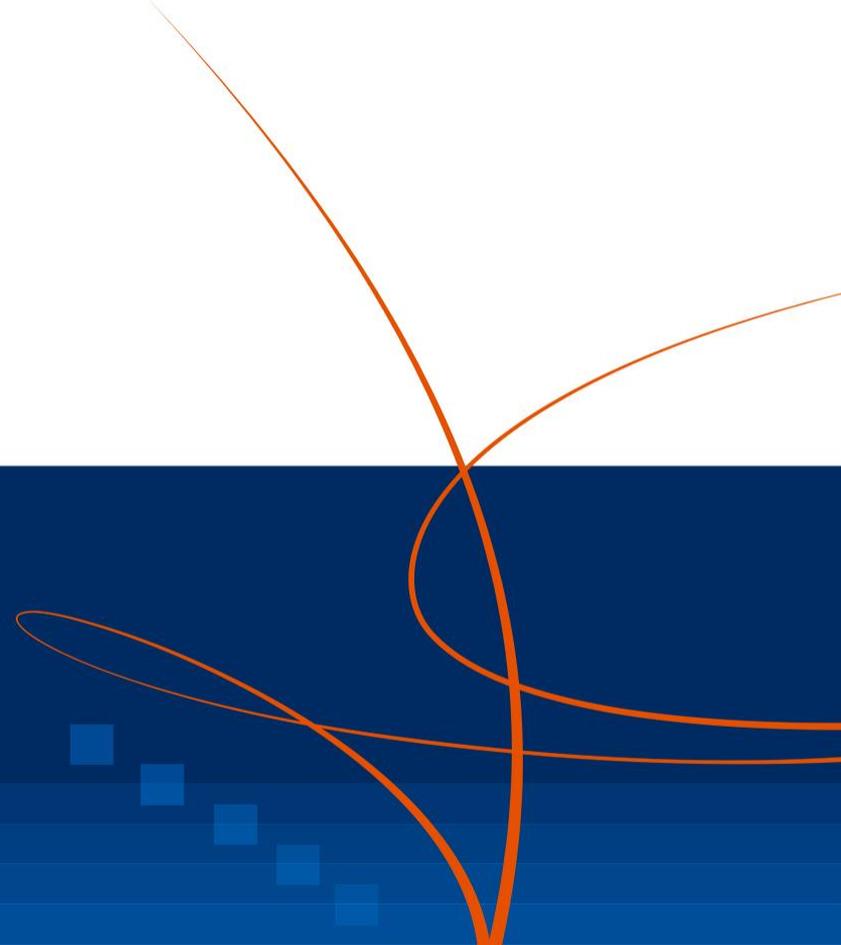


システムプラットフォーム事業

執行役員常務 西村 知泰



システムプラットフォーム事業の概要

社会ソリューション事業をITで支える基盤として、ハードウェア/
ソフトウェア/保守サービスを提供

※主要なプロダクト/サービス

ハードウェア



サーバ/ストレージ



企業向けパソコン



ATM



ストアコンピュータ



セキュアデータ
ネットワーク製品



HPC



POS端末



物流仕分機フラットソータ

ソフトウェア

WebSAM
統合運用管理

CLUSTERPRO
システム基盤

WebCTX
サービス実行基盤

保守サービス

- ハードウェアメンテナンスサービス
- リモート運用サービス
- ネットワーク統括保守サービス
- 運用監視サービス

事業の内訳と各事業の性質

差異化・優位性を出せる用途別製品事業/保守サービスが全体の60%
汎用製品事業は、NECのSI事業の基盤を担う

汎用製品事業

- グローバルベンダとの競争が激しいビジネス
- NECのSI事業の基盤

主な製品

- サーバ
- ストレージ
- ビジネスPC

40%

用途別製品事業

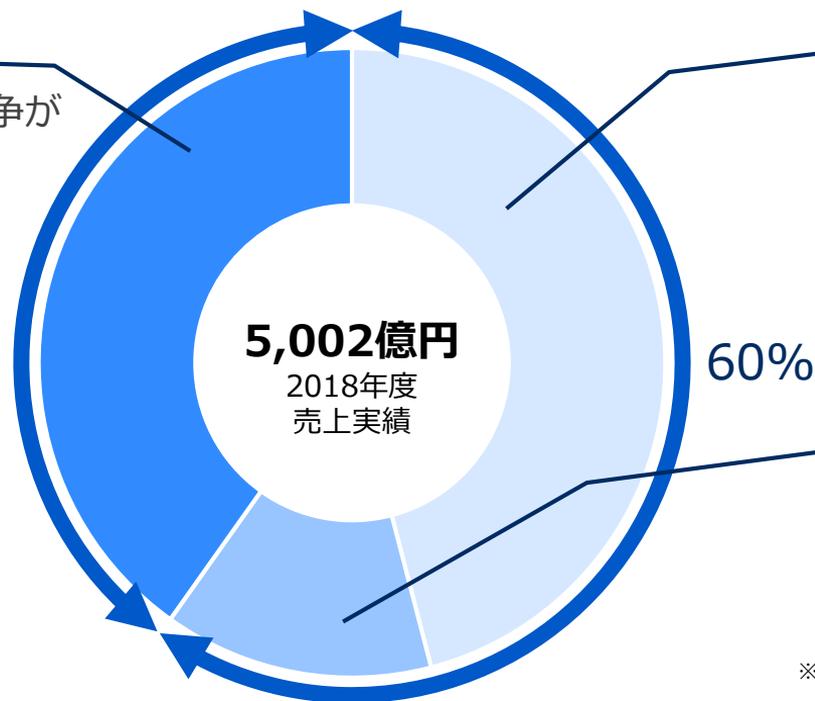
主な製品

- ストアコンピュータ
- POS端末
- ATM
- エッジデバイス
- HPC

60%

保守サービス事業

顧客満足度1位獲得※1の
安定的なビジネス



※1日経コンピュータ 顧客満足度調査2018-2019
システム運用関連サービス(情報サービス会社)

共通の強み：企画・開発・生産・保守まで、一貫したバリューチェーンを保有

