

NECネッツエスアイレポート2025

NECネッツエスアイ株式会社



OUR VISION

目指す姿

NECネットエスアイグループ宣言

私たちNECネットエスアイグループは、
世界中の人々が安心・安全で豊かな明日を過ごせるよう、
長年培ってきた確かな技術と信頼のサービスで
海底から宇宙まで、つながる社会を支え、
より快適で便利なコミュニケーションをデザインし続けます。

世界中の人々が安心・安全で豊かな明日を過ごせるよう、
さまざまな情報や考えを自由にやりとりできる
“つながる社会”を実現し、快適で便利なコミュニケーションの発展に挑みたい。
そしていつの時代にも社会とお客さまから
信頼される企業であり続けよう。
この宣言には、私たちのそういった想いと決意を込めています。

CONTENTS

02



イントロダクション

- 01 OUR VISION / CONTENTS
- 02 社長メッセージ
- 04 NECネットエスアイの歴史

06



NECネットエスアイの成長戦略

- 06 OUR CONNECTION TO DAILY LIFE
- 08 2030年に向けた成長戦略
- 10 NECネットエスアイの事業紹介 / AT A GLANCE
- 12 川下から川上までワンストップでつなぐ力
- 16 価値創造モデル
- 18 マテリアリティ
- 20 特集 お客さまとの共創

20



課題と挑戦

- 22 NECネットエスアイの課題と挑戦
- 24 営業戦略変革への課題と挑戦
- 26 多様性を活かした変革への挑戦
- 28 イノベーションに向けた課題と挑戦

26



成長のための基盤強化

- 30 NECネットエスアイのサステナビリティ経営
- 32 社会一人的資本の取り組み
- 36 社会一調達取引先とのコミュニケーション
- 38 社会一安全品質向上の取り組み
- 40 環境
- 44 ガバナンス
- 46 サステナビリティデータ
- 48 本レポートを補足する開示情報
- 49 会社概要

報告対象期間

2024年4月1日～2025年3月31日
(一部、対象期間後の情報も含みます)

報告対象範囲

NECネットエスアイ(株)および国内・海外連結子会社

発行年月

2025年9月

問い合わせ先

<https://www.nesic.co.jp/sustainability/index.html>
担当部門: 経営企画部サステナビリティ推進グループ

社長メッセージ



NECグループの一員として お客さま起点の価値創造を加速し、 技術と人の力で社会変革をリードします。

代表取締役執行役員社長 兼 CEO 兼 CENO

大野 道生

Shift up 2024を振り返って

社長に就任して約1年間の多くの変化と挑戦を通じて、私は当社の底力を実感しました。中期経営計画「Shift up 2024」では、新型コロナウイルス感染症や半導体不足といった外部環境の変化に直面し、当初計画から1年ほど遅れはあったものの、堅調に業績を伸ばし、最終年度である2024年度には過去最高の売上高を記録することができました。特に、サイバー攻撃や不正アクセスの多発を背景としたネットワークセキュリティ領域への需要が高まったことは、当社の存在価値を改めて認識する機会となりました。

業績面では成果を出せた一方で、組織力の発揮という面では課題も残りました。2025年5月に刷新した基幹システムについても、導入・運用を進める中で多くの課題に直面し、自社実践を通じて試行錯誤を重ねながら改善に取り組んでいます。技術や基盤をどのように活かし、社員一人ひとりの潜在能力をいかに引き出すか、そして組織としての一体感をいかに醸成し成長スピードを上げていくかは、今後も継続して取り組むべき重要なテーマであると考えています。

NEC完全子会社化による新たなスタート

2025年3月、当社は上場廃止とNECの完全子会社化という大きな変化を迎え、新たなスタートを切りました。資本市場における親子上場の見直しが進んでおり、こうした時代の流れを背景としています。しかし、これは単なる資本関係の変更にとどまるものではありません。NECが持つ技術やソリューションとの連携をこれまで以上に深めることで、お客さまにより高い価値を提供できる絶好の機会と捉えています。

私たちは、NECグループの中でもお客さまに近い立場で多くの接点を持つ企業です。その強みを活かし、NECの技術やソ

リューションをお客さまの業種や現場ごとの課題に即して分かりやすく提供することで、大きなシナジーを生み出せると信じています。

そのためには、私たち自身がNECのアセットを深く正しく理解した上で、お客さまの視点に立ち、最適ご提案を行い、信頼とご期待にお応えしていくことが不可欠です。

こうした取り組みの積み重ねこそが、NECグループの価値とシナジーを最大限に引き出す原動力になると考えています。

新たな成長戦略と目指す姿

2030年に向けた長期ビジョンでは、「社会の変革への貢献」、すなわち社会を変える担い手となることを掲げています。その実現に向けた3rd Stepとなる中期経営計画2025-2027(以下、本中計)では、お客さま自身の変革を支える企業として、より本質的な価値提供に挑戦していきます。従来は、技術部門と営業部門がそれぞれの視点で価値を追求していましたが、本中計では、お客さま起点での価値創造に軸足を置き、技術選定の判断軸も「お客さまの課題解決」に重点を置くよう見直しました。これに伴い、営業部門が実行責任を担い、技術部門がそれを支える体制へ移行し、より一体となって価値提供に向き合う組織への進

化を目指しています。

当社が手掛ける通信インフラやネットワークは、災害時の緊急通報や自治体の無線ネットワークなど、人々の命や生活を支える重要な社会基盤です。今後、自動運転やAI、ロボティクスといった新技術が社会実装されていく中で、それらを支える通信やシステム、そして人と共存するための橋渡し役となるインフラやサービスの重要性がますます高まっていきます。人々が願う未来の実現に向け、技術の進化と現場の課題の間を埋め、円滑につなぐ力を発揮し、社会に変化をもたらす存在としての責任を果たしていきます。

持続的成長に向けた人的資本の強化

社会に変化をもたらす存在であり続けるためには、私たち自身も持続可能な組織として進化を重ねる必要があり、長期ビジョンの実現を含めた持続的な成長の柱となるのは人的資本の強化であると考えています。

人材戦略においては、自立したキャリア形成とお客さま軸での事業の進化との両立を掲げています。AIをはじめとしたトレンド変化が激しい昨今、社員が自らのキャリアや志向に合わせて

身につけたい技術と、社会やお客さまから求められる技術、その両方がマッチするよう、IT基盤の整備や人事制度の見直しを進めています。目標設定の背景や目的を丁寧に共有することで、社員が納得感を持って取り組めるよう対話を重ねています。まだ道半ばではありますが、こうした取り組みを通じてエンゲージメントスコアについても着実に向上させていきます。

ステークホルダーの皆さまへ

私たちNECネットエスアイは、NECグループの一員として新たなステージを迎えました。これまで長きにわたりご支援いただいたすべてのステークホルダーの皆さまに、心より感謝申し上げます。

今後は、これまで以上に社会やお客さまに貢献できる企業を目指し、絶えず挑戦を続けていきます。引き続き、皆さまのご支援、ご鞭撻を賜りますよう、よろしくお願い申し上げます。

(2025年6月取材)

NECネットエスアイの歴史

NECネットエスアイは、「コミュニケーションサービス・オーケストレーター」として「コミュニケーションで創る包括的で持続可能な社会」を実現することを目指しています。当社は、コミュニケーションを創出し発展させていくことを事業の根幹に据え、時代の変化に合わせて新たな強みを加えつつ変革を繰り返し、成長を続けてきました。創立以来の施工技術の上にICT技術を獲得することにより施工力を有するSIerという独自のポジションを築き、近年は、培った技術力と、自社実践やパートナーとの共創などを組み合わせ、DXを活用した新しいソリューションを創出してきました。



日本電気工事(株)設立
1953年～
創業:通信建設



チョモランマ通信設備建設
1960年代～
海外インフラ構築



伊勢原テクニカルセンター開設
1990年代～
システムインテグレーター

1974年
100億円
突破

1989年
1,000億円
突破

1997年
2,000億円
突破

2010年代～
ソリューションプロバイダー

2020年代～
コミュニケーションサービス・
オーケストレーターへ

2024年
3,901億円
過去最高益



本社を港区芝浦へ移転し、サステナビリティ経営を加速



本社を文京区後楽に移転し、EmpoweredOfficeを全社導入

売上高推移

通信インフラ工事会社として施工技術を磨く

当社は1953年に日本電気(株)(NEC)の電気通信工事部門が独立し、誕生しました。国内外で拡大する通信インフラ整備需要を次々と獲得し、NEC製品を中心に、着実に施工力を培ってきました。また、NECグループとして求められる高品質で信頼性の高いサービスを提供するため、技術力を維持・高度化させてきました。

施工力に加え、ICT技術に磨きをかけて成長

事業環境の変化や技術の進展に合わせて移動体通信基地局等へ通信インフラ領域を広げるとともに、音声ネットワークの構築をはじめとする企業向けICTの提供へ事業を拡大し、施工からSI、保守までの幅広いサービス提供が可能になりました。これに伴い、全国に営業拠点を設置し、全国対応力を拡大してきました。

技術力、全国対応力を活かした新たな事業を次々に創出

2007年にサービス領域に強みを持つNECテレネットワークス(株)と合併、2013年にコンタクトセンター事業を行うキューアンドイー(株)を子会社化するなど、積極的なM&Aを実施し、全国約400カ所に及ぶサポート・サービス拠点等の万全なサービス基盤を構築することで強みをさらに強化しました。また、時代を先取りした働き方改革ソリューション「EmpoweredOffice」(エンパワードオフィス)等の新しい事業を生み出すとともに、スタートアップ企業の革新的な技術のサービス化など、パートナーとの共創を進めています。さらに従来の働き方改革にDXを適用した新たなソリューションの創出など、さらなる事業領域の拡大を図っています。

主な出来事 1950-1990年代

- 日本電気(株)より分離独立し、「日本電気工事(株)」設立
- 初の海外工事(フィリピン交換機据付け工事)
- 初のテレビ放送工事 **A**
- メキシコオリンピック衛星通信工事 **B**
- 中米5カ国マイクロ工事(多国間同時施工)
- 特定建設業、一般建設業の双方で建設7業種の許可を取得
- 初の海外現地法人をブラジルに設立

- 「日本電気システム建設(株)」へ社名変更
- 東京証券取引所上場
- 販売本部を新設し民需市場向け販売体制強化
- 国内拠点本部を新設し全国網展開強化
- NCC工事本格化、新営通信事業各社より大型受注
- チョモランマ通信設備建設(チョモランマ山頂からの放映を初めて実現)
- 伊勢原テクニカルセンター開設
- 企業向けシステムインテグレーション事業拡大 **C**
- 当社初のデータセンター、S-IDC(ストラテジックインターネットデータセンター)を開設



C

主な出来事 2000-2020年代

- 「NECネットエスアイ(株)」へ社名変更
- 働き方改革ソリューションEmpoweredOfficeの事業化および一部社内導入
- nTOC(ネットワークータルオペレーションセンター)を開設
- 本社を東京都文京区後楽に移転し、EmpoweredOfficeを全社導入
- モバイル網高速化や放送次世代規格等への対応
- 株式所属業種が変更(建設→情報・通信)
- sDOC(サービスデリバリオペレーションセンター)を開設
- IoT向けMVNO(仮想移動体通信事業者)事業立ち上げ
- テレワーク全社導入(女性社員により立案され「ウーマンズプロジェクト実証実験」を経て実現)

- スタートアップ企業とのオープンイノベーションによる新事業創出を目指し、CVC(コーポレートベンチャーキャピタル)ファンドを設立
- モバイルネットワーク構築に関するKDDI(株)との合併会社、K&Nシステムインテグレーションズ(株)を設立
- IoT向けLPWA(低消費電力で遠距離通信を実現する通信方式)共同事業を開始
- ICTを活用した陸上養殖事業へ参入
- 分散型ワーク等の新しい働き方の挑戦に向け本社オフィス再編を実施
- 東京証券取引所で新設されたプライム市場へ移行
- 自社実践を通じてサステナビリティ経営を加速させるために、本社を東京都港区芝浦へ移転 **D**
- 2025年当社株式の上場廃止



D

事業環境の変化

1950年代
戦後復興期
放送・通信インフラ整備の時代

1960-1970年代
国際通信・衛星通信本格化
世界で通信インフラ構築需要拡大

1980-1990年代
通信自由化
NCC(New Common Carrier)の誕生

2000年代
IP化・ブロードバンド化進展
通信と放送の融合

2010年代
クラウドの本格的利用拡大
IoT・第4次産業革命

2020年代
DXの加速
生成AIの進化と普及

OUR CONNECTION TO DAILY LIFE

NECネットワークスは、さまざまな場面で、安全安心で豊かな社会の実現に貢献しています。

1 働き方改革

さまざまなクラウドサービスを組み合わせ、先端技術を活用することで、コミュニケーションやマネジメント、管理業務の課題を解決。自宅やサテライトオフィスなど場所を問わずリアルとバーチャルが融合して働ける環境や、組織や企業の壁を越えて一つのチームとして共創できる場、イノベーションを生む働き方を実現



2 放送

テレビ送信設備や中継局、スタジオ設備などの構築、運用・保守に加え、4K/8K放送を配信するための光ケーブルを敷設



3 空港

飛行機を駐機位置に誘導するシステムや管制システム、セキュリティシステム、空港内の情報提供サービスなどを幅広く提供



4 ホテル

ホテル内の音声通信をはじめ、客室マネジメントシステムや宿泊客への情報提供サービスなどのホテルトータルソリューションを提供



10 海洋

国際コミュニケーションを支える海底ケーブルの敷設や、地震情報を早期に取得する海底地震計の構築。また、海底ケーブル敷設ノウハウを活かして洋上風力発電の電力線を設置



11 宇宙

地上局の設置から、人工衛星/探査機との通信、運用管制まで、宇宙開発やそれを通じた環境観測を幅広くサポート



12 自治体・文教

安全安心な生活を支える住民見守りサービスやエネルギーマネジメントシステムなどを実現する自治体ネットワークを提供。加えて、自治体職員が働きやすい環境や、学校のICT化・オンライン授業を実現



13 一次産業

デジタル技術の活用により農業、林業、水産業など一次産業のビジネスモデル変革を推進。例えば、最新のICT技術で養殖業をDX化し、安全安心で高品質なサーモンの生産に取り組む



