



# 2024年3月期 第2四半期 決算説明会

2023年10月30日

NEC ネットエスアイ株式会社

(銘柄略称：NESIC 証券コード：1973)

代表取締役執行役員社長 兼 CEO

牛島 祐之

# 目 次

## 1. 上期実績概要

## 2. 通期業績予想／配当について

# 1. 上期実績概要

# 2024年3月期 上期 業績サマリー

(単位：億円)

	23年3月期 上期	24年3月期 上期	前年同期 差/比
受注高	1,724	1,912	+11%
売上高	1,427	1,552	+9%
売上総利益 (売上総利益率)	258 (18.1%)	290 (18.7%)	+31 +0.6pt
販売費および一般管理費	212	227	△15
営業利益 (営業利益率)	46 (3.3%)	62 (4.0%)	+16 +0.7pt
親会社株主に帰属する 四半期純利益 (四半期純利益率)	27 (1.9%)	36 (2.3%)	+9 +0.4pt
フリー・キャッシュ・フロー	81	91	+10
(参考) 受注残	1,964	2,379	21%

## 売上拡大が本格化し、増益 (受注、売上、売上総利益が上期過去最高)

### 受注高：

- キャリア向けが厳しい中で2桁伸長
  - ・ 製造業や公共向けが拡大
  - ・ 官公庁、海外向け大型案件も寄与

### 売上高：

- 受注残も取り込み、高成長
  - ・ 2Q(3か月)：前年同期比 +11%

### 営業利益：

- 売上本格化に伴う売上総利益の拡大により増益  
(先行的SG&A増※を吸収し拡大)
  - ・ 前年海外損失の解消も影響

※主に新基幹システム開発に係る費用や人件費

# (参考)2024年3月期 1Q／2Q(3か月)

## 2Q(3か月)：売上拡大が本格化し、増益基調へ転換 (海外影響考慮しても増益)

(単位：億円)

	23年3月期 1Q	24年3月期 1Q	前年同期 差/比	23年3月期 2Q(3か月)	24年3月期 2Q(3か月)	前年同期 差/比
受注高	808	965	+19%	916	947	+3%
売上高	676	717	+6%	751	835	+11%
売上総利益 (売上総利益率)	121 (17.9%)	125 (17.5%)	+4 △0.4pt	137 (18.3%)	164 (19.7%)	+27 +1.4pt
販売費および一般管理費	106	114	△8	106	113	△7
営業利益 (営業利益率)	15 (2.2%)	11 (1.6%)	△4 △0.6pt	31 (4.2%)	51 (6.1%)	+20 +1.9pt
親会社株主に帰属する 四半期純利益 (四半期純利益率)	5 (0.7%)	2 (0.3%)	△3 △0.4pt	22 (2.9%)	34 (4.1%)	+12 +1.2pt

# 2024年3月期 上期 事業内容別受注高/売上高

受注高：サービスはコロナ反動、キャリア向けで減少も、SI/工事は高伸長  
 (DXS：子会社) (NWS) (製造業、公共+大型案件)