	強み	課題
用途別製品 事業	<ul style="list-style-type: none">● AI(顔認証)、アクセラレータなどの特徴ある技術群● 顧客との強固な信頼関係と幅広い業種対応の経験	<ul style="list-style-type: none">● 国内市場中心で限られた顧客セグメント
汎用製品 事業	<ul style="list-style-type: none">● 信頼性・高品質と国内における高いシェア● 継続的に蓄積している先進技術の知見	<ul style="list-style-type: none">● ハードウェア単体販売中心のモノ売りビジネス● 従来型IT市場の縮小
保守サービス 事業	<ul style="list-style-type: none">● 全国拠点網を活かした現場対応力● 導入から保守までワンストップでサービス提供	<ul style="list-style-type: none">● 従来型IT市場縮小に伴い、ハードウェア保守事業も縮小

用途別製品事業の状況

顧客との強固な信頼関係により、投資計画も含めたライフサイクルを共有

大口案件の例

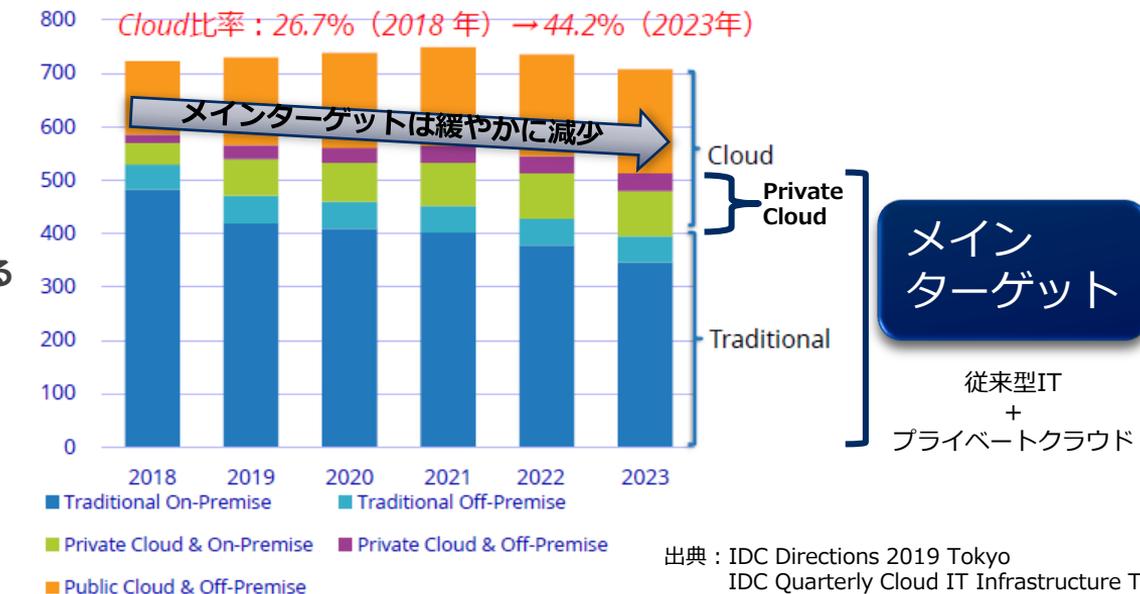
	2019	2020	2021	2022	2023
金融	A社向け金融端末				
	B社向け自動発券機				
	旧機種(増設・保守)			C社向け金融端末	
流通	D社向けストコン※(増設・保守)				
	旧機種(増設・保守)				E社向けストコン※
物流	F社向け仕分機		保守		
	G社向け仕分機			保守	
HPC	各国気象庁向けHPC更改				
	アカデミック(研究・大学)向けHPC更改				

