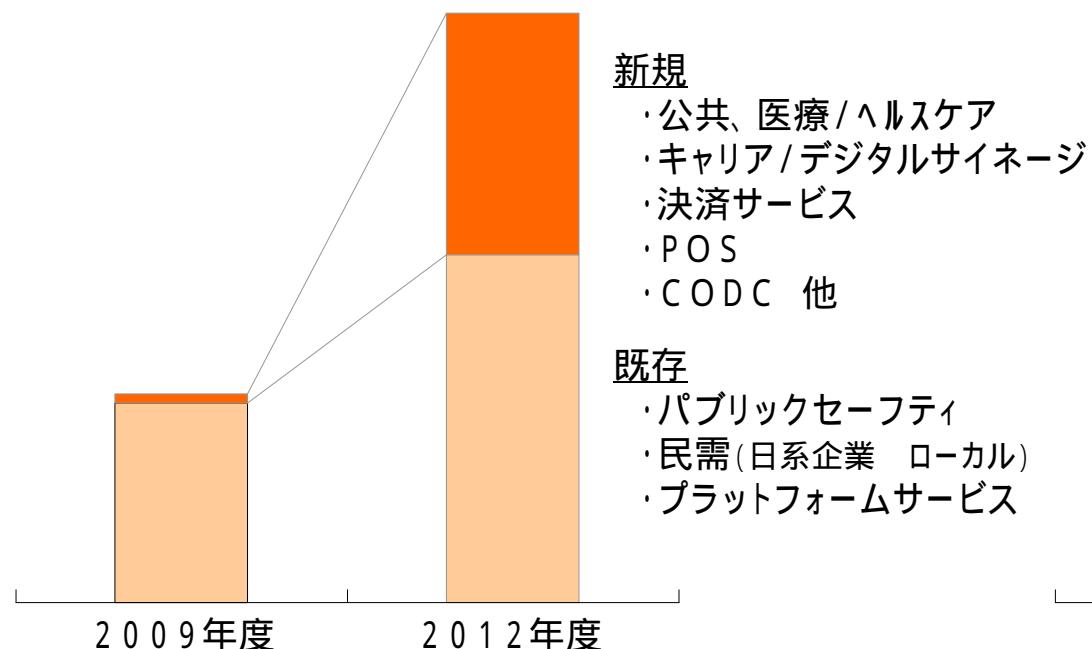
東軟	<ul style="list-style-type: none">•高いSI技術力を通じた中国市場での顧客開拓、サポート推進•アプリケーション提供
NEC	<ul style="list-style-type: none">•NECのIT技術、クラウド技術の展開とグローバルネットワークの活用•アプリケーション提供

