

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  
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

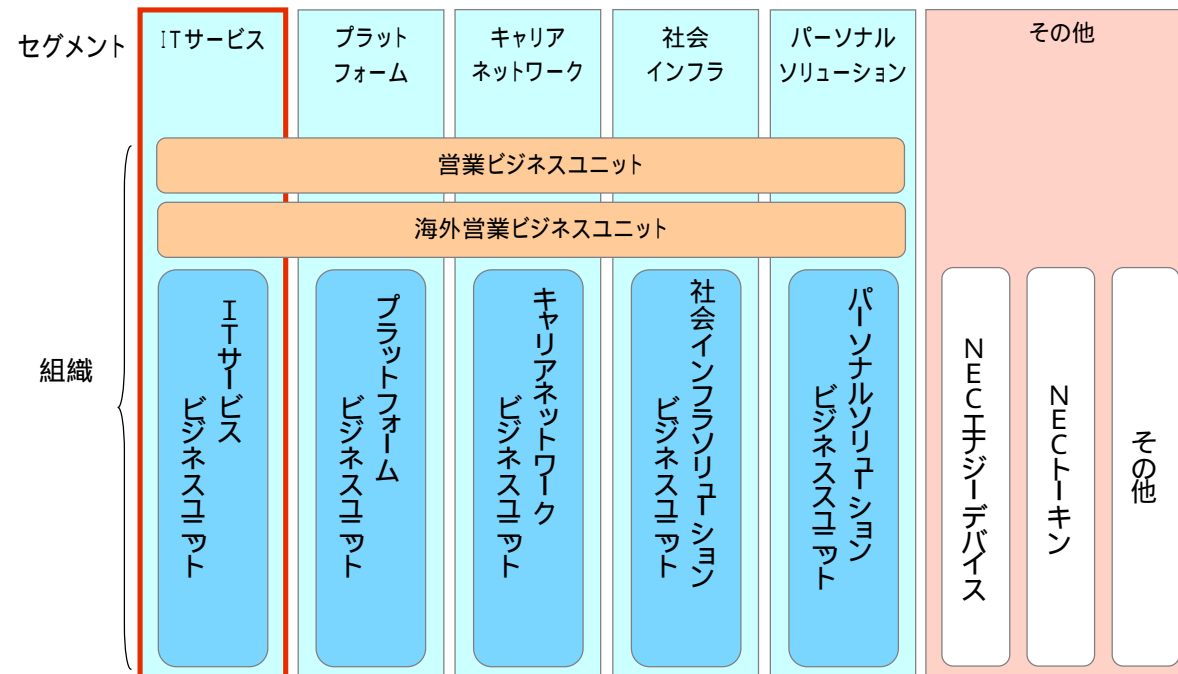
## 4. V2012達成に向けて

# 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

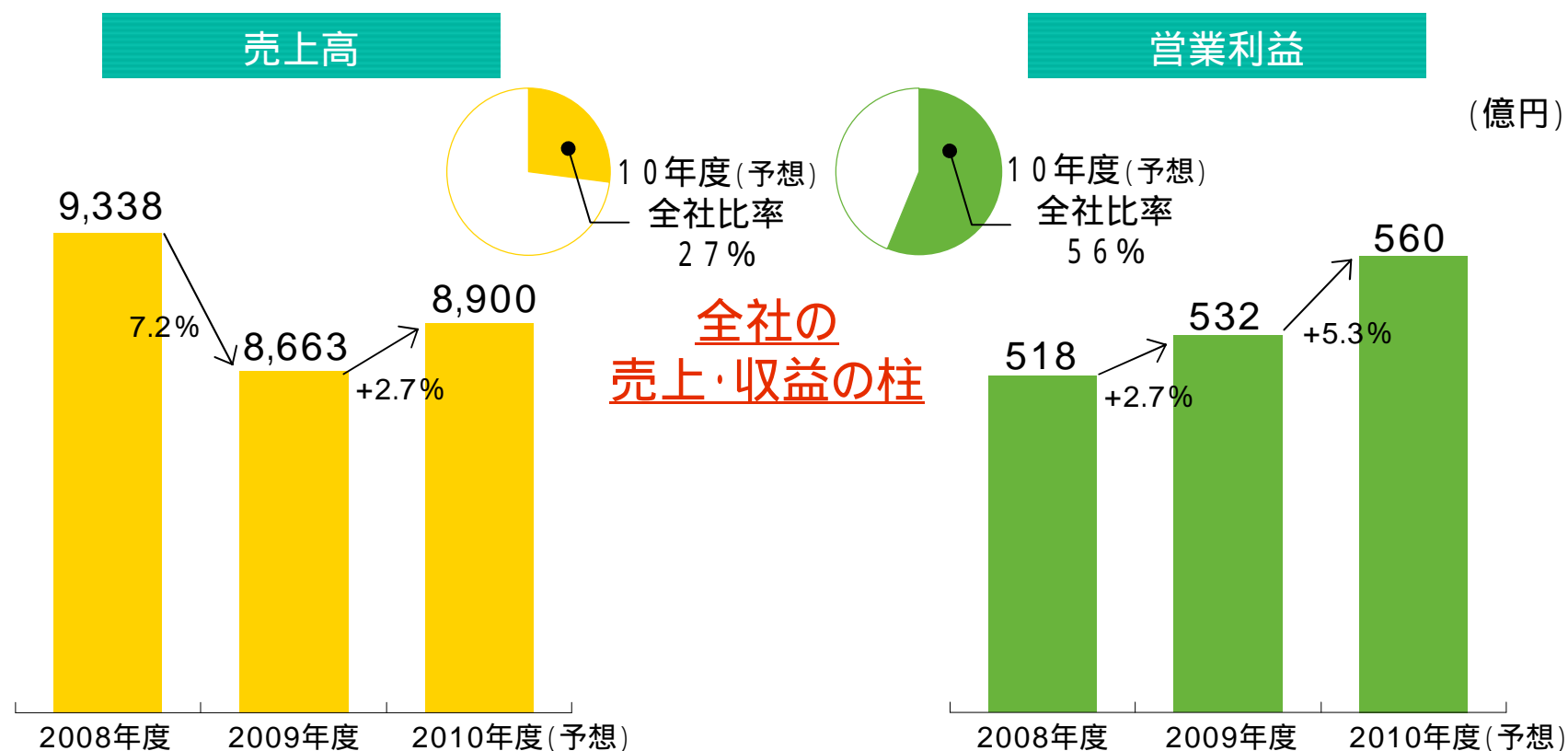


## 主な子会社

- NECソフト、NECシステムテクノロジー システム開発
- NECフィールドینگ 保守
- NECネクサソリューションズ 中堅市場、アウトソーシング
- アビームコンサルティング コンサルティング

# 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の収益体質強化による増益を目指す



予想値は2010年10月13日現在

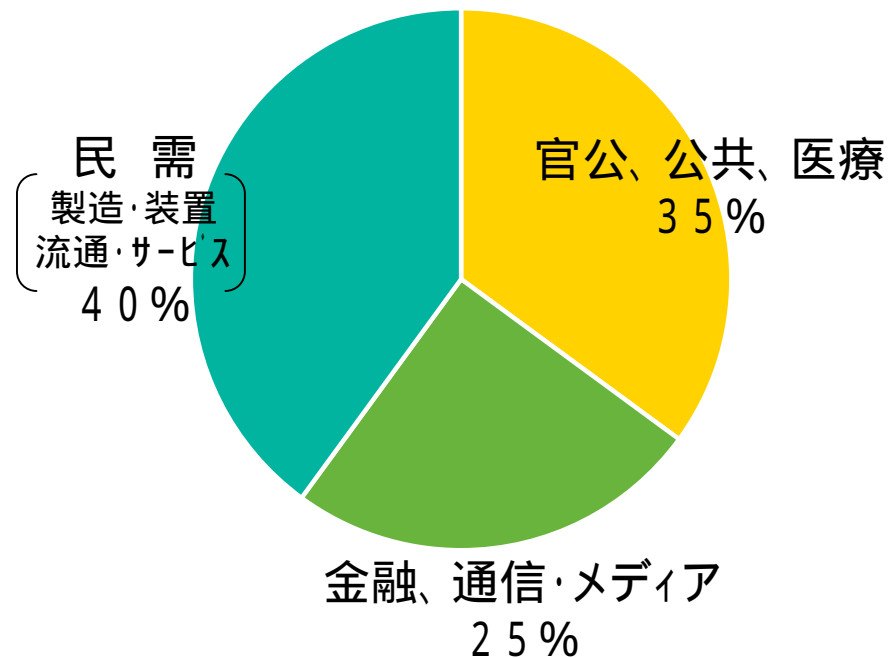
# 売上高構成 ( 1 / 2 )

## 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)

連結ベース



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)

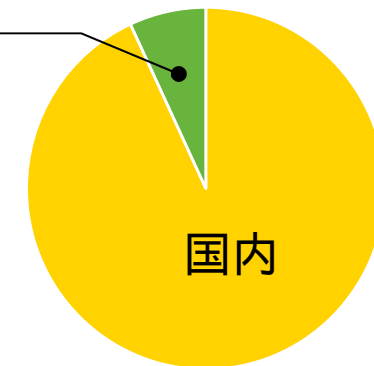
今後の成長のドライバは海外、サービス事業

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	キャ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

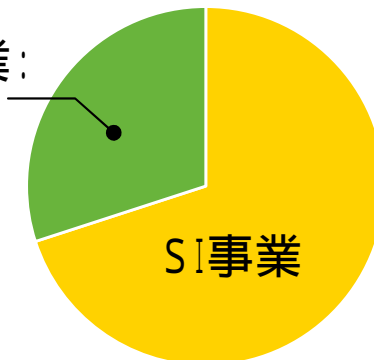
地域別売上高比率 (2009年度)

海外:  
1割弱



事業別売上高比率 (2009年度)

サービス事業:  
約3割



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



金融業 オープン勘定系システム、リアルタイム高速処理

OMCS

通信業 課金システム・iモードゲートウェイシステム

SI力・SI革新

品質、コスト、生産性、納期

IT / NW技術

RFID、携帯、PC、POS、ATM  
エコサーバ、プログラマブルフロースイッチ



---

## 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

- あくなくコスト削減の追求
- 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%

●新興国での成長機会を捉える

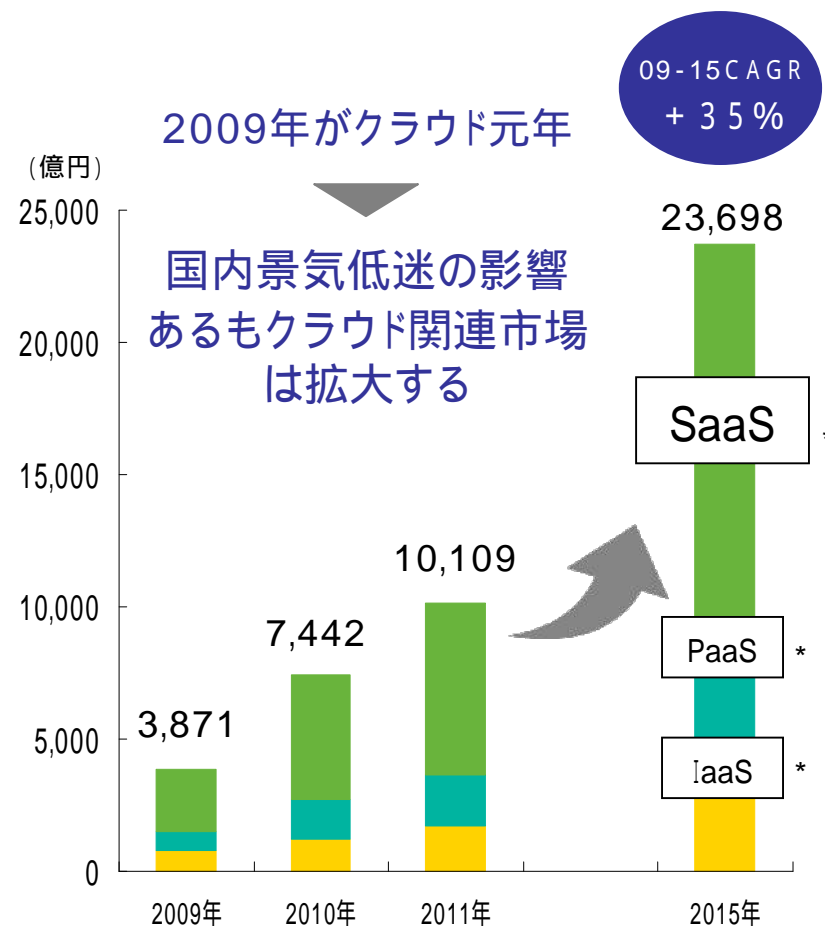
新興国 アジア太平洋、中南米、中東・アフリカ、中東欧

- CY14市場規模: 162B\$
- 09-14CAGR: 8.9%

●特に、アジア太平洋地域に勝機

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



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\* 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

