

ITサービス コアDX

2023年11月30日

執行役 Corporate EVP 兼 CDO（チーフデジタルオフィサー）

吉崎 敏文

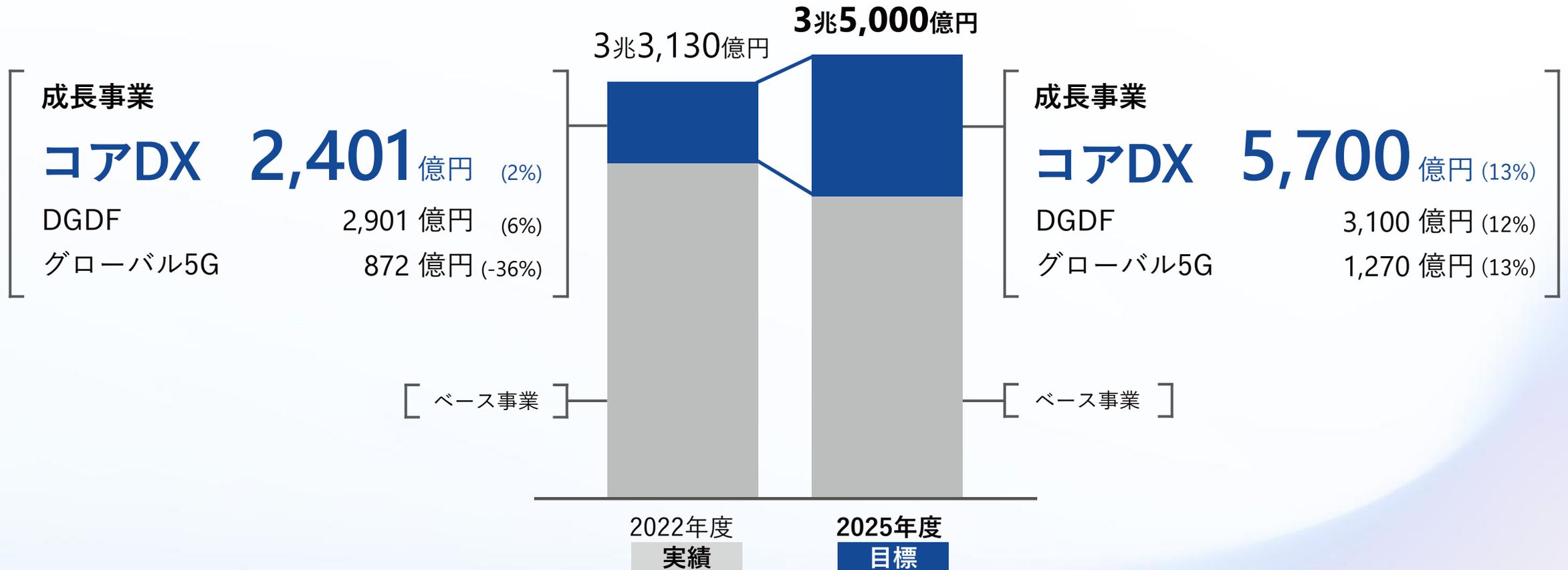
1. 事業概要
2. NEC Digital Platform
3. コンサルティング起点ビジネス
4. スマートシティ・インフラ協調モビリティ

1. 事業概要

2025中期経営計画

コアDXは、全社の中期経営計画達成に向けたキードライバー

売上収益（調整後営業利益率）



DX事業アップデート

ビジネスモデル・テクノロジー・組織/人材を継続的に進化・拡張

2019

DXの基礎作り

- DX専任組織立ち上げ
- プラットフォーム構築
- DXオフリング提供開始

2020

戦略コンサル アプローチ

- DX戦略上流アプローチ
- 社内DX強化

2021

グローバル アライアンス

- Microsoft、AWS、Oracle
協業
- 25年にDX人材10,000人を
目指す

2022

DX事業拡大

- NEC Digital Platform
への機能集約
- グローバルアライアンス
COE設立

2023

DX機能の一元化

コアDXにおけるNEC Digital Platformのアップデート

共通基盤・Digital ID・Digital Process Innovationはお客様への提供価値を高めるためNEC Digital Platformとしてアップデート、
コアDXとしてはNEC Digital Platformを中核に事業を進める

