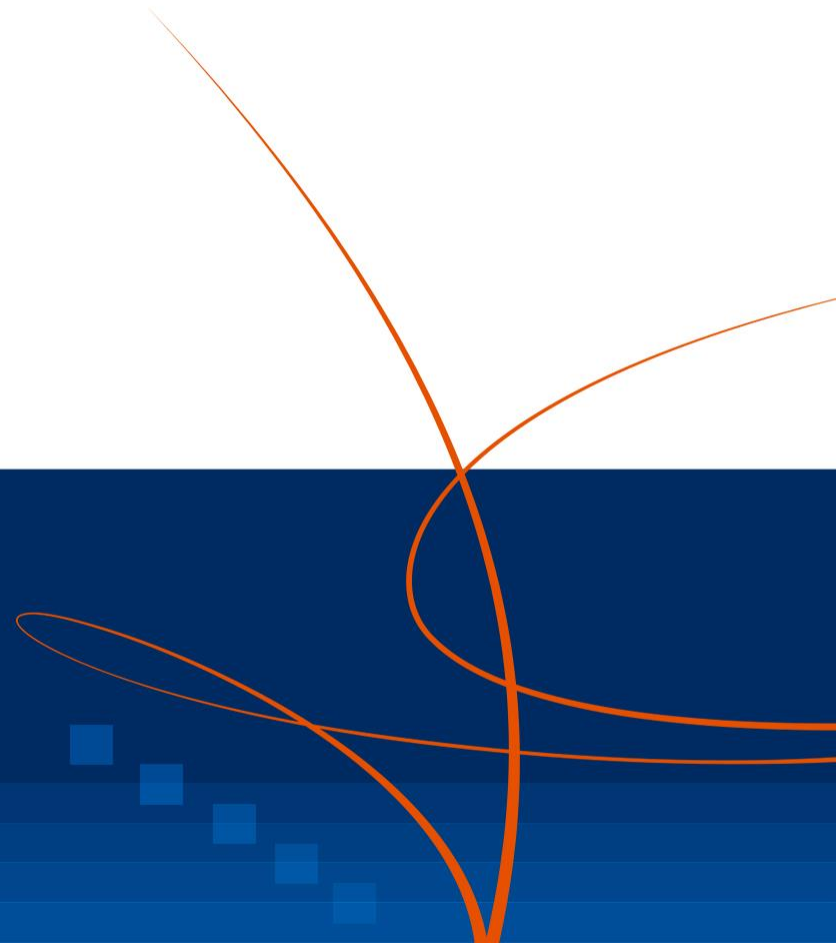


# エンタープライズ事業

執行役員常務 堺 和宏



# エンタープライズビジネスユニット事業の概要

- 製造業、流通・サービス業、金融業などの民需向けにシステムとサービスの先進的なインテグレーションを提供
- 更に今後は、業種を横断したサービスプラットフォームベースの事業(新たな事業)を拡大し、社会課題解決に向けたソリューションを提供

## <ベース事業：主なソリューション>

- 製造業 : グローバルSCMシステム(Syst.)、設計管理Syst.、生産管理Syst.
- 流通・サービス業 : 小売本部・店舗Syst.、物流管理Syst.
- 金融業 : 銀行勘定系Syst.、営業店舗Syst.、保険・証券基幹系Syst.