5 移動体通信網

スマートフォンなどの基地局の設置から、基幹網のSIまで毎日のコミュニケーションを支えるネットワーク全体をサポート



6 消防・救急

119番通報に対し、迅速な対応を可能にする指令台システムや無線システムを構築。さらに多言語コールセンターを活用し119番通報をサポート



7 鉄道・道路

鉄道や高速道路に付帯する通信ネットワークを整備、構築。交通管制のためのネットワーク、交通監視、情報通信などのシステムを担い、公共交通をサポート



8 防災

災害情報を一斉配信する防災行政無線システムの構築や、さまざまなインフラ情報の一元化による意思決定支援により、安全安心な暮らしをサポート



9 店舗・公共施設

Wi-Fiやローカル5Gの環境構築から情報配信サービス、付加価値の高い映像サービスの提供まで、来場者にとって便利な環境を実現



14 工場

工場などの製造現場にDXを活用し、モノやヒトの最適化を行うなど、生産効率の向上を図りプロセス改革によるスマートファクトリー化を実現



15 ネットワーク トータルオペレーションセンター

セキュリティの監視からネットワークの運用まで、24時間365日お客様のネットワーク環境の安全安心をサポート

16 総合テクニカル センター

新技術の検証、評価やSI、保守、修理までのテクニカルサービスを24時間365日対応でトータルに提供

17 データセンター

セキュアで堅牢な環境でお客様のICT資産をお預かりするとともに、幅広い運用、アウトソーシング、多様なクラウドサービスを提供

18 コンタクトセンター

ICTシステムの障害受付、ヘルプデスク窓口など、お客様のシステム管理者や利用者への窓口サービスを提供。多言語での通訳サービスにも対応

●: 当社サービス基盤

2030年に向けた成長戦略

NECネットエスアイは、お客さまにとって最良のTransformationパートナーを目指し、お客さまの現場DXやビジネスプロセスの革新に自社での実践を組み合わせることで、より高付加価値なサービスの提供に取り組んでいきます。これまでの取り組みをさらに発展させ、社会の変革に一層貢献できるよう努めていきます。そして、2030年の目指すべき社会像である「Sustainable Symphonic Society(持続可能で、豊かに響きあう社会)」の実現に向けて取り組んでいきます。



顧客の現場DX、ビジネスプロセスと
自社実践を掛け合わせ、高付加価値提供へ



4th

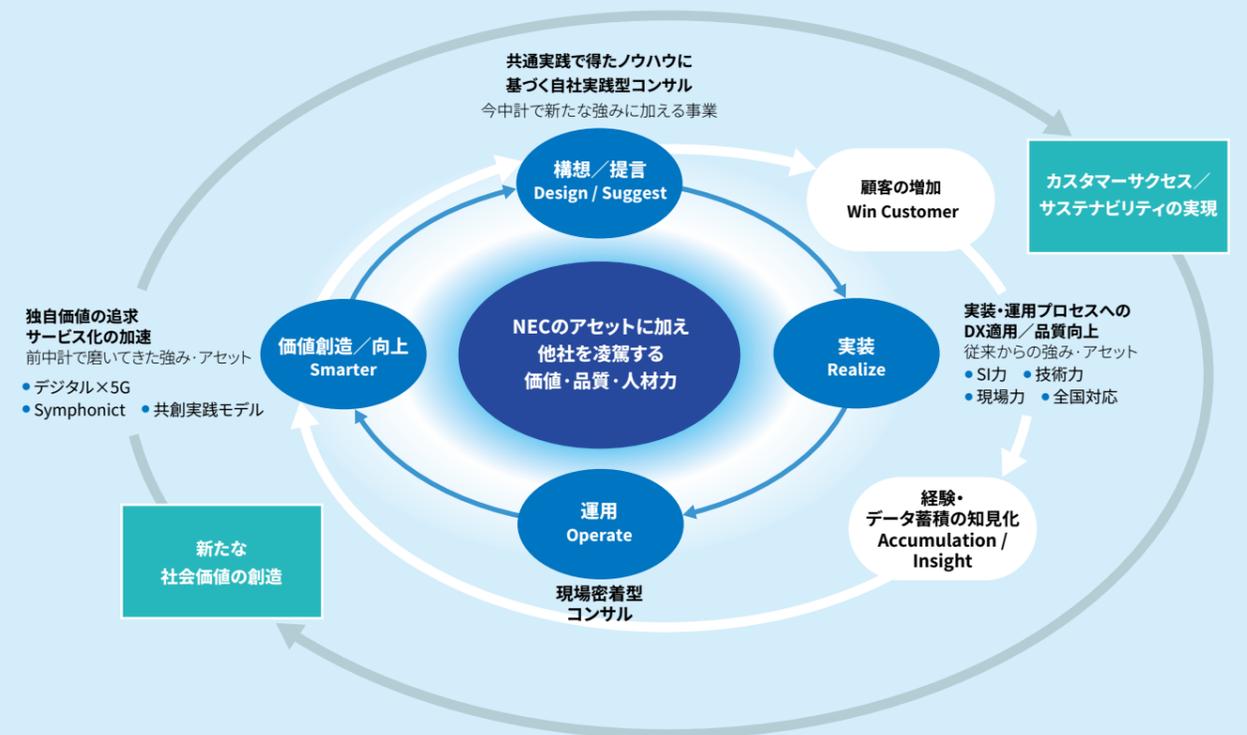
2028～

社会の変革への貢献

スパイラル型成長モデル

スパイラル型成長モデルで掲げた自社実践型／現場密着型コンサルの取り組みによってサービス提供の強化を図り、お客さまとの信頼関係を深化させ、提供価値の向上とコンサル力のさらなる強化を進めています。

従来のサイクルにNECグループのアセットが加わることで、ビジネスモデルを進化させ、よりお客さまの変革を確度高く実現していきます。



基本方針

2030年の目指すべき社会の実現に向け、前中期経営計画で進めてきた「デジタル×5G」に加え、さらなる幅広い領域での高付加価値を提供することで、お客さまの変革および事業成長を後押しすべく、新たな基本方針を策定しました。

お客さまの経営改革／現場改革実現へのフォーカス
業種・事業に精通した課題解決力と技術の横展開力で顧客価値を最大化

P20 特集 お客さまとの共創 P24 課題と挑戦「営業戦略変革への課題と挑戦」

当社のビジネスインフラの変革
ヒト・カルチャー変革、AIを徹底活用した安全・品質・技術力の追求、データドリブン経営実践

P28 課題と挑戦「イノベーションに向けた課題と挑戦」 P34 社会「人材戦略に関する重点テーマ」 P38 社会「安全品質向上の取り組み」

NECネットエスアイの事業紹介

当社は、1953年に電気通信工事会社として創業して以降、時代・技術の変化と共に事業領域を拡大してきました。現在では、企業、通信事業者、官公庁・社会インフラ事業者等幅広いお客さまに対し、さまざまな機器やソフトウェア、ネットワーク、サービス、さらには最先端／ベンチャー技術までを組み合わせ、コミュニケーションに関わるさまざまなシステム、サービスを、利用者に最適の形で構築するとともに、運用・監視、保守、アウトソーシング等の各種サービスまで総合的に提供しています。

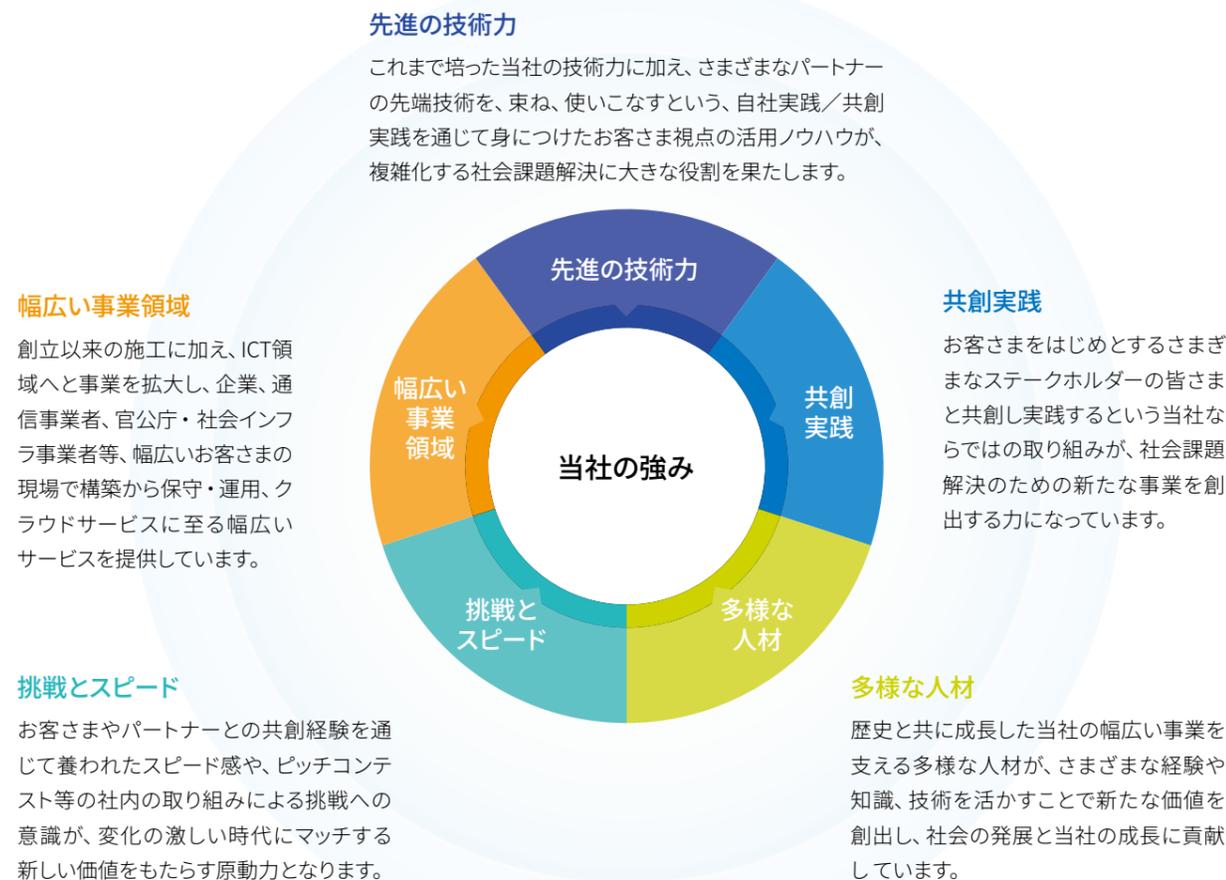
DXソリューション事業

主に企業や自治体向けに働き方改革やDX/ICTインテグレーション・サービスのソリューションおよび関連するBPOサービス/サポートサービスを提供しています。現場に根ざした高度なIT運用サービスと、実践ノウハウを活かした独自のマルチクラウドサービスの提供を加速し、戦略的パートナーとしてお客さまの課題を解決します。

システムズエンジニアリングサービス事業

主に通信事業者や公共・社会基盤分野向けに高信頼かつレジリエントな大規模・広域ICTインフラに関するシステム構築およびDXを含むICT/ネットワークインテグレーション・サービスのソリューションを提供。国内外のエンジニアリングおよびサポートサービスを通じて、確かな技術力で安全安心な社会づくりを目指します。

NECネットエスアイの強み



AT A GLANCE 2024年度(末)実績



川下から川上までワンストップでつなぐ力

部門連携で挑んだ「宇宙一の役員会議室」 ——リノベーションプロジェクトの舞台裏

現代社会においては、課題の複雑化や大規模プロジェクトへの対応が求められる中、チームワークの重要性がますます高まっています。個人の力だけでは限界があるなか、多様なバックグラウンドを持つメンバーが協力し合うことで、新たなイノベーションや大きな成果が生まれます。

NECネットエスアイは、導入コンサルティングから設計・構築、運用・保守までをワンストップで提供できるICT企業として、こうしたチームワークを最大限に発揮しています。1990年以降、移動体通信基地局をはじめとする通信インフラ分野へ事業を拡大し、企業向けICTサービスも強化してきました。その結果、施工からシステムインテグレーション(SI)、保守まで、多様なニーズや最新の通信インフラにも柔軟に対応できる体制を構築しています。

さらに当社の強みは、部門を超えた連携です。今回紹介するのは、ある大手企業様からご依頼いただいた「宇宙一の役員会議室リノベーション」というチャレンジングな案件です。本プロジェクトでは、営業・設計・生産など各部門が一体となり、立案から生産まで綿密なコミュニケーションを重ねてプロジェクトを進めました。ネットワークの安定性や高度なプライバシー、機能性、美しさなど通常以上の要件が求められましたが、各部門の連携と現場力によってお客様のご要望を細やかに反映した空間を実現しました。

完成した会議室は「想像以上の仕上がり」と高く評価され、この成功は当社の横断的なチームワークと現場力の証です。これからも私たちは、川下から川上までワンストップでつなぐ総合力を活かし、さらなるお客様の満足度向上に挑戦し続けます。

本プロジェクトのメンバーと連携フロー



営業職

お客様の課題を深掘りし、最適なソリューションを提案
提案～実装～プロジェクト管理まで幅広く関与

営業の業務は、案件内容やスケジュールの把握、見積作成や金額調整、そして進行中のプロジェクトで発生する課題への支援など、多岐にわたります。案件ごとに問題意識を持ち、お客様への問題提起から課題解決までをサポートするのが役割です。

コロナ禍を経て、会議はリアルとリモートのハイブリッド形式が主流となり、現場では「リアル会議側の発言がリモート参加者にうまく伝わらない」「音質に問題がある」といった新たな課題が浮上りました。本プロジェクトでは、こうしたお客様の悩みに対し、2年以上かけて実現までじっくりサポートしました。

営業はプロジェクトの起点として、社内外の各担当者へ円滑にバトンをつなぐことが求められます。その際、お客様の“温度感”やイメージを正確に伝えることを意識しています。特に「本当の困りごと」に寄り添い、その想いや要望をシステムエンジニアや現場担当に橋渡しすることで、社内外のメンバーと連携しながらプロジェクトを進らせてきました。

私自身、以前はシステムエンジニアとして技術的な現場経験を積んでおり、そのノウハウや知識を活かし、営業の立場となった今は専門用語を噛み砕いて分かりやすくご説明することを心掛けています。

単なるご要望を受け止めるだけでなく、時には真に役立つ提案をし続け、お客様の意見に耳を傾け、信頼を積み重ねる姿勢を大切にしたいと考えています。これからもシステムエンジニア時代の経験と営業のノウハウを融合し、お客様の課題解決に真摯に取り組んでいきます。