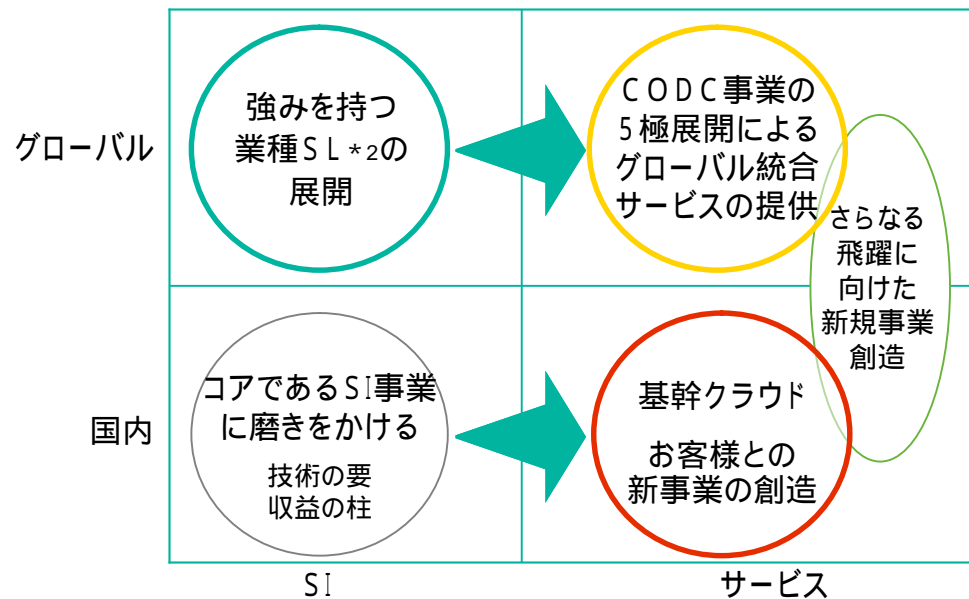
## 国内15万のお客様とのリレーションを活かした事業展開

- 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

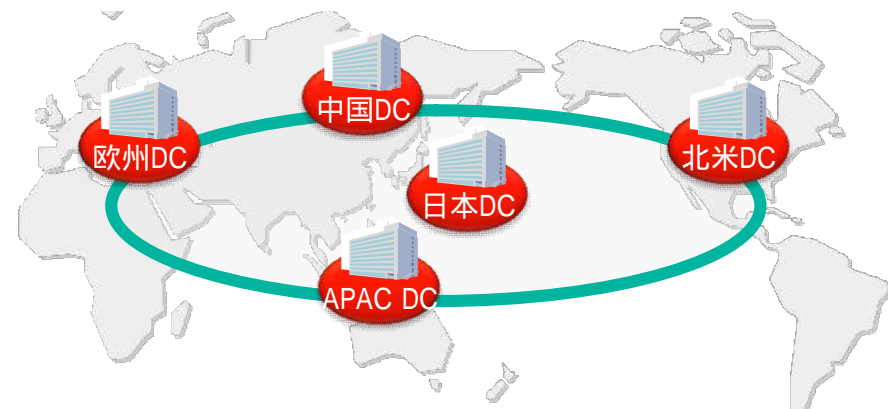
- 「クラウド指向データセンタ(CODC)\*1」を5極で立上げ

### 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

# C O D C 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

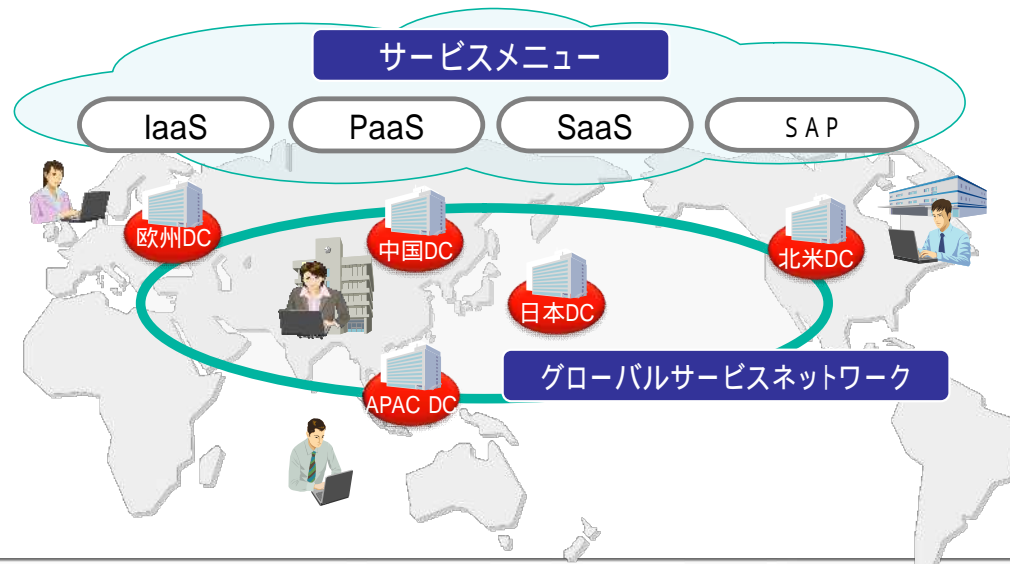
グローバルに一貫性を持ったサービスメニューとSLA\*1を提供

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



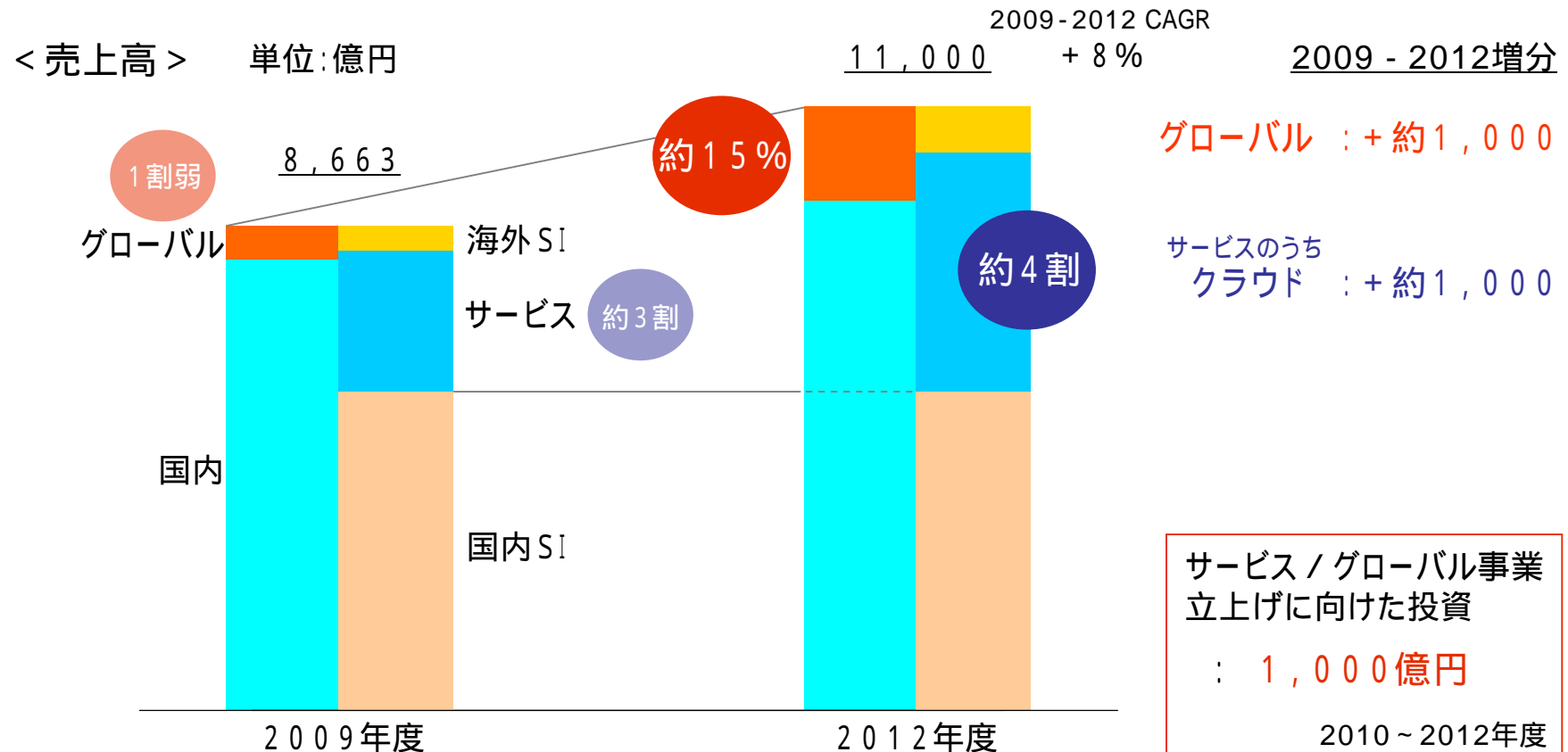
\* 1:Service Level Agreement

\* 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



< 営業利益率 >

6 %

8 %

予想値は2010年10月13日現在

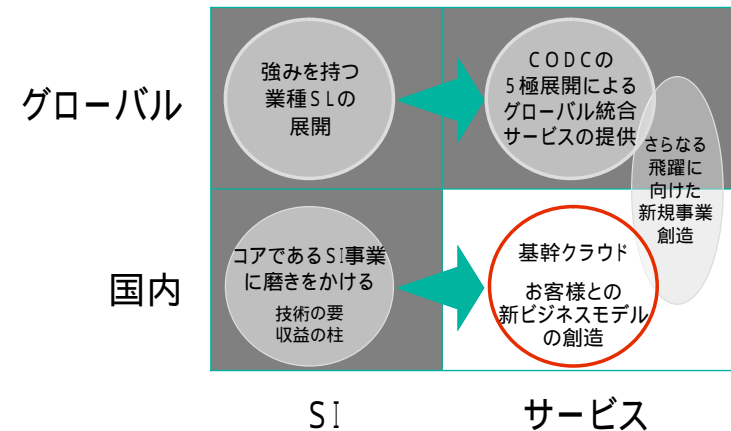
## 1. 事業概要

## 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

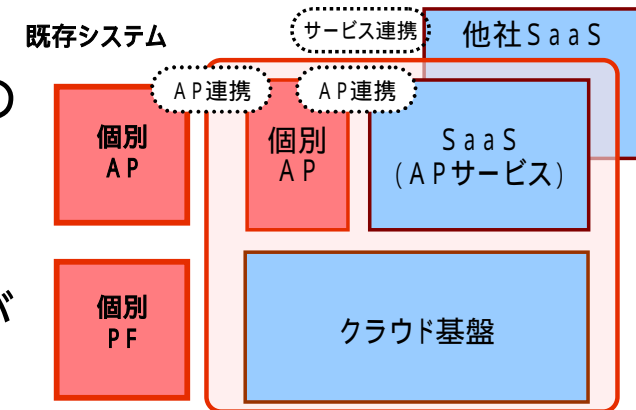




# クラウド時代に求められる力

## 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

システム  
構築・運用

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  
パートナーング力

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

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

クラウド事業  
は総合力  
の戦い

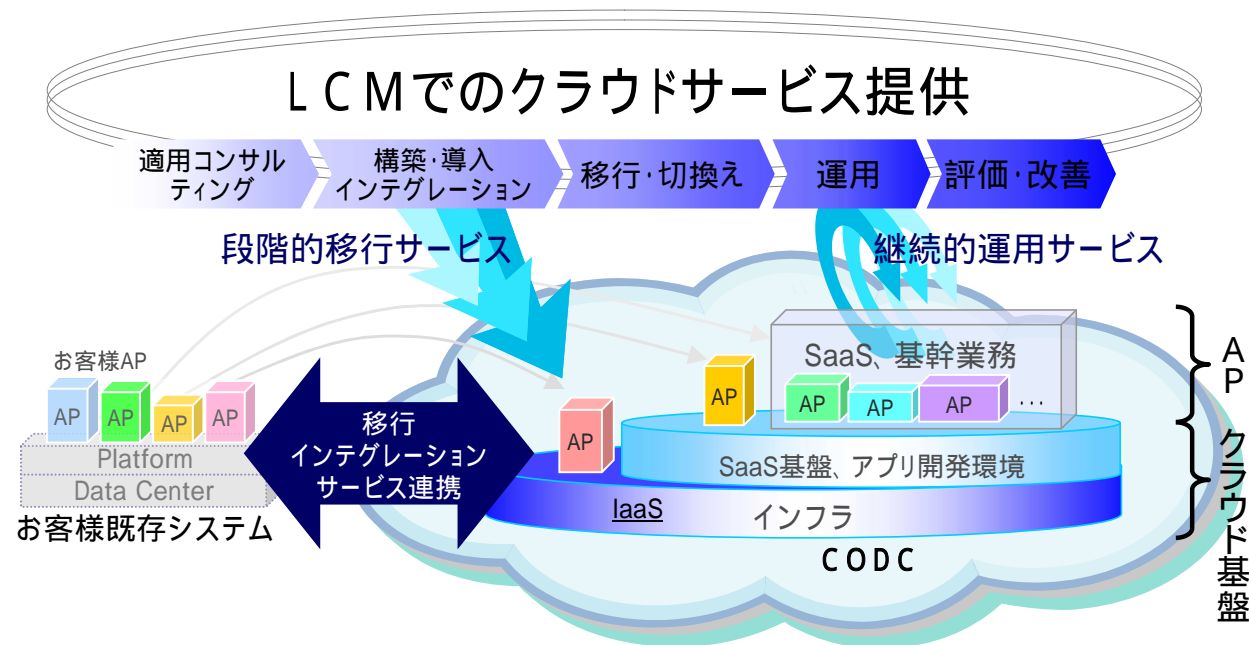
クラウド時代も  
SI事業の強み  
が活きる

# 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

経済不況にも打ち勝てる両輪経営の実現

企業経営に  
求められるもの

筋肉質経営

両輪経営

新規事業の  
早期立ち上げ

企業システムに  
求められるもの

コスト削減

スピード

柔軟性

### 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

OMCS  
実績

コンサルティングサービス

業務プロセス改革

アプリケーションサービス

SaaS、共同センタ、個別対応

IT基盤サービス