2022年度まで

共通基盤

コンサルティング起点ビジネス

新事業機会

- Digital ID
- Digital Process Innovation
- スマートシティ
- インフラ協調モビリティ

2023年度以降

NEC Digital Platform

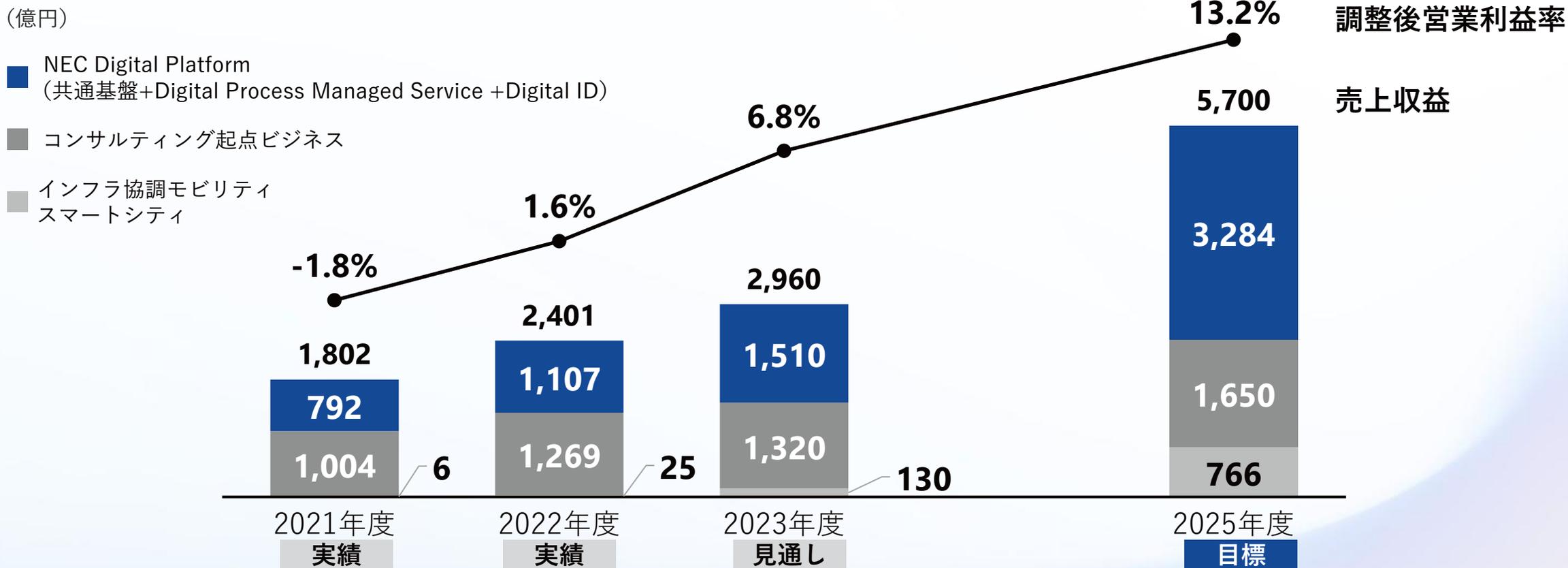
- 共通基盤
- Digital ID
- Digital Process Managed Service ※Digital Process Innovationから名称変更

