

## IR Day 2021 コア DX 事業における質疑応答

日 時： 2021年9月15日（水） 13:10～13:50

場 所： NEC本社ビルよりライブ配信

説明者： 執行役員副社長 兼 CDO 堺 和宏

### 質問者 A

Q：コアDX事業で2025年度に2020年度対比で売上収益が4,300億円程度の増収、調整後営業利益が780億円程度の増益を見込んでいますが、どのセグメントの事業が増えていくのでしょうか。

A：2025年度の売上収益の目標である5,700億円の内訳を3つの領域でご説明しましたが、共通基盤はITのプラットフォームとなるもので、エンタープライズ、社会公共、社会基盤の売上収益として計上されます。コンサルティングとコンサル起点のビジネスは、アビームコンサルティングの売上収益がまず増えていくので、セグメントではその他に計上されます。デジタルプロセスイノベーションは、エンタープライズが中心となります。新事業機会は、スーパーシティの一部は社会公共で、またはエンタープライズの周辺ビジネスとして出てくると考えております。

Q：外部からはどの数字を見ればコアDX事業が順調に進捗していることを確認できるのでしょうか。

A：本日の国内IT事業という括りでは開示しておりませんが、進捗が分かるような開示の仕方を考えていきます。少なくとも今後のIR Dayでは開示していきますが、四半期決算毎の開示は今後検討いたします。

### 質問者 B

Q：昨年のIR Dayでもアビームコンサルティング活用のお話をされていましたが、過去一年間を振り返って、同社との協業により、どのような成果と課題があったか、また、今後どのように変わるのか教えてください。

A : NECとアビームコンサルティングは、それぞれ別々の戦略を持ってお客様にご対応してきました。その結果、NECが提供してきたSAPのビジネスとアビームコンサルティングの提案が揃わず、機会損失になっていたということもありました。その点を昨年からは改め、現在はNECとアビームコンサルティングの間で戦略協業するターゲットのお客様、あるいは重要顧客と領域を決めて活動するようにしています。昨年の成果としては大手2社のSAPの案件を獲得することができました。

また、組織の説明をしましたが、新たに設立したデジタルサービス&エンジニアリングユニットでは、NECソリューションイノベータを中心としたSIリソースを持つ会社との連携がとれるようにしています。具体的にはNECソリューションイノベータの中にSAPの専門部隊を構成し、そこでリソースの確保、あるいはアビームコンサルティングによる教育を展開してリソースを増やす活動をしています。これにより、戦略の整合、およびリソースの適正な配分が出来るようになり、さらなる事業拡大ができると考えております。

Q : 昨年から取り組み始めたアビームコンサルティングとの連携の効果が出始め、さらに今回NECソリューションイノベータも含めて、一段と取り組みが強化されるという認識でよろしいでしょうか。

A : はい、その通りです。NECソリューションイノベータに加えて、エンタープライズや社会公共、社会基盤事業との連携も強化されています。

Q : この一年間で見えてきた課題は何かありますか。

A : 課題としては、現状は需要が旺盛にあり、リソースが足りないということがありますが、それ以上に本日まで説明した3ステップ (ERP領域の刷新、LOB/Edge領域の刷新、周辺領域の刷新)で事業を拡大し、早くこれらのリファレンスを作っていくことがチャレンジとなります。具体的にお客様のターゲットを定め、取り組みを開始していきます。

Q : アビームコンサルティングは、SAP関連の案件に詳しく、認定コンサルタント資格者数もトップだと認識していますが、SAP以外の領域の広がりが出てきていないように

みえます。実際に昨年の成果も大手のSAP案件ということで、もう少し裾野の広いデジタル改革への広がりなど、現在のリソースだけでは出来ないような懸念もありますが、どのように考えられているのでしょうか。