RIACUBE、OMCS基盤

プラットフォームサービス

シンククライアント等

プラットフォーム製品

REAL IT PLATFORM Generation2

クラウド指向データセンタ

### NEC 経営システム改革の実践ノウハウ

サービスメニューを  
一気に拡充

42本  
(発表時)



110本  
(現在)

### 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名のお客様が見学

・クラウドソリューションの価値を実感



### 【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、アプタマー事業開始 (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)

### 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)

### 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)

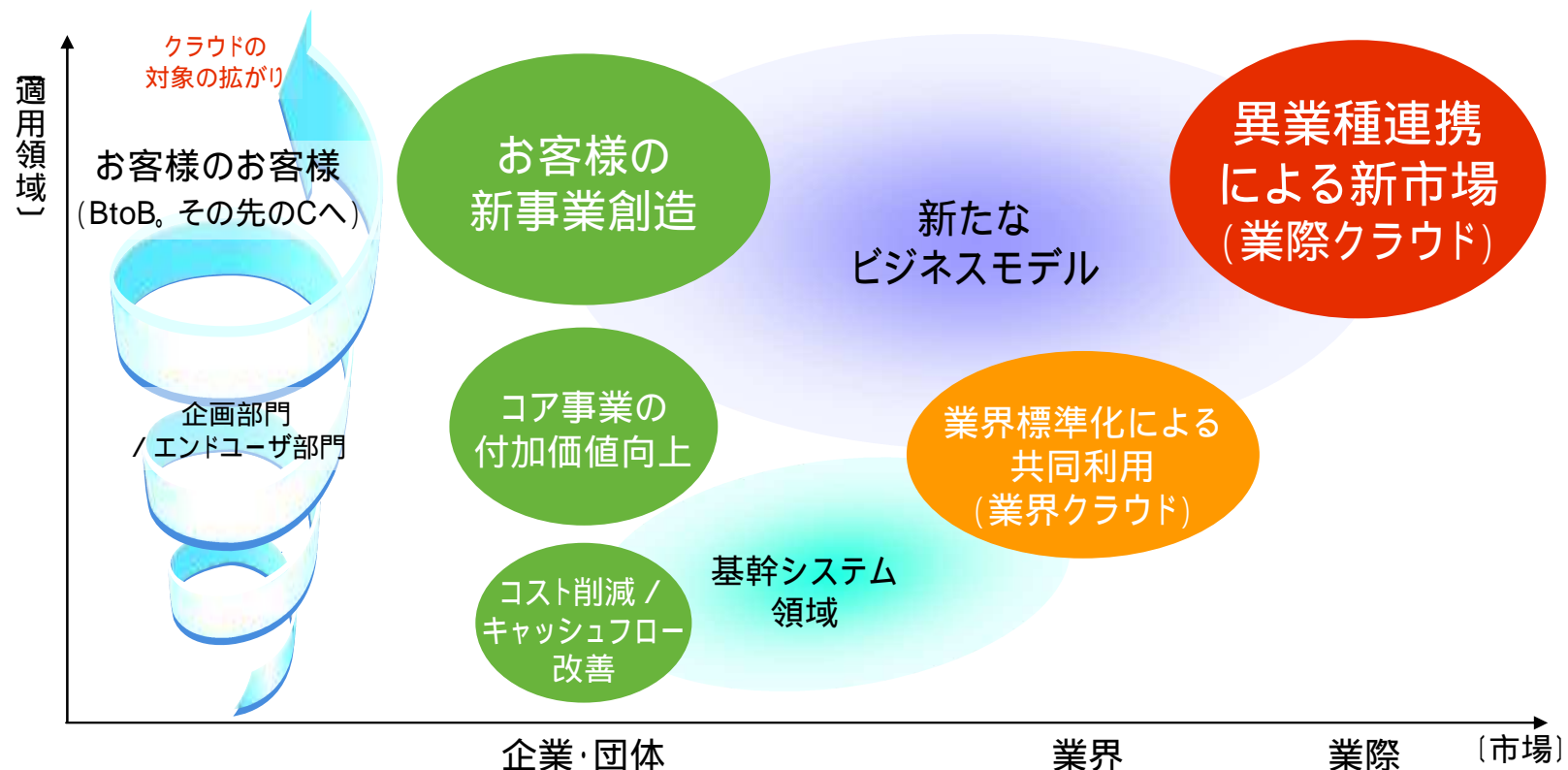
### 共通

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)  
オンサイト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)  
J R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

➡ 事業機会の広がりを捉え、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



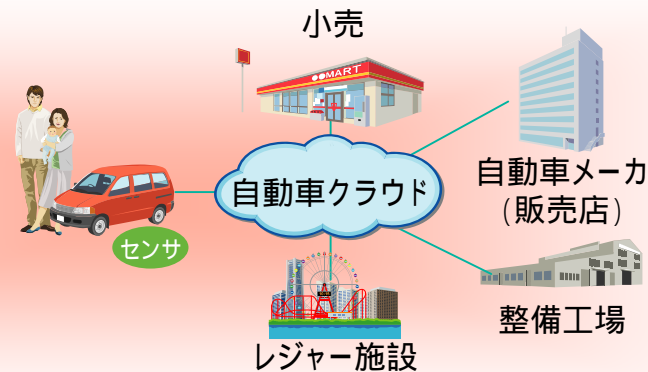
# 【参考】様々なクラウドの拡がり

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

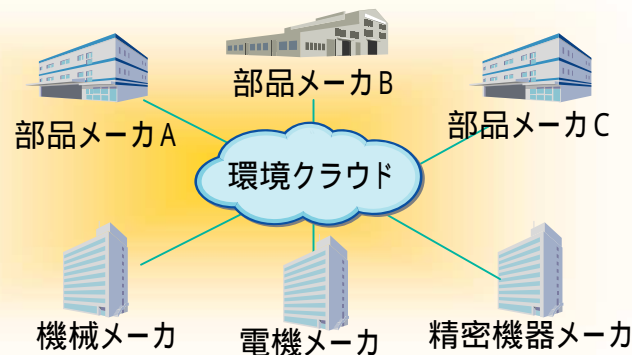
➤ 自動車メーカー **大企業**

- 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



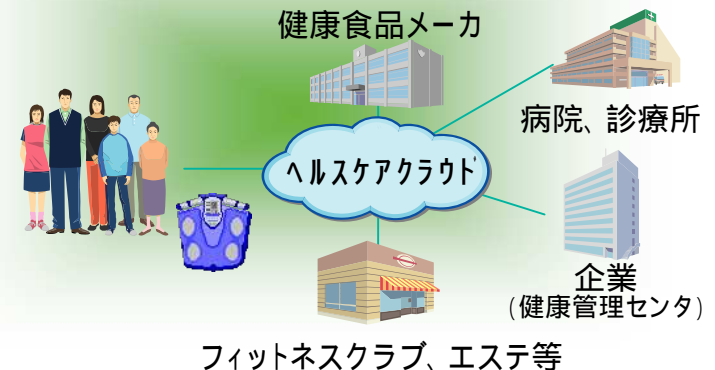
➤ 製造業界 **業界**

- 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



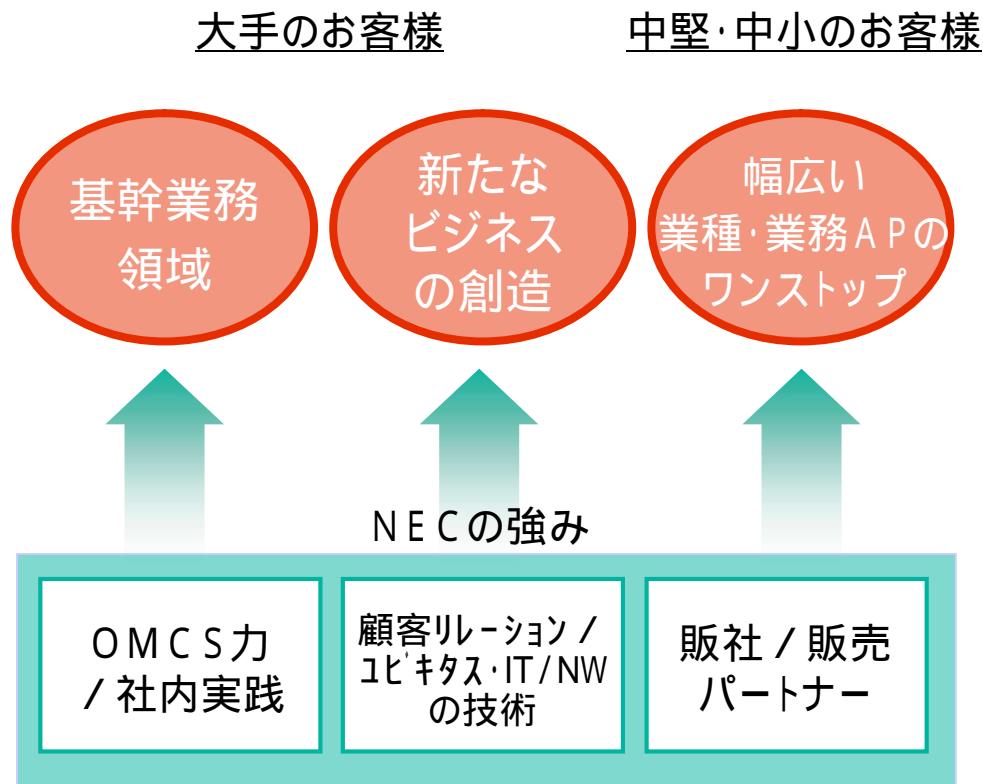


# クラウドサービス事業における注力領域

■ 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

		官公、大手	中堅・中小
新たなビジネス創造		NECが特に注力するクラウドサービス	
個別AP / SaaS	基幹領域	クラウド指向サービスPFソリューション	中堅・中小SaaS
	フロント領域	AP・SaaSベンダー	
	OA領域	インターネットサービスベンダー	
IaaS, PaaS (パブリック)		PFベンダー	