コンサルティング起点ビジネス

スマートシティ・インフラ協調モビリティ

コアDX サマリ

NEC Digital Platformとコンサル起点ビジネスが良好 コアDX全体として当初計画の2025年度目標を達成する見込み

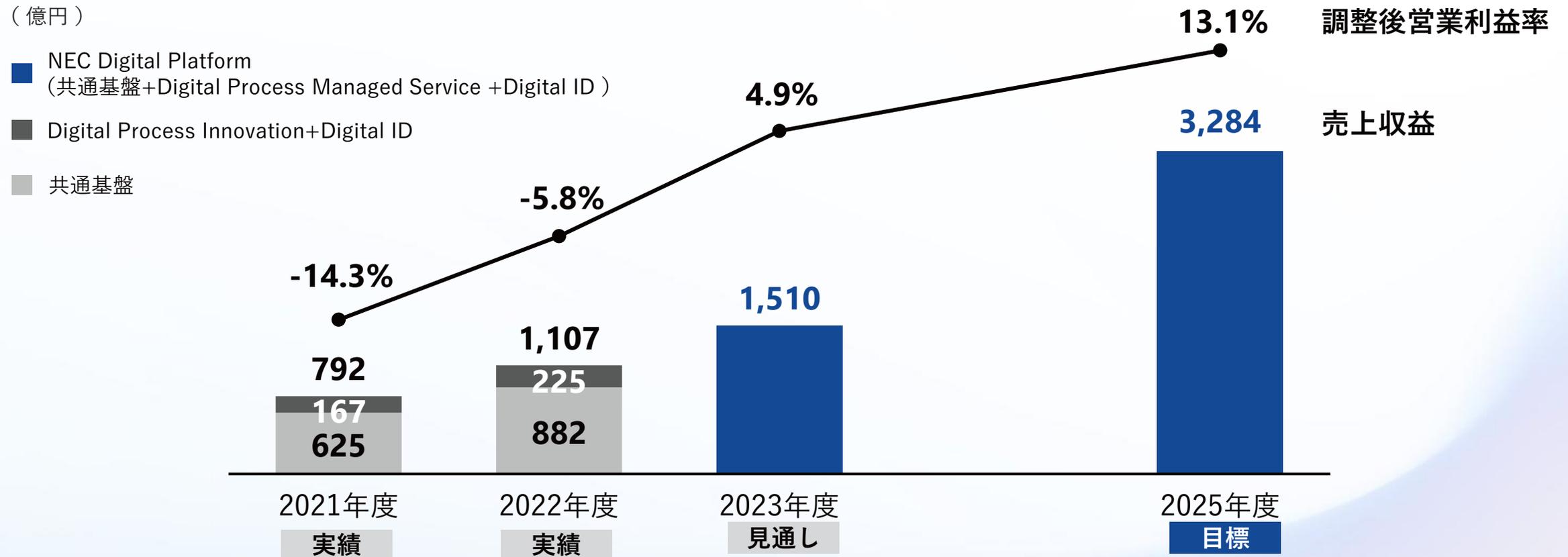


2. NEC Digital Platform

NEC Digital Platformの業績推移

2022年度売上収益は前年比139%の1,107億円

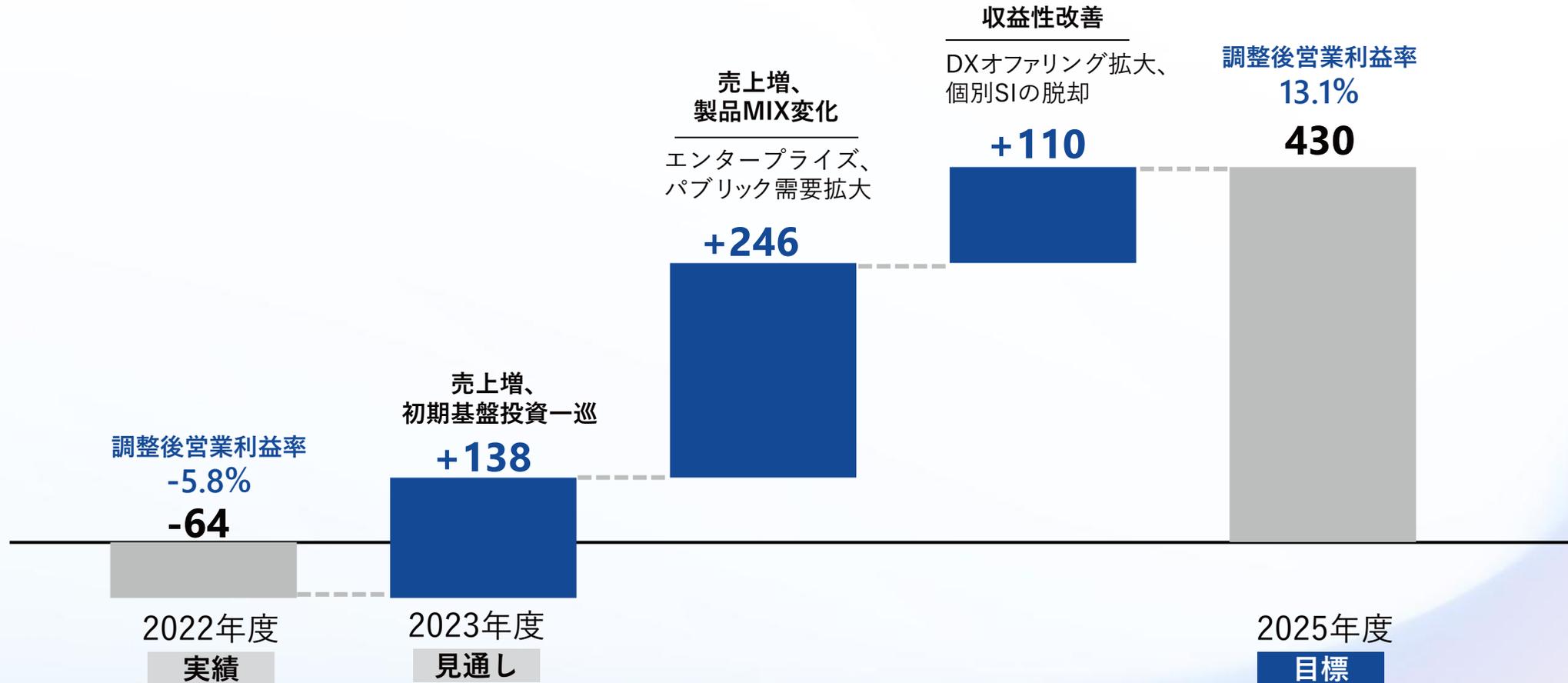
2025年度目標は昨年IR Dayでご報告した数値より上積み



NEC Digital Platform収益改善の内訳

初期基盤投資が一巡したことや売上増、収益改善で収益アップを見込む

(億円)