## <サービスプラットフォームベースの事業>

- NEC Value Chain Innovation

Orchestrating a brighter world

NEC  
Safer Cities



NEC  
Value Chain  
Innovation

NEC Smart Connectivity



NEC the WISE



Bio-IDiom

Cyber Security



# NEC Value Chain Innovation

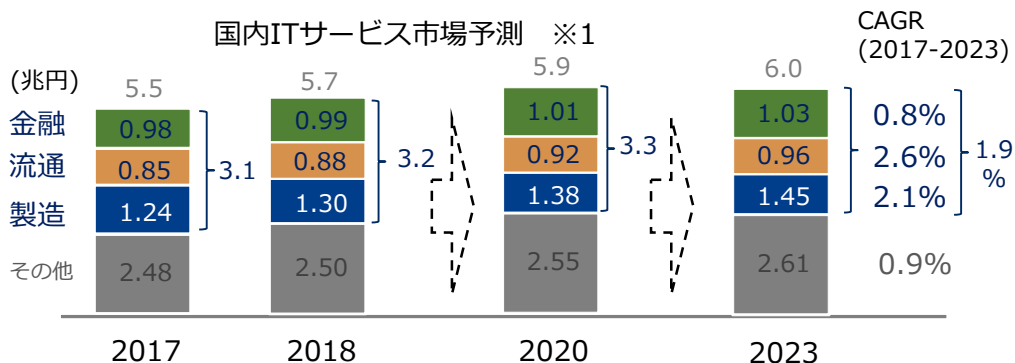


NEC Smart Connectivity

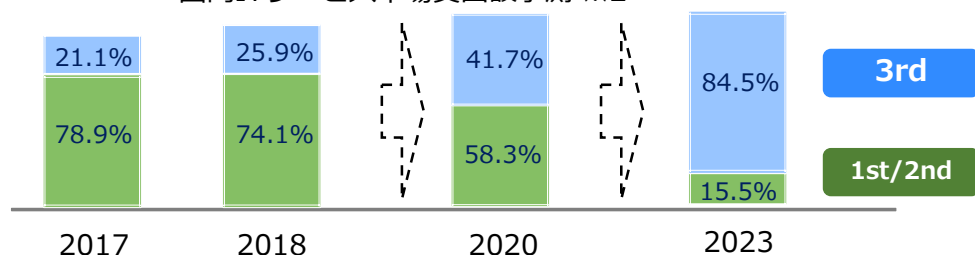


## 国内ITサービス市場は第3のプラットフォームが牽引する形で堅調に成長

### 市場規模と技術トレンド



1st, 2ndプラットフォーム/3rd-プラットフォーム向け  
国内ITサービス市場支出額予測 ※2



### ● 国内ITサービス市場の変化

- ・ 市場全体は引き続き堅調
- ・ 市場を構成する要素は大きく変化  
(IDC：第3のプラットフォームの拡大)

### ● 競合他社の動向

- ・ AI/IoT/5Gなど新しい領域に注力

※1: IDC Japan, 2019年2月  
「国内ITサービス市場 産業分野別予測、2019年～2023年」を元に算出

※2: IDC Japan, 2018年6月  
「国内第3のプラットフォーム向けITサービス市場予測、2018年～2022年」  
IDC Japan, 2019年6月  
「国内第3のプラットフォーム向けITサービス市場予測、2019年～2023年」

プラットフォームの定義(IDC)：1st:メインフレーム、2nd: クライアント・サーバ  
3rd: クラウド、ビジネスアナリティクス、エンタープライズモビリティ、ソーシャルビジネス  
3rd プラットフォーム向けは4分野の単純積み上げであり、実際には重複領域が大きい