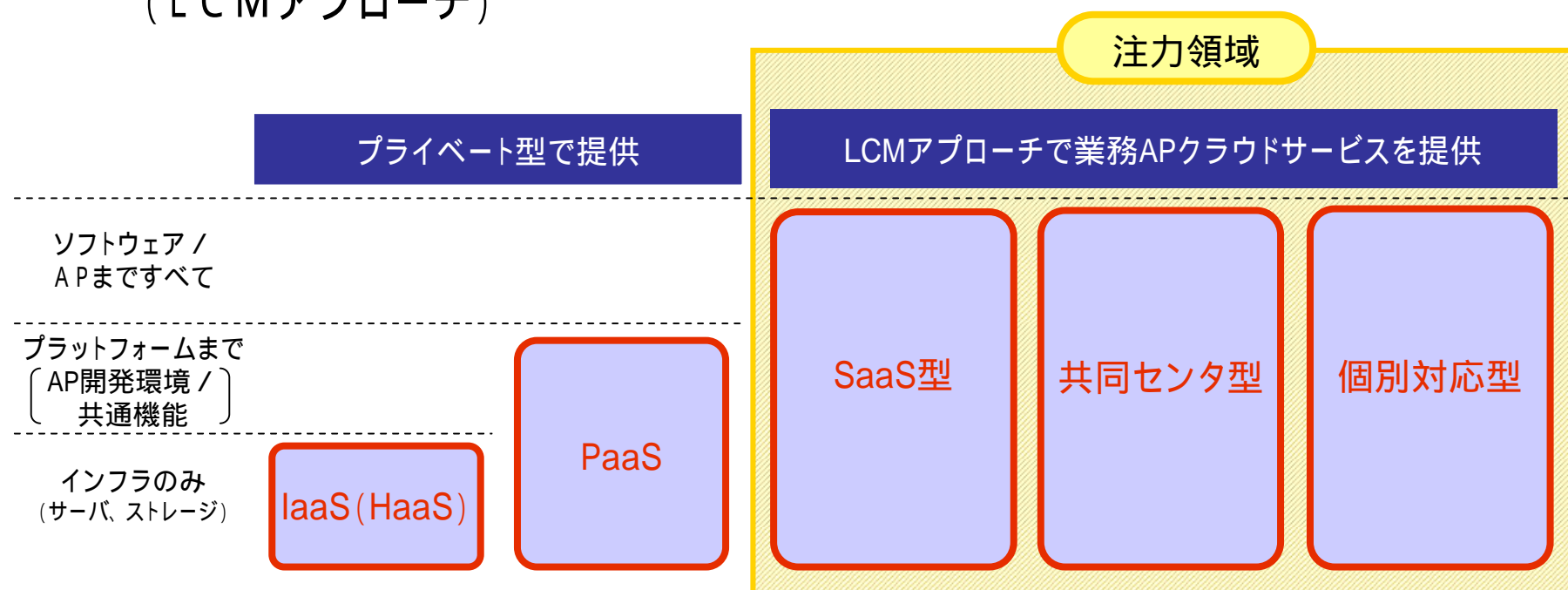
- ・クラウド指向サービスプラットフォームソリューション発表(2009年4月)
- ・中堅・中小企業向けSaaSソリューション発表(2010年2月)

# 【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

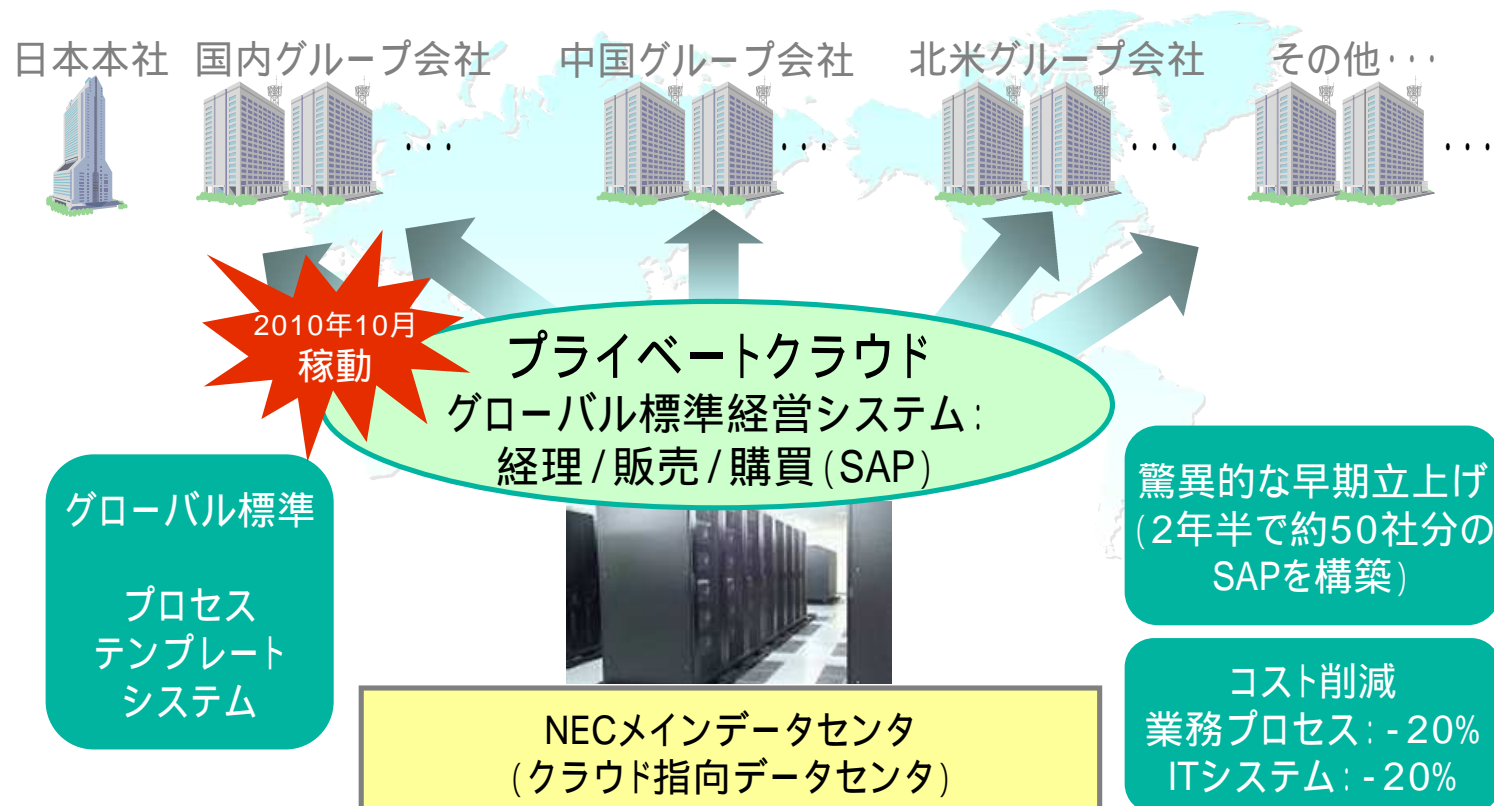
業務アプリケーション領域のクラウドサービスに注力

- 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)





- 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

## 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ていない』(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・維持する仕組みを構築

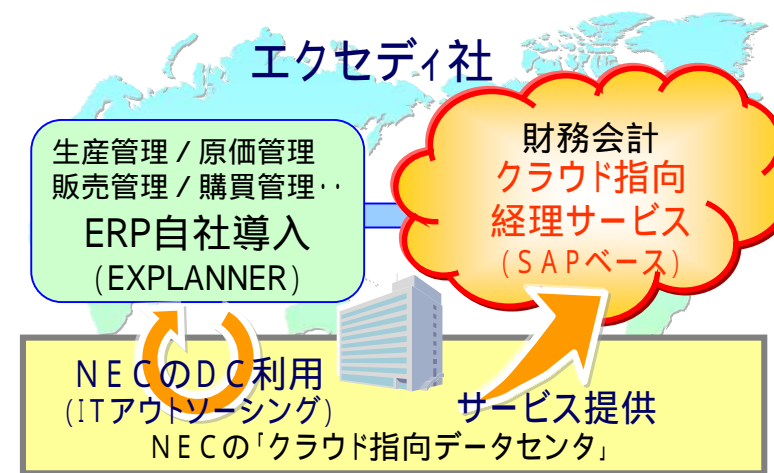
- グループIT戦略・ガバナンス強化
- グローバルでのプロセスオーナー / コードオーナー制の採用
  - ・標準業務プロセス、標準コード体系の維持・改善

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！』

## 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

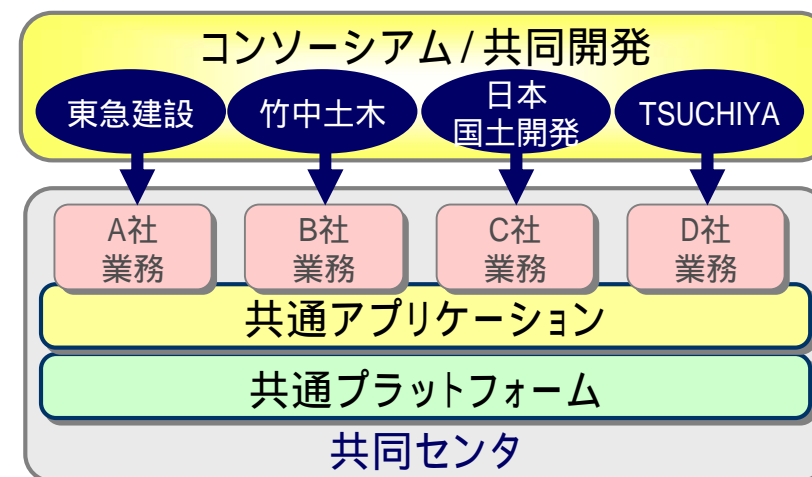
導入コンサルティングを大手数社から受注  
クラウド指向経理サービス: 50社超と商談中