A : ご承知のようにSAPは会計だけではなく、タレントマネジメントあるいはその他のERP全般の非常に幅広い領域をカバーしています。まず基幹システムの領域だけでもまだビジネス拡大する余地がありますし、セールスフォースを含めて様々なサービスやアプリケーション領域を拡大していく必要があると考えています。セールスフォースは、NEC側で進めてきたところもあり、相互に交流し、連携する事が可能になってくると思っています。また、デジタルプロセスイノベーションは、お客様の業務プロセスをデジタル化し、それらを担っていくものであり、当社グループ会社のNECフィールドディング等で保有しているオペレーションリソースを付加することで価値面積を増やすことができると考えています。アビームコンサルティング自体の適応技術領域の拡大も考えておりますが、グループ全体でビジネスの幅を広げられるように取り組めることがこれまでとの違いになります。

#### 質問者 C

Q : 他の大手ベンダーもDXコンサルティング会社を立ち上げる中で、NECのスピード感をお聞かせください。アビームコンサルティングとのビジネスの融合が2025年度にかけて緩やかに立ち上がっていくのか、あるいは今年度、来年度あたりから急速に軌道に乗ってくるのか、スピード感、スケジュール感についても教えてください。

A : アビームコンサルティングは元々NECからはほぼ独立するような形で、NECがビジネスをしていないお客様に対して、既に1,000億円弱のビジネスを展開しており、グローバル比率も2割程度あります。従って新たにコンサルティング企業を始めた他社と比べると難しい面があります。既に立ち上がっている領域をどうやって面積を増やしていくか。実態としてリソースが不足しておりマーケットの機会を捉えきれないところもありますが、いかに価値面積を広げていくかが今の置かれた立場と認識しています。

Q : アビームコンサルティングが案件を持ってきて、NECのビジネスにつながる場合に

は、同社にどのようなインセンティブをつけているのでしょうか。組織の融合は人事制度の設計を失敗すると上手くいかないパターンが多いのですが、上手く融合するための人事制度やインセンティブなどについてどのようにお考えでしょうか。

A：まずNECとしては、アビームコンサルティングを含めた当該領域のトータルでの評価を各組織につけます。また、アビームコンサルティングとしては、同社の契約配下でNECソリューションイノベータが事業をするということであれば、ビジネスポテンシャルも広がります。アビームコンサルティングとして、この領域に関するKPIを設定し、インセンティブで応えるという方法もとっています。ご指摘された課題も様々あると思っておりますが、同社として独立してやることにも価値があり、その点も重要ですので、この部分については処遇面なども十分考慮し運営していきたいと考えています。

#### 質問者D

Q：プレゼンテーション資料23ページで説明されたSIモデル変革は、価値による値付けにより工数提供によるビジネスを変革する取り組みですが、これは従来からやられていると思います。現在、どの程度進捗しているのでしょうか。

A：DXオフリングの品揃えを強化していくことがポイントになります。このDXオフリングの品揃えはリリースしたものが現状33件あります。今年度も強化を進めており、検討中・整備中のものを含めると100件弱となります。このように実績あるものを増やしているというのが現状です。一部の業種別DXオフリングについては本日エンタープライズ事業からも進捗のアップデートがあります。説明で触れた業種共通DXオフリングで特にDigital workplaceはリモートワークの進展もあり、大きく伸長している状況です。

Q：共通基盤の売上収益が昨年度460億円から今年度730億円に伸びるとみている背景について教えてください。2022年度以降の成長の見込みと持続性について教えてください。

A：ポイントとなるのは共通基盤が大きく伸びる一方で、オンプレミスの売上が減っていくものがあるということです。クラウドへの置き換えがあり、共通基盤が増えていく

ので、全体として昨年度460億円が今年度730億円となっていくのは、自然な流れとみています。今後に関しては、デジタルID等の進展に合わせて、2023年度から少し上昇のカーブを上げながら、現在計画している2025年度で2,800億円という数字を見込んでいます。

Q：SIモデルの変革による採算性の改善は、まだ足元の効果というよりはこれからの効果でしょうか。

A：採算性の改善は、例えばインフラの自動構築など確実に成果をあげる一方で、そのための投資もあり、まだ投資を追い越す段階にはなっていません。1つ1つの単体の粗利益率は上がっています。これらを積み上げることにより、2022年から2023年度に利益貢献の分岐点を越えることを目指しています。

以上