※ストアコンピュータ

市場環境(汎用製品事業)

プライベートクラウドの大きな伸長により、汎用製品事業のメインターゲットである従来型IT+プライベートクラウド市場は緩やかな減少にとどまる
クラウドと従来型ITを統合活用するハイブリッドITの導入意欲が拡大している

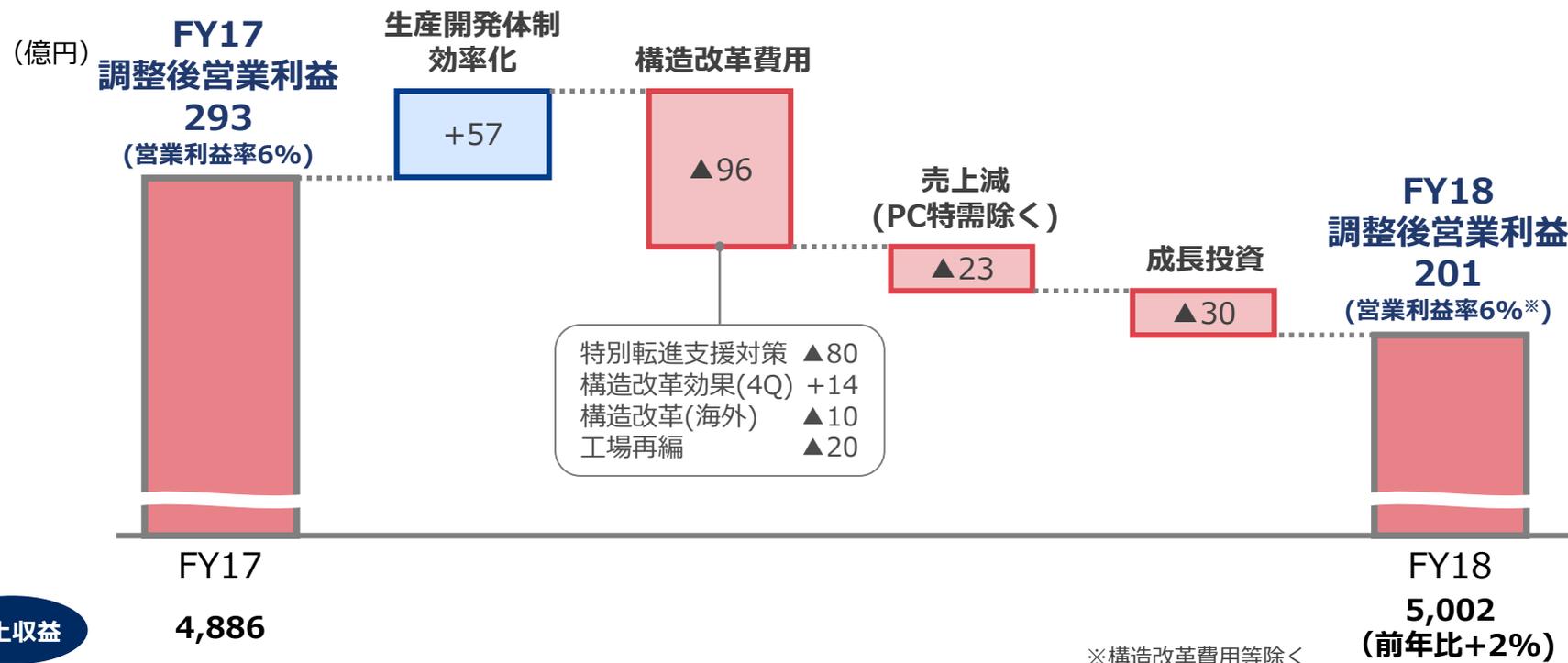
国内エンタープライズインフラ市場
配備モデル/配備場所別支出額予測
(+億円)