営業統括本部
流通・サービスソリューション営業本部
主に公営競技、商社、百貨店、交通、ホテルなど、身近なマーケットのお客様に幅広く提案活動を行う。
システムエンジニアとして技術設計の現場経験あり

山本 博之



コンサルタント

お客様の相談に乗って課題を分析・特定し、
解決まで導く

私たちの仕事は、お客様の課題を「見える化」して解決することです。単なる製品販売ではなく、お客様が本当に困っていることや期待していることを丁寧にヒアリングし、課題の本質を見極めた上で、最適なシステム提案を行うことが私たちのミッションです。映像システムの分野は、カメラによる映像入力やモニター出力などの基盤技術が、消防や衛星、防衛など多種多様な分野で応用されており、事業横断的な知識と経験が求められるダイナミックな領域です。

本プロジェクトでは、現場でのヒアリングを重ねる中で、お客様が本当に求めているのは、「最先端の技術」よりも「確実に使える安定性」だと気付きました。そこで、音響や映像が確実に動作するシンプルで信頼性の高いシステム設計に注力し、ご要望と利便性のバランスを追求しました。また、導入後の運用サポートも含めてプロジェクト全体を技術的に支えることで、お客様やパートナーから厚い信頼を得ることができました。

私自身、事業部を異動しながらも一貫して映像技術の分野に携わり、全国各地のお客様・現場を訪問する中で、地域や企業ごとの価値観や課題に直に触れてきました。どれほど技術が進化しても、現場やお客様としっかり向き合う姿勢こそが最も大切だと実感しています。今後は、映像技術の重要性を伝えつつ、多様なお客様のニーズに柔軟に対応できる後輩の育成にも力を入れ、事業のさらなる発展を支えていきたいと考えています。

システムズエンジニアリングサービス事業本部
システムズエンジニアリングサービス
ビジネス開発本部ビジネスクリエーショングループ
入社以来約30年、映像システムの仕事に従事。
映像を通じてお客様の課題解決を担う

西口 良祐



川下から川上までワンストップでつなぐ力

設計職 設備設計

プロジェクトに関する要件整理、計画策定、関係者各所との調整役などを担う

オフィス関連プロジェクトには、数年規模の大きな案件から、半年程度で完了する小規模案件までさまざまな種類が存在します。要件整理から計画策定、設計、現場監理まで、プロジェクトマネージャーとして全体を統括しています。お客さまのご要望が抽象的な場合も多いため、丁寧にヒアリングし、想いを具体化して計画やスケジュールに落とし込むコンサルタント的な役割も担っています。

現在は施工部門に異動していますが、本プロジェクトにおいては、要件整理・コンセプト策定・目標設定といった基本設計に携わり、施工部門へバトンタッチするまでを担当しました。計画から施工まで一貫して関われることは当部門の強みであり、リニューアル後に「働きやすくなった」「オフィスで笑顔が増えた」といった社員の声や、細部にまで気を配った姿勢を評価された際には大きなやりがいと達成感を感じます。

当社の特徴は、「何から始めたらいいかわからない」という段階から並走し、課題やビジョンを言語化し、計画策定からプロジェクト完了まで伴走できる点にあります。ICT機器だけでなく、デスクやチェアなどの什器、内装デザイン、電源・空調・照明設備、引越、運用まで、オフィスに関わる要素を幅広くカバーできることに誇りを持っています。

私は、EmpoweredOffice(エンパワードオフィス)^{*}事業の立ち上げ時から関わり、事業目的として当時の上司が語っていた「日本のサラリーマンを元気にする」という言葉を今も自分の仕事観の軸としています。今後も、人が生き生き働けるオフィスづくりにこだわり、真摯にプロジェクトへ取り組みたいと考えています。

DXソリューション事業本部
エンパワードビジネス推進本部(当時)
企業のオフィス移転やリニューアルにおける課題・要望をヒアリングし、オフィス空間を再構築して、「働き方改革」につなげることが主なミッション

石塚 昌一



技術職 施設エンジニア

通信・ICTインフラの設計、施工、保守などプロジェクトを統括

業務内容は、設計段階から現場管理まで幅広く、安全管理や法令遵守、工程・進捗管理などのマネジメント全般を担っています。ビジネスパートナーや協力会社との調整も重要な役割です。案件規模に応じて自部門で完結することもあります。大規模案件では他部門と連携しながら、設計から完成まで責任を持って関与しています。

現場業務では、お客さまの要望を最優先しながら、「お客さま目線」で細部まで使い勝手にこだわる姿勢を大切にしています。例えば、システムのソフトウェアにおけるボタン配置や運用の細かな部分まで徹底的に配慮し、完成後は運用グループへしっかりバトンを渡してフォローやフィードバックを行うことで、長く快適にご利用いただけるよう努めています。

本プロジェクトでは、膨大な知識やノウハウを習得し、お客さまにしっかり寄り添う姿勢でプロジェクトをやり遂げ、大きな達成感と成長を実感しました。もともと現場配属は希望していませんでしたが、経験を重ねるうちに現場仕事の魅力に気づき、今では「これからも現場で働き続けたい」と思っています。

まだまだ若手の立場ではありますが、先輩方から多くを学びながら、チームで協力し一つの目標を追いかける現場の一体感を大切にしています。今後は、お客さまのご要望を受け止めるだけでなく、こちらから積極的にご提案・リードできる存在を目指したいです。また、より多くの最新会議室のプロジェクトにチャレンジし、他部署とも連携しながら成長していきたいと考えています。

システムズエンジニアリングサービス事業本部
社会公共ソリューション事業部
映像メディアソリューション部
主にAV(音響・映像)システムの提案補助から設計・施工を担当。2020年の入社以来、施工業務に従事

岡本 直子



技術職 カスタマーエンジニア

システム導入後、現場での対応を通じてトラブルを未然に防ぎ、安定稼働を支え、お客さまに最も信頼される技術パートナー

保守業務は、お客さまと直接やりとりしながら、大型かつ高価な業務用機器やシステムの「ゼロトラブル」運用を目指す仕事です。保守はプロジェクト後もお客さまと長く関わる重要な役割であり、施工エンジニアや営業担当者と情報共有を密にしながら、保守契約の更新時には営業と連携し、安心して任せていただける体制づくりを心掛けています。

学生時代に学んだ電気通信や、コロナ禍で始めた映像・音声編集の知識を活かせる仕事に携わることができ、大きなやりがいを感じています。お客さまと直接コミュニケーションをとる機会や、普段触れることのないハイスペックな機器に携わる機会も増え、自分で考え、トラブルを解決していく過程に面白さを感じています。特に本プロジェクトの保守案件では、機器の性能や規模感も大きく、繊細な不具合にも迅速に対応できる体制づくりを常に意識しています。

映像系の保守は、改善点や修理内容が目に見えて分かるため、お客さまから成果を直接評価していただける点が大きな魅力です。これまでの経験や障害対応データが自分の力となっていると感じる一方、社内には知識豊富な先輩が多く、日々学びながら成長を続けています。

今後はシステムに特化した専門知識をさらに磨き、将来的には映像分野のスペシャリストとして周囲から信頼される存在を目指していきたいと考えています。さまざまな現場で活躍できるプロフェッショナルを目指し、努力を重ねていきます。

システムズエンジニアリングサービス事業本部
社会公共ソリューション事業部
公共フィールドサービス部
2022年入社。カスタマーエンジニアとして、北海道から沖縄まで日本全国のお客さま対応を行う

島田 大河



スタッフ職

経理・総務・人事・調達など、事業運営に必要な不可欠な役割・業務を担う

スタッフ職の調達部門で機器や材料の調達業務を担当しており、見積もり依頼や価格交渉、購入先の選定、納期管理、取引先との連携、社内の事業部や営業部門との調整など、多岐にわたる業務を行っています。

本プロジェクトでは、特に担当品種である映像通信機器を中心に、機器選定・価格調整・納期調整などを担い、現場の要望や状況をしっかり把握し、迅速な対応を心掛けました。また、機器の不具合や突発的なトラブルが発生した際は、代替品の手配や関係各所との再調整も重要な役割です。

以前は経験豊富なベテラン社員が多い環境でしたが、近年は人員の入れ替わりもあり、私を含む同世代がグループの中心となっています。今では「次の世代」を担う自覚を持ち、周囲と協力しながら日々成長と知識の習得に努めています。

調達業務の最大の魅力は、事業部や営業、現場など多くの関係者と連携しながらプロジェクトを前進させていくことにあり感じています。急な依頼や困難な状況にも柔軟かつ迅速に対応し、「助かった」「ありがとう」と感謝の言葉をいただいた時には、大きなやりがいを感じます。

私自身も多くの方々に支えられて業務に取り組んでいるため、その恩返しとなるような調整力・対応力をこれからも磨いていきます。今後は若手メンバーの見本となれるよう、日々経験を積み重ね、チームの成長に貢献できる存在を目指していきたいです。

調達本部
ソーシンググループ
国内ソーシングチーム
機器材料の調達を担当し、メイン調達品種は、映像通信機器。現所属在籍4年目

中山 瑤子

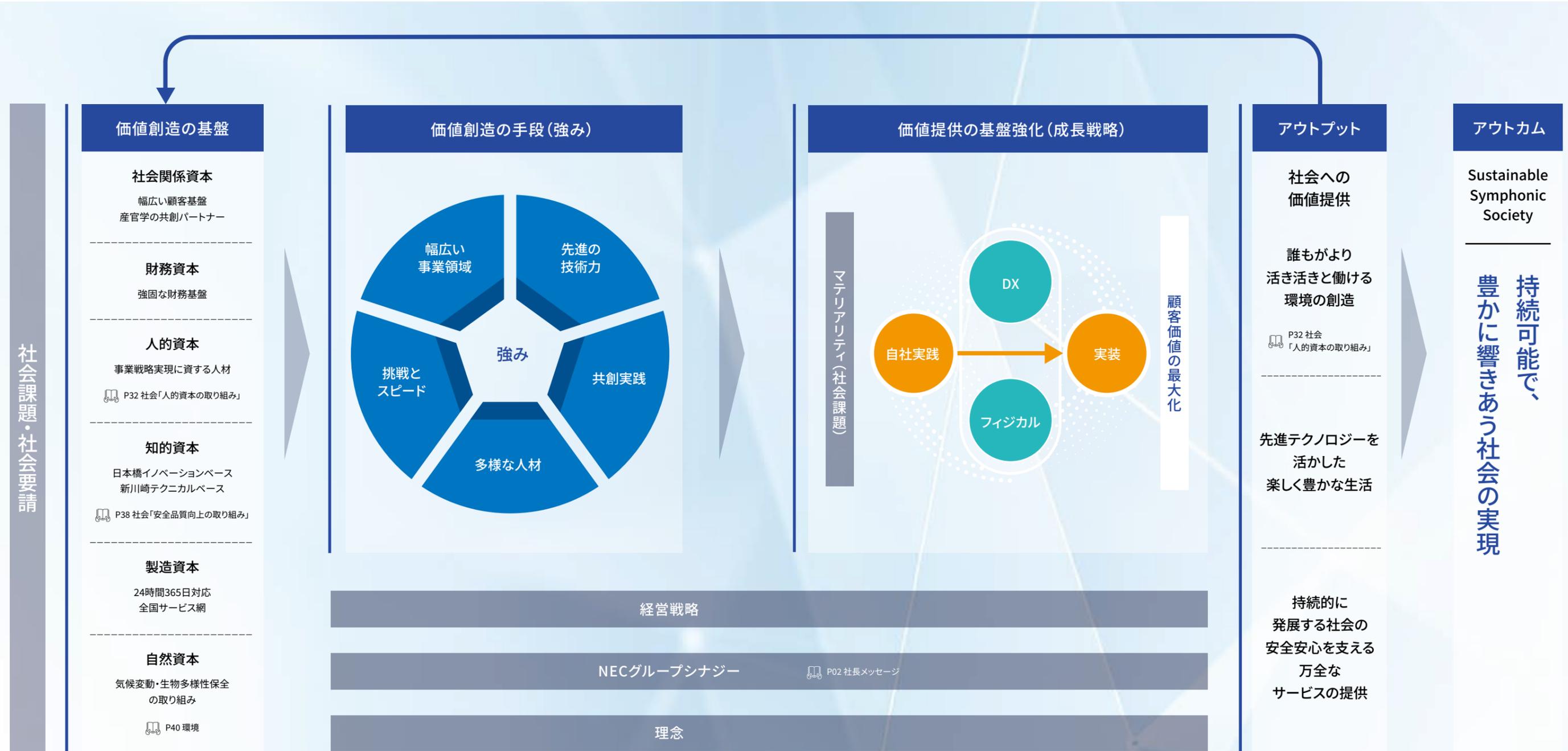


^{*} EmpoweredOffice(エンパワードオフィス): オフィス向けオールインワンソリューション

価値創造モデル

当社は、2030年の目指すべき社会像として「Sustainable Symphonic Society (持続可能で、豊かに響きあう社会)」を掲げています。私たちは、こうした社会の実現に向けて、5つの強みを原動力とし、社会インフラに根ざしたフィジカル領域の高い技術力・品質と、先進的なデジタル技術を融合・進化させ、自社実践とパートナーとの共創を通じて、価値創造モデルを確立していきます。

私たちは、この価値創造モデルから新しい事業・サービスを次々に創出し、特に重要な社会への提供価値として、「誰もがより活き活きと働ける環境の創造」「先進テクノロジーを活かした楽しく豊かな生活」「持続的に発展する社会の安全安心を支える万全なサービスの提供」の3つを、2030年までに実現させます。



マテリアリティ

当社では、メガトレンドからリスクと機会を抽出し、社会の持続的発展への貢献と自社の持続的な成長を実現するための重要な取り組みをマテリアリティとして6項目特定しました。また、さまざまな環境変化を踏まえ、マテリアリティをより具体化してイメージを描き、共有し、その実践を図っています。