→ 中国を皮切りに、APAC、EMEA、北米へと展開

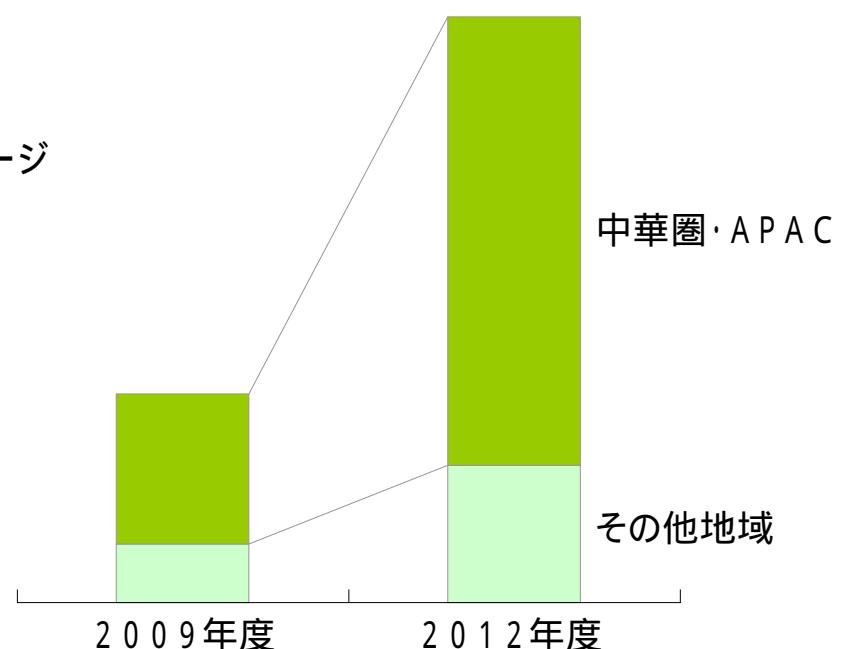
グローバル事業の成長分野

- 既存事業では、パブリックセーフティや民需のローカル企業対応を継続拡大
- 得意ソリューションで新規領域を開拓(公共、医療/ヘルスケア、キャリア、デジタルサイネージ他)
現地発ソリューションを開発。C O D Cを活用してグローバルサービス化を推進
- 地域的には、中華圏・A P A Cに注力