# 業種別のビジネス・オポチュニティ

## ■ 全業種とも、デジタルによるビジネス変革・業務プロセス効率化の需要が旺盛

### 製造

- 「プロセスのデジタル化」の余地が大きい
- 建設業での旺盛なIT需要
- 付加価値サービスによるバリューチェーンの革新

スマートインダストリ  
AI組込製品受託  
MaaS

### 流通

- 労働力不足対策やSDGs視点での取組み
- 域内のシームレスなサービスの提供
- インバウンド需要拡大への対応

省人型店舗  
Fast Travel

### 金融

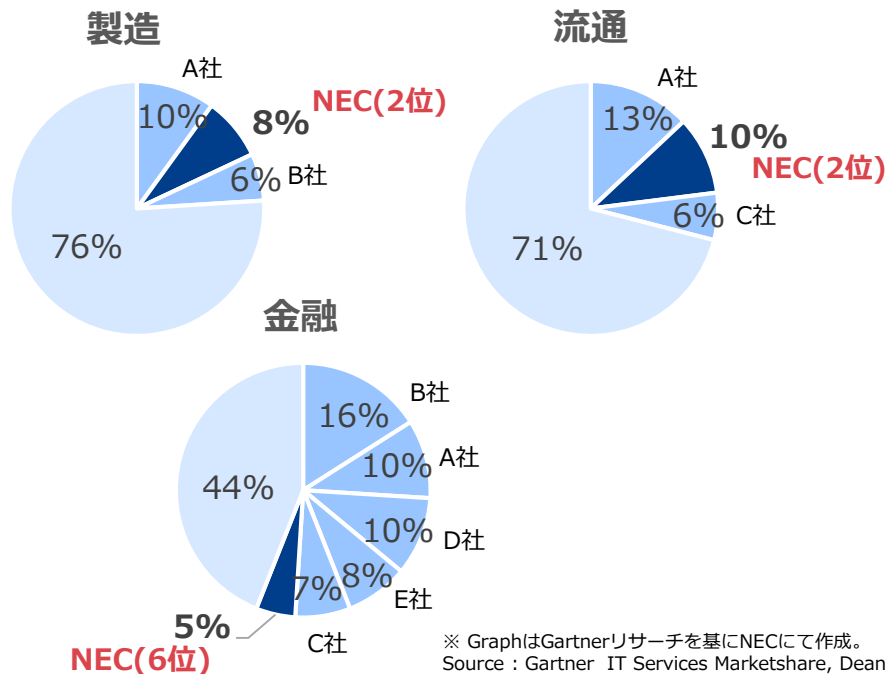
- 商品・サービスやプロセスのデジタル化が進む
- 業務効率化のためのRPA\*活用
- グローバル規制への対応

RPA\*  
Digital KYC

\* Robotic Process Automation

# NECのポジショニング

## 国内市場シェア



※ GraphはGartnerリサーチを基にNECにて作成。  
Source : Gartner IT Services Marketshare, Dean Blackmore et al., 8 April 2019  
製造 = Manufacturing & Natural Resources/流通 = Retail + Transportation + Wholesale Trade/金融 = Banking & Securities + Insurance