	メガトレンド	当社にとっての機会	当社にとってのリスク
社会への価値提供の取り組み	<ul style="list-style-type: none"> 少子高齢化・労働人口減少 人口の都市集中 地方過疎化・地域格差 気候変動による影響の拡大 安全安心への意識の高まり デジタル化の加速 ネットワークの高度化 	<ul style="list-style-type: none"> 企業や自治体等のワークスタイルの変化 教育現場におけるDXの拡大 魅力があり、レジリエンスの高いまちづくりへのニーズの拡大 気候変動問題の深刻化によるデジタル技術活用ニーズの拡大 ネットワークの高度化に伴うセキュリティやデータ活用ビジネスへのニーズの高まり サステナブルな社会を共に目指すビジネスパートナーの拡大 	<ul style="list-style-type: none"> 生産性の低下 人材確保・技術継承の問題 情報漏洩、プライバシーの侵害などのセキュリティ問題による信頼の失墜 自然災害によるサプライチェーンへの影響 人権の軽視による事業機会の逸失 変化への対応遅れによるサービス、技術、品質の陳腐化 サステナビリティの軽視による共創相手との関係性喪失
自社の成長のための取り組み	<ul style="list-style-type: none"> サステナビリティ/ESG経営の潮流 	<ul style="list-style-type: none"> 経営層の多様性確保による国際的競争力強化 イノベーション加速による新規事業開発機会の拡大 ガバナンス強化による信頼性の向上と迅速な意思決定による成長の促進 多様化する社会的要請への対応強化による社会的評価の向上 人的資本経営への積極的な取り組みと開示による優秀な人材の確保や離職率の低下 人材への積極的な投資による成長機会の拡大、エンゲージメントの向上 シニア層の活躍機会の創出による若手への技術・知識継承 	<ul style="list-style-type: none"> ガバナンスや内部統制の機能不全 経営層の多様性の欠如による閉鎖的意識決定、長期的成長の鈍化 コンプライアンス違反や不誠実な経営による信頼の失墜 情報開示不足による社会的評価の低下 人的資本経営の軽視による採用への影響、離職者の増加、モチベーションやエンゲージメントの低下

人的資本への意識の高まり

Well-being*の潮流

多様性の尊重

共創文化の浸透

* Well-being : 身体的・精神的・社会的に良好な状態



誰もがより生き生きと働ける環境の創造

年齢や性別、国籍等にかかわらず、また、どんな環境に置かれた人でも平等に、誰もが場所を選ばずに生き生きと働き、自己実現できる環境を提供していきます。

先進テクノロジーを活かした楽しく豊かな生活

最先端のモバイル技術等を活用した盤石な通信基盤の上にさまざまな情報サービスが提供され、人々が、安全で便利かつ、楽しく豊かに暮らせる生活を実現していきます。

持続的に発展する社会の安全安心を支える万全なサービスの提供

高い品質と全国展開力で、安全安心なサービスを実現し、経済の成長に欠かせないICTの発展・高度化を支えています。

マテリアリティ特定のプロセス



特集 お客さまとの共創



笹原 達也
尾花沢市総合政策課
政策企画係 係長

石川 玲菜
尾花沢市総合政策課
政策企画係 主事

中谷 創平
NECネットエスアイ株式会社
営業統括本部
マーケットクリエイション戦略本部
GTM推進グループ 主任

早坂 拓哉
NECネットエスアイ株式会社
営業統括本部 東日本支社
東北第二ソリューション営業部
山形営業所 主任

共創で実現する持続可能なまちづくり

— 尾花沢市 × NECネットエスアイ

行政サービスの高度化や職員の働き方改革など、さらなる変革を目指す山形県尾花沢市。マテリアリティとして「先進テクノロジーを活かした楽しく豊かな生活」を掲げるNECネットエスアイ。自治体が抱える社会課題の解決に向けた両者の共創活動について、想いを語り合いました。

ビジョンへの共感から始まった共創

石川 尾花沢市では、持続可能なまちづくりを目指すために、デジタル技術を活用した市民サービスのさらなる変革に取り組んでいます。2020年度からは「スマート自治体推進プロジェクト」を開始し、全庁的な行政サービスのデジタル化を図ってきました。さらに2023年4月には、より戦略的な取り組みとして「尾花沢市DX推進計画」を策定し、多様な施策を推進しています。

早坂 尾花沢市とは、これまで庁舎の基幹ネットワークの構築やGIGAスクール関連の取り組みなどでお付き合いがありました。共創に至ったきっかけは、長期にわたる継続的な交流の中で、自治体におけるDXの重要性が話題に挙がったことでした。

中谷 尾花沢市長を当社の日本橋オフィスにお招きし、当社のDXに関する取り組みや自社実践の様子をご覧いただきました。その際、市長との対話を通じて尾花沢市さまが目指す持続可能なまちづくりの方針と、当社が描くビジョンや理想とする社会像が重なっていることが分かり、本格的な共創が始まりました。

ワークショップを通じて育まれた自分ごとのDX

中谷 日々変化する住民のニーズに柔軟に対応するためには、職員の皆さま自らがDXを最大限に活用し、施策を立案・実行できる力を身につけることが、重要なことだと考えました。そこで昨年度には、庁内業務や地域の課題を抽出し、デジタル技術を用いた解決策を検討するためのワークショップを1年かけて実施しました。

笹原 職員自らが課題を設定し、その解決策を考え抜く経験や、民間の手法を学べたことは大きな収穫となりました。また、それらの施策を市長にプレゼンテーションし、提案を前向きに受け入れてもらったことで自信にもつながっています。現在は、施策の具体化に向けた検討が始まっており、非常に有意義な活動となりました。

抵抗感を超えて、全庁でDXを考える風土へ

早坂 庁内でDXを推進していくために、対象を管理職に絞ったワークショップを実施したほか、役所内でICTツールの展示会も開催しました。そこでは、DXへの抵抗感を少しでも軽減できるよう、使い方や効果がイメージしやすいかを重視してサービスやソリューションを選定しました。実際に触れていただくことで理解を深めてもらえ、職員の皆さまの意識改革にも貢献できたと感じています。

石川 こうした活動によって、職員の意識が高まったと実感する機会が増えました。例えば、DXに関するセミナーが実施される際は異なる課の職員が互いに声を掛け合って参加するなど、全庁でDXを推進していくという雰囲気や気運も醸成されつつあります。

地域の幸福度を高めるDXをこれからも共に

笹原 尾花沢市が抱える課題をDXで解決するためには、人材の育成が最も重要だと考えています。まずは、ICTツールを効果的に活用できる人材や、それらをリードする人材を育成し、庁内でDXを推進していくという気運を醸成していきます。こうした取り組みを積み重ねることで市民サービスを変革し、市民の皆さまの利便性向上に貢献していきたいと考えています。

早坂 市民サービスの向上は、自治体にとって大きなテーマの一つだと思います。それに対して当社がどのように貢献できるのかということを常に考え、自治体ごとの特性や業務フローに即した適切な改善策をご提案していきたいです。表面的な課題ではなく、本質的なニーズを正確に把握し改善することで、信頼されるパートナーを目指します。

石川 尾花沢市が掲げるまちの将来像は、「このまちでともに生きるしあわせな時を刻むまち 尾花沢」です。きめ細かくで市民のためになる施策をDXの活用によって実現し、誰もが幸せに暮らせる尾花沢市を目指していきます。今後も、NECネットエスアイさんや他の企業の皆さまと共にさまざまな課題解決に取り組んでいきたいです。

中谷 私たちは、最先端のICT技術の提供を通じて社会課題を解決し、一人ひとりが安心して生き生きと暮らせる社会の実現や、自治体の持続可能なまちづくりに貢献していきます。その中で重要なのは、私たちが提供するものが本質的な課題解決につながるのかを見極めることです。だからこそ、現場に寄り添い理解を深める伴走型の取り組みを続けていく必要があり、そこで得た知見を全国の自治体にも展開していきたいと考えています。



尾花沢市



山形県の北東部に位置し、人口は約1.3万人。特産品は、夏スイカ生産量日本一の「尾花沢すいか」や、きめ細かい肉質が特長の「尾花沢牛」など。銀山温泉の風情ある街並みも魅力で、「花笠音頭」発祥の地としても知られている。



NECネットエスアイの課題と挑戦

1 営業戦略変革への課題と挑戦

— データとナレッジで進化する営業現場 —

社会全体でDX(デジタルトランスフォーメーション)の社会実装が進む中、NECネットエスアイは営業戦略の中核にDX推進を据え、変化する時代に対応したビジネス変革と持続的成長を目指しています。顧客ごとの課題を見極め、業界ニーズに応じた効果的なソリューションを提案。さらに、5Gやクラウド、セキュリティを活用したネットワークインフラの高度化にも注力しています。加えて、働き方改革を支援するスマートワークやICTソリューションも積極的に展開し、顧客企業の業務効率化に貢献しています。革新的な営業活動が評価され、「Forbes JAPAN NEW SALES OF THE YEAR 2025」グランプリを受賞。デジタルツール活用によるプロセス効率化や新規事業の共創、営業人材育成など、組織力の強化が高く評価されました。変化の激しい市場でも当社は変革を加速させ、顧客とのパートナーシップ強化を通じてさらなる飛躍を目指しています。

※「Forbes JAPAN NEW SALES OF THE YEAR 2025」
世界的な経済誌の日本版「Forbes JAPAN (フォーブスジャパン)」が主催する、新時代の営業活動を表彰するアワード



REVOLUTION

2 多様性を活かした変革への挑戦

社員座談会



ENGAGEMENT

INNOVATION

3 イノベーションに向けた課題と挑戦

— 変革の時代を生き抜くために —



変化の激しい時代に対応し、新たな価値を創出し続けるため、NECネットエスアイでは、多様な経歴・スキル・背景を持つ人材が共創する「インクルージョン&ダイバーシティ(I&D)*」を推進しています。2025年4月にはチーフダイバーシティオフィサー(CDiVO)を新設し、ジェンダー・エクイティや経験者採用の強化、社員のエンゲージメント向上を重要課題として、柔軟なキャリア制度や対話型の施策も導入しました。女性管理職比率の向上やワーキンググループの設置など、多様性推進にも積極的に取り組んでいます。多様な人材の知見が融合した変革を、持続的成長の原動力と捉え、組織文化と経営戦略の両面からさらなる挑戦を続けています。

※当社は、インクルージョンが発揮されて初めてダイバーシティに価値があることを強調するために、インクルージョンをダイバーシティの前に置き「インクルージョン&ダイバーシティ」と表現しています。

イノベーションは単なる技術開発だけにとどまらず、持続可能な社会の実現や包括的なコミュニケーションの創出にも直結する重要な取り組みです。NECネットエスアイでは、成長領域への注力の一環として、社員一人ひとりが自ら新しいビジネスを生み出せる社内プログラムを多数実施しており、ボトムアップ型のイノベーション創出が活発化しています。急速に変化する経営環境の中で、社内の構造や文化、意思決定プロセスを根本から見直し、新たな価値を生み出す「社内変革」の推進がますます重要です。その原動力となるのは、社員の自発的な「挑戦」。「やってみよう」と手を挙げられる場を設け、社員の成長や変革への主体的な参加を促す風土づくりに力を入れています。その一例が“Transformation宣言”。社員の挑戦を全社で応援し、組織全体を前向きに変革する機会となっています。今後も社員の挑戦の第一歩を後押しし、強い組織づくりと持続的なイノベーション創出に挑戦し続けます。



宮原 啓輔

営業統括本部
マーケットクリエイション戦略本部
マーケット戦略グループ
営業活動の課題を解決するための
業務プロセス改革の推進を担当

畑澤 志郎

営業統括本部
マーケットクリエイション戦略本部
マーケット戦略グループ
顧客管理システムなどに蓄積された
情報による営業DXの実現に向けた
企画立案・環境整備を担当

営業戦略変革への課題と挑戦

— データとナレッジで進化する営業現場 —

顧客の課題は一層複雑化し、従来通りのソリューション提案型営業では、真の価値提供が難しくなりつつある中、営業スタイルそのものを見直す大きな変革に踏み切りました。営業手法のアップデートにとどまらず、組織文化と経営戦略にわたる大改革への挑戦を続けています。

営業プロセス変革の背景

宮原 この取り組みは、営業部門の中で課題になっていたリソース不足と顧客への価値提供が求められる中、営業トップからの「ナレッジを共有して営業をもっと強しよう」という提案から始まりました。良い事例や知見を全員が活用すれば、もっと営業力が高められる——その想いがスタート地点です。製品説明だけの営業スタイルでは付加価値が生まれません。お客さま自身も気付いていない課題に踏み込み、提案型営業から“コンサル型提案営業”へ変革する必要に迫られました。

畑澤 データ活用による営業DXもリソースの最適化が求められる背景が起点だったのですが、新型コロナウイルスの感染拡大が転換点だったと感じています。当時、お客さまへの対面訪問が一時的に困難になり、その代替手段としてオンラインウェビナー等のデジタルセールスの取り組みが本格化しました。その結果、顧客の声や行動がデータ化・蓄積され、そのデータを基に新たな

営業接点を生み出すことができました。これらの取り組み実現にあたっては顧客管理システムの整備も並行して実施しており、顧客管理システム上で従来は見えなかった営業現場の活動の把握につながったのではと考えています。

具体的な取り組みや成果について

宮原 お客さまの潜在課題を共に掘り下げ、解決策を提案する“コンサル型提案営業”には高いスキルが求められます。そのため、ロールプレイングによる育成に注力しました。「営業は個人技」と言われがちですが、ナレッジ共有や人材育成を重視することで、組織力が高まり、リピート顧客率も向上しています。ナレッジ共有については、クラウドシステムの活用で優れた集約性や検索性だけでなく、思いがけない新たな知見との出会いにもつながっています。これにより、ナレッジの発見や再活用が進み、多様な成功・失敗体験の蓄積と共有が活発になりました。こうした取り組みが、新たな価値やアクションを生み出すきっかけ

となっています。

人材育成については、営業人材像を再定義し、新たな成功モデルを設計したことで、能力やキャリアに合わせた配置・育成が可能となりました。その結果、エンゲージメントスコアも着実に向上しています。当初は少人数でのスタートでしたが、現在ではこの考え方が営業現場に着実に浸透していると実感しています。今後は営業部門のこの変革を成功モデルとして社内全体に広げ、他部門にも展開することで、さらに大きな組織成長と顧客価値の創出につなげていきたいと考えています。

畑澤 データ活用の面では、顧客管理システム等の導入が進む一方で、営業活動の詳細把握やその分析が課題でした。そこで現場の顧客課題をデータ化し、提案や商品開発に活かす仕組みを構築しました。これにより現場ごとの顧客インサイトが集約・分析できるようになり、提案の質向上につながりました。さらに生成AIや独自コマンドを活用した業務のデジタル化を推進し、営業担当者がより顧客対応に専念できる環境も整備しています。営業DXの効果としては、ダッシュボードを活用することで、現場やマネジメント層が必要な視点で情報を把握できるようになり、具体的で価値あるアウトプットが生まれ始めています。まだ道半ばではありますが、「データで会話する文化」が根付きつつあり、大きな変化を実感しています。