## 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

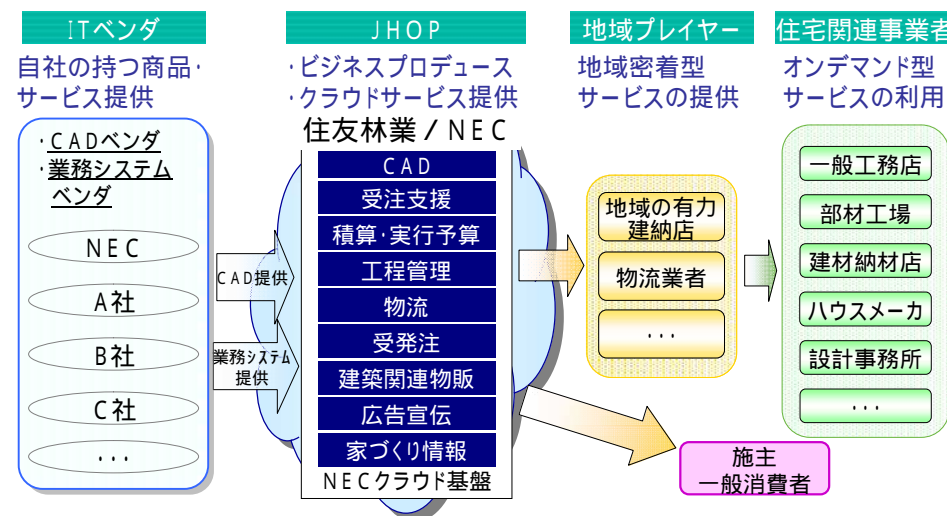
新事業創造

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

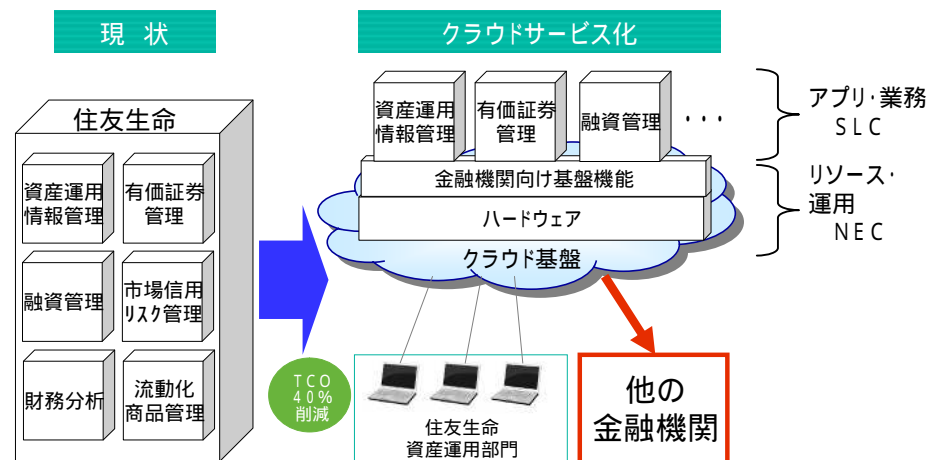
### 住友林業

- 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



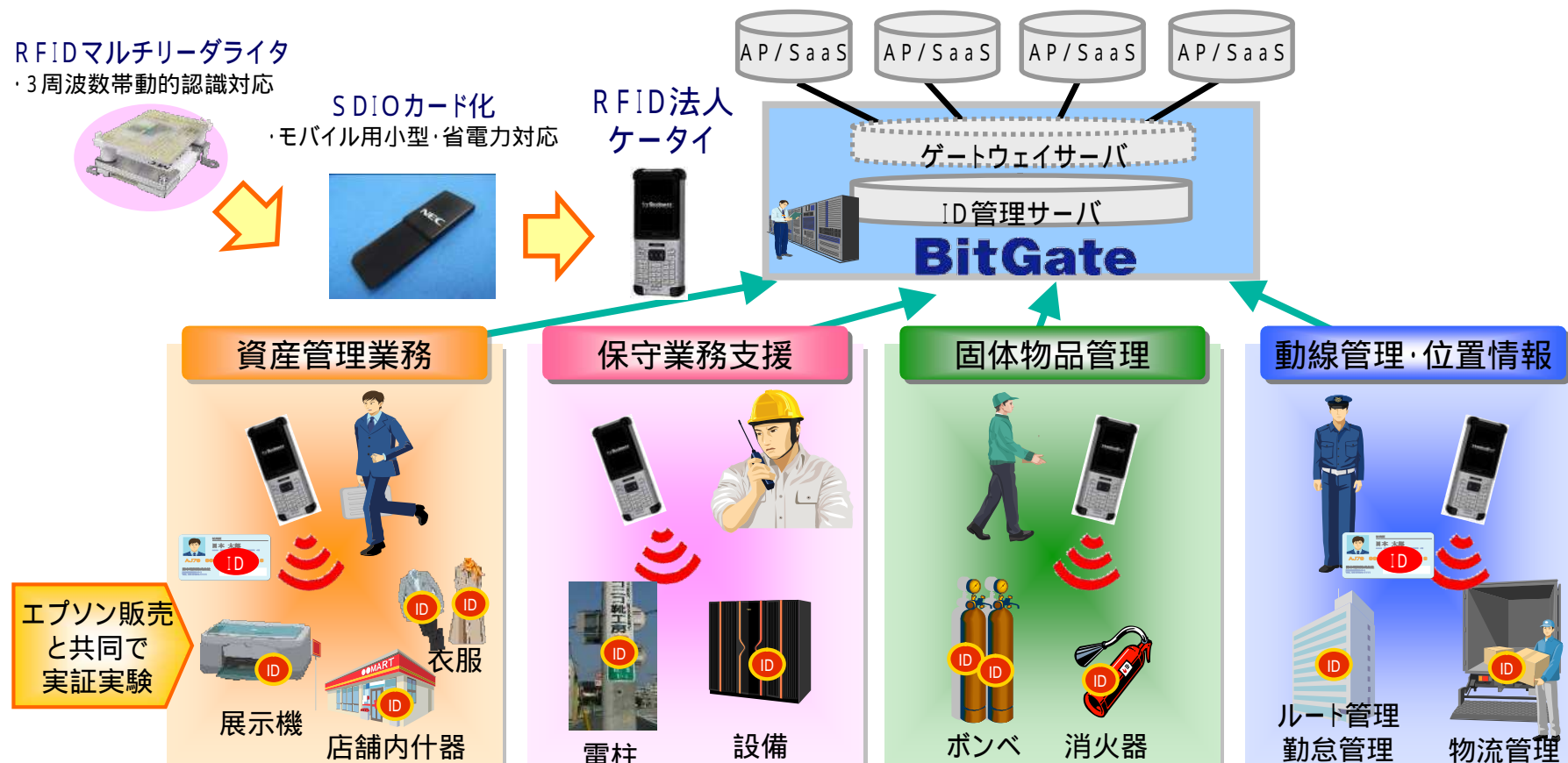


# 垂直統合サービス例：モバイルクラウドサービス

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

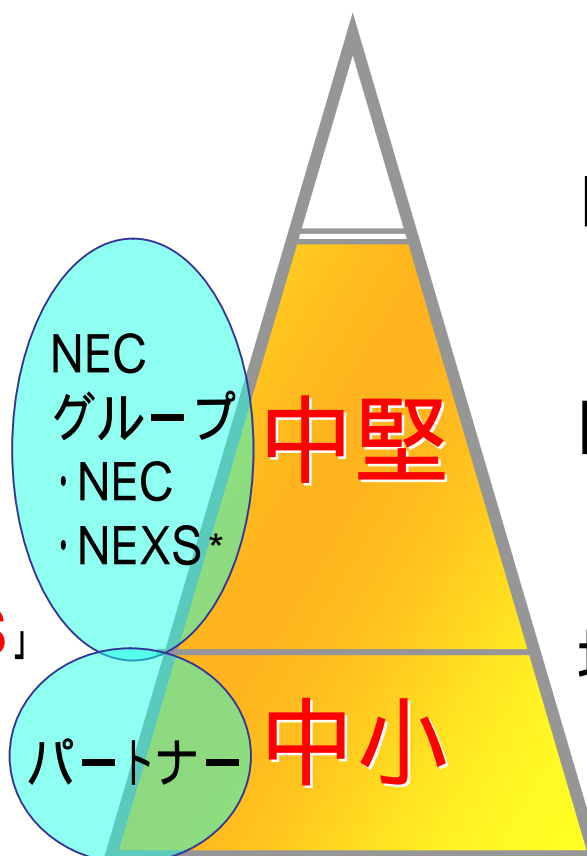
中堅・中小

- 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

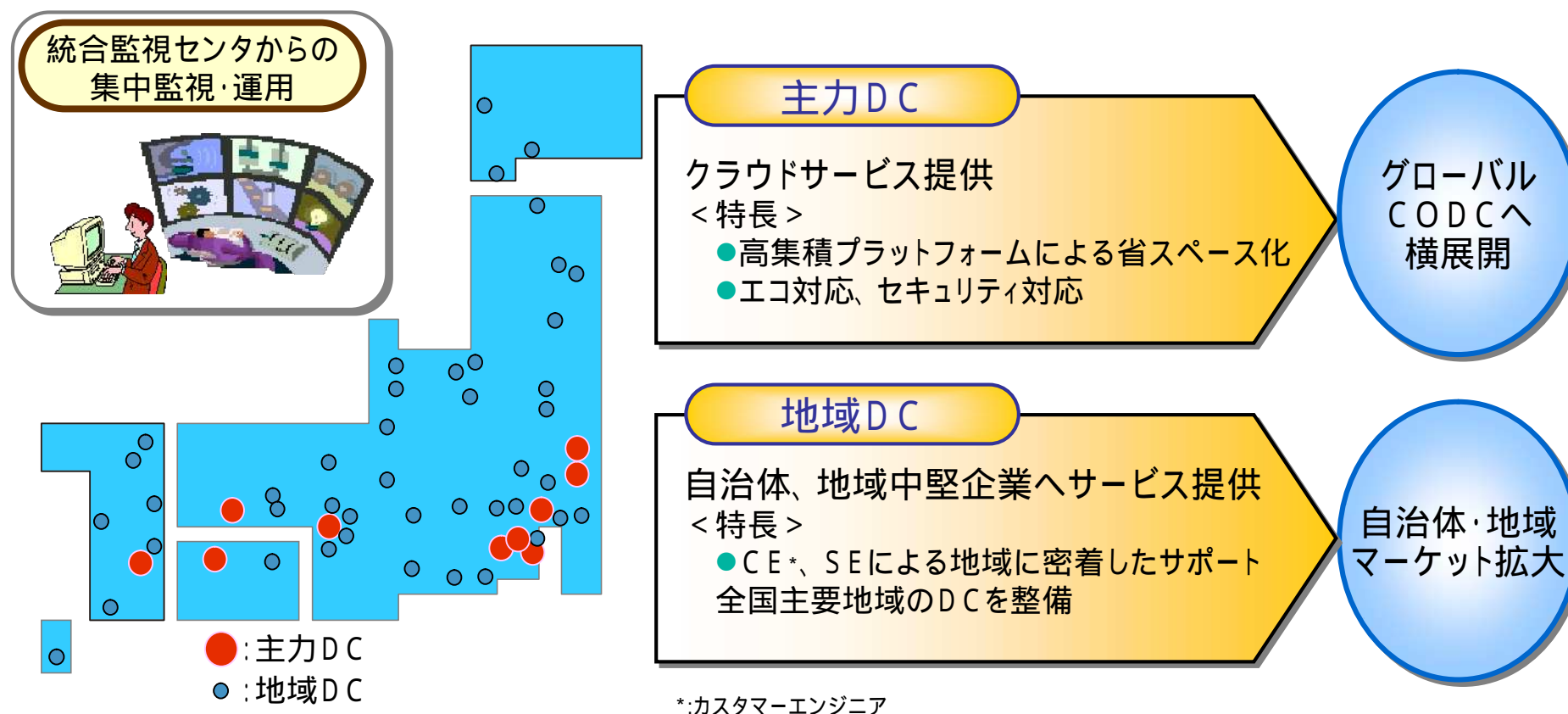
カテゴリ	提供サービス	50種	ポイント																												
フロント オフィス	<table><tr><td colspan="4">ポータル</td></tr><tr><td>メール</td><td>スケジュール管理</td><td>アドレス帳</td><td>施設予約</td></tr><tr><td>Web会議</td><td>ナレッジ</td><td>SFA</td><td>BI</td></tr></table>	ポータル				メール	スケジュール管理	アドレス帳	施設予約	Web会議	ナレッジ	SFA	BI	▶	まずはサービスの入り口として 簡単導入、利用開始																
ポータル																															
メール	スケジュール管理	アドレス帳	施設予約																												
Web会議	ナレッジ	SFA	BI																												
共通ツール	<table><tr><td>帳票ツール</td><td>ワークフロー</td><td>JOB管理</td></tr></table>	帳票ツール	ワークフロー	JOB管理																											
帳票ツール	ワークフロー	JOB管理																													
基幹業務 ・ 周辺業務	<table><tr><td>経営の可視化 (BSC)</td><td>受注の可視化 (統合受注)</td><td>物流の可視化 (統合在庫)</td><td>経費精算</td><td>E-ラーニング</td><td>企業検診</td><td>その他</td></tr><tr><td colspan="7">パートナーアプリケーション</td></tr><tr><td>販売 債権・債務</td><td>生産</td><td>物流</td><td>間接材 購買</td><td>ホテル</td><td>小売業・SC</td><td>EDI 他システム連携</td></tr><tr><td>会計 固定資産</td><td>人事</td><td>給与</td><td>卸売業</td><td>住宅</td><td>線材</td><td>その他 業種テンプレート</td></tr></table>	経営の可視化 (BSC)	受注の可視化 (統合受注)	物流の可視化 (統合在庫)	経費精算	E-ラーニング	企業検診	その他	パートナーアプリケーション							販売 債権・債務	生産	物流	間接材 購買	ホテル	小売業・SC	EDI 他システム連携	会計 固定資産	人事	給与	卸売業	住宅	線材	その他 業種テンプレート	▶	基幹の周辺業務を幅広く提供、 業務カバー率、効果を拡大
	経営の可視化 (BSC)	受注の可視化 (統合受注)	物流の可視化 (統合在庫)	経費精算	E-ラーニング	企業検診	その他																								
	パートナーアプリケーション																														
販売 債権・債務	生産	物流	間接材 購買	ホテル	小売業・SC	EDI 他システム連携																									
会計 固定資産	人事	給与	卸売業	住宅	線材	その他 業種テンプレート																									
コンサルティング サービス	<table><tr><td>ITガバナンス 企画サービス</td><td>クラウド適用 診断サービス</td><td>基幹業務 運用支援サービス</td><td>ID統合 管理サービス</td><td>個別対応 BPOサービス</td></tr></table>	ITガバナンス 企画サービス	クラウド適用 診断サービス	基幹業務 運用支援サービス	ID統合 管理サービス	個別対応 BPOサービス	▶	企業規模や業種特性にあわせ た基幹システムを選択可能																							
ITガバナンス 企画サービス	クラウド適用 診断サービス	基幹業務 運用支援サービス	ID統合 管理サービス	個別対応 BPOサービス																											
NW セキュリティ	<table><tr><td colspan="2">セキュリティ対策支援サービス</td></tr><tr><td colspan="2">ネットワーク</td></tr></table>	セキュリティ対策支援サービス		ネットワーク		▶	企画・導入支援から 運用までのトータルサポート																								
セキュリティ対策支援サービス																															
ネットワーク																															
クライアント	<table><tr><td>シンククライアント</td></tr></table>	シンククライアント																													
シンククライアント																															
SaaS 基盤	<table><tr><td colspan="2">ユーティリティホスティング</td></tr><tr><td colspan="2">ハウジングサービス</td></tr><tr><td>課金管理</td><td>支払管理</td><td>テナント管理</td><td>契約管理</td><td>ログ管理</td><td>利用者管理</td></tr></table>	ユーティリティホスティング		ハウジングサービス		課金管理	支払管理	テナント管理	契約管理	ログ管理	利用者管理		企業システムを支える 安心・安全・安定の プラットフォームを提供																		
ユーティリティホスティング																															
ハウジングサービス																															
課金管理	支払管理	テナント管理	契約管理	ログ管理	利用者管理																										