事業別売上高



地域別売上高



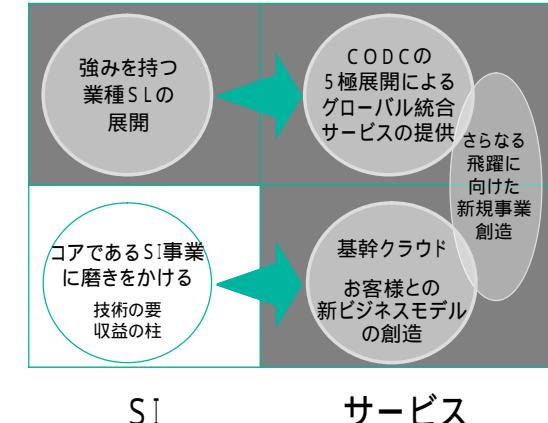
1. 事業概要

2. 事業展開の基本方針

3. 重点事業戦略

- 3 - 1. クラウドサービス事業
- 3 - 2. グローバル事業
- 3 - 3. SI収益性向上への取り組み

4. V2012達成に向けて



SI事業の収益体质の強化

SI事業の成長性

SIは引き続きITサービス事業の軸だが、サービスシフトの進展の中で大きな成長は望めない

SI事業の重要性

- 収益基盤であるSI事業で利益を確保し、サービス事業・グローバル事業を拡大
- 強いサービス事業のためにも強いSI力が不可欠

SI力に磨きをかけ、SI事業の収益体质を強化

SI革新活動で実現



SI収益性向上への取り組み

SI力強化の取り組みを組織的かつ継続的に実施（SI革新活動）

2004年度

2008年度

2010年度

守りのSI革新

攻めのSI革新

納期・品質悪化PJ^{*1}の止血

- 受注前審査
- PMO^{*2}によるPJ審査
- 海外活用拡大

納期・品質悪化PJの予防

- SIエンジニアリング活動
- なぜなぜ分析検討会
- OMCS技術研修
- 内製化推進

お客様視点での活動強化／更なるQCD^{*3}向上

- 提案力の強化
- システム構築力のスピードアップ
- 確実性・信頼性の向上
- トータルなシステム柔軟性、IT投資効率の向上

SI事業のイノベーション

- 次世代開発環境「SWファクトリ」の導入
 - 標準化・PJ状況の見える化の徹底
- SI革新成果のグローバル／サービス事業への展開

*1:プロジェクト *2:プロジェクトマネジメントオフィス

*3:品質、コスト、納期

成果^{*4}

不採算プロジェクト額を半減。SI原価を1割強低減

* 4:2003年度比での2009年度実績

(参考) SI革新活動の実施施策

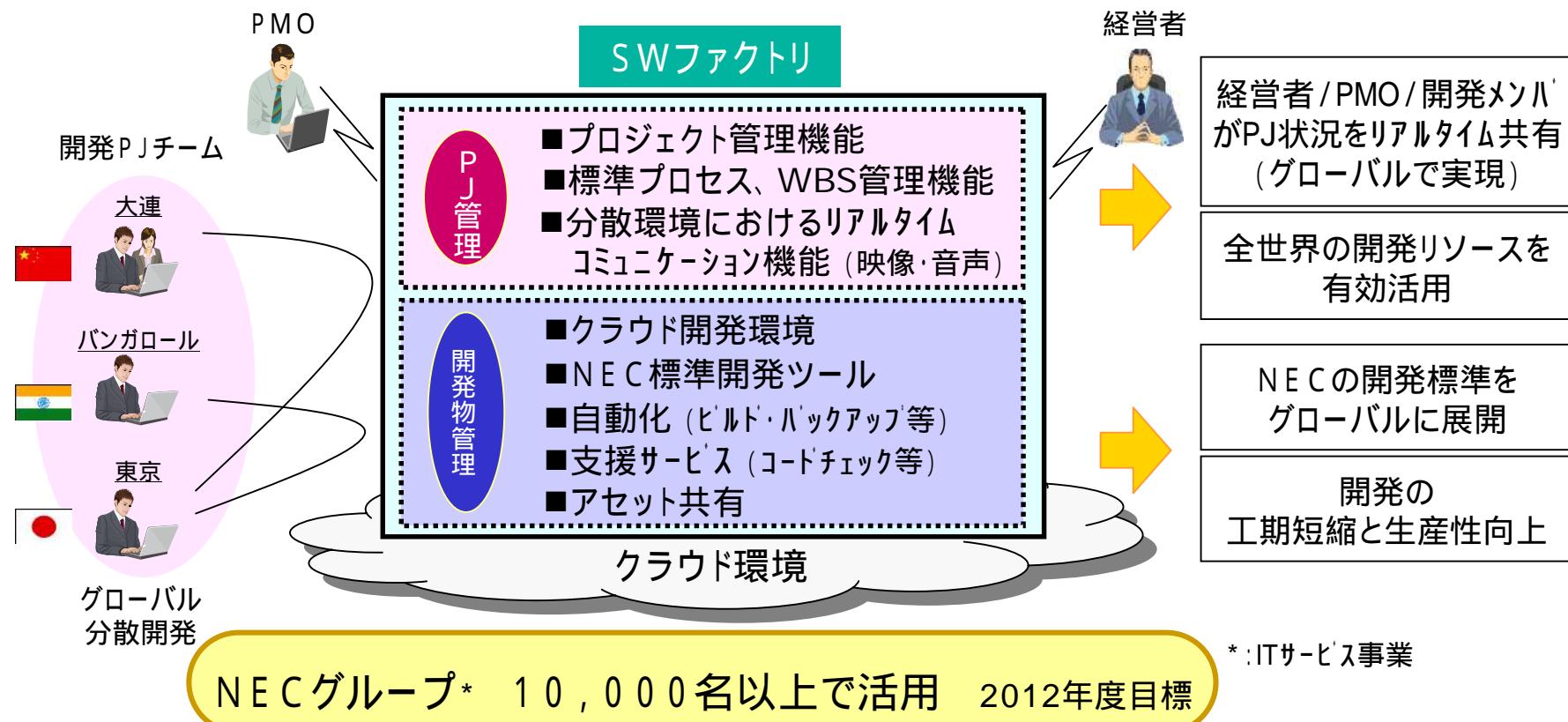
SI全領域（企画-構築-保守・運用）にわたる革新活動を展開



ソフトウェアファクトリの導入 ~SW開発のイノベーションを実現~

開発の標準化と経営者まで含めたPJ状況の見える化を、クラウド環境で実現

- ・開発物管理とPJ管理の両方の統合管理をクラウドで提供
- ・自動化・手戻り防止・経費効率化等により、工期3割短縮、原価2割低減(目標)
- ・2010年度下期から実PJで導入開始