- 従来型ITへの投資は減少するが、プライベートクラウドへの投資は大きく伸長
- パブリッククラウドも成長を続ける

2018年度の実績

売上減に対応できる事業体質を作るために、生産開発体制効率化を実施
全社構造改革費用の発生により減益



※構造改革費用等除く

主な成果

- **生産開発体制効率化 (+57億の効果)**
 - ・ 関連子会社の再編・統合効果※1 (+20億弱)
 - ・ 18年度の開発生産体制効率化 (+40億弱)
- **特別転進支援施策の実施 (▲80億→19年度+53億※2の効果)**
- **工場再編 (▲20億→19年度+20億の効果)**
 - ・ 一関事業所、茨城事業所を閉鎖し、福島事業所等へ生産を移管

課題

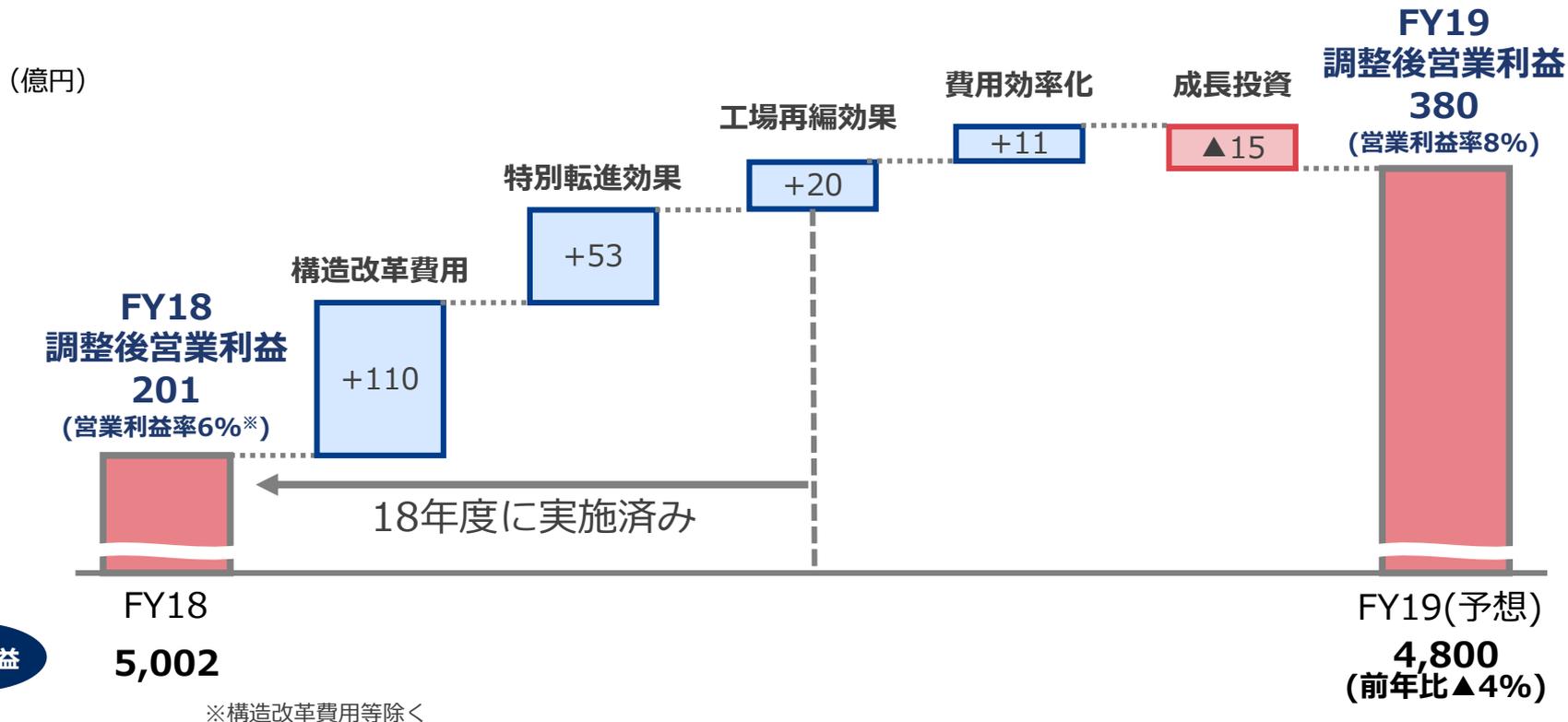
- **既存事業の売上縮小 (ビジネスPC特需除く▲23億)**

※1 17年度4月に5社・部門を再編・統合し、IT・ネットワーク製品の開発・生産を一元的に担うNECグループ横断のハードウェア開発・生産会社を発足

※2 18年度4Qは14億改善

2019年度の見通し

2019年度は構造改革成果刈り取りの年



事業戦略

- 構造改革による人員減は、プロセス改善によりリバウンド防止
- 20年度中計達成に向けた事業構造の確立

重点施策

- 費用効率化(+11億)
 - ・ 働き方改革の推進（フロア改革等）
 - ・ 生産開発体制の更なる効率化
 - ✓ 工場間のリソース最適化・融通促進
 - ・ 内製化促進による外注費効率化
- 既存領域から成長領域のシフト(▲15億)

