

IR Day 2022 コア DX 事業における質疑応答

日時 : 2022年9月7日(水) 13:20~14:00
形式 : Zoomウェビナーによるオンライン配信
説明者 : 執行役員副社長 堺 和宏

質問者A

Q: プレゼンテーション資料20ページの新事業機会において、インフラ協調モビリティが大幅に増加する計画になっています。これはどのようなビジネスモデルを想定しているのでしょうか?また、これはどのセグメントに計上されるのでしょうか?

A: インフラ協調モビリティは、既存のセグメントの枠を超えて新たな設備の提供やサービスの創出が必要になります。このビジネスモデルを創っていくためには、誰がその費用を負担して、誰がその恩恵を受けるかがポイントとなります。自治体に加えて、民間へのサービス提供も含めたビジネスモデルを検討しており、現在、そのためのコンソーシアムや実証実験などを進めている状況です。なお、事業計画の目標は市場規模から算出しています。今後の進捗は、IR Dayに限らず適宜、開示していきます。

質問者B

Q: 日本政府はクラウドファーストを謳い、クラウドへの移行を計画しています。これはコアDX事業のビジネスチャンスになると思います。ハイパースケラーとの協業関係を活かした政府向けクラウド事業のビジネスポテンシャルをどのようにみていますか?

A: 当社はAWS(Amazon Web Services)を基幹領域の基盤となるクラウドとして、またMicrosoft Azureはオフィス領域を中心としたクラウドとして、それぞれ位置づけています。また、当社自身も独自のクラウドサービスを展開しています。国産クラウドも採用される動きがあると見込んでいますので、自社の強化をしつつ、AWSやMicrosoft Azureなども含めたマルチクラウド戦略を展開していきます。昨年までのクラウド売上のほとんどはエンタープライズセグメントで計上されています。今年1月に行政デジタル化を支援する「官公庁向けDXソリューション」を発表しました通

り、今後は政府向けにもハイブリッドIT、すなわち運用も含めたマルチクラウドビジネスを展開します。

Q：クラウド移行によるプラス効果がある一方で、オンプレミスの減少などマイナス影響も出てくると思います。政府向けのシェアが高いNECは、中期経営計画でプラス影響とマイナス影響をネットしてどう想定していますか？

A：パブリッククラウド領域は、現在のオンプレミスが減少した分がクラウドへシフトしますので、ビジネス規模は大きく変わらないとみています。サービス型への移行により、例えば利益率の高いメインフレームが減るなどの影響は考えられますが、オンプレミスからオープンシステムへの移行により、機器だけではなく、周辺のプロフェッショナルサービスやアウトソーシングサービスが必要となってきます。こうしたサービス事業を増やすことで、売上や収益性の維持/向上は可能と考えています。

質問者C

Q：プレゼンテーション資料10ページで、共通基盤の過去2年間の売上が大きく増加した要因を教えてください。また、2025年度の計画達成に向けて成長を牽引するのは何でしょうか？

A：売上成長を牽引しているのはクラウドです。サービスによっては昨年度、倍増したものもあります。もう一つ牽引しているのはセキュリティです。今後はPaaSやSaaSの領域に加え、ネットワークとエッジの領域、すなわちローカル5Gも含めたIoT領域の伸長にも期待しています。オンプレミスが減少する一方、クラウドシフトが加速し、その周辺領域も含めて需要は拡大するとみています。

質問者D

Q：プレゼンテーション資料24ページで、DX人材の現状6,000人弱から2025年度に1万人への増加にアビームコンサルティングは含まれていますか？ほかのグループ会社はいかがでしょうか？

A：アビームコンサルティングは含めていません。この数値はNECの人材育成スキルマネジメントの対象となっている人材で、NECグループの機能分担している子会社、例えばNECソリューションイノベーターやNEC通信システムなどを含めています。アビ

ームコンサルティングは、事業独立会社として独自の育成をしており、コンサルタントが5,000名規模おりますので、それを含めるとすでにグループ全体で1万人を超えていることとなります。

Q：プレゼンテーション資料24ページに、DX人材の技術領域別内訳がありますが、こうした比率になっている背景を教えてください。

A：まずクラウド系が多いのは、クラウドシフトの対応に向けて2016年頃から育成を開始してきたからです。リフト・シフトを中心としたクラウド化の案件が最も伸びていますので、この領域の人材育成に力をいれています。新事業領域では、デジタルIDの生体認証や映像分析の技術、データサイエンティストといった人材が必要になりますので、事業拡大に合わせて人数を増やしています。また、セキュリティ人材は昨年度かなり増やしましたが、今後の事業拡大に向けてさらに増やす必要があると考えています。コンサルタントは、NEC本体で戦略コンサルタントの整備を始めています。今後、NECとアビームコンサルティングの戦略コンサルタントと連携し、ビジネスを拡大していく計画です。今後も事業拡大に合わせた人材育成、人材投資を行っていきます。

以上