

事業説明会（公共・社会基盤分野）

Q1 テレコム領域・ユーティリティ領域について、各々のビジネス領域でこれから数年間どのような見通しか教えて欲しい。

A1 ユーティリティ領域は、基本的に電力とガスで分けられる。当社で電力事業者向けに手掛けているスマートメーター管理システムは、ガス事業者にはまだ広くは展開していないので、その横展開がまず今後のビジネスとなってくる。電力の自由化も引き続き進行中であり、今後予定される発送電分離等に向けて様々なシステム基盤の整備やプラットフォームサービス等がまだ想定される。このように将来に向け用意すべき部分がまだまだ残っていると考えているため、しっかりと需要を捉えて対応していく。

また、ユーティリティ領域では、スマートメーターを介して様々な情報が集まってきており、いわゆるビッグデータの活用の話が出てきている。それらのデータを活かして様々な領域・業態・業種とどう繋がって新たなサービスを創造するのかという検討も始まりつつあり、次世代に向けてのビジネスチャンスはまだ続いていくと認識している。

次にテレコム領域。テレコム領域については、これまでも通信系のプラットフォームを手掛けてきたが、更改への対応は堅調に行うことができている。一方、お客様も Over The Top(OTT)の新たなサービスにどうチャレンジしていくのかということも当然考えており、お客様自身の変革に追随し当社も一緒になって様々な提案・検討をしているところである。

特に、今後、5G がサービスになった状態での新規ビジネス検討や、様々な IoT 機器との接続等での新規サービス検討等も必要だと認識しており、テレコム領域についても当社の価値はこれからも大きく出せると考えている。

Q2 通信キャリアが OTT 領域のビジネスにシフトしていく中で NTT データが活躍できるものを持っているのであれば教えて欲しい。

A2 OTT 領域でのビジネスに資するソリューションについては、フレームワークは当然社内に持っており、今後も活躍できると考えている。また、OTT 領域では様々なデータが行き交う中で、個人の情報をいかに守っていくのかという点が非常に重要なポイントとなると考える。将来的にはセキュアな情報プラットフォームというものが必要になると想定しており、現在取り組みを進めている。

Q3 受注高は対前年度比で増加の計画である。何が伸びているのかを教えて欲しい。また、これから数年、どのような市場の見立てをしているのか、特に公共分野について教えて欲しい。既存案件と先端技術案件とに分けるとどのような割合なのか、公共分野でも先端技術によって需要の開拓というのが可能なのかを教えて欲しい。

A3 あまり既存案件と先端技術案件という風に線を引いて考えている訳では無い。既存大規模システムの更改や運用保守等は着実、順調に受注していると認識しているが、既存のシステムもそのまま更改するのみならず、新しい技術の導入も当然必要になってくる。官公庁のシステムでは、将来の人口減・働き手の減少に向けて、自動化を推進する方向性でもある。当社も、近年手掛けている RPA、AI のような新しい技術に関して積極的にご提案しているところである。

民間と連携する案件の受注が、PoC 等も含め広がりつつある。

近い将来、この民間連携の領域で成長を期待したい案件としては、やはりマイナンバーの活用だ。他に、貿易の輸出入に関する情報流通として荷主を含む様々なステークホルダーとシームレスにデータを互換できるような仕組みをブロックチェーンの技術を使って作ろうという話もある。官公庁と民間の橋渡し等は、当社が強みを活かせる領域と思っており、当社自身でプラットフォームを用意してご活用いただく事も考えている。

その他にも先進的と言える案件は複数ある。先ほどお伝えした RPA は好調だ。WinActor という NTT グループが開発した製品だが、金融や民間の領域を含め様々なところで導入が進んでいる。また、ドローンの管制ができる仕組みを当社が提供する事例もある。様々な領域で当社の培った様々な実績や技術に関して、横展開や民間活用を積極的にこれからも進めていきたい。

Q4 IT 運用案件のような利益率の高い案件が今後減っていくなかで、新規案件が増えていくという状況である。内部的には自動化等の生産技術の改善もあるとは思いますが、今後 5 年間、どのような利益率のイメージを持っているのか。これまでの利益率は維持できるのか。

A4 非常によいご質問だが、まず我々の分野のビジネス構成を理解してほしい。官公庁系、テレコム・ユーティリティ系、地域ビジネス系の 3 つから成っている。

官公庁系、テレコム・ユーティリティ系は、ビジネス全体の利益率は大体 10%程度となっている。既存のシステム更改・運用に対する価格低減の圧力が当然あるが、自動化等の新しい技術を導入するような取組を交えながら、この利益率をベースとしては維持し、可能であれば改善していきたい。方向としては、先ほど述べたようなプラットフォームを当社自身が提供すること等が考えられる。加えて、新技術を活用したパッケージプロダクト等を当社自身が作って提供していくというようなモデルも今後実施していきたい。