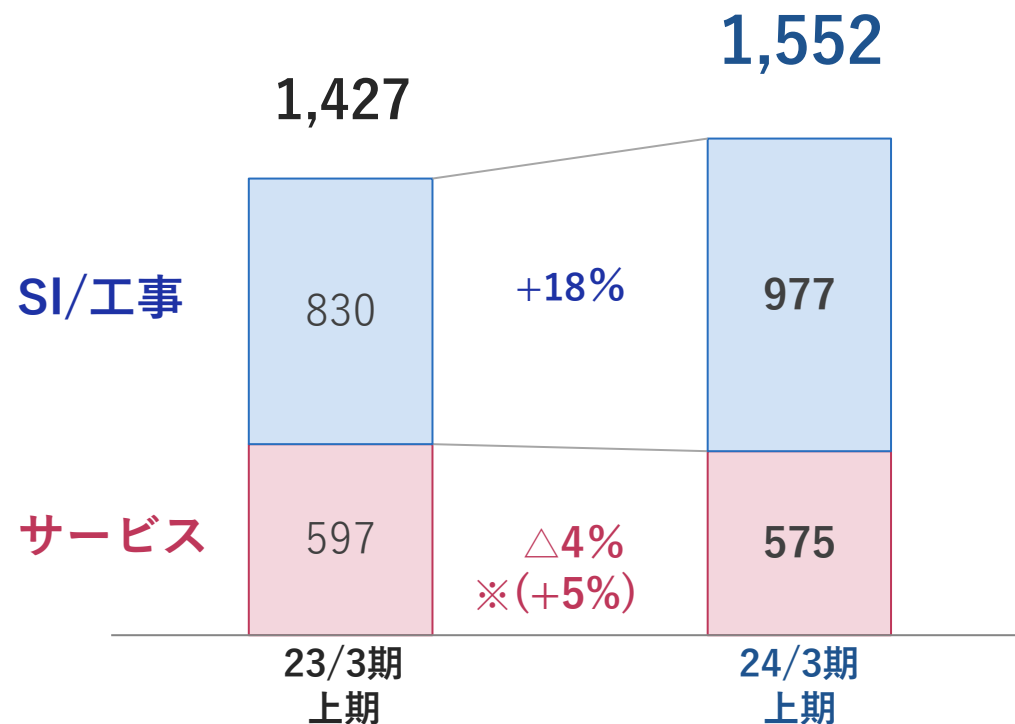
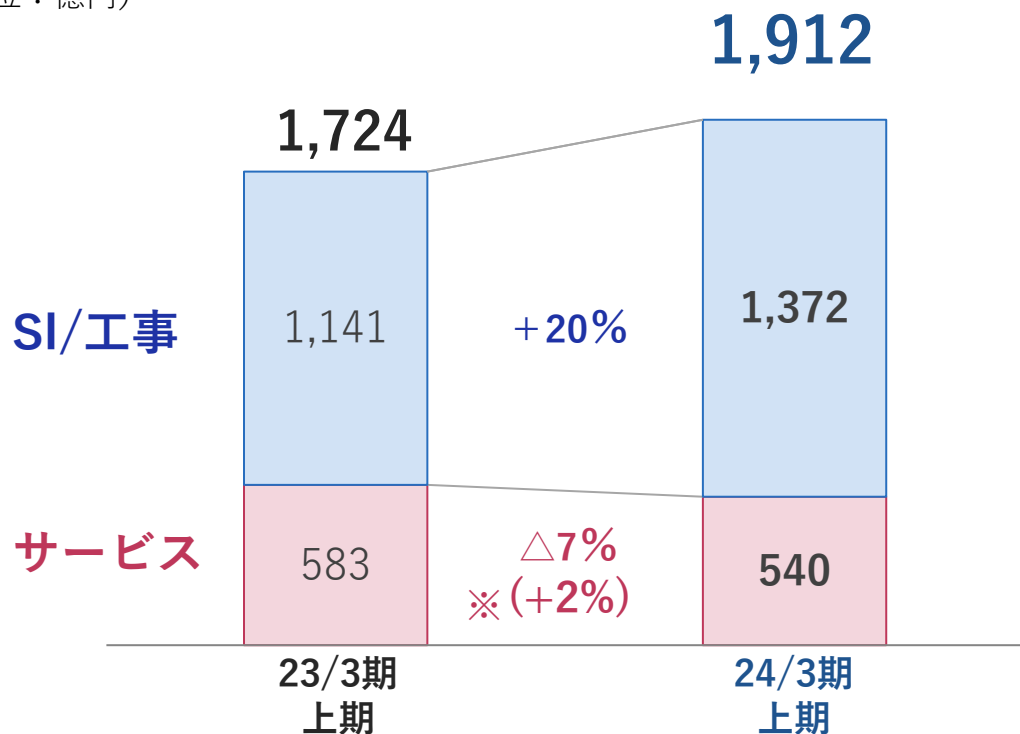
売上高：受注残売上が本格化。サービスもコロナ、キャリア影響除けば着実に拡大

