

## IR Day 2023「IT サービス」における質疑応答

日時：2023年11月30日（木）13:55～15:25

形式：オンライン配信

説明者：IT サービス：執行役 Corporate SEVP 兼 Co-COO 堺 和宏  
DX：執行役

Corporate EVP 兼 CDO 吉崎 敏文

DGDF(Digital Government / Digital Finance):

執行役 Corporate SVP DGDF ビジネスユニット長 吉田 直樹

### **質問者 A**

Q：国内 IT サービスにおける今後のエンジニアの採用方針を教えてください。

A：エンジニアの人員は、NEC とグループ会社の社員に加え、パートナー企業も含めた全体で考えています。NEC については、現状の中途・新卒採用の規模を維持するとともに、生産性の改善にも取り組んでいます。成長に先んじた DX 人材の育成、リスキリングにも取り組んでいます。

Q：今後、国内 IT サービスの収益性をどのように改善させますか？

A：NEC Digital Platform やオフリングによるバリュープライシングなど SI モデル変革を推進することにより、GP 率(粗利益率)を改善させます。さらに SG&A（販売費および一般管理費）についても、データドリブン経営による効率化を図り、SI 事業全体の収益性を高めていきます。

Q：海外 IT（DGDF：デジタルガバメント・デジタルサービス）では、どのような顧客向けの製品サービスを伸ばしますか？

A：デジタルガバメント領域では、収益性が高い地方自治体向けに加えて、行政保険サービスとしてのヘルスケアのソフトウェア事業をさらに強化します。デジタルファイナンス領域では、Avaloq 社が強みをもつ金融資産管理、特にコアバンキング向けのソフトウェア・SaaS 事業に注力します。

### **質問者 B**

Q：国内 IT サービス市場の今後の伸長をどう見えていますか？ NEC は市場全体に対してどのような状況ですか？

A：調査会社によると、今後も国内 IT サービス市場は堅調に推移し、2022 年から 2025 年の年平均伸長率は約 5%と予測しています。2022 年度の当社の国内 IT サービスは、前年比+7%と好調に推移しましたが、前年度にコロナの影響が一部残っていたことや、部材不足の影響があったことも一因とみえています。今年度上期も前年比+11%と大きく伸長しましたが、引き続き IT 需要が強いことに加え、毎年 4Q に売上が偏重する傾向に対して検収の前倒しに取り組んだ成果や前年との大型案件の入り方の違いなどもあったと分析しています。今年度通期の国内 IT サービスの売上は前年比+3%の予想ですが、上振れの可能性も踏まえたリソースの準備も続けていきます。

Q：海外（DGDF）において、Avaloq 社の調整後営業利益率を今年度予想の 11%から 2025 年度には 20%まで高める目標ですが、どのような施策を実行しますか？

A：1 つ目は、製品の標準化によりカスタマイゼーションを極力減らすことでデリバリーの効率化を図ります。2 つ目は、米国の資産運用会社 BlackRock 社との戦略的パートナーシップです。今年度は協業がスタートして間もないので業績への貢献は見込んでいませんが、2025 年度までに 2 ケタ億円の利益貢献が期待できます。3 つ目はオフショア開発比率の向上による効果です。インドに拠点を作り、現在は 100 名程度の体制を今後拡大します。これらの施策により Avaloq 社の収益性を高める計画です。

#### **質問者 C**

Q：バリュープライシングによる利益率改善は、どの程度の効果を見込んでいますか？ A：バリュープライシングによる想定利益率は現在試算中ですが、全ての利益率を一律に上昇させるのではなく、提供価値の高い案件にきちんと適用しその比率を伸ばしていくという考え方です。既にバリュープライシングを適用し効果が出ている案件がでてきており、効果は確実に見えています。

バリュープライシングはバリュー自体を出すことが重要ですので、オフリングという形で価値を訴求します。システムエンジニアの単金ベースの価格設定が中心の日本市場ですので、まずは数%の利益率寄与を見込んでいますが、今後バリュープライシングが定着すれば、更に向上させることは可能だと思います。