# サービス事業基盤の強化

## DCサービス

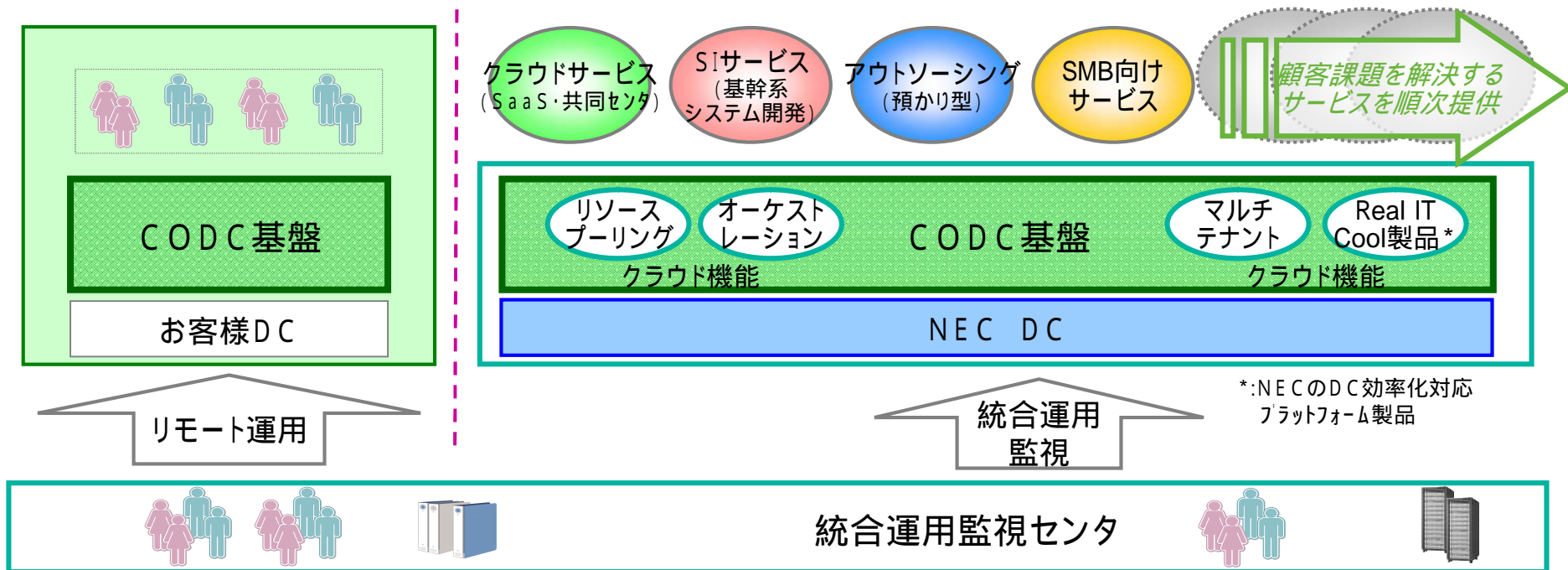
DCサービス:ハウジング、ホスティング、ITO (PF運用保守、AP運用、サービスデスク等)

- 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フィールドイ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P F 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

省電力

低コスト


軽量化

省スペース

クラウド指向プラットフォーム  
**Cloud Platform Suite™**  
サーバ、ストレージ、NW製品

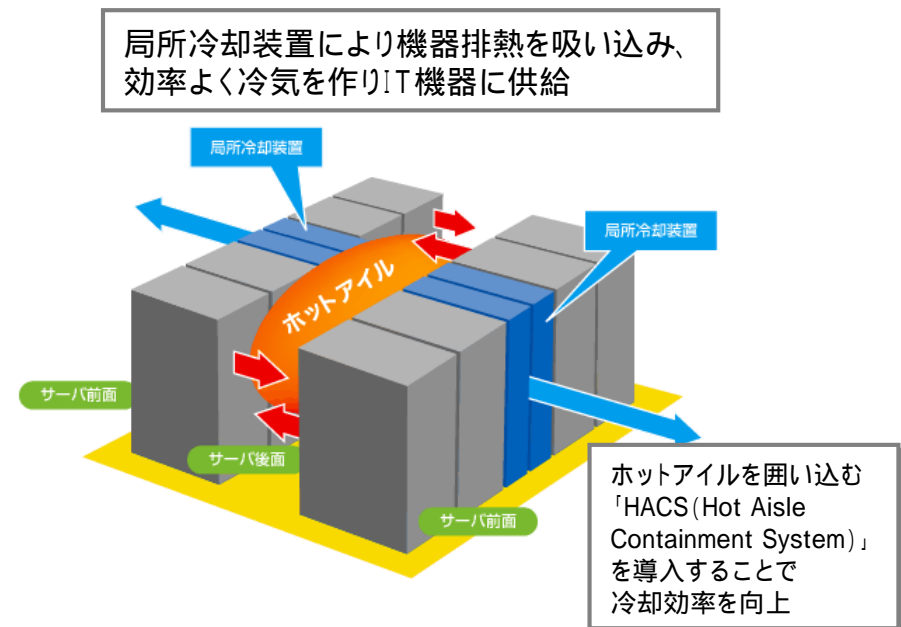
**Express5800 ECO CENTER**

**SIGMABLADE**



ラックあたり最大240サーバの収容効率

- 局所冷却により高発熱を効率的に冷却



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

SE

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

OneNEC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

- 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

お客様のパートナーとして  
全力を

サービス要員 11,000名\*

中核要員 2,000名\*

- 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

\*:2012年度目標

予想値は2010年10月13日現在

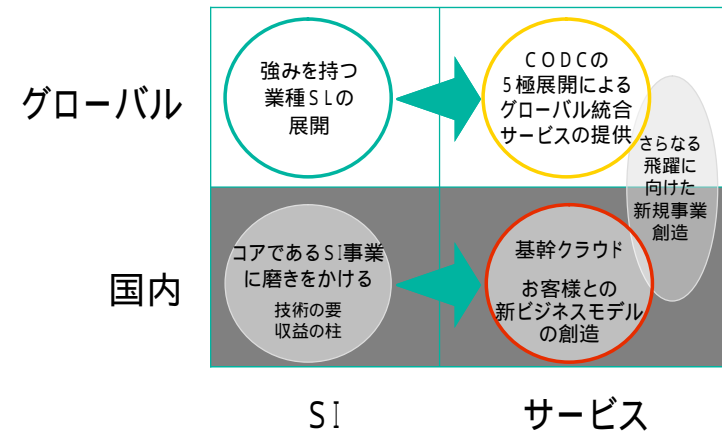
## 1. 事業概要

## 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

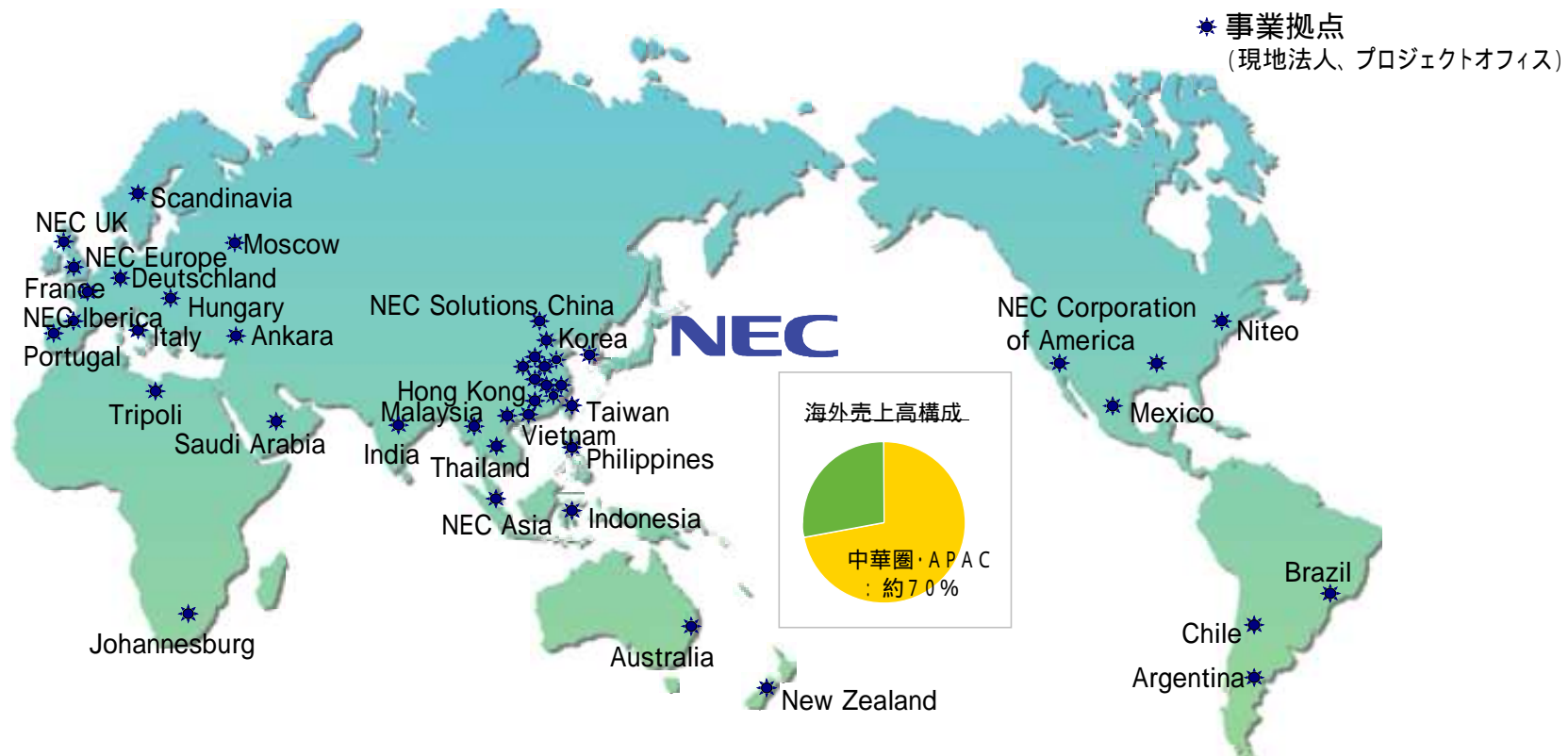




# ITサービス事業のグローバル展開状況( 1 / 2 )

- 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



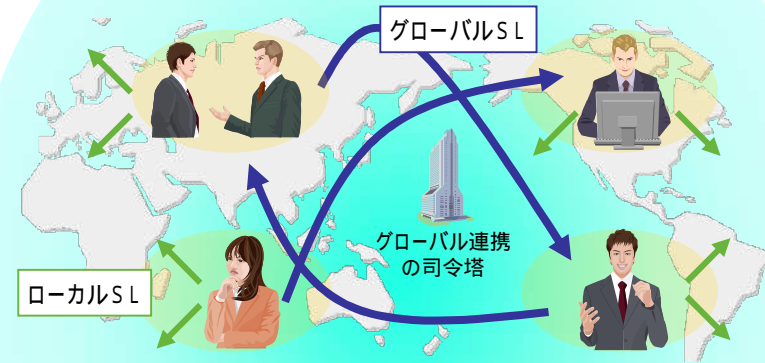
# ITサービス事業のグローバル展開状況(2 / 2)

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対応へ



# 現地発ソリューションの事例

現 地 力

(グローバル)

×

先 進 性

(イノベティブ)