DXの中核を担うNEC Digital Platform

NEC Digital Platformを中核に、すべてのアプローチを継続的に変革し、お客様と社会のDXを支えていく

実現する価値

社会とビジネスのイノベーション

顧客体験改革

業務変革

組織・人材変革

デジタル
プラットフォーム変革

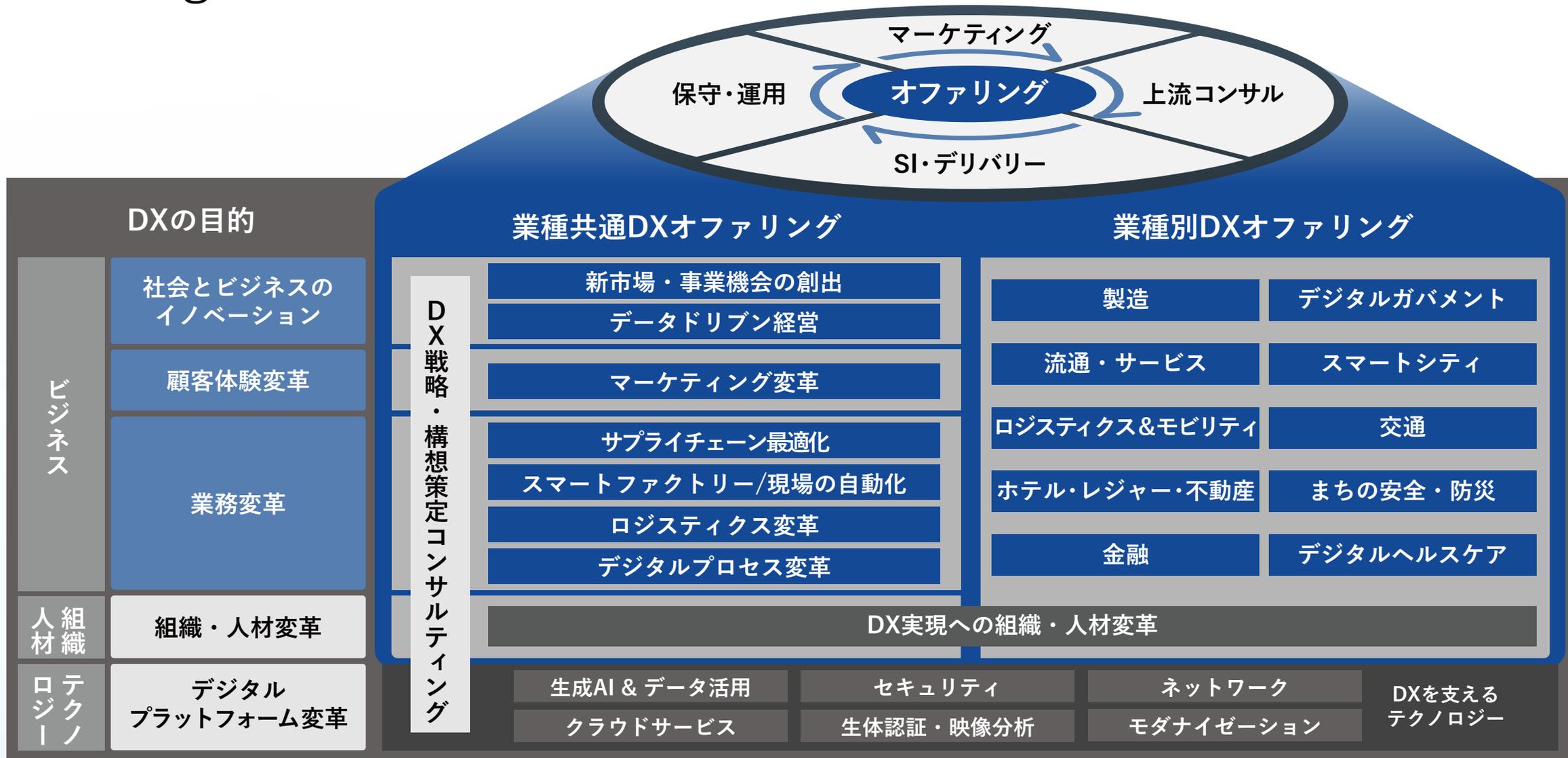
DX人材/ナレッジ

テクノロジー



NEC Digital Platform概念図

NEC Digital Platform



マルチクラウド戦略の進捗

競争力強化に向けたアライアンスを継続

Oracle

印西データセンター内にOracle Cloud Infrastructure接続拠点開設

2023/7/5プレスリリース

AWS

(Amazon Web Services)