※ ( )内は、DXS子会社(QAC)ならびにNWSにおけるキャリア向けを除いた伸び率

## 受注高

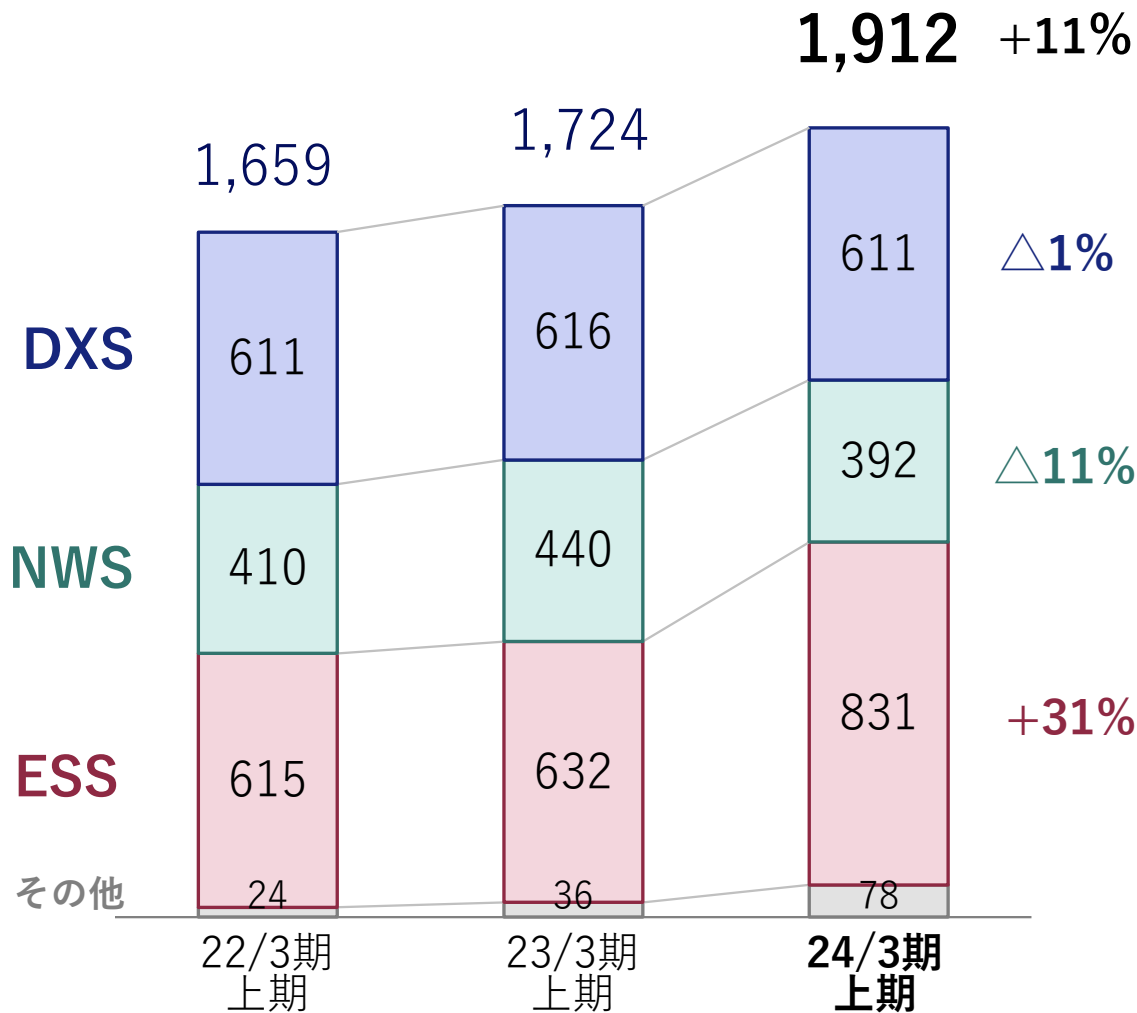
## 売上高

(単位：億円)



# 2024年3月期 上期 セグメント別受注高

(単位：億円)



## DXソリューション(DXS)

- 働き方DXなど注力領域が拡大も、コロナ関連需要減(子会社)の影響もあり微減
- 下期への期ズレも影響(受注環境は良好)

## NWソリューション(NWS)

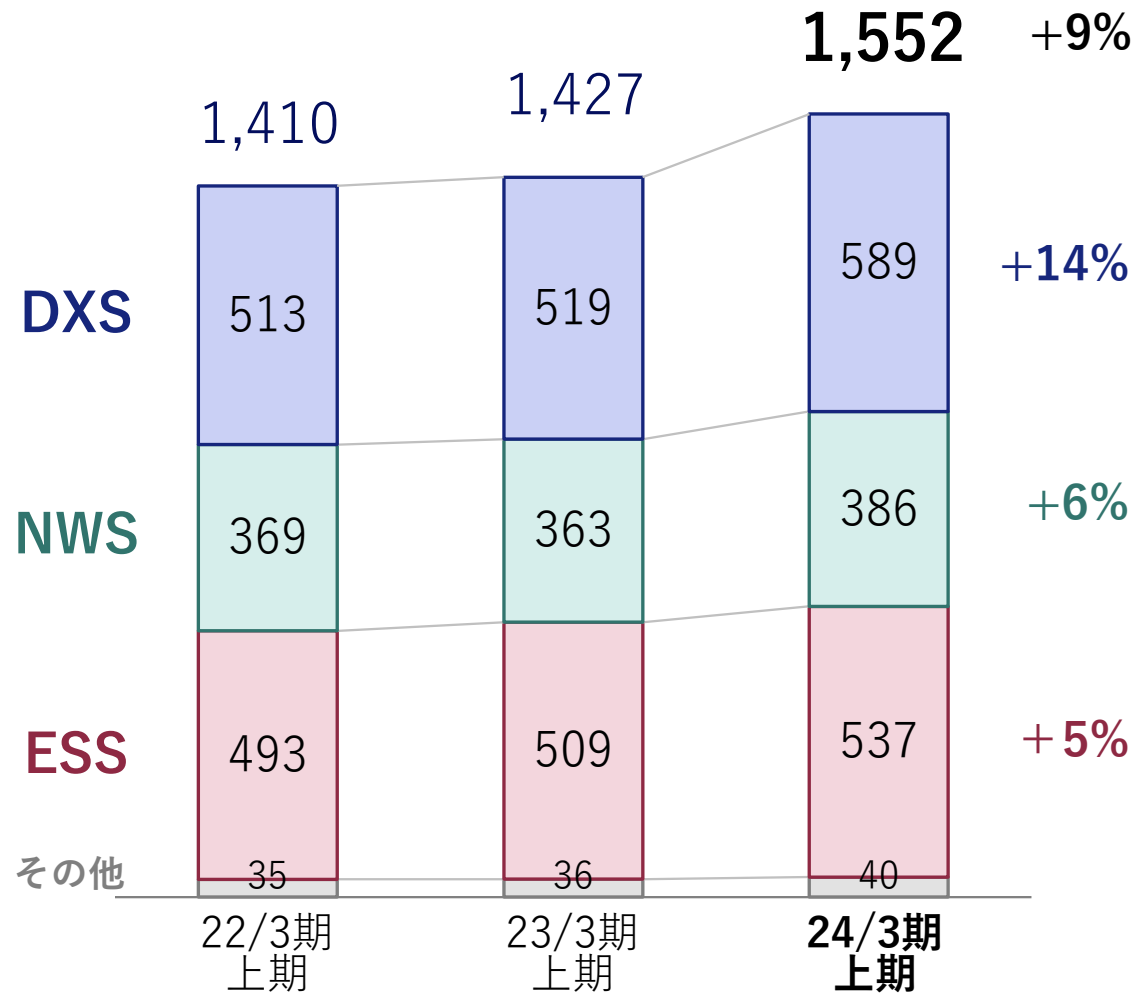
- キャリア関連事業減少の影響
- キャリアの厳しさは継続
- 社会基盤分野は増加(本格化は来期)