## NECの強み・課題

### 強み

- 長年にわたる顧客との信頼関係
- 先進技術とビジネスの融合力
- 製造業としての知見とノウハウ

### 課題

- 市場の需要に応じたIT人材の確保
- オープンイノベーションなど社外連携への取組み

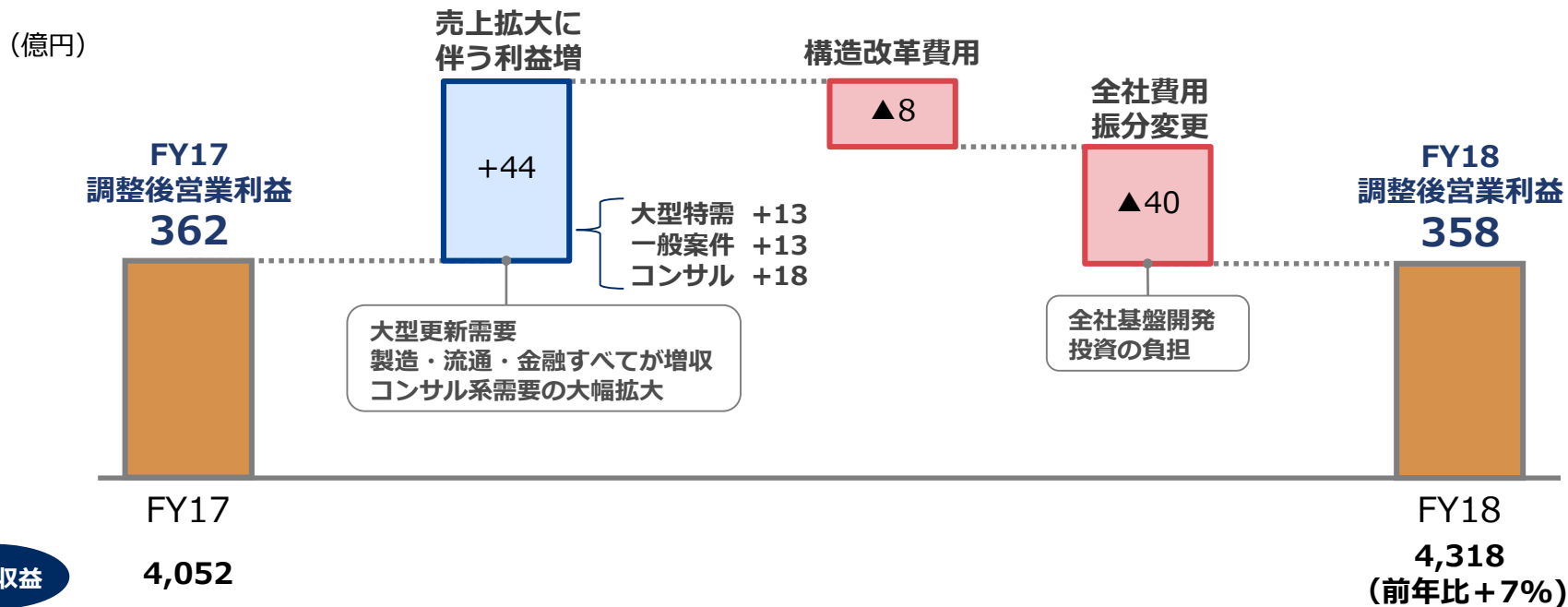
# 2018年度の実績

## 売上収益 4,318億円 (+7%)

- 好調な市況を捉え、すべての業種において増収

## 調整後営業利益 358億円 (▲4億)

- システム関連サービスは増益も、AI・IoT関連の投資費用の増加などにより減益





# 2018年度の総括

## 主な成果

- 事業全体で市場以上の成長を実現、各業種向けでそれぞれ堅調に推移
- 第3のプラットフォーム比率 27%\* (IDC統計 25.9%\*\*)
- NEC Value Chain Innovation で社会課題や環境の変化に対し新たな価値の実現に向けた具体的なユースケースの拡大  
(コンビニ省人型店舗、AI需要予測、不正取引検知 など)