中期経営計画の実現に向けて

■ 数値目標（2020年度）

売上収益

4,700
～4,800億円

調整後
営業利益率

8%

■ 数値目標達成に向けた戦略

- 汎用製品のコト化
- 保守サービスの新領域拡大

- 継続した費用改善
- 現場のDX化による効率化

中期経営計画の実現に向けて【売上収益】

汎用製品事業・保守サービスの売上規模を維持するために、
汎用製品のコト化(高付加価値化)と保守サービスの新領域拡大を推進

A. 汎用製品のコト化



モノからコトへ
モノの提供から
お客様の困りゴトの解決へ

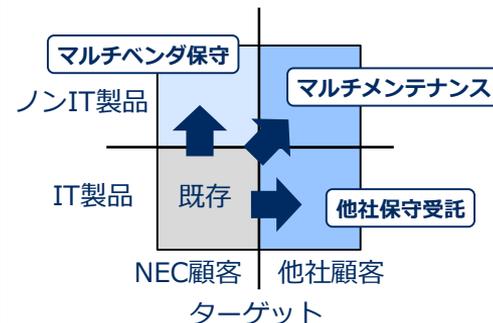
用途別製品の
アセットを活用

汎用製品事業

用途別製品事業

保守サービス事業

B. 保守サービス拡大



新領域に拡大

A. 汎用製品のコト化 (コト化の例)

汎用製品に価値を重ねて、既存のお客様の困りゴトを解決するソリューションとして提供

困りゴト お客様に合わせて品揃えをしたい

困りゴト 既存のビジネスをDX化したい

お客様の属性を知りたい

プライベートクラウドで安全に基幹データを活用したい



膨大なデータを分析し、マーケティングに活用したい

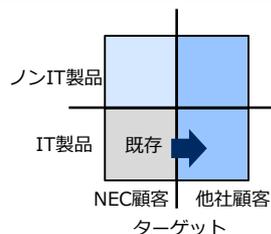
キャンペーン期間だけパブリッククラウドを活用したい

B. 保守サービス拡大

自社ハードウェア保守が減る中、既存リソースを活用して領域を拡大

2019年度

ターゲット領域拡大



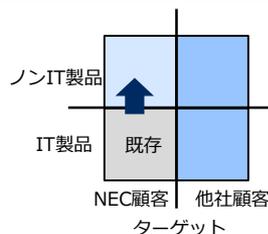
他社保守受託

他メーカーに代わって保守サービスを提供

- ・カシオ計算機(19年4月より開始)

2020年度

保守対象製品拡大



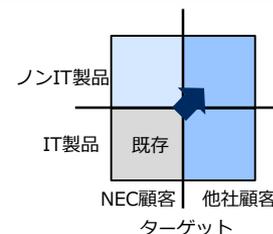
マルチベンダ保守

店舗まるごと保守

- ・NEC以外のITメーカー製品やノンIT製品も含めて、店舗をまるごとメンテナンス

2021年度以降

更なる拡大



マルチメンテナンス

まるごと保守拡大

- ・店舗まるごと保守を医療分野にも拡大

現場DXソリューション外販

保守効率化ノウハウ※を外販

※次ページ参照

中期経営計画の実現に向けて【営業利益率】

売上規模に合わせて継続的に効率化を行い、2019年度の利益率8%を維持

生産効率化



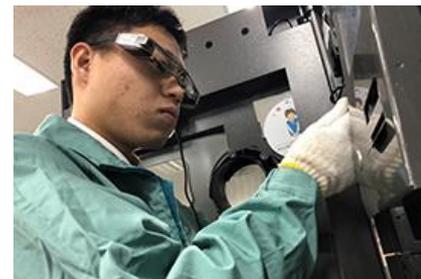
工場IoT化・ロボット化

工場・サプライチェーンの見える化
コストダウンと品質安定化

グローバル One Factory

生産IT統一
QMS統一
生産技術標準化
需給管理プロセス標準化

保守効率化



DXによる現場力強化

現場作業の効率化
・スマートグラス活用(遠隔支援システム)
・コールセンターのAI化
・倉庫内物流のロボット化

構造改革の確実な刈取により、2019年度目標を達成

費用改善/効率化で、2020年度営業利益率8%を堅守

コト売り拡大&デジタル活用で事業規模を維持

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