お客さまの声について

宮原 私たちは自社実践を強みにしており、営業DXの取り組みや新しいチャレンジについて、お客さまにお伝えすることで、「ただの工事会社だと思っていたが、印象が大きく変わった」「自社実践している点が信頼できる」といった評価の声をいただいています。



畑澤 営業現場では受注に向けて日々努力していますが、私たちが提供するコンテンツやシステム、データが営業活動にどれだけ価値をもたらしたかを定量的に可視化する仕組みや指標の整備が大きなテーマです。今後はお客さまからの直接の声を集める取り組みも計画していきたいと考えています。

「Forbes JAPAN NEW SALES OF THE YEAR 2025※」 グランプリ受賞にあたり

宮原 率直にとっても嬉しく思います。私たちの取り組みは“縁の下の力持ち”のような存在で成果が見えづらく不安を感じることもありました。しかし、今回の受賞によって、「この方向性で間違っていなかった」と実感でき、大きな励みになりました。これまで社内外で地道に積み重ねてきた努力が、正当に評価されたことを嬉しく思います。

今後に向けた決意

宮原 今後は生成AIなどの先端技術も活用し、AI営業ロールプレイングシステムなど新しい仕掛けにも挑戦していきたいです。営業部員全員が納得し、現場に定着するためにはモチベーション維持・向上や評価指標の工夫も必要です。今後も営業活動の利便性や成果を出せる仕組みに注力し、挑戦を続けていきます。

畑澤 やみくもに情報を集めるのではなく、本当に必要なデータが自然と集まるようプロセス変革を進めていきます。併せて、会社全体の“共通基盤”となるようなデータインフラ構築にも力を入れていきます。

※「Forbes JAPAN NEW SALES OF THE YEAR 2025」
世界的な経済誌の日本版「Forbes JAPAN (フォーブスジャパン)」が主催する、新時代の営業活動を表彰するアワード

ROUNDTABLE DISCUSSION

— 社員座談会 —

多様性を活かした変革への挑戦

当社では、従前よりインクルージョン&ダイバーシティの取り組みに注力しており、ジェンダー、障がい者、多様な経歴・背景、スキルを持った人材が活躍しています。一方で、そうした多様な人材が能力を最大限に発揮し合うための活動はさらに一層、強化していく必要があると考えています。新たな価値を創出し、お客さまに提供し続けるために、多様な社員が強みを活かし共創しながら変革・挑戦を進めています。

Q NECネットエスアイに入社されていかがですか？

N.J 入社して実感したのは、上司、部下、同僚間の距離が近いことです。どのようなことでも気兼ねなく相談できる風通しの良い環境は、当社の大きな魅力だと思います。

W.M 面接を受けている時から面接官を通して当社社員の人の良さは感じていましたが、実際入社して、その通りでした。話しかけた時に作業の手を止めて、こちらを向いて話を聞いてくれ

る。小さなことですが、聞こえてくれている姿勢が嬉しいと感じます。

U.H 私は就労支援事業所の紹介で当社の見学をさせていただきました。その時に私も、対応していただいた社員の方の優しさを感じることができて「ここなら働ける」と思い入社しました。障がい者採用として入社していますが、周囲の社員の方は新しく入社してきた人という感じで普通に受け入れてくださっていることを実感しています。

それ以外にも働く時間をフレキシブルに変えることができる点

N.J

営業統括本部
製造・プロセスソリューション営業本部
第三営業部

リファラル採用*で2024年に入社

※ リファラル採用：
社員の紹介によって人材を獲得する採用手法

U.H

システムズエンジニアリングサービス事業本部
サービスソリューション事業部
ライフサイクルサービス部

障がい者採用（発達障害）で2025年に入社

K.A

経営企画部
経営企画グループ
NECネットエスアイに新卒で入社
育児休業を取得しながら現在も
活躍中

W.M

人事部
Talent Acquisitionグループ
転職エージェントより2022年に経験者として入社し、採用業務に携わる。
男性育児休職も経験



が、家の都合など事情を抱える人にはとてもありがたい制度だと感じていて、安心して働くことができます。

K.A 私は新卒から当社に入社していますが、近年、皆さんのようなさまざまな経歴の方の入社が増えている実感があります。そういう社外から新しくいらっしゃった方が、積極的に前向きな提案・提言されているのを見て刺激を受けています。

Q 前向きな提案がなされているということですが、皆さん、何か提案したことや、これから変えていきたいと思っ

W.M 経験者採用担当として、求人票の粒度向上をはじめスカウト・リファラル・アルムナイ施策の強化など、複数の提案を受け入れていただきました。

現在は新卒採用担当として、「採用における当社の常識を変えよう」という熱量を持った上司やメンバーに恵まれ、常に前向きな提案が行われる環境の中、意欲的に業務に取り組んでいます。

U.H 作業を進める中で、少し非効率な工程がありまして、そこについて、自分でVBAツールをつくって効率化を図るということを試しています。VBAに馴染みがないメンバーにも導入してもらいやすいよう、試行錯誤をしていて、そろそろ提案してみたいと思っています。

N.J 私もまだ提案はできていないのですが、変えていければと考えているのは承認や意思決定のスピード感です。

会社の規模が大きいのがゆえに慎重になる部分もありますが、スタートアップ出身者から見るとギャップを強く感じることがあります。しかし、ここは大きな成長余地があると考えており、皆さんと共に議論し、改善していければと思います。

Q 多様性の本質、目的は、皆さんのような多様な経歴、スキルを持った方と既存の社員の知見が融合されて新たな価値を創出していくことだと思いますが、その課題については、どうでしょうか。

K.A 既存の社員もローテーションしていくことはとても重要だと思います。同じ会社でも当たり前が当たり前ではないということに気がきますし、自分の中に柔軟性が生まれると思います。

多様性について学ぶことも大切ですが、体験することが一番

の近道でもあると感じます。

N.J 既に多くの社員が異動を経験していると伺っていますが、ローテーションの活性化、多様な部署を経験することで、より多くの方と出会い、異なる価値観や思考に触れる機会も増えるので、個人のスキルアップに直結するだけでなく組織力向上にもつながり、新たな価値創造への一歩になると考えています。

W.M これだけいろんな部署があるので、社内で転職するくらいローテーションも実現できますよね。これが活性化されると引継書も整備されて、ノウハウがアウトプットされるという副次的な効果も生まれると思います。すごいスキルを持っている方がたくさんいますので。

Q 最後に、今後挑戦していきたいことを教えてください。

K.A 私は育児休業経験者ということもあり、いろいろな制度を使わせていただき、今も働くことができます。大変なこともありましたが、会社を辞めなくて良かったと思っています。これからは同じ境遇にいる後輩たちに貢献したく、手挙げ制の女性活躍に関するワーキンググループに参加しています。ジェンダー格差は社会的な問題でもあります。すぐに風土が変わるものでもない。多様な人と意見交換をして地道な提案を積み重ね、風土づくりに貢献していきたいです。

U.H 既存の社員が大切にしてきたことを守りながらも、先ほどお話ししたVBAツールのように、ちょっとしたことで効率化が実現できるということを伝えて、皆さんの意見を聞きながら実現していきたいです。

N.J 近い将来、ジェンダーギャップや障がいのある方々、経験者採用に加え、外国人社員も増えてくるのではないかと考えています。私自身、海外での勤務経験があり、マイノリティとしての困難を経験したことがありますので、今後そうした方々への異文化理解や寄り添い方など、周囲の人に伝えていきたいと思っています。

W.M 現在、前職の経験から採用担当をしていますが、人事部で働いていく中で人事全般について携わり、自身の領域を広げたいと思うようになりました。この座談会のテーマである多様性についても、当社の全体最適を考えながら、多くの社員が新しい価値創出に向けて活躍できる風土づくりに携われる魅力的な仕事だと思っています。いつかチャレンジできるよう、頑張っていきます。

イノベーションに向けた課題と挑戦

変革の時代を生き抜くために

企業を取り巻く環境が加速度的に変化する中、内部構造や文化、意思決定プロセスを抜本的に見直し、新たな価値を創出する「社内変革」が今、ますます求められています。その推進力となるのは、まさに社員一人ひとりの自発的な「挑戦」です。社員が「やってみたい」と手を挙げられる場を設け、自らの成長や変革に主体的に参画できる組織風土づくりこそ、これからの企業成長の原動力となります。

こうした背景のもと、当社ではインナーコミュニケーション強化の一環として、社員一人ひとりの「やりたいこと」や「挑戦したい目標」を応援し、宣言するイベント“Transformation宣言”を企画・実施しました。このイベントは、社員の挑戦が会社全体の前向きな変革につながる場として、誰もが未来志向で行動を始めるきっかけとなっています。例えば「更に語学を研鑽し、グローバル案件にも積極的にチャレンジできる自分を目指したい」といった宣言のように、一人ひとりの新しい挑戦が自身の成長、さらには組織全体の活性化につながっていくことを期待しています。

今後も社員の挑戦の第一歩を後押しし、共に強い組織づくりを目指していきます。



新川崎テクニカルベース (KTC) での安全品質に関する対談実施



府中事業場での
タウンホールミーティング開催

Meeting

Transformation宣言



大野社長との
ランチ会



社内交流を目的とした
オリジナルスムージーの販売

Communication



大野社長と北陸支店メンバーが「がんぼう能登金沢城リレーマラソン」に挑戦

社員の自己実現の第一歩を踏み出す「なりたい自分」「叶えたい目標」の募集に409件の応募が集まりました。実現に向けた応募者への組織的な実行支援や、上層部へ制度見直しの働きかけを行うなど、社を挙げたイベントとなりました。また、宣言実現を後押しするため、社員が社長と直接語り合えるランチ会も開催し、一人ひとりの挑戦を全社で力強くサポートしています。

<大野社長も参加し、盛り上がった企画例>

【自分たちの事業のこれからについて考える】

- 府中事業場でのタウンホールミーティング
- 新川崎テクニカルベースでの安全品質に関する対談

【社内コミュニケーションのきっかけづくり】

- 考案したスムージーを本社caféで販売
- 社内文化祭開催

【地域社会への貢献】

- 「がんぼう能登」金沢城リレーマラソンに出場

【学ぶ文化の醸成】

- 自己研鑽のための休暇を制度化

大阪会場

東京会場



社内文化祭



NECネットエスアイのサステナビリティ経営

NECネットエスアイグループは、「コミュニケーションで創る包括的で持続可能な社会」の実現に向け、非財務面での取り組みも含んだサステナビリティ経営を実践するための戦略を実行しています。

また、サステナビリティ方針のもと、当社が目指す社会像の実現に向けた重要な取り組みを「マテリアリティ」として特定し、マテリアリティの実践を通じた社会の持続的発展への貢献と自社の持続的な成長へつなげていきます。

サステナビリティ方針

NECネットエスアイグループは「コミュニケーションで創る包括的で持続可能な社会」の実現に向け、企業活動や事業を通じて、安心・安全で快適な暮らしおよび地球環境の維持、改善に向けステークホルダーの皆様とともに取り組んでまいります。

環境 Environment

事業活動全般で環境負荷低減や気候変動による影響低減に努めます。
ICTソリューション・サービスの提供においては、
ライフサイクルの各段階で環境に影響を与えていることを認識し、環境負荷低減に向け、
省資源、省エネルギーの推進、廃棄物などによる環境汚染の予防に努めます。

社会 Social

お客さまの課題解決に向け、高品質でセキュアな製品・サービスを安定的に提供し、新しい社会価値を創造し続けます。
従業員にとっての「well-being」の向上により一人ひとりが生き生きと輝く環境づくりを進めます。
さらに多様な個性をもった従業員がイノベーション力を十分に活かし新たな価値を創出します。
取引先との相互の信頼関係を築き公正な取引を行います。
地域社会を含むコミュニティの活性化を継続的に推進します。

ガバナンス Governance

経営環境の変化に対応して迅速かつ適正な意思決定を行うことができる経営体制をとるとともに、
適時・適切な開示を行うことで経営の透明性および健全性の確保に努めます。

担当役員メッセージ

NECネットエスアイが描く サステナビリティ経営の未来

取締役執行役員専務 兼 CFO

芦田 潤司



NECネットエスアイのサステナビリティ経営について

NECネットエスアイは、「持続可能で豊かな社会の実現」を経営姿勢とし、社会の持続的な発展と企業成長の両立を目指してサステナビリティ経営を強力に推進しています。また、「Integrity（誠実さ・高潔さ）」と「Purpose（存在意義）」を経営の中核に位置付けています。

これらは、不正行為の排除やコンプライアンスの徹底をはじめ、企業としての信頼を守る上で不可欠なものであり、社会やお客さまとの良好な関係構築にも直結しています。加えて、私たちは経済価値のみならず、社会的・環境的価値の創出にも重きを置き、持続可能な社会の実現に貢献するために積極的に取り組んでいます。

こうした取り組みを実現するために、社員に大切にしてほしいことは、本質を見極め、戦略を練り上げ、一人ひとりがオーナーシップを持って着実に実行することです。すべての社員が、単なる経済価値の追求にとどまらず、社会的・環境的価値の創出に努め、目的志向・成長志向を持ち、さらに尊敬と協働による働き方を推進していきます。

人的資本への取り組みによる変革

サステナビリティ経営を支える要となるのが「人的資本」の強化です。インクルージョン&ダイバーシティ^{*}を尊重し、社員一人ひとりが自律的にキャリア形成・専門性向上に取り組めるよう、健康経営やWell-beingを基盤とした活力ある職場文化を醸成し

ています。受動的に変化に対応するのではなく、能動的に変化を生み出し、それを楽しむ風土づくりや、経営層と社員の対話機会やエンゲージメントサーベイの実施などを通じて組織の現状把握と改善にも努めています。

ステークホルダーとの連携

さらに、事業の持続的な成長には、ステークホルダーとの連携が不可欠です。パートナー企業や業界他社との共創により、先進技術や知見を迅速に実用化・サービス化し、ワンストップで価値を提供しています。

例えば、北米サンノゼでのスタートアップ交流、自社実践による新サービス開発、共創パートナーとの協働による技術の磨き上げなどが挙げられます。また、リスクマネジメントや安全・品質管理、気候変動などの環境問題への対応についても、サプライヤーと連携して具体的な施策を進めています。これらの取り組みにより、社会に対して実効性のある価値を提供しています。