## 課題

- 顧客のデジタルトランスフォーメーション(DX)実現を支援する能力・リソースの増強
- サービス型ビジネスモデルへのシフト

\* 当社エンタープライズ事業の2018年度売上高における第3のプラットフォーム比率

\*\* p.5 IDCレポート参照

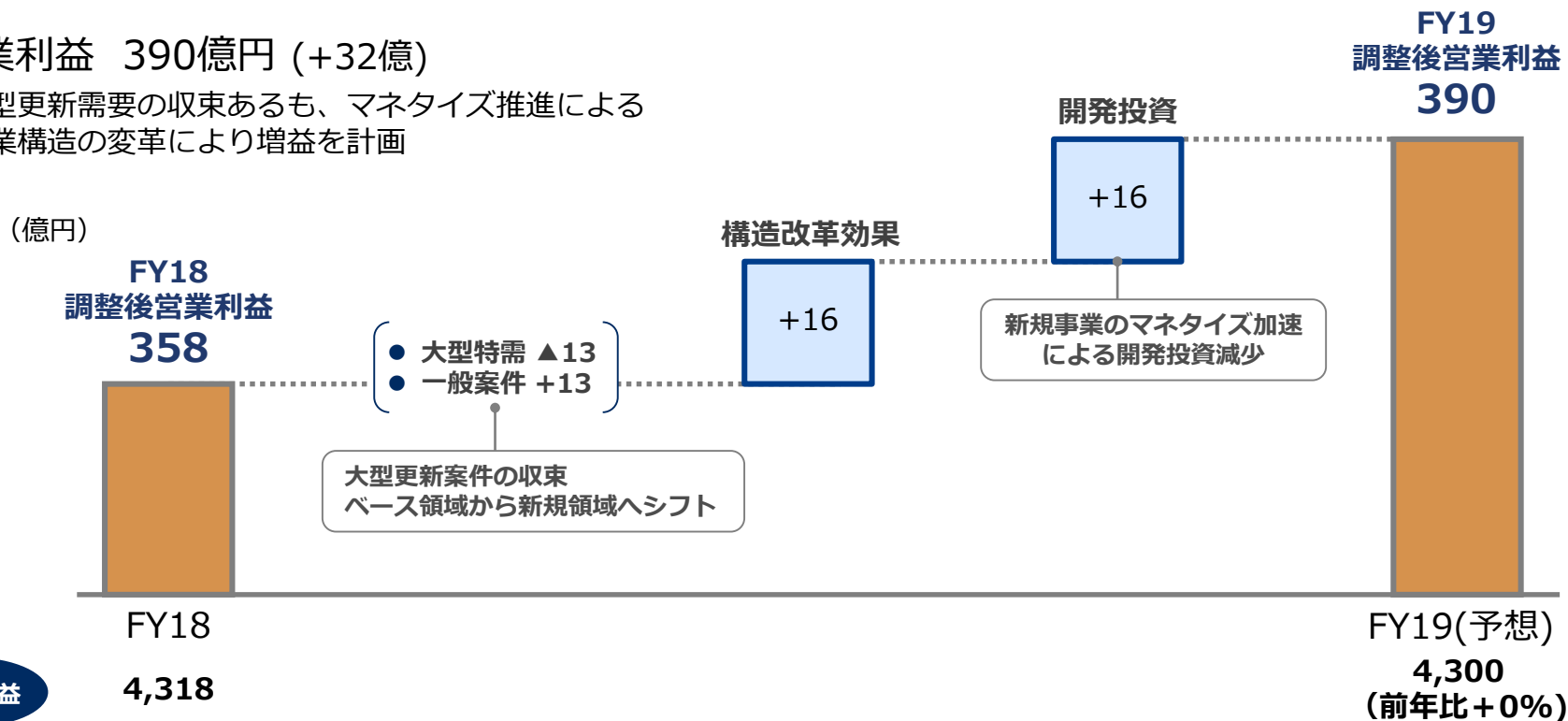
# 2019年度の見通し

## 売上収益 4,300億円 (+0%)

- 大型特需の減少をカバーし、前年度並み水準を確保

## 営業利益 390億円 (+32億)

- 大型更新需要の収束あるも、マネタイズ推進による事業構造の変革により増益を計画



## 事業戦略

- ベース事業は収益性を確保し、確実に遂行
- 新たなITサービス事業（第3のプラットフォーム向け事業）へのシフト
- NEC Value Chain Innovationの拡大

## 重点施策

- 各事業領域におけるNEC Value Chain Innovation プラットフォームビジネスモデルの確立、売上拡大
- 新たな事業向けリソース増強、  
パートナープラットフォーム(メガクラウドベンダー)との関係強化

# NEC Value Chain Innovationを支えるサービスプラットフォームとソリューション

マーケット

Connected Manufacturing



Intelligent Logistics & Mobility



Smart Retail CX



Smart Venue CX



Digital Finance



## 新たな顧客価値の創出と、様々なビジネス領域に対応

ソリューション例

- NEC Industrial IoT Platform
- 製品需要予測/  
保守部品需要予測
- PLM/SCM/MES

- 物流リソース  
マネジメントサービス
- 鉄道オペレーション  
&メンテナンス

- 需給最適化プラットフォーム

- 顔認証決済サービス
- 日配品需要予測
- 店頭棚割画像解析  
ソリューション

- 集客施設価値向上  
ソリューション
- NEC ボランティア  
支援サービス

- Digital KYC
- AI不正検知

NEC Value Chain Innovationを支えるサービスプラットフォーム群  
(VCI\*サービスプラットフォーム)