印西データセンター内にAWS接続拠点開設

2023年4月 協業領域の拡大を締結

2023/5/31プレスリリース

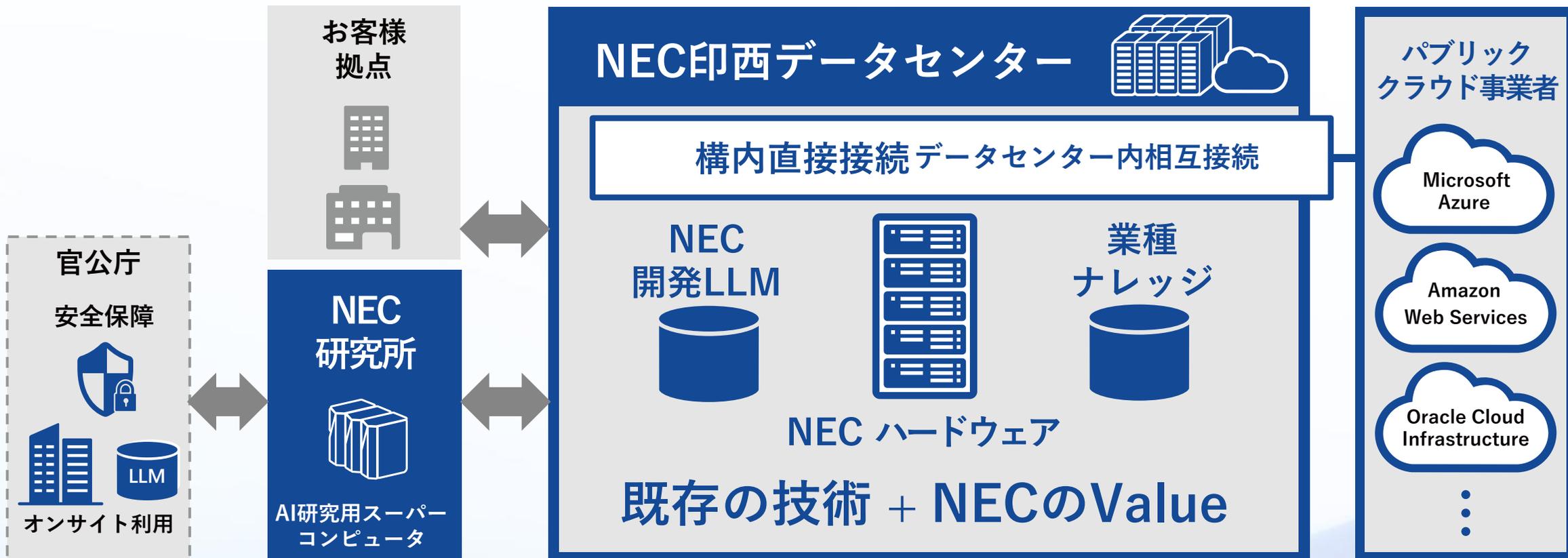
Microsoft

印西データセンター内にAzure接続拠点開設

2022/6/6プレスリリース

生成AI

世界トップクラスの日本語性能を有する
軽量なLLM※の開発に成功、提供を既に開始

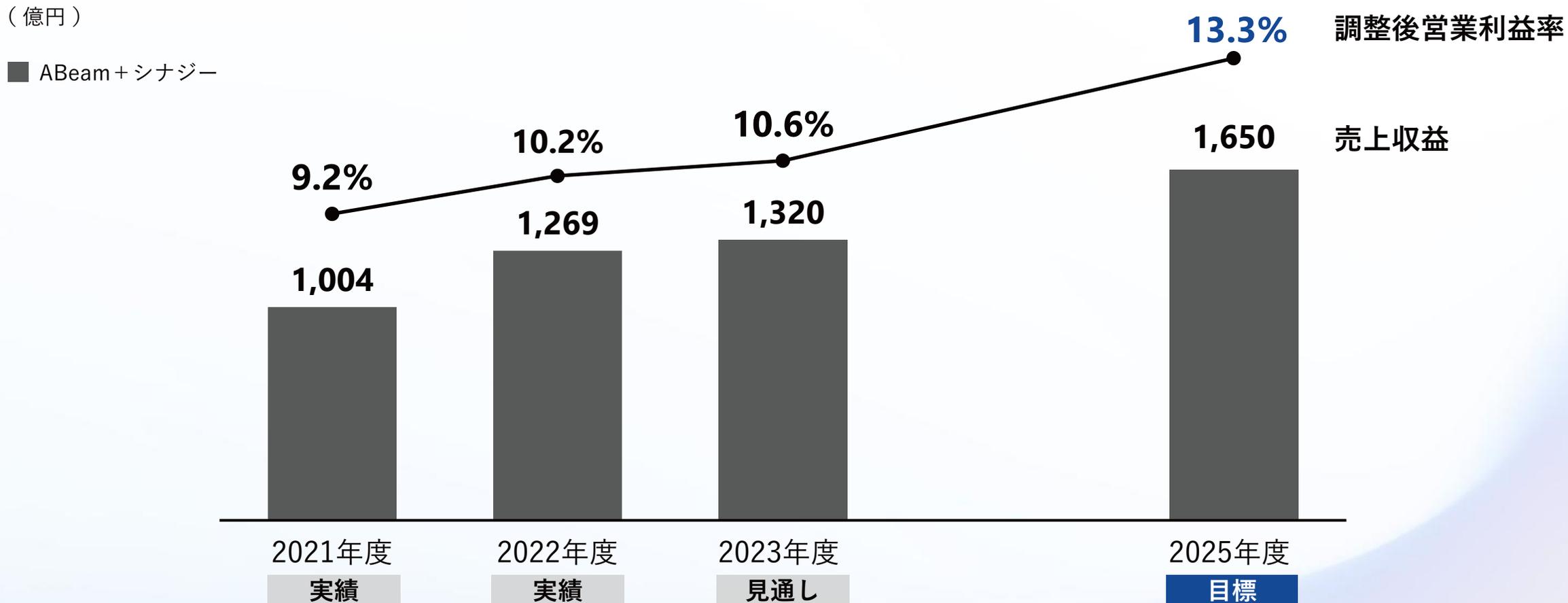


※LLM：大規模言語モデル（Large Language Model）

3. コンサルティング起点ビジネス

コンサルティング起点ビジネスの業績推移

ABeam社+NECのシナジーによりコンサルティング起点ビジネスとして着実に成長

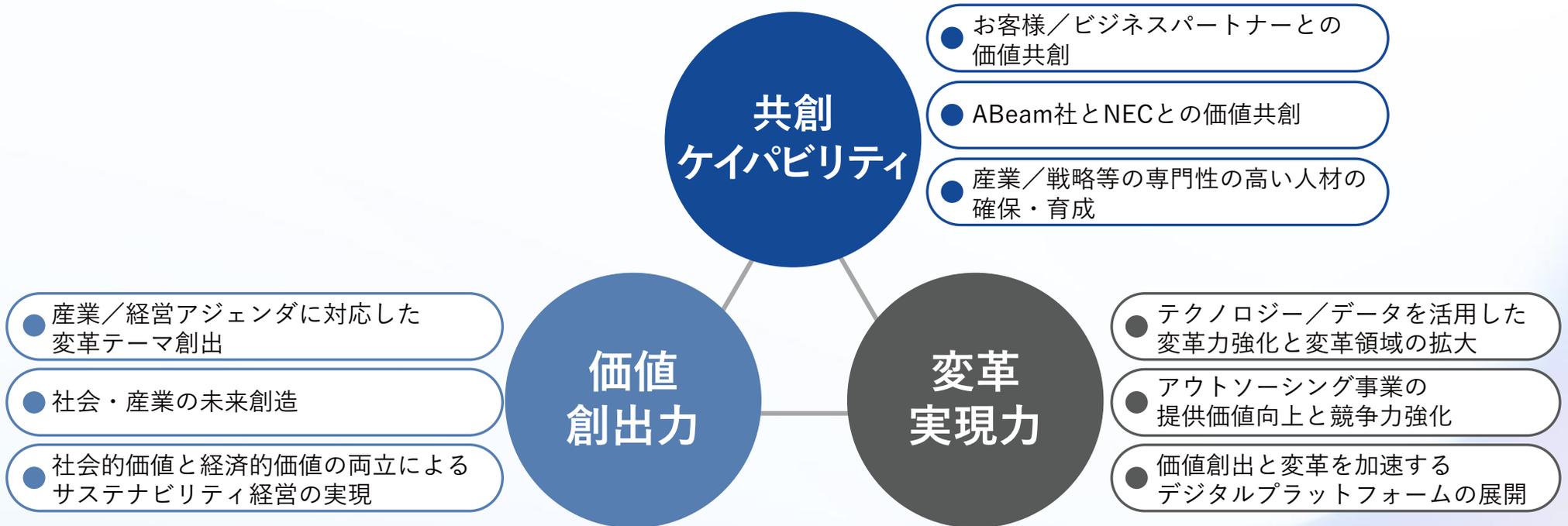


コンサルティングを起点とした価値共創ビジネスの拡大に向けて

ABeam社のコンサルティングビジネスの成長

お客様の産業／経営アジェンダに対応した変革テーマの創出と変革ロードマップを策定

ABeam社の成長



コンサルティングを起点とした価値共創ビジネスの拡大に向けて

産業／経営アジェンダを起点とした、価値共創の拡大

事例 1：変革領域の拡大

サーキュラーエコノミー実装

素材化学
×
バリューチェーン変革

2050年カーボンニュートラル実現の一環としてお客様が掲げる、2030年時点でのバイオマスプラスチック導入目標達成を実現するための原料獲得戦略策定を支援

事例 2：共創アプローチ強化

カーボンニュートラル実現に向けたサプライチェーン変革

総合商社
×
サステナビリティ経営

商社のグループおよび社外パートナーが持つ顧客基盤・ソリューションを活用した、ターゲット企業に対するGX関連コンサルティング、GHG可視化・削減ソリューションをパートナー企業含めた共創で促進