## 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



## 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：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



## 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OMETRICSソリューションを導入

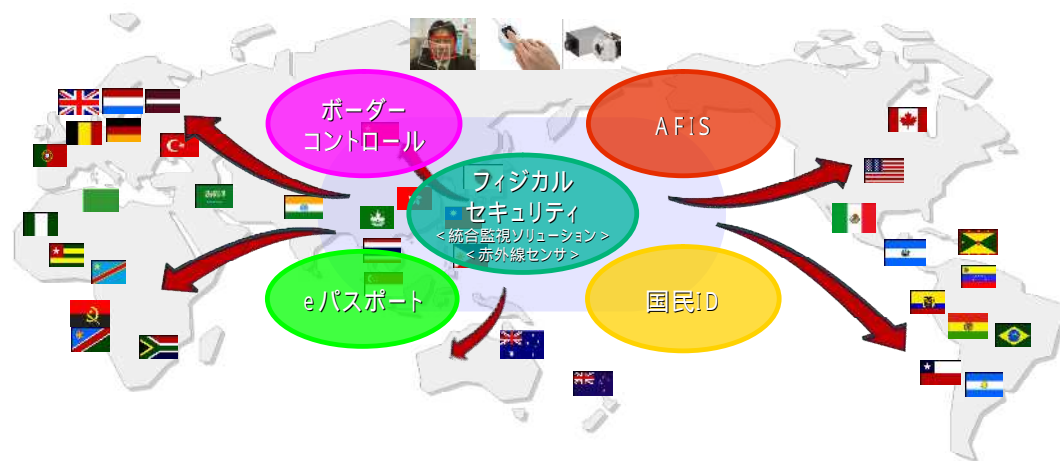
\*:指紋認証システム

世界  
トップクラス

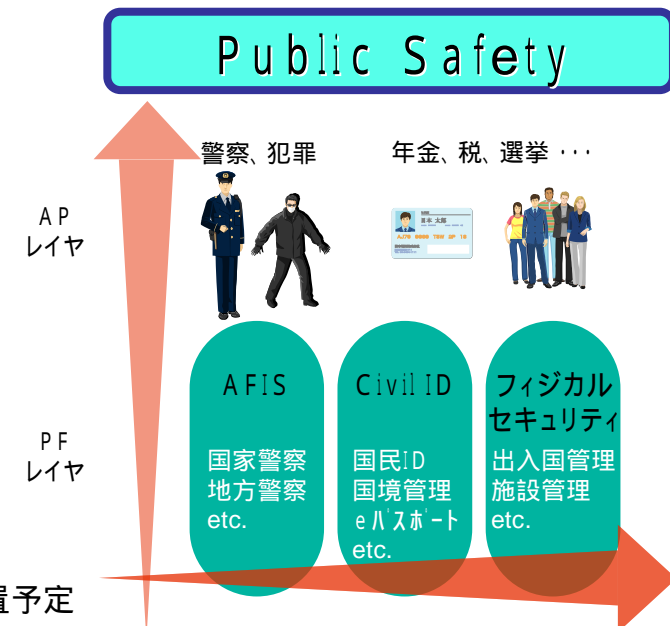
- 日本法務省、北米警察、シンガポールeパスポート、南アフリカ国民ID、ブラジル州民ID、コロンビア刑務所...等

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OMETRICS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

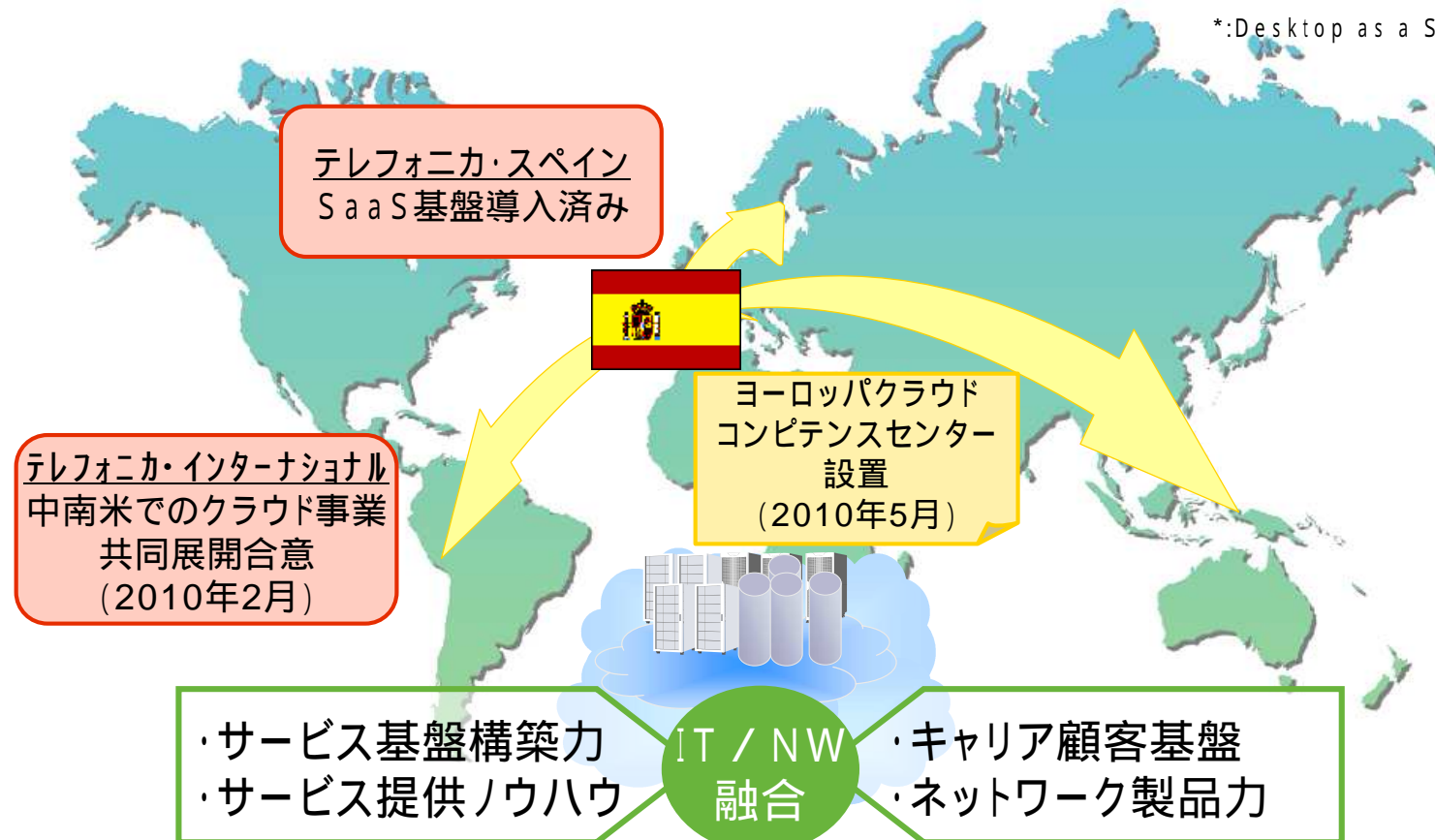


# キャリア向けクラウド事業の展開

■ 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

\*:Desktop as a Service



# 今後のグローバル事業展開

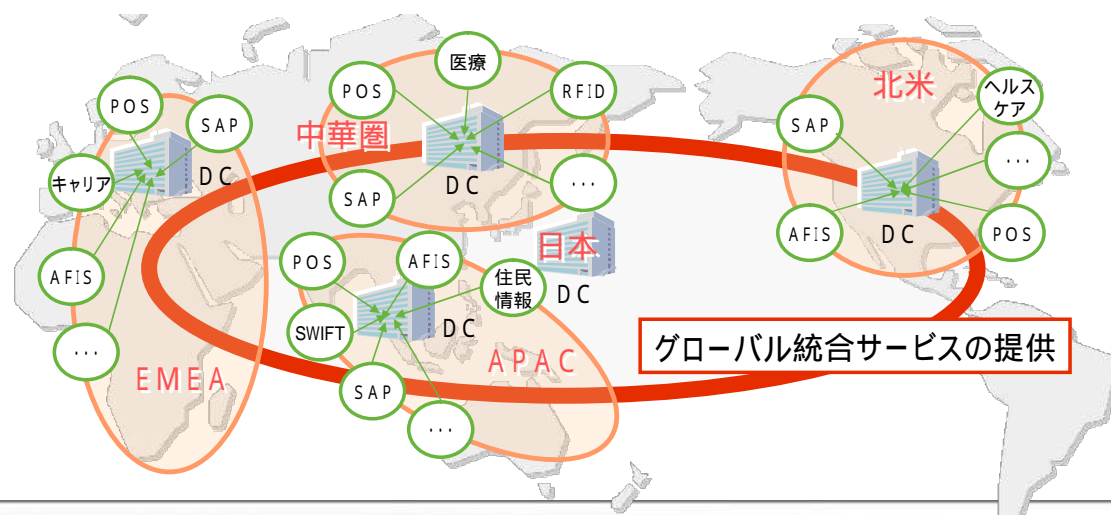
## 事業の現地化を更に推進

- 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CODC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

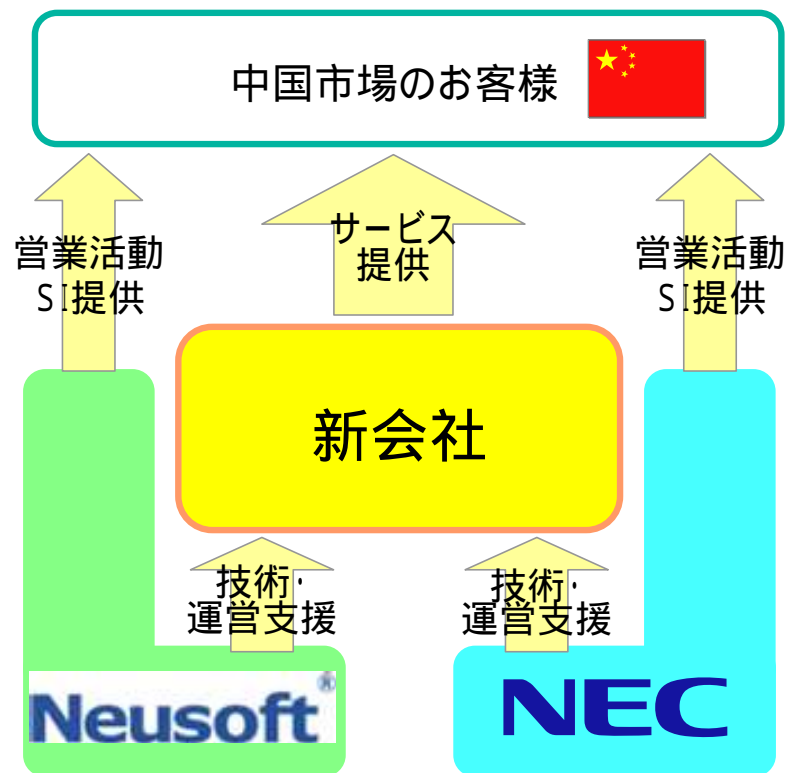
業種ソリューション		サービス事業化への取組み	目標事業モデル
政府	生体認証活用 セキュリティ	共通認証サービス事業の横展開	MaaS (Matching as a Service) 認証確認サービス
公共	住民情報	住民情報パッケージソフトを 国内へクラウド展開 (東南アジアA国)	地域・国別 自治体クラウド
医療	疾患発見サービス	アプタマー血液検査サービス	個人向け ヘルスケアサービス
金融	決済系サービス	決済系トータルサービス化	決済系ソリューション クラウドサービス
通信	クラウド事業者 運用支援サービス	SaaS、DaaSサービス	グローバルキャリア クラウドサービス協業
製造	SAP基幹業務 クラウド	経理クラウド 日系企業のグローバル展開	基幹業務 LCMクラウドサービス
流通	POS・店舗 ソリューション	POS・店舗システム サービスデスクサービス	グローバルリテール LCMクラウドサービス

# 現地の有力企業との連携によるC O D C 事業の展開

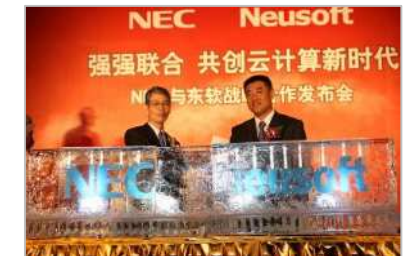
C O D C 5 極体制の第一弾として、

東軟と新会社「日電東軟信息技术有限公司」を設立

新会社は先進的なクラウド技術に基づくS a a Sサービスの提供



2010年8月31日  
記者会見(北京)