## 社会・環境ソリューション(ESS)

- 国内/海外のICT施工事業が拡大
- 大型案件も寄与(1Q)  
※機器販売、海外施工

# 2024年3月期 上期 セグメント別売上高

(単位：億円)



## DXソリューション(DXS)

- コロナ需要減(子会社)影響あるも、注力/既存領域ともに拡大

## NWソリューション(NWS)

- 受注残消化で社会基盤・キャリア関連ともに増加

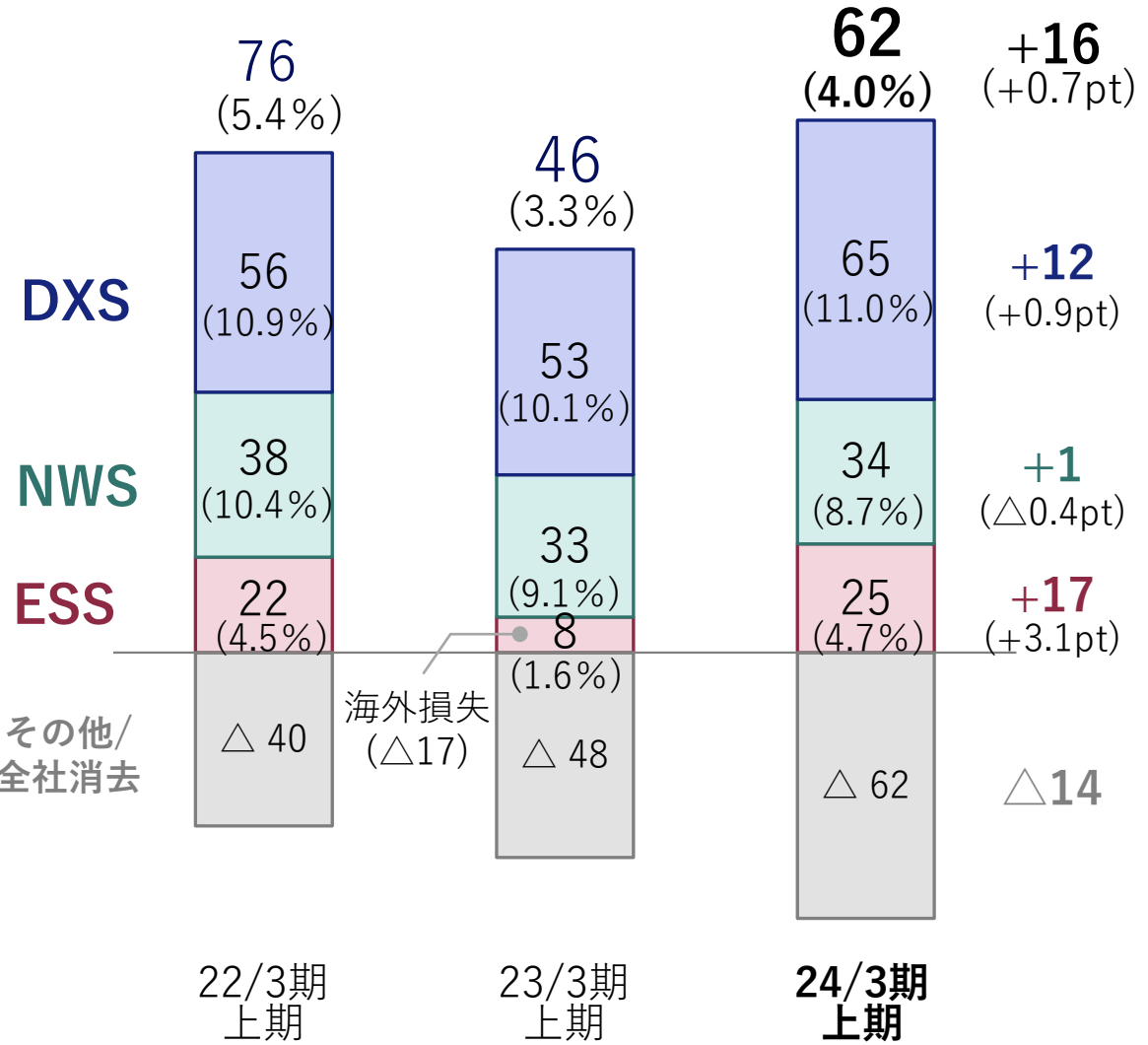
## 社会・環境ソリューション(ESS)