事例 3：変革領域の拡大

EV (Electric Vehicle) 実装

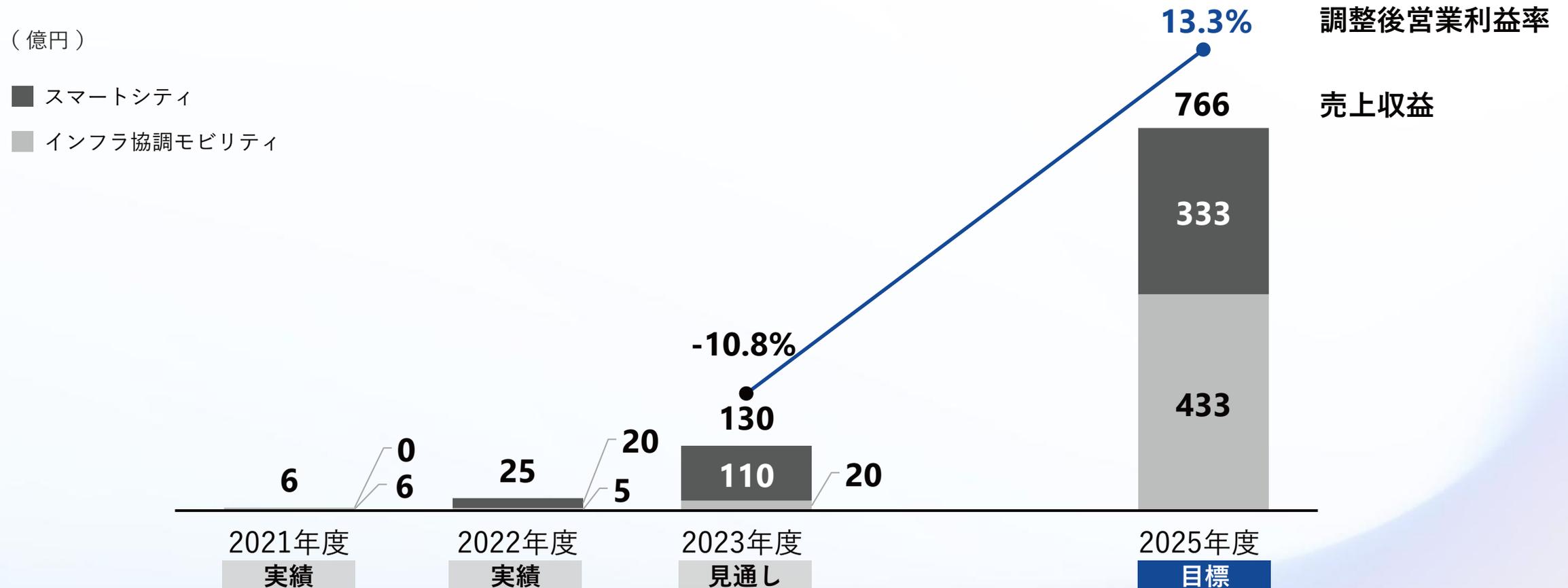
エネルギー
×
未来創造

脱炭素・循環型社会に向けてのエネルギートランジションへの挑戦として、お客様が中期経営計画で掲げる、EVフリートマネジメントの実装を支援

4. スマートシティ・インフラ協調モビリティ

スマートシティ・インフラ協調モビリティの業績推移

インフラ協調モビリティは政府の総合整備計画との連動により計画の繰り延べ
2025年度以降の急拡大に向けて引き続き活動を実施



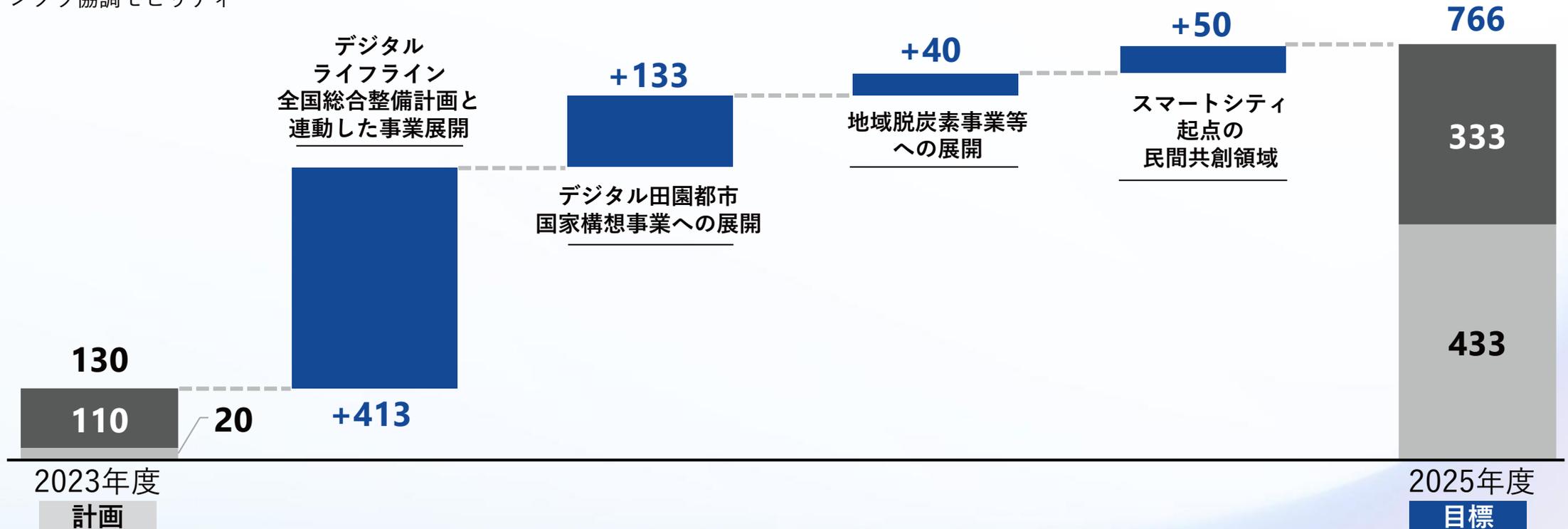
スマートシティ・インフラ協調モビリティ売上収益増の内訳

政府の政策・計画による事業拡大機会を捉えて事業拡大を図る

(億円)