今後に向けて

NECネットエスアイは今後も、経済的成果と社会的使命の両立を目指し、サステナビリティ経営を推進し続けます。信頼される企業として変革と進化を重ね、社会課題の解決に向けた具体的な価値創出を通じて、持続的な発展と豊かな社会の実現を目指していきます。

*当社は、インクルージョンが發揮されて初めてダイバーシティに価値があることを強調するために、インクルージョンをダイバーシティの前に置き「インクルージョン&ダイバーシティ」と表現しています。

社会

人的資本の取り組み

人材戦略の基本的な考え方

当社は、「コミュニケーションで創る包括的で持続可能な社会」の実現を掲げ、社会やお客さまと共に持続的に成長・発展していくことを目指しており、その価値創出の源泉は「人材」です。

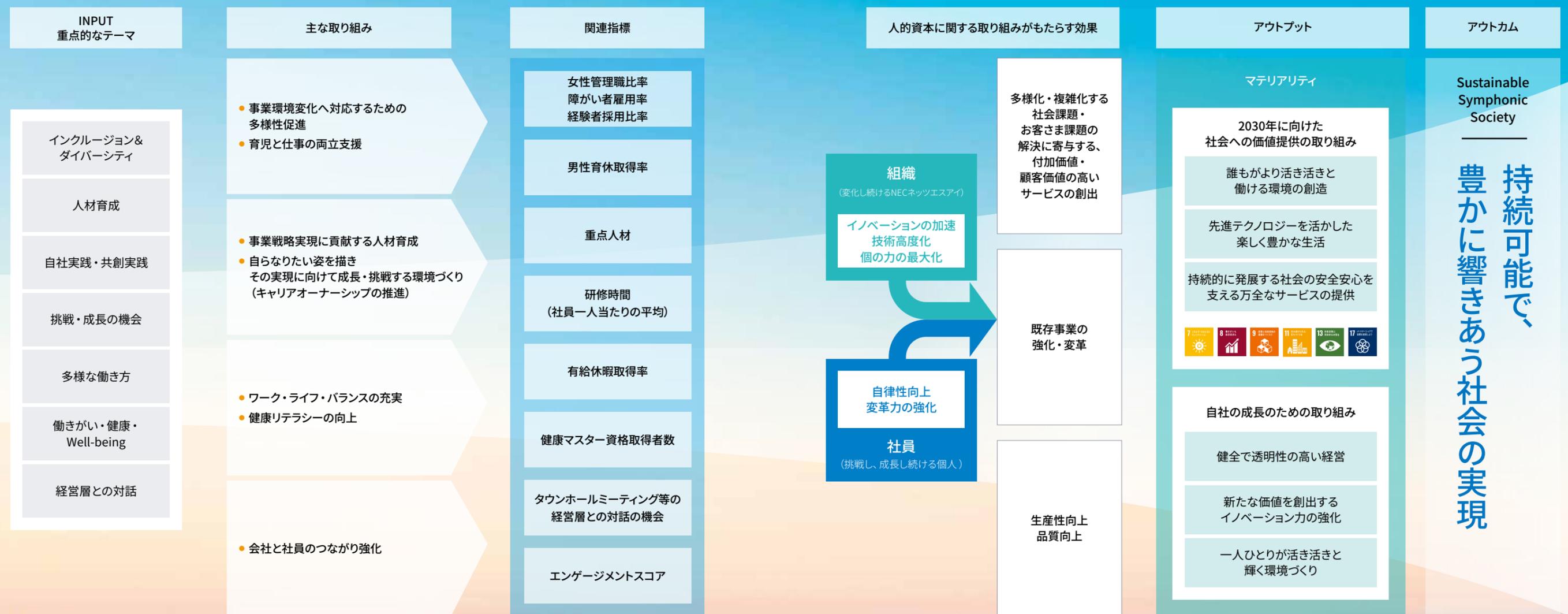
技術やニーズが急速に変化、高度化する事業環境下においても、社会やお客さまにとってより付加価値の高いソリューションやサービスを創出、提供し続けていくことが当社の社会的使命と考えています。そのために、個人がその変化に対して挑戦、成長し、能力を最大

限に発揮していくことが、会社の持続的な成長にとって極めて重要との考えのもと、人材戦略の取り組みを進めています。

高度な専門性を有する多様な人材の獲得、育成に加え、共創やイノベーションが加速され、新しい価値を生み出すための環境づくりや文化醸成を進めています。同時に、社員一人ひとりが健康で安心して働き続けられる仕組みづくりや、働きがいを感じながら自律的に学び挑戦することができる機会提供、サポート等にも取り組んでいます。

これらの組織と個人への施策を掛け合わせ、社会課題の解決と事業成長の両面を支える人材戦略への取り組みを加速していきます。

人的資本に関する取り組みと経営戦略のつながり



社会

人材戦略に関する重点テーマ

インクルージョン&ダイバーシティ

変化の激しい事業環境下において、多様な個性を持った社員がそれぞれの能力を十分に発揮することが、持続的な成長に不可欠との考えのもと、インクルージョン&ダイバーシティの取り組みを強化しています。

2025年4月にはチーフダイバーシティオフィサー (CDivO) を設置するとともに、従来より開催してきたインクルージョン&ダイバーシティ推進委員会を刷新し、施策の実行を加速させています。

● ジェンダー・エクイティ

経営の重要事項としてジェンダー・エクイティを推進しています。

女性管理職比率をKPIに設定するとともに、女性社員が2割を占める当社において、どこを輪切りにしても2割*の女性が活躍している状態を目指す姿に掲げて取り組みを進めています。

ジェンダー課題に関する施策の提言、実行に向けて活動するワーキンググループ(インクルージョン&ダイバーシティ推進委員会の下部組織)の発足や、女性キャリアに関するイベントの開催、部長クラス以上を対象としたアンコンシャス・バイアスに関するワークショップの実施等、多様な活動を展開しています。



* 組織=女性/総数

Topics

ジェンダー活躍ワーキンググループ

2024年度は手挙げ制で約30名が参加。職場環境や女性のキャリア実現等、当社が抱えるジェンダー活躍に関する課題を議論し、インクルージョン&ダイバーシティ推進委員会にありたい姿の実現について提言しました。
2024年度実績：全5回のディスカッション 合計10時間
社長との対話会：全2回 合計17名が参加



ワーキンググループ



社長との対話

● 経験者採用の促進

人口減少・少子高齢化に向かう環境にあって、社会に対して新たな価値を提供し続け、企業としての持続可能性を高めていくためには、新たな社会的価値の提供に寄与できる人材を確保し続けることが重要です。

経験者採用者の獲得やそうした社員の早期戦力化、エンゲージメント向上は人材戦略における重要課題であり、インクルージョン&ダイバーシティ推進委員会においても重点取り組みの一つとして、その対策について議論が進められています。

主な施策

● キャリアリターン(再入社)制度

当社の事業について知見を有するとともに、他社での業務経験等、多様な経験を有する人材の確保

● リファラル採用

社員に人材を紹介・応募してもらう施策

● ウェルカムセッション(入社時ガイダンス)

歓迎の気持ちを伝えるとともに、入社者同士の横のつながりをつくることを大きな目的とした、入社時の集合セッション(一部オンライン)

● オンボーディング研修

経験者採用者本人とその上司、双方に向けた研修。入社後感じる壁を乗り越え自身の強みを活かしながら組織に貢献するためのプラン立案と、経験者採用者特有の悩みを知り、その支援のコツを学ぶ

エンゲージメント向上

持続的に成長・発展していくためには、全社のベクトルを合わせ、会社と社員のつながりをより強固にしていくことが大切だと考えています。

その指標の一つにエンゲージメントスコアを掲げ、向上のためのさまざまな取り組みを進めています。

全社のベクトルを合わせていくために対話の場づくりに力を入れており、経営層と社員が自由闊達に議論するタウンホールミーティングや、中期経営計画の説明・対話会の実施など、多様なコミュニケーションを図っています。

各事業ラインにおいても、エンゲージメント課題を組織ごとに

分析し、事業部長自らエンゲージメント改善の目標を設定した上で、個別の施策を実施しています。

またそれらの取り組みに対して、毎月サーベイを実施することにより、各施策の効果や傾向を測定し、エンゲージメント向上につなげています。

タウンホール
ミーティング実施回数
5回
(2024年度)

新中期経営計画
意見交換会
8回
(2025年度)

人材育成とキャリア自律

人材育成方針として「変化し続けるNECネッツエスアイ×挑戦し成長し続ける個人」を掲げています。

当社グループはお客さまのニーズや技術・環境変化に合わせ事業変革を繰り返すことで、成長し続けてきました。これら歴史の中で培われ、磨き続けてきたDNAが「挑戦心」「共創力」「専門性」「自律性」です。

変化に適応できる人材の育成と機動的な配置等により、常にお客さまに最適なサービスの提供を追求するとともに、社員一人ひとりがプロフェッショナルとして自律的に挑戦を続け、高みを目指す環境づくりが重要であると考えており、これらにより、組織・個人が創造性とパフォーマンスを最大限発揮し、持続的に成長、発展し続けることを目指しています。

- ・人材公募制度や、希望部署への異動が可能となるジョブ・チャレンジ制度
- ・全社横断プロジェクトへの自発的な参画促進を目的とした社内兼業制度
- ・新入社員から各世代別に実施しているキャリア研修
- ・国家資格キャリアコンサルタント保有者・コーチング習熟者による社員のキャリア形成と成長をサポートするキャリア相談室の設置
- ・17,000以上のコースから、自身に必要なスキルの習得を目指し自己負担なく受講できる「パーソナライズ化」が可能な学習サービス(LinkedInラーニング)の導入



研修体系

	全社共通		職種別	組織別	自己啓発	キャリアオーナーシップ		
	役割別	テーマ別・選抜系						
事業部長						定年前		
事業部長代理 統括マネージャー	新任経営幹部研修	受入れ研修(経験者採用・出向・移籍者等)	その他(NECグループ研修等)	職種別技術研修	各事業本部開催研修	LinkedInラーニング	定年前 キャリア研修	部下のキャリア支援研修
部長	新任部長研修						50歳 キャリア研修	
課長	新任課長研修						40歳 キャリア研修	
主任	新任主任研修	30歳 キャリア研修						
若手	3年目研修 2年目研修 新入社員研修	新入社員育成 サポート制度				20代	若手向け キャリア研修	

社会

調達取引先とのコミュニケーション

NECネットエスアイグループは、自社のみならずサプライチェーンを構成する調達取引先との協働・共創を通じて、環境や社会全体に与える影響に十分配慮しながら事業を行うことで、社会から信頼され、サステナブルな社会価値創造に貢献できると考えています。こうした考え方のもと、調達取引先と、社会における重要課題と事業が社会に及ぼしうる影響について共に学びながら、より良いサプライチェーン構築に向けた取り組みを続けています。

責任あるサプライチェーンの推進

「NECグループ調達基本方針」や「サプライチェーンにおける責任ある企業行動ガイドライン」において、6つの重点リスクを明らかにし、上流の調達取引先も含めた責任ある企業行動を要請しています。また、調達取引先に対しては、「サプライチェーンにおける責任ある企業行動に関する宣言書」の取得を通じて、これらの履行・遵守を担保しています。

● サプライチェーンのリスク評価結果と是正措置

「サステナブル調達セルフチェックシート (SAQ)」により、「人権」「安全衛生」「環境」「公正取引」「その他」などの分野で、要求事項に対する調達取引先の遵守状況や取り組み状況を確認するための書類点検を実施しています。採点後は結果をフィードバックし、取り組みが不十分で潜在リスクありと評価した調達取引先に対しては改善要求や是正指導を実施しています。

調達取引先とのエンゲージメント強化

● 重点パートナーとのコミュニケーション

当社では「重点パートナー制度」を2010年から継続的に運営し、調達取引先とのリレーション強化による成長戦略を推進しています。毎年開催する「Key Partner 交流会」では、コンプライアンス遵守を前提とした事業運営への協力を要請するとともに、日頃より顕著な実績や改善成果を上げられた重点パートナーには、表彰ならびに感謝状の贈呈を行っています。2025年度は105社の経営幹部が参加しました。

さらに、労務系においては、パートナーが自主運営する「重点パートナー協議会」を年4回実施しており、当社も関係部門が連携して以下の重点課題に取り組んでいます。重点パートナー協議会では、ディスカッションやケーススタディを通して、取り組みレベルの向上を図っています。



重点パートナー協議会の様子

調達取引先に対する主な取り組み (〇は年間開催数)

- Key Partner 交流会 (1)
- 感謝状贈呈式 (1)
- サステナビリティアワード (1)
- 情報交換会 (1)
- 重点パートナー協議会 (4)
- 全社安全大会 (1)
- 重点パートナー認定評価フィードバック (1)
- 取引価格の協議 (2)
- パートナー育成プログラム (通年)
- 温室効果ガス排出量算定ワークショップ (数回)

● サプライチェーンにおける脱炭素に向けた活動の取り組み

NECグループは、サプライチェーン全体における環境負荷低減が重要であるという認識のもと、温室効果ガス排出の削減に積極的に取り組んでいます。

当社の温室効果ガス排出量は、Scope3が99%を占めており、特にカテゴリ1 (購入製品・サービス) の割合が全体の約半分を占めるため、Scope3カテゴリ1の削減においては、サプライチェーン全体の取り組みが必要不可欠です。そのため、すべての調達取引先へ、活動推進ステップ (下図) を踏まえた計画的なCO₂排出量削減対策をお願いしています。



調達取引先への支援内容

重点パートナーに対しては、説明会や解説動画を通じて、脱炭素対応の社会的背景と、当社との協力体制の必要性を説明しています。しかし、情報提供だけでは、CO₂排出量の算定方法や具体的な取り組みに課題を感じているパートナーも存在しました。特に、Scope3に関する相談需要が多かったため、当社のカーボンニュートラルを推進している専門組織と連携し、「CO₂排出量可視化算定ツール」を活用した個別のワークショップを実施しています。



温室効果ガス排出量算定ワークショップ

ワークショップでは、算定ツールを使用したCO₂排出量の算出を共同で行うことで、その中で生じる疑問の解消や、CO₂可視化への理解の深化が図られました。今後もこれらの取り組みを継続し、サプライチェーン全体におけるCO₂排出量の削減をさらに推進していきます。