- 受注残からの売上計上が2Qから本格化  
・ 2Q(3か月)：前年同期比 +15%



# 2024年3月期 上期 セグメント別営業利益

(単位：億円)  
※( )内は営業利益率



## DXソリューション(DXS)

- 売上増とGP率改善で、増益
  - ・働き方DXなど注力領域拡大が牽引

## NWソリューション(NWS)

- GP率低下も、売上増などで横ばい

## 社会・環境ソリューション(ESS)

- 2Q(3か月)は売上本格化で増益に転換

## その他

- システム更新費用、人件費増などの影響

# (参考)セグメント別 上期 売上総利益率

	23年3月期 上期	24年3月期 上期	前年 同期差	主な要因
DXソリューション事業	21.3%	22.0%	+0.7pt	<ul style="list-style-type: none"> <li>増収効果</li> <li>高付加価値化の進展(働き方DXなど注力領域拡大)</li> </ul>
ネットワークソリューション事業	22.4%	19.6%	△2.8pt	<ul style="list-style-type: none"> <li>キャリア投資抑制に伴う高採算事業の減少</li> <li>社会基盤事業における低採算案件の影響(今期は機器領域が先行)</li> </ul>
社会・環境ソリューション事業	13.1%	15.5%	+2.4pt	<ul style="list-style-type: none"> <li>主に前年海外損失の解消の影響</li> </ul>
全社	18.1%	18.8%	+0.7pt	

# トピックス：スパイラル型成長モデルの進捗

## 主な成果

## 中計前半での主な取り組みと課題

### コンサル型 アプローチ

- 受注高 伸長率

**4倍** ※半期換算 前年同期比

単独受注高に占める割合：約2割

- コンサルの専門組織化と育成
- オファリングモデルの整備
- ✓ 更なるコンサル力の強化

### 顧客基盤の拡充

(民需領域 大口継続顧客)

- 顧客数 **+6%** ※前年同期比
- 1社あたり受注高 **+13%**

- 既存顧客へのフォロー・提案強化
- ✓ 継続的取引関係を活かした、顧客共創・価値創造

### 高付加価値事業 の拡大

(DX成長領域：働き方DX/次世代NW・セキュリティ等における)

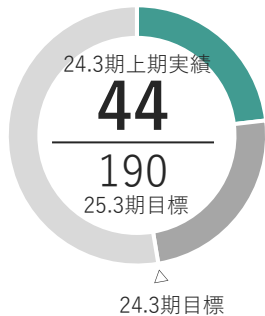
- 売上高 伸長率 **約+40%** ※前年同期比

- 強みのあるDX/次世代NWを中心にSymphonictサービス拡充
- ✓ 成長領域の立ち上がりとともに、さらに高い収益性の実現

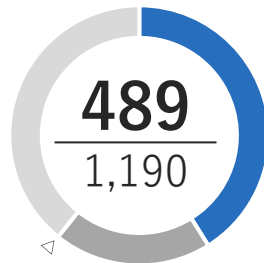
# トピックス：人的資本経営の強化に向けた取り組み

## 高度人材の育成

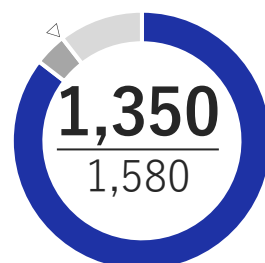
コンサル人材



DX人材



次世代NW人材



- コンサル人材：候補可視化と育成の加速
- DX人材：DX知識/AI開発/データ分析を、実践形式で学ぶカリキュラム開始
- NW人材：ローカル5Gを中心に講座増強

## 挑戦し、成長し続ける企業文化

心理的安全性  
AWARD 2023



第5回  
プラチナキャリア・  
アワード



第1回  
WELLBEING  
AWARDS



健康経営  
優良法人2023



- 自律的に学び、挑戦し続けられる環境づくり
- 共創やイノベーションを加速する、新事業ピッチコンテストの継続実施
- 健康で安心して働き続けられる制度・取り組み

## 2. 通期業績見通し／配当について

# 2024年3月期 業績予想値について

NWSの厳しさを好調なDXSを中心に吸収。更なる積上げを目指す。

(単位：億円)