■ スマートシティ

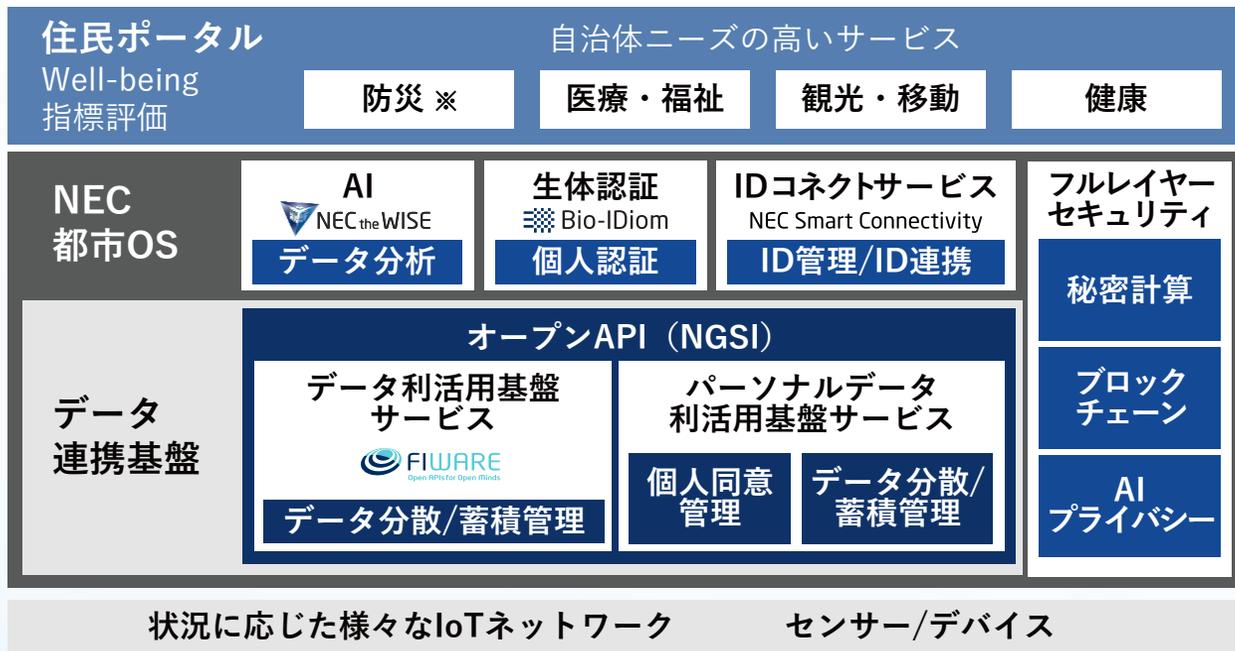
■ インフラ協調モビリティ



スマートシティに関する取り組み

デジタル田園都市構想で拡大する機会をとらえ、自治体ニーズの高いサービスとデータ連携（都市OS）を組み合わせ、事業展開

NEC都市OSと自治体ニーズの高いサービスを組み合わせ（標準化）



デジタル田園都市国家構想事業への展開

都道府県と市町村連携など、広域データ利活用による事業拡大に注力

NEC導入実績

60自治体

2023年10月末時点 導入中含む

2025年度目標
200自治体



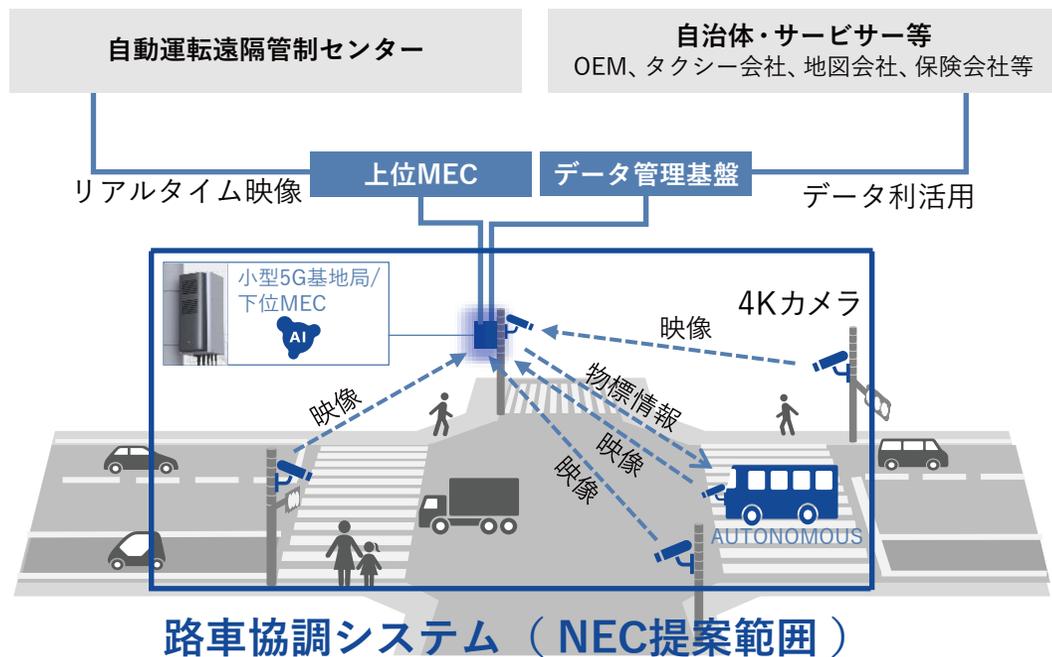
一般社団法人スマートシティ社会実装コンソーシアム
昨年5月設立, 当社が発起人として参画
10/末時点会員数148団体まで拡大（2025年度目標200団体）

