

「環境経営説明会」における質疑応答

日 時： 2025年2月17日（月） 11:00～12:00
形 式： NEC本社ビルからオンライン配信
説明者： 執行役 Corporate EVP 兼 CSCO 田熊 範孝

質問者A

Q：

環境ビジネスについて、現在の事業規模、あるいは2030年といった長期的な視点で目指している事業規模を教えてください。

A：

現段階で、我々自身も事業規模を十分に見積もれていません。市場は2020年の終盤から2030年にかけて立ち上がってくると想定しています。いま、我々からお示しできるのは、お客さまから年間100件以上の相談があり、それが増加傾向であること、そして、その相談内容が、必要最低限の情報開示支援から徐々に複雑な課題へと変わってきていることです。NECは市場の立ち上がりに合わせてシェアを獲得するべく、クライアントゼロや共創などの取り組みで準備を進めています。

Q：

ソフトウェア、サービスの環境配慮について、どのような課題があり、どのような方向性でアプローチしていくのか教えてください。

A：

NECのハードウェアの環境配慮への取り組みについては歴史があり、しっかりとやれている領域だと考えています。一方で、ソフトウェア、サービス領域において、見える化による貢献は重要ですが、我々が十分にアピールし切れていないことが課題だと認識しています。また、データセンターやAIの活用が進むなかで電力消費量は増加する傾向にあり、そこにも取り組む余地があると考えています。

まずは見える化をすることが重要であり、ソフトウェア製品のカーボンフットプリント算出ガイドライン策定の取り組みに参画しています。また、AIやITの需要が高まる中で、

性能を維持しつつ電力消費を抑えるための技術開発にも取り組んでいます。

私が考えるもう一つの課題感についてもお話しします。Scope3のカテゴリー1、11は単独の会社では解決できない問題です。また、製品単位のCO₂排出量の見える化やリサイクルのプラットフォームは複数の企業が連携する必要があり、ファイナンスが必要になるケースもあります。このような話は社外で議論する際にも広く課題として捉えられており、NECとしても、あらためて産官学での連携・取り組みを推進していく必要があると考えています。

質問者B

Q:

企業間情報流通基盤（プレゼン資料23ページ）について、プラスチックとアルミニウムに関する取り組みの進捗状況や今後の目標、スケジュール感などを教えてください。

A:

プラスチックについては現在、PLA-NETJでプラットフォームの検証を進めています。今年度はテーマを限定して各社連携で検証を進めており、来年度の大規模な検証を経て2026年度の実用化を目指しています。アルミニウムに関しては、明確なスケジュールはまだお示しできませんが、アルミニウム業界の皆様と議論しており、早期の実用化を目指して取り組みを進めていきたいと考えています。

Q:

情報流通基盤なのでデータ連携が重要になると思いますが、そこはグローバル標準に基づいて取り組んでいるのでしょうか？

A:

経済産業省が推進しているウラノス・エコシステムという活動があります。本活動を通じて、国内の標準化や、グローバルとの連携をどのように進めていくか、他社・関係省庁と議論しながら進めています。

Q:

まずはウラノス・エコシステムに対応して、それを通してグローバル連携も進めていくと

ということでしょうか？

A：

はい。本件に限らず、どの領域も、偏在化や不公平などに対して国内だけで完結するものは少ないのですが、国内の産官学との関係の中での仲間づくりは進めています。加えて重要になるのが、COP やダボス会議などグローバルな場におけるプレゼンスだと考えています。NEC がプレゼンスを発揮することで、日本もしっかりと取り組んでいると認識され、日本発の考え方がグローバル標準になり得る、といったことを意識しながら、産官学連携での取り組みを進めています。

質問者C

Q：

年間 100 件程度の相談のうち 10%が新規事業の共創の相談であるという話（プレゼン資料 15 ページ）について、この 10%の内容を、差し支えない範囲で教えてください。