地域ビジネスについては利益率はそこまで高くはない。現在はトップラインを伸ばすことを優先する戦略を取っている。

中長期的にどのような方向で進めていくのかはまだ検討中であるが、5 年先には売上高の少なくとも 10%以上は申し上げたような領域で稼げるような力をつけていきたいと思っている。

Q5 官公庁ビジネスについて、彼ら自身が運用費用を中期的に 3 割削減するという話を出しており、シェアが高い NTT データもおそらく影響を受けていると考えている。それらをカバーするために、こういった戦略を立てているのか教えて欲しい。

A5 政府ではシステム運用経費の効率化ということで運用経費 3 割削減という目標が掲げられ、政府共通プラットフォームの導入等を通じて、これを達成していこうという考え方があり、これまでになくような発想で進んでいる。

実際にシステム全体の運用経費は低減傾向であり、当社もその影響はもちろんある。しかし、現在、政府共通プラットフォームという中心政策にサービスを提供する側として関わることができているため、全体感としては 3 割削減の影響を受けているという感じは強くはない。また、付加価値の少ない通常のシステム更改であれば、当然運用コストを下げていくというような話になるが、IT 予算全体はそれほど下がっておらず、お客様は削減分を付加価値創出に回すような方向だとみている。

当社は、お客様との距離が近い場所にいることが出来ている。引き続きお客様の運用経費削減等の政策をきちんと受け止めながらも付加価値を伸ばしていく提案等をしっかり展開していきたい。事業全体としては横ばいもしくは微増程度で、しっかり走っていくということを考えている。

Q6 政府共通プラットフォームに関連するビジネスは、現在進行形で少しずつ業績に反映されていてマイナス部分を補っているという理解でよいか。

A6 その認識である。

Q7 ヘルスケア領域について、IT 化による成長のポテンシャルがあると思っているが、現状、NTT データのヘルスケアビジネスの成長性をどうみているのか。また、買収した旧 Dell Services 部門は、ヘルスケア領域でかなり強いとの認識だが、こういった強みを国内で活かす方法はないのか、見解を教えて欲しい。

A7 ヘルスケア領域の根本にあるのが、パーソナルヘルスケアデータ (PHD) である。カルテやレセプト等に関する情報活用に関して、これから少子高齢化社会も踏まえてまさに活発化していくと想定している。非常に大きな領域だと思っており、セキュアな環境と個人情報とを繋げながら、ヘルスケアデータをどう流通させるのかが非常に大きなポイントと考えている。

旧 Dell Services 部門が当社グループの傘下になったことで、彼ら自身の持っている様々なソリューションを当社に取り込むこと、同時に当社が元々国内で使っていたソリューシ

ョンを彼らへ展開することもできている。日本と北米とでは制度面の違いも大きいので、どういったポイントでお互いに協調しながら進めることができるのか、今まさに議論している最中である。

Q8 3D 地図の AW3D や、次世代モビリティ社会実装研究等の中で、NTT データの今後の業績に大きく影響があり、投資家に対して見逃して欲しくない案件があれば教えて欲しい。

A8 当分野に関する業績影響と一言と言っても様々な案件がある。3年、5年先という意味では、先ほどご紹介したソリューションである BizPICO といった領域が官民連携のいわゆる個人情報のプラットフォームへと変わっていくかもしれない。BizPICO については、分野としても力を入れている。

Q9 BizPICO は、NEC や富士通といったベンダと比べても NTT データが圧倒的に強いということか。

A9 圧倒的に強いとは言えないが、他大手ベンダに先駆けて提供したサービスである。マイナンバーカードの中には、民間利用が許されている電子証明書というのがあり、BizPICO はそちらを使ったサービスである。これは非常に汎用性が高く、ネットワーク上の本人認証が国を基点として取得できるサービスになるため、例えば、銀行口座の開設、証券口座の開設等、他にも本人の特定が必要なサービスは、全部その範囲に入ってくる。業務のカバレッジも非常に広いので、官だけではなく民間の活用も含めてうまく提案しながら、長く大きく育てていきたいと考えているサービスである。本日もご出席の皆様も是非マイナンバーカードを取得いただきたい。

将来的には健康保険証や運転免許証等がマイナンバーカードと融合していくと考えている。さらには、携帯電話サービスとも融合していくであろう。このような状況で、ID を認証していく仕組みをどう押さえていくのか、付随するデータをどう扱っていくのかといった点が、今後大きなビジネスのコアになると認識している。将来的にマイナンバーカードの有無に関わらず個人認証に関わるような仕組みは必ず残るとみている。その仕組みを包括的にある程度押さえていくのが一番大きなポイントだと考えている。