	23/3期	24/3期			23/3期	24/3期		
	通期実績	通期予想	前年差/比	前回差	下期実績	下期予想	前年差/比	
受注高	3,560	3,700	+4%	—	1,837	1,788	△3%	
売上高	3,208	3,500	+9%	+100 ※	1,781	1,948	+9%	
営業利益 (営業利益率)	228 (7.1%)	240 (6.9%)	+12 △0.2pt	—	181 (10.2%)	178 (9.1%)	△3 △1.1pt	
親会社株主に帰属する 当期純利益 (当期純利益率)	138 (4.3%)	140 (4.0%)	+2 △0.3pt	—	111 (6.2%)	104 (5.3%)	△7 △0.9pt	

※売上高は、大型案件(機器調達)を反映し増額

## 下期の方向感

### □ 受注高

- DXS：働き方DXなど高成長。  
コロナ需要減の影響も縮小  
(前年同期比+13%)
- NWS/ESS：前期大型案件の影響により減

### □ 売上高

- 受注残売上は引き続き拡大  
(9月末受注残：前年同期比+21%)

### □ 営業利益

- 増収効果で売上総利益は拡大  
(前3Qの引当金戻入の反動を吸収し拡大)
- 先行的SG&Aの積極的拡大は継続

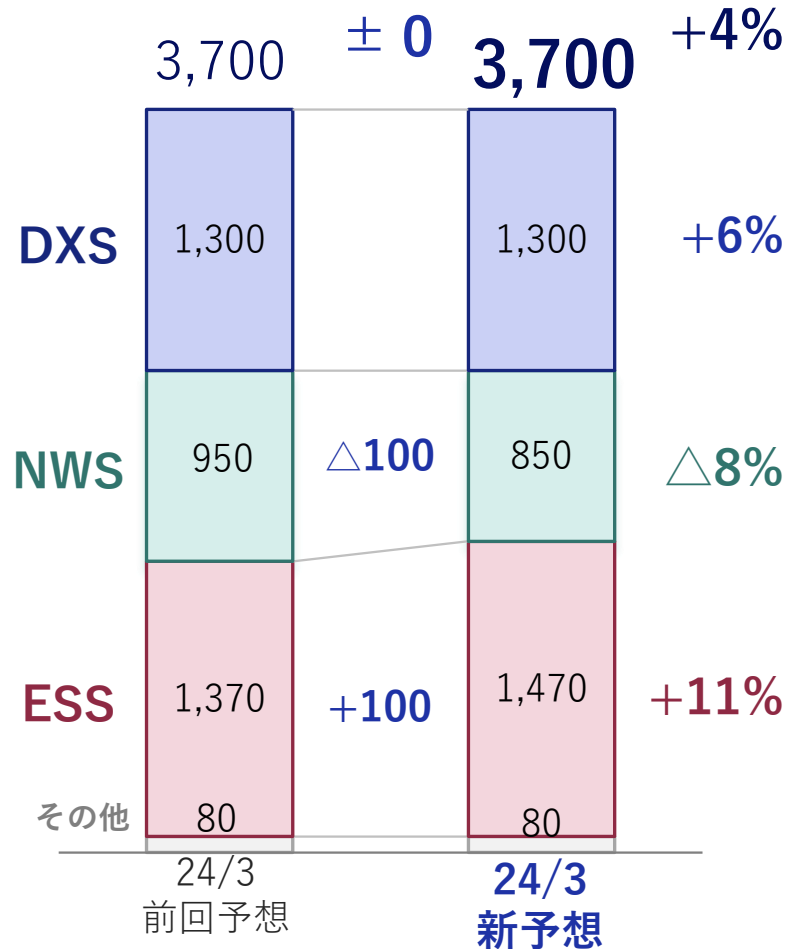
# 2024年3月期 通期 セグメント別業績予想

## 受注高

(単位：億円)