パートナーシップの強化に向けた取り組み

● 協働で築く未来のサプライチェーン

当社は、調達取引先との持続可能なパートナーシップを重要な経営課題と位置付け、サプライチェーン全体における共存共栄の実現に取り組んでいます。この取り組みの一環として、2022年には「パートナーシップ構築宣言」を公表しています。特に重点パートナーに対しては、宣言内容を積極的に共有し、公正な価格決定プロセスの確保と相互成長の実現に向けた姿勢を説明しています。



重点パートナーへの呼びかけ (Key Partner 交流会)

● サステナビリティアワード2025

サステナビリティの取り組みにおいて、模範的な活動を行っている重点パートナーには「サステナビリティアワード」を授与しています。

この表彰制度では、環境負荷削減や社会課題解決に向けた積極的な取り組みを高く評価し、表彰された調達取引先の優れた事例 (ベストプラクティス) を広く共有することで、サプライチェーン全体のサステナビリティレベルの向上を図っています。2025年度は、総合的に優れた功績を挙げられた調達取引先の2社を表彰しました。



サステナビリティアワード2025

社会

安全品質向上の取り組み

NECネットエスアイは、通信インフラを通じてその先の生活者(日々の暮らしや社会)に大きな影響を与えるその使命の重要性を認識し、「進化し続ける企業」として変革の決意を新たにしています。自ら進んで変革し、社員一人ひとりの多様性を尊重し、その強みを組織全体で最大限に活かすことで、安全品質保証における真のイノベーションを生み出すことを目指しています。

技術力強化に向けた教育

新川崎テクニカルベース内の基盤技術センターでは、実機を活用した3年間にわたる計画的かつ現場志向の施工教育を行っています。危険体感エリアや事故再現ジオラマ、現場シミュレーションを通じて、知識だけでなく判断力・行動力を養成し、安全確保行動へのマインド変革を促進しています。

さらに、保守・施工・PM・ICT分野の基礎教育を体系化し、現場代理人や専門技術者の安定育成を推進。パートナー企業とも連携し、一体となって事故防止と品質事故撲滅に取り組んでいます。

- 3段階の教育により安全確保行動へマインドを変化
- 技術継承のみならず安全品質事故の撲滅を目指す



先端技術・新規事業開発の推進

新川崎テクニカルベースは、ローカル5G実験試験局の免許取得をはじめ、実環境でのアプリケーション検証や新規事業創出の拠点としても活用されています。お客さまとの共創を重視し、ソリューション体験ショーケースも設置することでイノベーションを加速させています。これらの取り組みを通じて、NECネットエスアイは持続的な成長と社会からの信頼獲得を目指し、安全品質のさらなる強化に努めています。

自社実践と共創実践を通じてイノベーションに取り組み、当社ならではの新たな価値を創造し続けます。



※ 先端技術・新規事業の一例：液体でサーバーを冷却する液浸冷却装置を活用し、それらをコンテナに収容した小型データセンター

安全・品質を最優先に——

NECネットエスアイのSQCC (Safety Quality Control Center) が生み出す新しい現場力

2025年1月に開設した「SQCC (Safety Quality Control Center)」は、現場の安全チェックや品質プロセス点検を通じて事故を未然に防止しています。さらに、デジタルやAIを活用し、事故データを分析・可視化して再発防止策を強化しています。有事の際は災害対策本部として現場を速やかに支援します。こうした取り組みにより、全社統一の高水準な安全・品質体制を維持し、事故撲滅とお客さまに信頼される現場づくりを推進しています。



● 主な機能

現場安全管理	プロジェクト品質管理	事故分析	災害対応*
<ul style="list-style-type: none"> ● 基本行動の確認 ● リスクアセスメントの実施 ● プロセス移行判定確認 ● 重点作業の安全確認 ● 車両運転管理の支援 	<ul style="list-style-type: none"> ● 業務プロセス確認 ● 設計工程レビュー ● 移行判定確認 ● コマンド・手順書確認 ● ライセンス管理支援 	<ul style="list-style-type: none"> ● 事故事例、ヒヤリハット事例解析 ● 現場画像のOCR解析 ● 不安全行動分析 ● SI施工基盤による稼働統計 	<ul style="list-style-type: none"> ● 災害対策本部 ● 災害情報収集 ● 安全、BCP対策指令

※ 災害等有事の際、総務部・安全品質保証本部が連携して危機管理室として統制する機能。

● 運用イメージ

災害が日常的に起こる昨今、日常業務の延長にある防災というデュアルユース型概念を基軸に、データ・システム・仕組み化によって、日常業務の安全性や品質を高める環境を構築しています。



デジタル基盤

環境

NECネットエスアイは、1996年に環境方針を制定して以来、自社の事業活動における環境負荷低減はもとより、環境に配慮したソリューション・サービスの提供など、お客さまの課題解決を通じて社会全体の環境負荷低減に継続的に取り組んできました。気候変動が深刻さを増している中、当社は気候変動を含む環境課題を、サステナビリティ経営の推進、そして「コミュニケーションで創る包括的で持続可能な社会」という当社の目指す社会像の実現のための重要な経営課題であると位置づけ、対応を進めています。

今後さらなる取り組みを進め、カーボンニュートラル達成および持続可能な社会の実現に向けて貢献します。

環境方針

NECネットエスアイグループは事業活動全般で環境負荷低減や気候変動による影響低減に努め、「コミュニケーションで創る包括的で持続可能な社会」の実現に貢献します。

- ICTソリューション・サービスの提供においては、ライフサイクルの各段階で環境に影響を与えていることを認識し、環境負荷低減に向け、省資源、省エネルギーの推進、廃棄物などによる環境汚染の予防に努めます。
- 環境関連法令、協定およびステークホルダーとの合意事項を順守し、環境に影響を与えるおそれのある活動、ICTソリューション・サービスを管理します。
- 環境関連の各取り組みをステークホルダーに幅広く開示します。
- 従業員一人ひとりの環境意識を高め、気候変動対応や生物多様性保全をはじめとする環境保護に貢献します。
- 環境負荷低減を進めるために、目標を定めて活動を展開し、環境マネジメントシステムの継続的改善や、環境パフォーマンスの向上に努めます。

気候変動 ～カーボンニュートラルに向けた取り組み～

NECネットエスアイは、GXを牽引する枠組みとして経済産業省が主導する「GXリーグ」への参画やオープンイノベーション ビジネスプラットフォーム「C2X」への参画を通じて、気候変動対応型事業の創出を推進し、持続可能な社会の実現に向けたカーボンニュートラルな社会の実現にICTを通じて貢献していきます。

● 気候変動に関する情報開示 (TCFD枠組みに基づく開示)

温室効果ガス排出量の削減や地球温暖化などの気候変動に関する対応を中心にサステナビリティ経営の確立が急務となっていることから、当社は、気候関連財務情報開示の重要性認識し、2021年12月にTCFD (気候関連財務情報開示タスクフォース) への賛同を表明するとともに、TCFDコンソーシアムに参画しました。

サステナビリティ経営の推進と包括的で持続可能な社会の実現のために、2023年6月に公表されたIFRSサステナビリティ開示基準S2号 (気候変動) (以降、IFRS S2 (気候変動)) を考慮した情報開示を進め、気候変動に関連するリスクの抑制と機会の創出・獲得に向けた活動に取り組んでいます。

気候変動に関する開示の詳細については、当社ウェブサイト (URL: <https://www.nesic.co.jp/sustainability/environment/teigen.html>) をご覧ください。

● ガバナンス

サステナビリティ経営・気候変動への対応は、事業活動における経営戦略および意思決定において重要な課題であると捉え、自社の環境負荷・リスクの継続的な低減と事業を通じた社会の発展と貢献の拡大という両面から取り組みを行っています。

気候変動対策を含むサステナビリティに関する事項について、代表取締役執行役員社長 (CEO) が委員長を務めるリスク・コンプライアンス委員会にて、戦略／施策検討・意見交換を実施しています。リスクの検討においては、適宜外部有識者等の意見を取り入れながら行っています。さらに当該委員会での討議結果を取締役会へ報告することで、当社の気候変動対策が適切に推進されるよう監督しています。

また、中央環境管理委員会においては、委員長を環境担当役員が務め中長期目標の策定や省エネに関わる投資などの環境経営推進上の重要事項について討議を行っています。

● 戦略

シナリオ分析

気候変動によるリスクと機会に関連する事業インパクトの評価および対応策の立案が、当社が目指す社会像「コミュニケーションで創る包括的で持続可能な社会」の実現、および事業の持続可能性に不可欠であると認識しています。当社では、気候変動が事業に及ぼす影響の把握と気候関連のリスクと機会を

具体化するために、下記の複数シナリオにおけるシナリオ分析を実施し、併せてNECグループとして想定した国内の脱炭素シナリオについても参照し、2030年における世界観を考慮しながら、自社の長期戦略における事業環境認識と照合、差異分析を行いました。

参照シナリオ	1.5°C~2°Cシナリオ	4°Cシナリオ
移行シナリオ	国際エネルギー機関 (IEA) による移行シナリオ APS (Announced Pledges Scenario) NZE (Net Zero Emissions by 2050)	国際エネルギー機関 (IEA) による移行シナリオ STEPS (Stated Policies Scenario)
物理シナリオ	国連気候変動に関する政府間パネル (IPCC) による気候変動予測シナリオ RCP1.9、RCP2.6 SSP1-1.9、SSP1-2.6	国連気候変動に関する政府間パネル (IPCC) による気候変動予測シナリオ RCP8.5 SSP5-8.5

出典：IPCC AR5-6、IEA World Energy Outlook 2021-2022

気候変動に関する主なリスク・機会

主なリスク・機会項目の概要

当社では、事業における主な気候変動リスク・機会を複数のシナリオ分析に基づいて整理し、それぞれのリスク・機会に関する

将来予測データを収集した上で、重要なリスクと機会が顕在化すると想定される時間軸の定義に基づき、リスク・機会における財務インパクトを算出しています。

時間軸：短期 2024年度、中期 2024～2026年度、長期 2024～2030年度

カテゴリー	内容	時間軸	影響度	緩和・適応への取り組み
リスク	〈政策と法規制〉 ● 世界情勢悪化に伴う天然ガスや原油等のエネルギー資源の価格上昇に伴うエネルギーコストの増加 ● 需要供給バランスにおける再生可能エネルギー価格の上昇	短期～長期	中	● オフィス、働き方改革による消費電力低減、自社PPAによるエネルギー調達
	〈市場・評判〉 ● 顧客、サプライチェーンからの要求に対応できない場合の事業機会の喪失 ● 半導体、樹脂、鉄鋼などの資材価格高騰や供給減によるコストの増加および部材確保が困難	短期～長期	中	● サプライヤーへの働きかけ ● 部材確保に向け、サプライチェーン全体を捉えたサステナビリティ活動の実施
物理的リスク	● 大規模災害や自然災害の発生に対する営業停止損失、設備復旧対応遅れ、対応不足による信用失墜、訴訟リスク ● 災害復旧、障害発生時の頻発による工数増加とコストの増加	短期～長期	中	● ビッグデータを活用した災害予測、画像解析での可視化 ● 再生可能エネルギーを活用した災害対応力強化 (例：避難所の安全確保)
	● 屋外作業時の熱中症発生、高温による社員の健康リスクの増加、屋外作業生産性の低下	短期～長期	中	● ロボット活用による遠隔操作 ● ウエアラブル端末による作業員の体調管理
機会	● ICT技術に基づく、働き方／業務プロセス改革、ICTマネジメント等のソリューションサービス等の事業機会の拡大 ● AI/ IoT、デジタル技術の活用ニーズの事業機会の拡大	短期～長期	高	● 最適な働き方提案、ハイブリッドワーク実現による間接的なエネルギー使用削減 ● リアル&バーチャルによる分析から有用な予測を強化、最適なエネルギー効率運用を実現 (移行計画/アクションプラン2)
	● ネットワークインフラにおける省電力化、レジリエンス強化の機会が拡大 ● 重要社会インフラ、運用・マネジメント、他社との協業/共創による事業機会の拡大 ● 海洋事業：洋上風力発電需要の増加に伴う事業機会の拡大 ● 宇宙事業：衛星画像解析等による事業機会の拡大	短期～長期	高	● 対象市場へのローカル5G・MVNO等の展開/電力効率の良い製品評価 ● 洋上風力における通信システム整備およびO&M (海洋観測) ソリューションの開発 (移行計画/アクションプラン4・5・8)
	● 地方創生やスマートシティ推進に伴う事業機会の拡大 ● 防災減災ソリューションの事業機会の拡大 ● 再生可能エネルギー・地域新電力等の多様化するエネルギー需要に対する事業機会の拡大	短期～長期	高	● ビルOS開発推進/デジタルツイン活用および省エネソリューション開発 ● 再生可能エネルギー+EMSによるサイトコントロール、スマート化 (移行計画/アクションプラン1・3・6・7・9)

※表に記載の「移行計画/アクションプラン」については次のページ (P42) に掲載しています。

環境

移行計画

当社における移行計画の考え方は、シナリオ分析、リスク・機会と財務インパクト、指標と目標の開示および項目と相互に関連するものと捉えています。そのため、継続的なシナリオ分析のブラッシュアップにより、リスク・機会とその財務インパクトや、それに基づく移行計画についても見直し、変更をしています。

移行計画をTCFDおよびIFRS S2(気候変動)上の戦略における目標を実行するためのマイルストーンとして、社内全体の事業戦略に活かすことにより、今後における企業価値の継続的な向上に努めていきます。

カテゴリ	内容
1: 戦略の整合性	温室効果ガス排出量削減目標を達成するために、以下の活動に取り組みます。 ① Scope1,2 ● 再生可能エネルギーへの切替/非化石証書の導入(継続実施) ● 自家消費型再生可能エネルギー/自社PPAの導入、切替 ② Scope3 ● 社内基幹システムとの連携による算定自動化 ● サプライチェーンと連携した調達から廃棄までのカテゴリ1、4、9、11、12における削減施策の遂行 ③ 「産業横断的指標カテゴリー」の指標と目標に基づく開示
2: 計画の前提	● 気候変動における1.5°C~2°C、4°Cシナリオのリスク・機会の抽出 ● 財務インパクトの結果に基づくリスクの低減・機会の拡大を目的としたアクションプラン ● 移行計画をサポートする財務計画・予算および関連する投資計画の実施
3: 優先順位の高い機会	気候関連の機会におけるシナリオ分析の結果、当社ではアクションプランの機会に対して、事業のシフトおよび事業最大化に向けての取り組みおよび計画の策定を実施しています。
4: アクションプラン	〈市場〉 ① オンサイト/オフサイトPPAによる再生可能エネルギー市場へのクリーンエネルギーサービス等の事業の拡大 ② 温室効果ガス排出量可視化を通じ、高性能かつ使用電力量の少ない半導体等を使用したローカル5G、IoTサービス、業務プロセス改革による脱炭素DX事業の拡大 ③ 液浸冷却技術を採用した次世代型データセンター等、ファシリティとエネルギーの融合による環境マネジメント型サービスを拡大 ④ 自然エネルギーの需要に対して洋上風力発電需要増に伴う事業機会が拡大 〈レジリエンス〉 ⑤ 激化する自然災害に対する災害対策事業の拡大 ⑥ ICT・DXソリューションによるサステナブルかつレジリエンスな循環型まちづくり推進事業機会の拡大 ⑦ 設計、構築、保守運用サポートまで一貫したスマート防災減災事業を推進 ⑧ インフラ設備の省電力化、レジリエンス強化に関する需要・機会が拡大 ⑨ サステナブルかつレジリエンスなスマートシティ推進に伴う事業機会の拡大