東  
軟

- 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

N  
E  
C

- 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

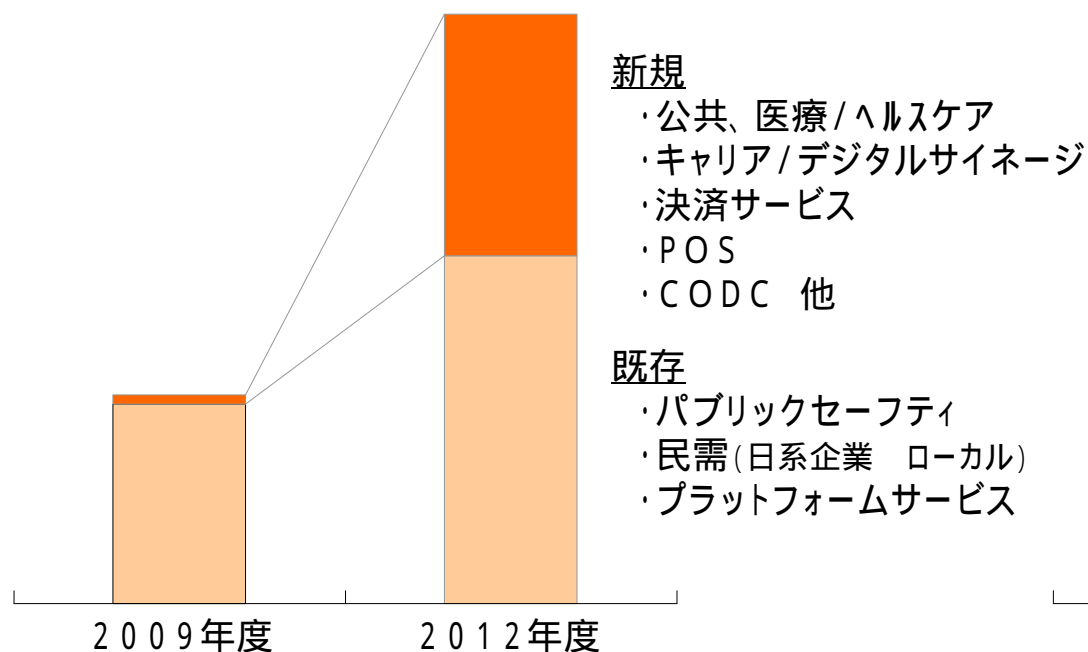
➡ 中国を皮切りに、APAC、EMEA、北米へと展開



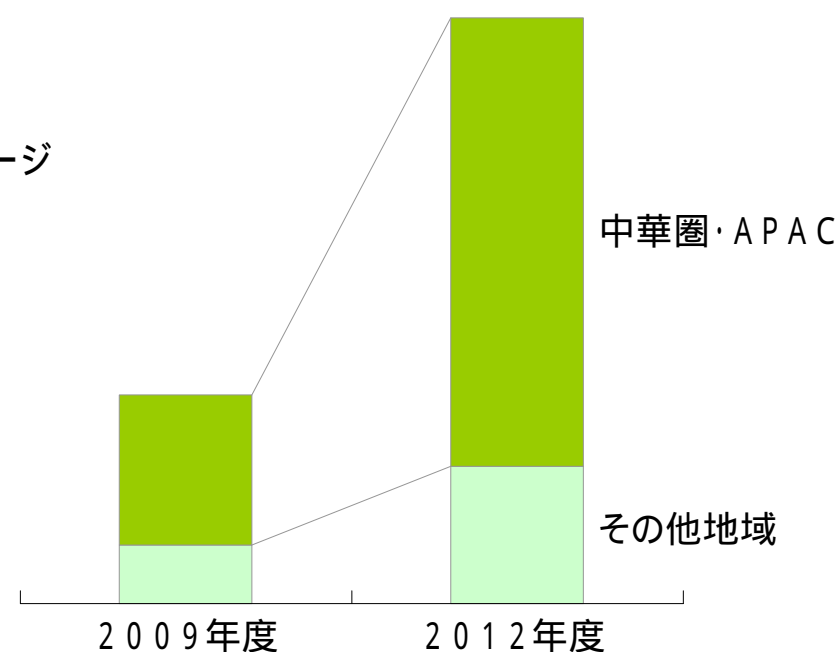
# グローバル事業の成長分野

- 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。CODC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・APACに注力

事業別売上高



地域別売上高





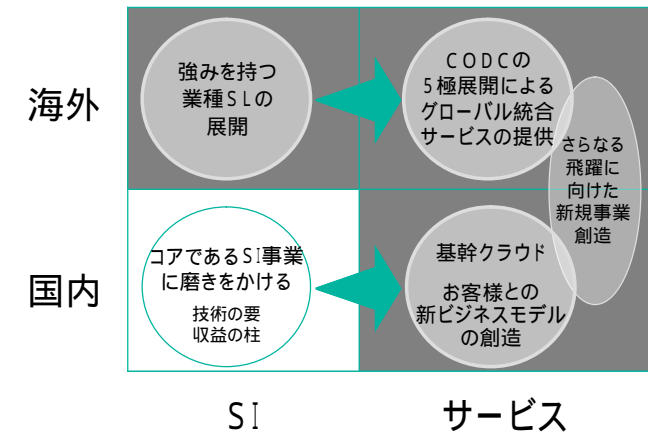
## 1. 事業概要

## 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事業の収益体質の強化

## 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



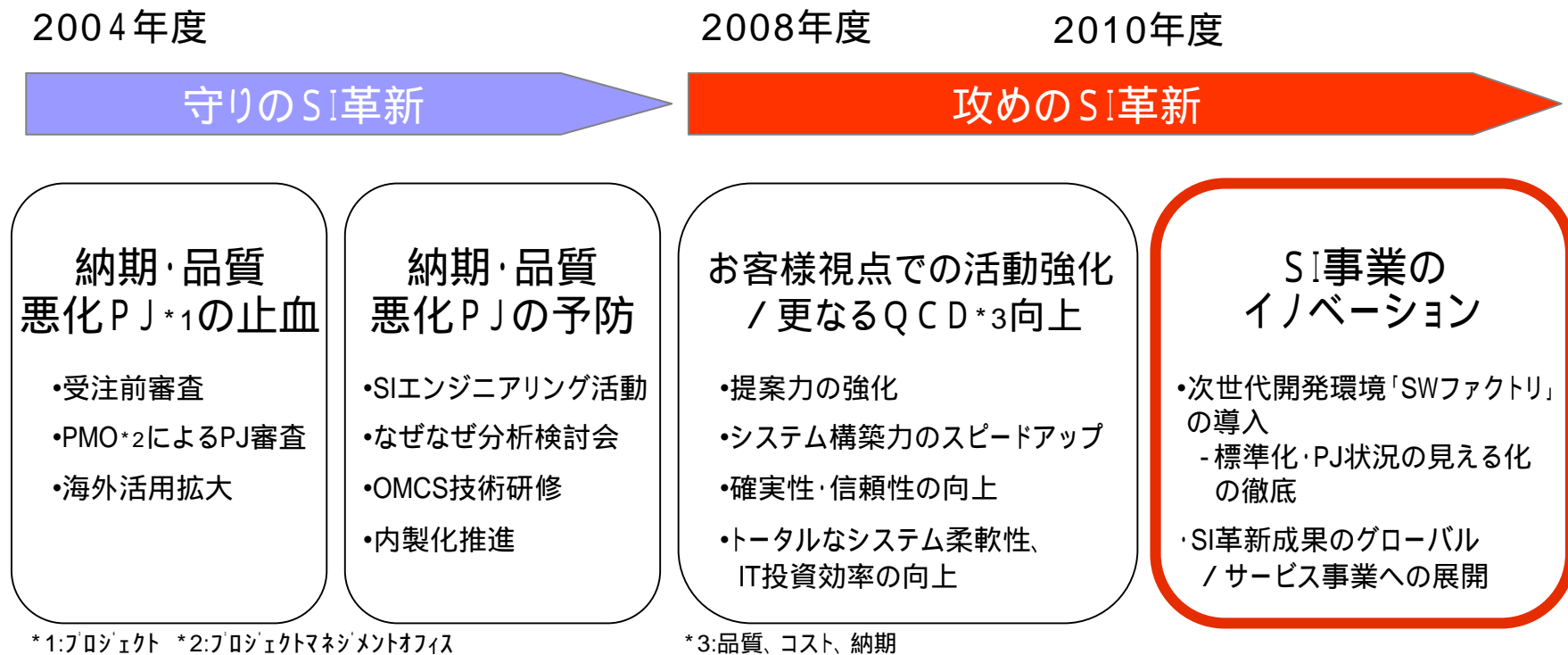
SI力に磨きをかけ、SI事業の収益体質を強化

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）



**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

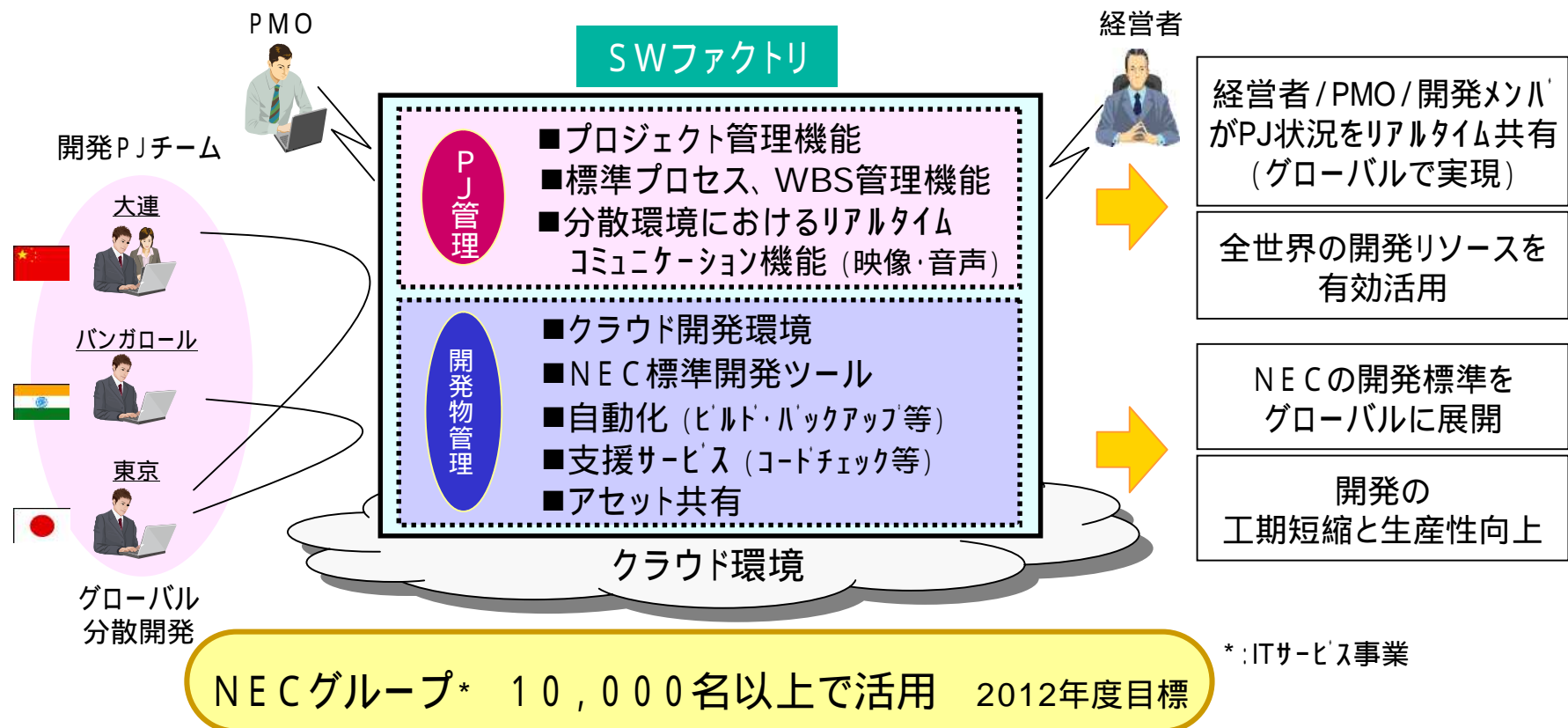


\*:Work Breakdown Structure

# 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 \*

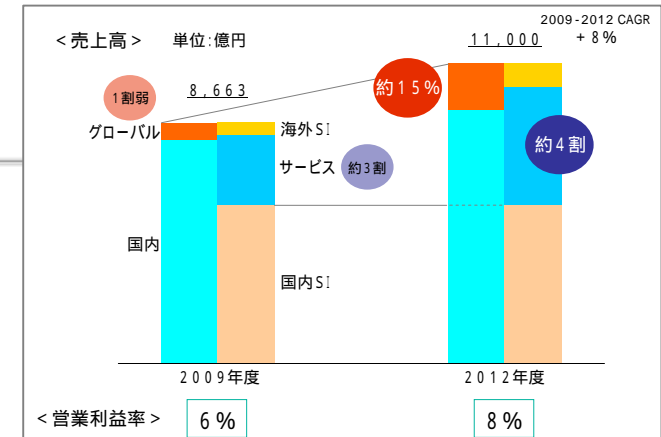
- 現地発ソリューションの創造とCODC5極体制によるサービス化

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”の継続(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**



\*:2009-2012年度の増分

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いたします。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ください。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随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。