A：

お客さまとの取り組みとなるのであまり詳細にはお答えできませんが、NEC の環境経営のステップと、お客さまのステージに応じた課題は非常に似ていると考えています。経営者の視点としては、まず、必要最低限の費用で対応を行うことがファーストステップになると思います。そこから、外部の評価が企業価値向上につながる、環境負荷・コスト低減が競争力の強化につながる、といったステップを経て、サステナビリティを自らの成長のドライバにしていこう、という段階に移っていきます。

発表済みの例をご紹介しますと、三井住友銀行や住友商事と進めているような共創案件は、NEC の事業そのものへの貢献だけでなく、これに取り組むことにより、他のお客さまへのソリューション提供の勘所が分かってくる、といった波及的な効果もあると考えています。この他にも、製造業、物流業のお客さまから共創で新しい事業を作れないか、という相談をいただいています。

質問者D

Q：

製品単位のCO₂可視化（プレゼン資料21ページ）について、どのようなビジネスモデル

を考えていますか？事業化に向けたスケジュール感も教えてください。

A：

NECは既に、企業単位での炭素可視化を実現する「GGX」というソリューションを展開しています。一方、ヨーロッパを中心とする規制や、投資家の開示基準が高度化していく中で、製品単位での可視化が一部の製造業で求められつつあります。製品単位の可視化を行うためには、企業内部の製造プロセスに深く入り、サプライチェーン間のデータの連携を確実にを行う必要があります、導入の難易度が格段に高くなりますが、NECは国内製造業のドメイン知識を持つSE体制を持っているため、この分野で付加価値を提供できると考えています。

ビジネスモデルについては、高まる製品単位での可視化ニーズを捉えたクラウドサービスに加えて、製造工程に関わる当社の製造業向けソリューションと連携したシステムインテグレーションでの価値提供を考えています。

スケジュール感については、現在クライアントゼロの取り組みを通じた検討を進めていますが、規制動向を見極めてお客さまのニーズに適したソリューションを企画し、タイムリーに市場に投入したいと考えています。

全体感としてお話しすると、環境問題を環境の側面だけで対処するのは難しい状態となっています。我々がクライアントゼロとして実践を進めるなかで、経済安全保障、情報セキュリティ、人権などサステナビリティ全体を一つのまとまりとして見て効率的にPDCAを回し、そのアウトプットとして製品のCO2可視化などにつなげていく、という大きな動きをしないと、これから先の世の中に対応できないと考えています。逆に、これに対応することで、当社が従来から手掛けてきた製造業ビジネスの付加価値がより大きくなります。NECがそこに取り組めているのは、データドリブン経営のベースとなる基盤の整備を進めてきたからです。環境だけでなく様々な要素を関連づけながら、この基盤の上に事業別の基盤を作っていきたいと考えています。単なるツールやソリューションの提供にとどまらず、お客さまの経営課題に対して、コンサルのような形で我々の知見を提供し、ベストな解決を導き出していき、それこそがBluStellarの考え方につながるものだと考えています。

質問者E

Q:

業務効率化（プレゼン資料 22 ページ）による経済的効果や CO2 排出削減量など、クライアントゼロによる可視化の状況を教えてください。また、その検証結果を以てビジネス化の段階に移っていけそうな状況なのか、教えてください。

A:

日本の製造業は、大量生産から多品種少量生産に軸足を移しています。多品種少量生産を実現するためには、工場のラインを頻繁に組み替える、段取り替えを行う必要がありますが、それをどう実現するかがポイントで、そこが結果的に環境につながるということだと考えています

NEC フィールディングの配送業務の効率化については、トラックの稼働台数を 20%削減したという結果が出ており、配送部分に関しては CO2 排出を 20%削減できたと言えます。また、NEC プラットフォームズの事例については、設備稼働率を 15%向上させたという点が CO2 排出量の削減につながっています。実践後のビジネス展開については、さまざまな業種のお客さまから引き合いをいただき、導入が決まったケースも出てきています。ただ、お客さまの要望は、単純に CO2 排出を削減したいという話ではなく、業務効率化やコスト低減のニーズと合わせて進めていきたいというものであり、我々もそれぞれが GX、DX の本質であると捉え、提案を進めています。