前回差

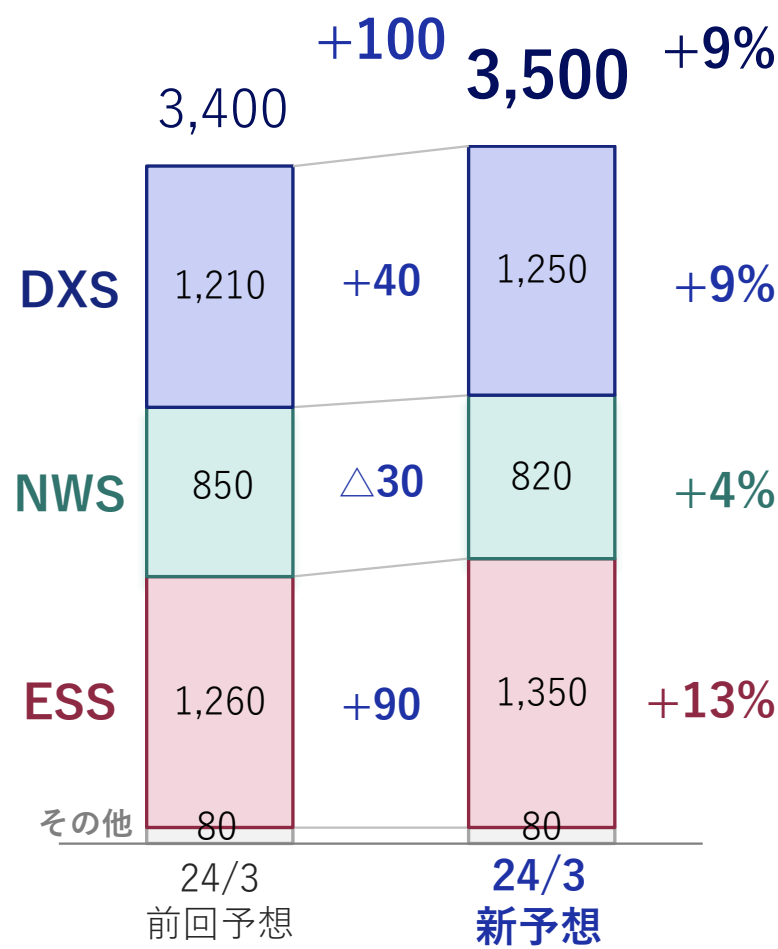
(参考)  
前年伸率



## 売上高

前回差

(参考)  
前年伸率

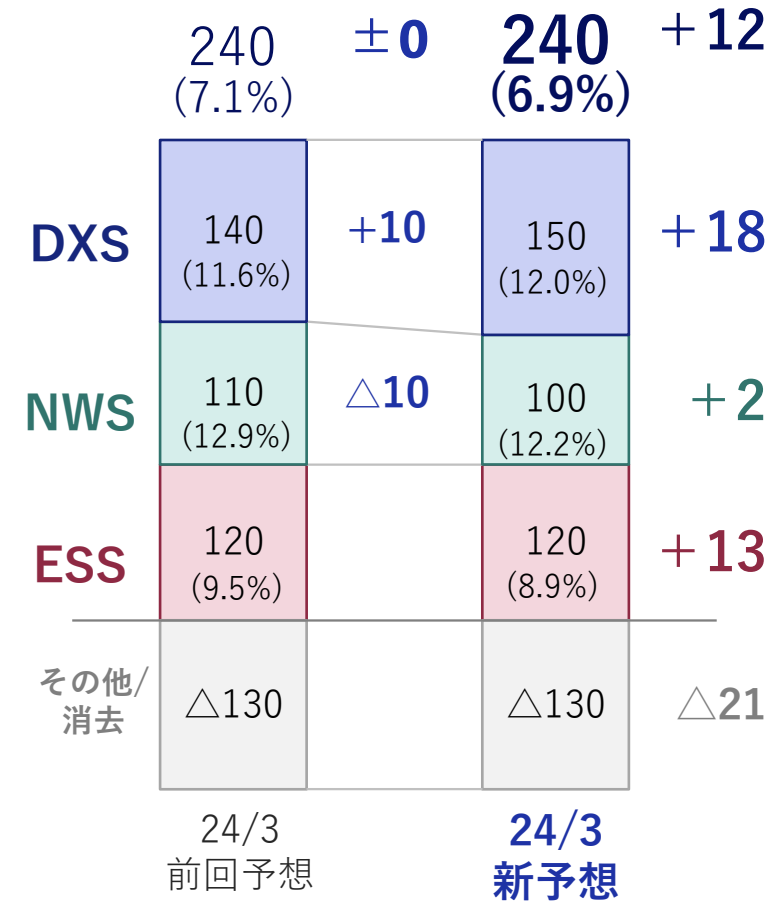


## 営業利益

( )内は、営業利益率

前回差

(参考)  
前年差



# (参考)2024年3月期 上期末 セグメント別受注残高

(単位：億円)

	23年3月期 上期末 (2022年9月末)	24年3月期		
		上期末 (2023年9月末)	増減額	増減率
DXソリューション事業	611	624	+ 13	2%
ネットワークソリューション事業	416	477	+ 61	15%
社会・環境ソリューション事業	914	1,211	+ 297	32%
全社	1,964	2,379	+ 415	21%