\* NEC Value Chain Innovation

Orchestrating a brighter world

NEC

# サービスプラットフォームベースの事業の方向性

事業の変革を図り、高スピードかつ投資効率の高い事業体へシフト

## ベース事業

営業

コンサル

構築

運用支援

HW/SW + 保守

SI

デリバリ：1-2年      値付け：コストベース

DX

## サービスプラットフォームベースの事業

共創／デザイン思考

オンプレ提供

アジャイル型SI

VCI\*サービスプラットフォーム

デジタルプラットフォーム  
(デジタルビジネスプラットフォームユニット)

デリバリ：1-2か月      値付け：価値ベース  
(サブスクリプション、レベニューシェア等)

\* NEC Value Chain Innovation



NEC DX Factoryは、  
「デジタルトランスフォーメーションが変える“ものづくりの未来”」  
のコンセプト

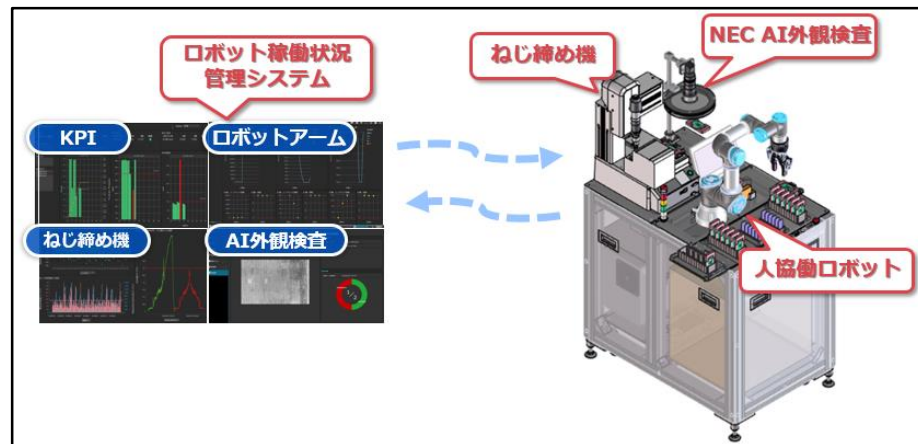
設計～生産～物流領域におけるAI・IoTソリューションを実装

新たに「ロボット導入トータルサポートパッケージ」を加える等、強化中

## 「NEC DX Factory」の概要



## 「ロボット導入トータルサポートパッケージ」





株式会社セブン-イレブン・ジャパン様と共同でマイクロマーケットへの本格的な展開を目的にNECのAI・IoT技術を活用した初の「省人型店舗」をオープン

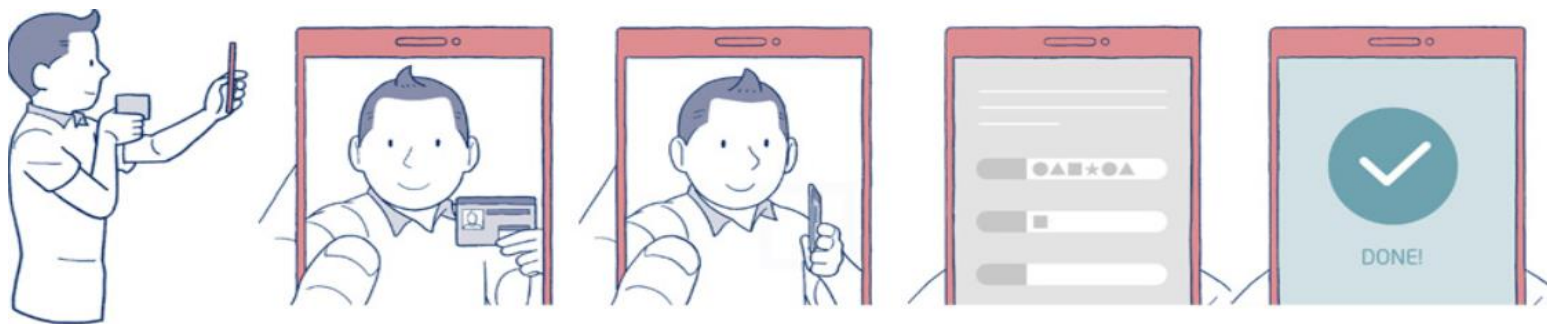
NECとして国内初導入となる「顔認証による決済」をはじめとするお客様の快適・便利を支えるシステムに加え、従業員を支えるシステムの活用により省人化を図る