※【新規】避難行動支援サービス 2024年2月提供開始予定（自治体採択済み）
令和3年災害対策基本法等の一部改正「個別避難計画作成を市町村の努力義務化」に対応

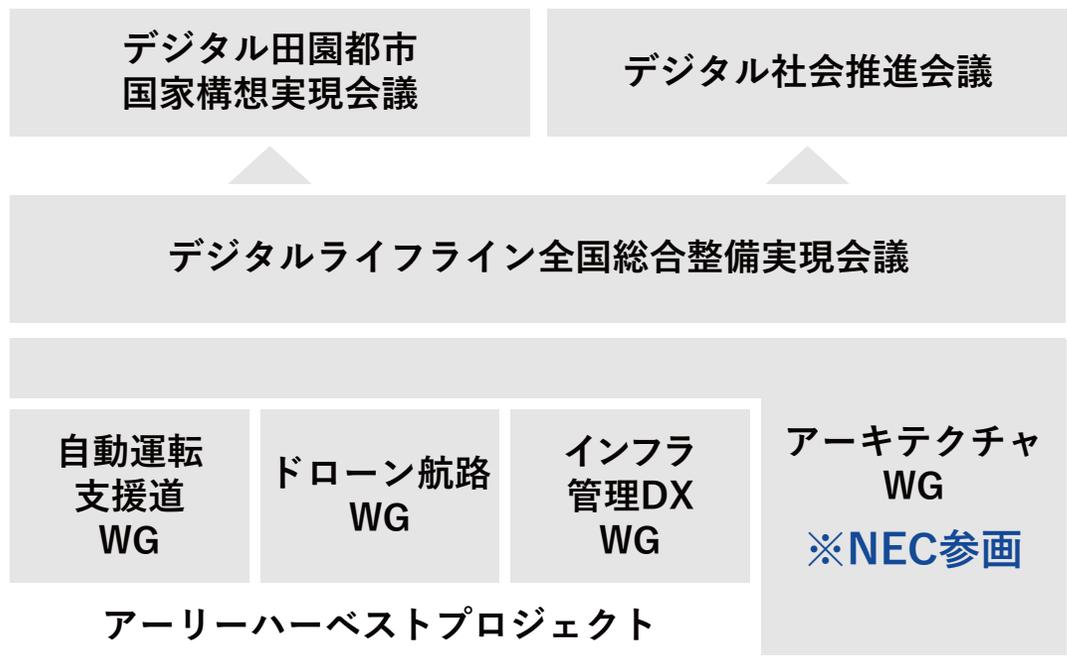
インフラ協調モビリティに関する取り組み

インフラとモビリティが協調し安全・安心に移動できる交通インフラDX事業を推進 関連省庁主導のプロジェクトへ参画し、リファレンスアーキテクチャ等を提案

国土交通省自動運転関連実証公募にて
弊社路車協調システムを含む実証実験に参画



交通インフラDX整備に向けた
デジタルライフライン全国総合整備計画への参画



まとめ

成長領域(コアDX)は想定どおりの進捗

- コアDXはNEC Digital Platformとコンサルティング起点ビジネスが良好、NEC Digital Platformは業界の成長速度を超え売上が伸長
- NEC Digital PlatformはコアDXの中核であり、個別SIからのビジネスモデル変革へのドライバー
- コンサルティング起点ビジネスの売上の拡大は計画的に推進中
- スマートシティ、インフラ協調モビリティは政府の総合整備計画と連動しながら引き続き社会実装活動を推進



2025年度のコアDX事業5,700億円、営業利益率13%
の目標に向けて、引き続き活動

\Orchestrating a brighter world

NEC

注意事項

<将来予想に関する注意>

本資料に記載されているNECグループに関する業績、財政状態その他経営全般に関する予想、見通し、目標、計画等の将来に関する記述は、当社が現在入手している情報および合理的であると判断する一定の前提に基づいております。これらの判断および前提は、その性質上、主観的かつ不確実です。また、かかる将来に関する記述はそのとおりに実現するという保証はなく、実際の業績等は様々な要因により大きく異なる可能性があります。その要因のうち、主なものは以下のとおりですが、これらに限られるものではありません。

- ・ 国内外の経済動向、為替変動、金利変動および市況変動
- ・ 新型コロナウイルス感染症（COVID-19）その他の感染症の流行による悪影響
- ・ 中期経営計画を達成できない可能性
- ・ 売上および収益の期間毎の変動
- ・ 企業買収・事業撤退等が期待した利益をもたらさない可能性
- ・ 戦略的パートナーとの提携関係の悪化、または戦略的パートナーの製品・サービスに関連する問題が生じる可能性
- ・ 海外事業の拡大が奏功しない可能性
- ・ 技術革新への対応または新技術の商品化ができない可能性
- ・ 競争の激化にさらされる可能性
- ・ 特定の主要顧客への依存
- ・ 新規事業の成否
- ・ 製品・サービスの欠陥による責任追及または不採算プロジェクトの発生
- ・ 供給の遅延等による調達資材等の不足または調達コストの増加
- ・ 事業に必要な知的財産権等の取得の成否およびその保護が不十分である可能性
- ・ 第三者からのライセンスが取得または継続できなくなる可能性
- ・ 顧客の財務上の問題に伴い負担する顧客の信用リスクの顕在化
- ・ 優秀な人材を確保できない可能性
- ・ 資金調達力が悪化する可能性
- ・ 内部統制、法的手続、法的規制、環境規制、情報管理等に関連して行政処分や司法処分を受ける可能性または多額の費用、損害等が発生する可能性
- ・ 実効税率もしくは繰延税金資産に変更が生じる可能性または不利益な税務調査を受ける可能性
- ・ コーポレート・ガバナンスおよび企業の社会的責任に適切に対応できない可能性
- ・ 自然災害、公衆衛生上の問題、武装勢力やテロリストによる攻撃等が発生する可能性
- ・ 退職給付債務にかかる負債および損失等が発生する可能性
- ・ のれんの減損損失が発生する可能性

将来予想に関する記述は、あくまでも本資料の日付における予想です。新たなリスクや不確定要因は随時生じ得るものであり、その発生や影響を予測することは不可能であります。また、新たな情報、将来の事象その他にかかわらず、当社がこれら将来予想に関する記述を見直すとは限りません。

(注) 年度表記について、21年度は2022年3月期、22年度は2023年3月期、23年度は2024年3月期（以降も同様）を表しています。