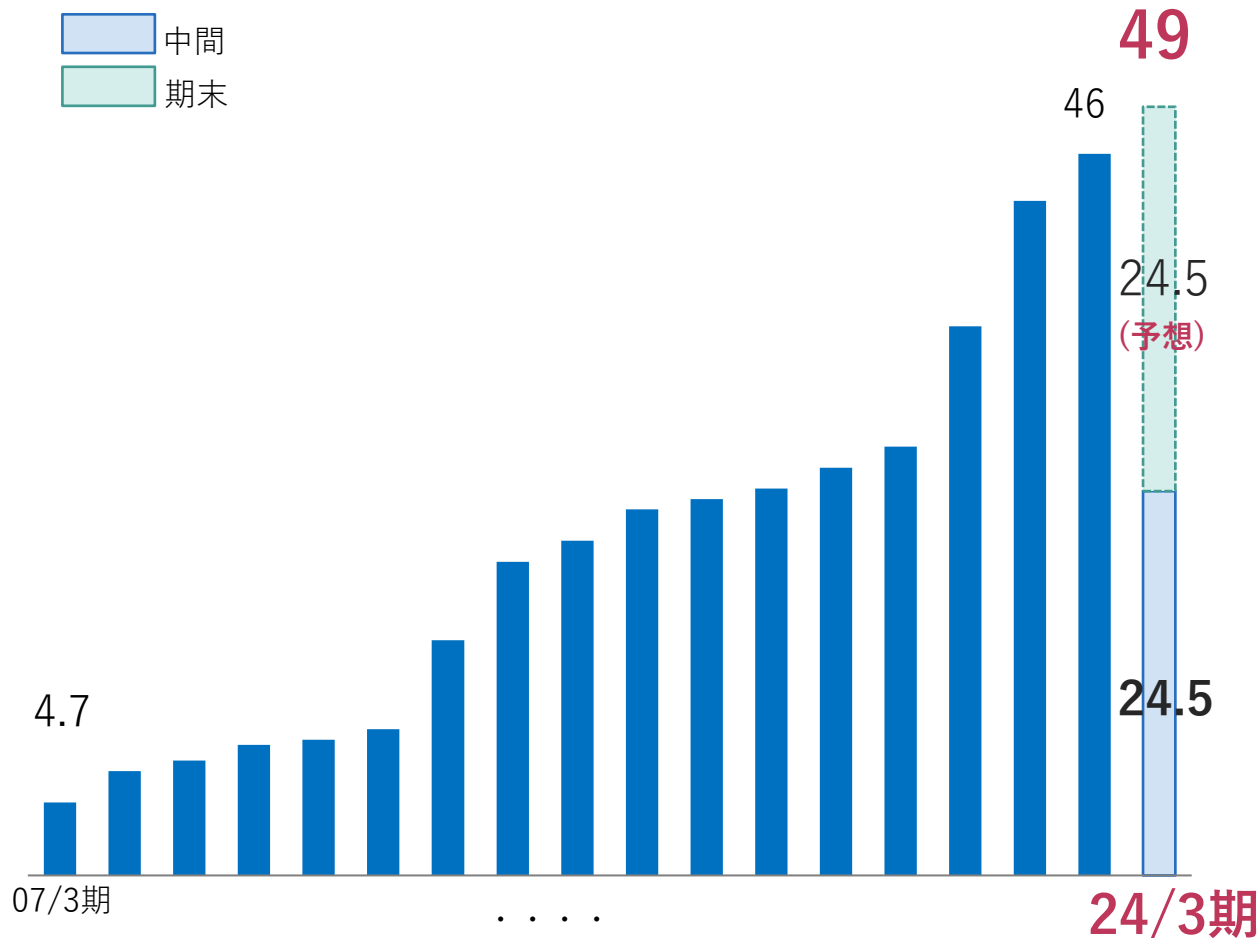
● 受注が下期へ期ズレ  
〔受注環境は良好  
※下期伸率+13%〕



# 配当について

1株当たり配当  
(円)

■ 中間  
■ 期末



## 17期連続増配を計画 (期初予想から変更なし)

中間配当：計画通り **24.5円/株実施**

期末配当：当初計画通り

※2020年3月期以前の実績については、2020年6月1日付で実施した1:3の株式分割を反映して換算した値で示しています

## (参考) 補足データについて

以下のURLに補足資料を掲載しています。

- ・ 過去からの財務諸表
- ・ 新旧セグメント別業績推移
- ・ その他参考データ  
(セグメント別受注残、事業内容別・マーケット別データ)

<https://www.nesic.co.jp/ir/library/kessan/2024.html>

# 本資料についてのご注意

本資料に記載されている将来の業績等に関する見通しは、将来の予測であり、確定的な事実に基づかないために、リスクや不確定要因を含んでおり、当社としてその実現を約束する趣旨のものではありません。実際の業績は、様々な要因の変化により記載の見通しとは大きく異なる結果となりうることをご承知おき願います。

実際の業績に影響を与えうる重要な要因は、当社グループの事業を取り巻く経済情勢、社会的動向、当社グループの提供するシステムやサービスに対する需要動向や競争激化による価格下落圧力、市場対応能力などであります。なお、業績に影響を与える要因はこれらに限定するものではありません。

本資料にある大型案件や特殊要因の影響などは概数で表記されています。

2022年4月1日の組織改正に伴い、2023年3月期よりセグメントを変更しています。本資料における2022年3月期のセグメント実績は、これを受け、セグメント情報の比較のために組替えた数値で示しています。



# 明日のコミュニケーションをデザインする

NEC ネットズエスアイは、お客様の目線に立った  
これからのコミュニケーションをデザインする会社  
としてお客様の価値向上に取り組んでまいります。

**nesic**

検索

\Orchestrating a brighter world

**NEC**

NEC ネットズエスアイ