金融機関やFinTech事業者向けに、口座開設等で必要となる本人確認業務を支援する本人確認サービス「Digital KYC」を提供

世界No.1の認証精度\*\*を有する顔認証技術を活用しスマートフォン向けアプリから簡単な操作でオンライン上で迅速かつセキュアに本人確認を実現

なりすまし防止技術も活用し本人以外の不正利用のリスクも低減



①免許証と一緒に顔を撮影

②免許証の厚みを撮影

③必要事項を入力

④手続き完了

\*Know Your Customer：金融機関の口座開設時やリスクの高い取引を行う際の顧客の身元確認、継続的なモニタリングなどの本人確認業務

\*\*米国国立標準技術研究所(NIST)によるコンテスト結果

# 新たな事業構造へシフト：事例4 (バリューチェーン全体の最適化)

バリューチェーン全体でデータを共有、活用することで需要予測の精度を高め、  
バリューチェーン上の生産や在庫、発注の最適化を実現

製造  
エネルギー  
削減

CO2  
排出量  
削減

食料ロス・  
廃棄削減

輸送  
エネルギー  
削減

労働  
最適化



供給



製造



卸・物流



小売



需要

需要  
予測

需要  
予測

需要  
予測

需給最適化プラットフォーム

# 新たな事業向け要員の増強：量と質の確保

## 内部の取り組み

### システム系人材強化施策

若手・選抜メンバのDX開発PJ専任化

アジャイル型SE育成  
・PJ経験と資格取得の推進

デジタル人材育成推進 20年度目標 18年度比3倍

- ・クラウド技術者
- ・セキュリティ技術者
- ・分析コーディネータ/データサイエンティスト

### 営業系人材強化施策

デザイン思考+リーン型事業創造の  
実戦によるリカーリングモデルの実行人材育成

BU成長投資の投資マネージメントを  
起点に事業創造・プロデューサ人材を育成

クラウドアライアンスを  
起点としたエコシステム対応人材強化

## 外部・パートナーとの連携

① パートナー各社との連携

包括的な連携の設計、メンバー受入・教育

② 学生、海外との連携

パートナーとの関係強化を目指した育成カリキュラム強化、  
海外候補会社とのアライアンス

# 中期経営計画の実現に向けて

## ■ 数値目標（2020年度）

売上高

4400~4500億円



営業利益率

9%  
(中期的に10%を目標)



その他目標

継続的な  
リスクコスト抑制



## ■ 数値目標達成に向けた戦略

ベース事業の着実な遂行  
新たな事業へ構造シフト  
(第3のプラットフォーム、NEC VCI\*)

ベース事業は更なる効率化  
収益性の高いビジネスモデルの追求  
(NEC VCI\*)

提案からの品質の作りこみ・現場力強化  
新たな事業でのリスクマネジメント確立

\* NEC Value Chain Innovation

**市場の構成要素の大きな変化を捉え  
事業構造をシフト**

**ベース事業は着実に遂行、新たな事業  
(第3のプラットフォーム、NEC VCI\*)を拡大**

**NEC VCI\*の注力領域でのカテゴリーリーダーを  
目指すことで事業全体の拡大を目指す**

\* NEC Value Chain Innovation



# \Orchestrating a brighter world

未来に向かい、人が生きる、豊かに生きるために欠かせないもの。  
それは「安全」「安心」「効率」「公平」という価値が実現された社会です。

NECは、ネットワーク技術とコンピューティング技術をあわせ持つ  
類のないインテグレーターとしてリーダーシップを発揮し、  
卓越した技術とさまざまな知見やアイデアを融合することで、  
世界の国々や地域の人々と協奏しながら、  
明るく希望に満ちた暮らしと社会を実現し、未来につなげていきます。

 **Orchestrating** a brighter world

**NEC**