● リスク管理

大雨や洪水などの自然災害リスクや地政学リスクをはじめ、企業が考慮しなくてはならない脅威の範囲が広がっています。

NECネットエスアイでは、高度に変化する事業環境の中で、多様化するリスクを常に把握し、被害の最小化と事業継続の両面からリスク管理を行っています。気候変動を含む重要リスクについては、リスク・コンプライアンス委員会を中心としたリスク管理体制にて抽出、管理を実施しています。

また、中央環境管理委員会において、経営戦略に基づき環境方針を適時見直しを行い、実施計画の策定および社内への周知徹底を行っています。

● 指標と目標

NECグループの一員として、NECグループ環境経営目標である「NEC環境ターゲット2030」に沿って、2022年度に温室効果ガス排出量削減目標を設定しましたが、企業として気候変動対応への貢献をさらに加速化、責務を果たすべく、カーボンニュートラルの実現時期を従来目標の2050年から2040年に10年前倒ししています。

Scope1,2においては、さらに10年前倒しの2030年ゼロ・エミッションを目指して取り組みを進めています。

Scope3については、温室効果ガス排出量に占める割合が9割を占めることから、サプライチェーンへの働きかけを通じ、CO₂排出量データの精緻化を進め、2040年カーボンニュートラル実現を目指します。

温室効果ガス排出量削減目標(2020年度比)		
2030年度	Scope1,2	実質ゼロ
	Scope3	50%削減
2040年度	Scope3	実質ゼロ

資源循環の取り組み

当社は、NECグループとして使用済みとなった情報処理機器および通信機器(NEC製のコンピュータ、通信機器など)の回収・リサイクルを推進しています。

また、プラスチックについては、海洋プラスチックごみ問題・気候変動問題・諸外国の廃棄物輸入規制強化等への対応を契機として、日本国内におけるプラスチックの資源循環を一層促進す

る重要性が高まっていることから、プラスチック使用製品産業廃棄物等の排出抑制や再資源化促進を目指し、梱包材の回収・リサイクルおよびオフィス移転等で排出される什器のリユースを行っています。

情報・通信機器の回収・リサイクル重量	2024年度 廃プラスチック排出量
61トン	250トン

水資源の把握・保全

当社は、事業形態として事業で水資源を大量に消費することはありません。しかし、事業を行う上で必要な生活用水を使用することから、水の適正利用の促進を行っています。

芝浦本社では、水資源を有効利用するために、雨水や再生水をトイレの洗浄用水などの雑用水として利用し、水資源の節約と効率的な利用に努めています。

また、水リスクへの取り組みとして世界資源研究所(WRI)のAquaduct[®]を用いた水リスク評価を行い、本社および支社・支店、データセンターの水リスクレベルを確認しました。

主要サプライヤーに対しては、水リスクを含むSAQアンケート調査を通じて、水リスクに関する状況把握・評価を実施しています。

※ Aquaduct:WRIが開発した水リスク評価のグローバルツール

生物多様性への取り組み

当社は、生物多様性への取り組みとして、茨城県石岡市東田中の休耕田を再生した田んぼづくりプロジェクトを行っています。本プロジェクトは、稲作からお酒づくりまで、一年を通じて体験する自然体験参加型プログラムです。

昔ながらの有機農業による環境保全はもとより、休耕田の再生で田んぼの生態系サービス機能を復元し、田んぼを含む周辺の生態系保全に取り組んでいます。

また、田んぼの現地観測を行うため、「グリーン遠隔観察システム」を導入し、遠隔により稲の生育を観察しています。



生物多様性に関する開示の詳細については、当社ウェブサイト (URL:<https://www.nesic.co.jp/sustainability/environment/biodiversity.html>) をご参照ください。

環境に関する社外評価

国際的な環境分野の非政府組織CDPより、CDP2024質問書において当社が回答した温室効果ガス排出量の削減や中長期目標の設定などの気候変動に対する取り組みおよびその情報開示が評価され、当社は、気候変動分野において最高評価「Aリスト」企業に選定されました。



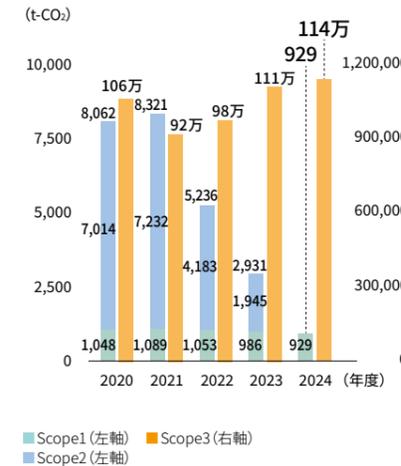
サステナビリティデータ

	2020年度	2021年度	2022年度	2023年度	2024年度
環境関連データ					
温室効果ガス排出量 (t-CO ₂)					
Scope1	1,048	1,089	1,053	986	929 ^{*1}
Scope2	7,014	7,232	4,183	1,945	0 ^{*2}
Scope1、2	8,062	8,321	5,236	2,931	929 ^{*1,2}
Scope3	1,063,199	919,400	976,189	1,112,208	1,140,221
産業廃棄物総排出量 (t)	3,273	2,944	3,787	4,141	3,028
産業廃棄物リサイクル率 (%)	95	89	84	92	87
人材関連データ					
従業員数 (期末:人)					
うち男性 (人)	4,157	4,214	4,266	4,283	4,356
うち女性 (人)	839	876	910	942	1,002
管理職 (人)	1,678	1,699	1,708	1,694	1,708
管理職に占める女性比率 (%)	4.5	5.2	5.9	7.0	7.7
新卒者採用数 (人)	131	143	159	191	174
経験者採用数 (人)	96	96	90	59	74
従業員向け能力開発研修 (h)					
企業としての総計 (h)	164,540	200,966	217,965	178,827	278,851
従業員一人当たりの平均 (h)	33	39	45	34	52
育児休業取得者数 (人)	49	74	83	67	93
育児休業復職率 (%)	100	100	100	100	100
有給休暇取得率 (%)	60	60	65	66	66
その他社会関連データ					
社会貢献支出額 (百万円)					
	6.2	7.0	18.2	24.0	24.0
ガバナンス関連データ					
内部通報件数 (件) ^{*3}					
セクハラ・人間関係ホットライン	51	41	56	42	64
企業倫理ホットライン	18	33	38	51	57

※すべてNECネットエスアイ単体
 ※1 Jクレジットによるオフセット (109t-CO₂) 含む
 ※2 非化石証書 (6,289t-CO₂) 適用後
 ※3 2025年9月より当社が独自に設置していた各ホットラインの通報窓口をNEC Compliance & Integrity Hotlineへ統合

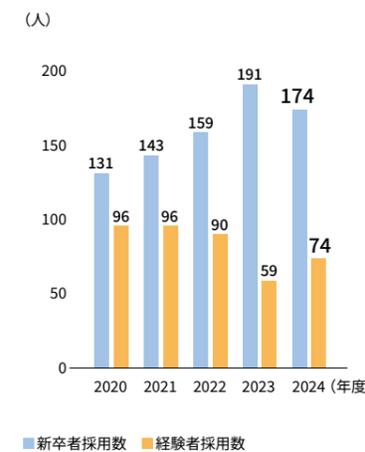
温室効果ガス排出量

低炭素社会の実現に向け、温室効果ガス排出量削減に取り組んでいます。2024年度においては、Scope2排出量実質ゼロを達成しました。



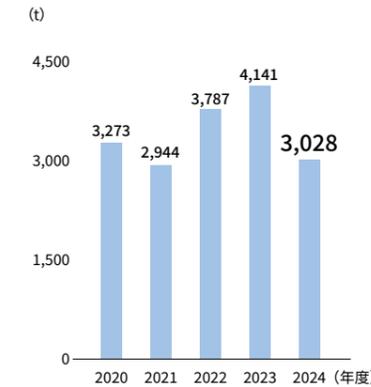
新卒者採用数／経験者採用数

新卒者・経験者の採用を通じて、多様なバックグラウンドを持つ人材を確保し、新たな価値創造を加速させています。



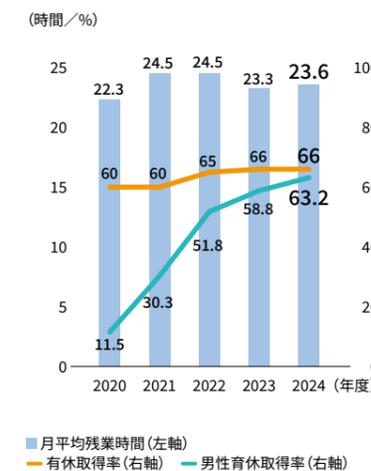
産業廃棄物総排出量

資源循環 (サーキュラーエコノミー) への取り組みの高まりを受けて、省資源・リサイクル推進に取り組んでいます。引き続き、産業廃棄物排出量削減に努めていきます。



月平均残業時間 (従業員一人当たり)／有休取得率／男性育休取得率

従業員のWell-beingを維持・向上させるため、効率的で効果的な働き方の実現に努めています。



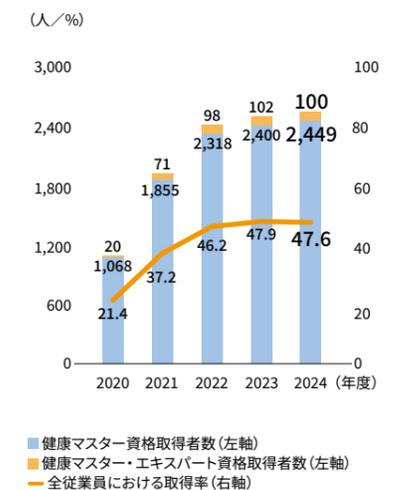
従業員数／女性従業員比率／女性管理職比率

女性従業員・管理職比率が高まっており、女性活躍のフィールドも広がっています。



健康マスター資格取得者数 (累計)

健康経営宣言のもと、全社で取得を推進しています。マネジメントにおける必須スキルとして、管理職登用の条件にも設定しています。



本レポートを補足する開示情報

本レポートを補足する以下の情報については、当社ウェブサイトで紹介しています。

項目	当社ウェブサイト	
当社のサステナビリティについて	トップコミットメント	
	サステナビリティマネジメント>サステナビリティ方針	
	サステナビリティマネジメント>サステナビリティの推進体制	
	NECネットワークスグループのSDGsへの取り組み	
Environment 環境	環境への取り組み>環境マネジメントシステム	
	環境への取り組み>製品・資材調達	
	生物多様性への取り組み	
	環境意識向上への取り組み	
	環境関連データ集	
Social 社会	人権の尊重	
	インクルージョン&ダイバーシティ (I&D)	
	人材育成に関する取り組み	
	ワーク・ライフ・バランスに配慮した制度	
	CS (顧客満足) への取り組み	
	社会貢献活動/地域社会との連携	
	安全品質への取り組み	
	情報セキュリティ	
	個人情報保護、プライバシー	
	サステナビリティデータ集 (人事関連データ集、社会貢献活動データ集)	
Governance ガバナンス	コーポレート・ガバナンス	
	コンプライアンス	
	リスクマネジメント	
Procurement 調達活動	調達方針	
	パートナーシップ構築宣言	
	サプライチェーン・マネジメント	
	調達取引先へのお願い	
	調達コミュニケーション	
企業情報	NECネットワークスアイについて	

会社概要 (2025年3月31日現在)

商号	NECネットワークスアイ株式会社	主要連結子会社
英文商号	NEC Networks & System Integration Corporation	国内
本社所在地	〒108-8515 東京都港区芝浦3-9-14 URL : https://www.nesic.co.jp/	<ul style="list-style-type: none"> ● NECマグナスコミュニケーションズ株式会社 ● 株式会社ニチワ ● NESIC陸上養殖株式会社 ● ネットフォレスト陸上養殖株式会社 ● キューアンドエー株式会社 ● K&Nシステムインテグレーションズ株式会社 ● NECネットワークスアイ・サービス株式会社
創立	1953年12月1日	海外
設立	1953年11月26日	<ul style="list-style-type: none"> ● NESIC (Thailand) Ltd. ● Networks & System Integration Saudi Arabia Co. Ltd.
資本金	131億22百万円	
従業員数	単体：5,358人 連結：7,601人	

主な認定・評価



編集後記

「NECネットワークスアイレポート2025」を最後までお読みいただき、誠にありがとうございます。本レポートは、上場廃止・NEC完全子会社化という大きな環境変化の中で、お客さまとの共創や自社実践、さらには事業創出を通じた当社の新たな取り組みや価値創造について、分かりやすくお伝えすることを目的に発行しています。また、人的資本の強化や気候変動対応など、サステナビリティ経営の推進に不可欠な非財務分野の活動についても詳しくご紹介しています。

今回の取材では、現場の第一線で働く社員との対話から仕事に対する誇りや意欲、そして課題に果敢に挑戦する姿勢を強く感じました。社員一人ひとりがプライドを持って仕事に取り組み、変化に対応しながら挑戦し続けていることを改めて実感しました。

今後もステークホルダーの皆さまとの対話を大切に、そのご意見を経営に反映させるとともに、社会や経営環境の変化に柔軟に対応し、透明性の高い情報開示やサステナビリティ活動に真摯に取り組んでいきます。当社グループは、新たな成長戦略や中期経営計画と連動し、企業価値の向上と持続的な社会の発展に貢献するため、これからも変革を続けていきます。

本レポートが、当社グループへのさらなるご理解と建設的な対話のきっかけとなれば幸いです。