#### **質問者 C**

Q：従来型の IT サービスは、今後どうなるのでしょうか？

A：従来型の IT サービスは、今後、徐々に減少していく見通しです。例えばオンプレミスのハードウェアがクラウドに置き換わるとその分は減少し、モダナイゼーションに切り替わります。こうした案件ミックスの変化に対し、従来型 IT サービスに従事する SE 人材をリスキニングし、新しい領域への対応力を強化します。

Q：NEC のモダナイゼーションにおける競合他社に対する優位性を教えてください。

A：ここ数年、当社に対してお客様からモダナイゼーション、クラウド化に対する非常に強い引き合いが来ています。当社は 2017 年頃から AWS や Microsoft とクラウドサービスに関する戦略的な協業を開始しており、データセンターや専門技術者の育成が他社より先行していると認識しています。

加えて、NEC の強みは IT とネットワークの歴史的な経験と知見、アセットです。これらがないと、いくら構想を策定しても、既存の複雑なシステムを次の新しいシステムにシフトさせることはできません。現在のモダナイゼーションは、“クラウドリフト”と言われるもので、アプリケーションはそのままにインフラをクラウド化することでコスト削減を実現する取り組みから始まりました。しかし現在、増えている“クラウドシフト”はデータの刷新や新しいアプリケーションをクラウド上に構築します。ここで NEC のネットワーク、および IT のハードウェアとソフトウェアの知見が生きてきます。

また、継続的な R&D 投資も大きな差異化ポイントです。今年 7 月に発表した、生成 AI の LLM（大規模言語モデル）は、開発と同時にサービス提供も開始しました。研究所の開発成果をいち早く商用サービスとして提供できる点も当社の強みです。

#### **質問者 D**

Q：全社に戦略を浸透させ、現場が主体的に行動を起こすようにするためにどのような取り組みをしているのでしょうか？

A：例えば、SI のモデル化は 5 年以上前から取り組みを開始しました。システムエンジニアのリーダーが集まり、何をすべきか主体的に議論し取り組んできました。人材育成もクラウドなど事業の進展に応じて取り組みを強化しています。NEC Digital Platform やオフリングなど新たな施策も、着実に事例が出てきたことで理解が進んでいます。全体のフレームワークはトップが決めて展開しますが、実際の仕組みやシステム、エンゲージメントなど様々な施策を同時に行い、現場に浸透させる努力をしています。

## 質問者 E

Q：今年 7 月、NEC はお客様と生成 AI を活用するためのプログラムを立ち上げましたが、現在、どれくらいの企業/団体が参画していますか？

A：現在、15 社が参画しています。もっと増やすことは可能ですが、生成 AI ビジネスのポイントは、業種ごとのナレッジをいかに的確にお客様に提供するかということです。例えば保険や交通など業種ごとの知見や専門用語、および各社が長年培ってきたアセットなどを生成 AI に学習させることで、業界や企業に合わせたシステムを構築することができます。ある業界で一つシステムを作れば、業界共通である程度流用できるので、現在参画している 15 社はあえて各々異なる業界を選んでいきます。

Q:生成 AI を展開するための人材の確保についてどう対応していますか？

A:人材確保については、既にアメリカで熾烈な争奪戦が始まっています。NEC は、人材について 2 つの職種にフォーカスしています。まず生成 AI を正しく使うためには業種スキルが必ず必要になるのでコンサルタントが必要となります。子会社アビームコンサルティングとも連携しながら人材を増やしています。次に、データエンジニア、データサイエンティストです。生成 AI においても、機械学習と同様に、どのようなデータを学習させ、どのようなアウトプットを出すかという分析が重要になりますので、今後社内人材のリスキリングとともに、グローバル採用を増やしていきます。

さらに来年度からジョブ型人材マネジメントの適用を本格的に開始します。適切な人材に適正な報酬を適用できるので、人材の流出を抑え積極的に人材を獲得し、育成・強化します。

以上