予想値は2010年10月13日現在

1. 事業概要

2. 事業展開の基本方針

3. 重点事業戦略

- 3 - 1. クラウドサービス事業
- 3 - 2. グローバル事業
- 3 - 3. SI収益性向上への取り組み

4. V2012達成に向けて

V2012達成に向けて

事業成長は“クラウド”と、“グローバル”で実現

● クラウド : +1,000億円 *

- お客様のイノベーションパートナーとして、
お客様と共にクラウドを活用した新たな事業を創造
- 業界クラウド、異業種連携クラウドなど、クラウドの拡がりを捉える

● グローバル : +1,000億円 *

*:2009-2012年度の増分

- 現地発ソリューションの創造とC O D C 5 極体制によるサービス化

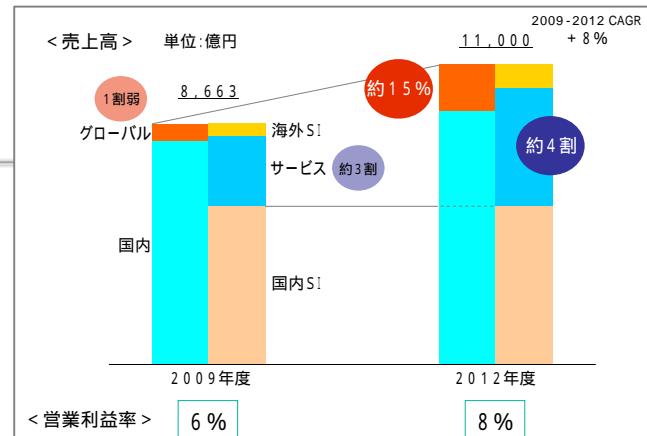
たゆまぬSI収益性の向上 営業利益率 8 % (2012年度目標。2009年度比2pt改善)

- “攻めのSI革新”的継続(標準WBS、ソフトウェアファクトリ...etc.)

中長期的に目指す姿

アジア地域でのITサービスのトッププロバイダーを目指す

予想値は2010年10月13日現在



Empowered by Innovation

NEC

<将来予想に関する注意>

本資料には日本電気株式会社および連結子会社(以下NECと総称します。)の戦略、財務目標、技術、製品、サービス、業績等に関する将来予想に関する記述が含まれています。将来予想は、NECが金融商品取引所や関東財務局長等の規制当局に提出する他の資料および株主向けの報告書その他の通知に記載されている場合があります。NECは、そのような開示を行う場合、将来予想に関するセーフハーバー(safe-harbor)ルールに準拠しています。これらの記述は、現在入手可能な仮定やデータ、方法に基づいていますが、そうした仮定やデータ、方法は必ずしも正しいとは限らず、NECは予想された結果を実現できない場合があります。また、これら将来予想に関する記述は、あくまでNECの分析や予想を記述したものであって、将来の業績を保証するものではありません。このため、これらの記述を過度に信頼することは控えるようお願いします。また、これらの記述はリスクや不確定な要因を含んでおり、様々な要因により実際の結果とは大きく異なりうることをあらかじめご了承願います。実際の結果に影響を与える要因には、(1)NECの事業領域を取り巻く国際経済・経済全般の情勢、(2)市場におけるNECの製品、サービスに対する需要変動や競争激化による価格下落圧力、(3)激しい競争にさらされた市場においてNECが引き続き顧客に受け入れられる製品、サービスを提供し続けていくことができる能力、(4)NECが中国等の海外市場において事業を拡大していく能力、(5)NECの事業活動に関する規制の変更や不透明さ、潜在的な法的責任、(6)市場環境の変化に応じてNECが経営構造を改革し、事業経営を適応させていく能力、(7)為替レート(特に米ドルと円との為替レート)の変動、(8)NECが保有する上場株式の減損をもたらす株価下落など、株式市場における好ましくない状況や動向、(9)NECに対する規制当局による措置や法的手続きをによる影響等があります。将来予想に関する記述は、あくまでも公表日現在における予想です。新たなリスクや不確定要因は隨時生じるものであり、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、NEC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。

本資料に含まれる経営目標は、予測や将来の業績に関する経営陣の現在の推定を表すものではなく、NECが事業戦略を遂行することにより経営陣が達成しようと努める目標を表すものです。

本資料に含まれる記述は、有価証券の募集を構成するものではありません。いかなる国・地域においても、法律上証券の登録が必要となる場合は、有価証券の登録を行う場合または登録の免除を受ける場合を除き、有価証券の募集または売出しを行うことはできません。

(注)

当社の連結財務諸表作成に関する会計基準は「日本会計基準」を採用しています。

年度表記について、2008年度は2009年3月期、2009年度は2010年3月期(以下同様)を表しています。