Japan. Committed to SDGs

\Orchestrating a brighter world NEC

2022年3月期通期 決算説明会

2022年5月10日

NECネッツエスアイ

(銘柄略称：NESIC　証券コード：1973)

代表取締役執行役員社長

牛島 祐之

© NEC Networks & System Integration Corporation 2022

目　次

1. 2022年3月期 実績概要

2. 新中期経営計画

1. 2022年3月期 実績概要

2. 新中期経営計画

2022年3月期　業績サマリー

（単位：億円）

	21年3月期	22年3月期	前年差/比	予想値（22年1月31日）
受　注　高	3,369	3,368	△0%	3,350
売　上　高	3,391	3,103	△8%	3,130
売上総利益率	18.9%	20.5%	+1.6pt	―
営　業　利　益	256	232	△24	225
（営業利益率）	(7.5%)	(7.5%)	±0pt	(7.2%)
親会社株主に帰属する当期純利益	157	150	△7	145
（当期純利益率）	(4.6%)	(4.8%)	+0.2pt	(4.6%)
R　O　E	13.5%	11.6%	△1.9pt	
フリー・キャッシュ・フロー	131	155	+24	
（参考）受注残	1,386	1,652	+19%	

戦略は想定通り進捗も、前期大型反動や半導体/部材不足等の一過性要因が影響

～中期経営目標は過達～

中期経営計画　経営目標（19年5月発表）

売　上　高：3,100億円
営業利益：　200億円(利益率：6.5%)
R　O　E：　10%超

- **受注高/売上高**

注力事業(DX/通信)が成長

前期大型案件等※、半導体/部材不足の影響除き
受注高：+12%、売上高：+8%

※GIGAスクール/メガソーラー/孫会社非連結化影響

- **営業利益/当期純利益**

一過性要因で減益も、
売上MIX改善、効率化は進展

© NEC Networks & System Integration Corporation 2022

2022年3月期　受注高・売上高 増減要因

前期大型案件の反動に加え、半導体/部材不足が影響も
注力領域が戦略通りに拡大

受注高

※前年反動等/一過性除き

（単位：億円）

※非連結化：21/3期2Qより非連結化した孫会社の１Q影響

売上高

※前年反動等/一過性除き

© NEC Networks & System Integration Corporation 2022
\Orchestrating a brighter world NEC

2022年3月期　事業内容別受注高/売上高

ビジネスモデルの転換が進捗

受注高

（単位：億円）

売上高

© NEC Networks & System Integration Corporation 2022
\Orchestrating a brighter world NEC

2022年3月期　営業利益 増減要因

一過性要因あるも、事業力の強化は進展

（単位：億円）

© NEC Networks & System Integration Corporation 2022

2022年3月期　セグメント別受注高

（単位：億円）

( )内は、前年反動等、
半導体/部材影響除く伸率

デジタルソリューション(DSL)

- GIGAスクール、孫会社非連結化影響で減少 (約△145) (約△15)
- DX/働き方改革は継続拡大
  - ・官庁自治体向けにも拡大

ネットワークインフラ(NWI)

- 通信事業者向けが牽引し拡大
  - ・戦略パートナー化が進展(KDDI、楽天)

エンジニアリング＆サポートサービス(ESS)

- 国内/海外施工案件の拡大で
  GIGAスクール反動(△約145)をカバーし拡大
  - ・国内：運輸･交通分野
    海外：サウジアラビア…プラント通信工事追加受注

© NEC Networks & System Integration Corporation 2022

2022年3月期　セグメント別売上高

（単位：億円）

( )内は、前年反動等、
半導体/部材影響除く伸率

デジタルソリューション(DSL)

- GIGAスクール、孫会社非連結化影響で減少 (約△145) (約△15)
- サービス事業は拡大(+7%)

ネットワークインフラ(NWI)

- 半導体/部材不足の影響あるも、通信事業者向けが牽引し拡大

エンジニアリング＆サポートサービス(ESS)

- 前年に大型PJがあった反動減※に加え、半導体/部材不足の影響により減収
  ※GIGAスクール約△135、メガソーラー約△110
- 国内施工は堅調に増加

© NEC Networks & System Integration Corporation 2022
\Orchestrating a brighter world NEC

2022年3月期　セグメント別営業利益

（単位：億円）
※( )内は営業利益率

一過性要因で減益も、事業力強化が進展

（GP率：18.9%→20.5%）

デジタルソリューション(DSL)

- GIGAスクールの反動により減益
- 事業モデルの転換が進展し、収益性は改善
  （サービス＋SI 提供モデル）

ネットワークインフラ(NWI)

- 半導体/部材不足の影響あるも、
  主に増収効果により増益

エンジニアリング＆サポートサービス(ESS)

- 主にミャンマー損失計上(△18)に加え、
  半導体/部材不足の影響により減益

© NEC Networks & System Integration Corporation 2022

(参考)セグメント別売上総利益率

	通期		
	21年3月期	22年3月期	前年差/比
デジタルソリューション事業	19.4%	**22.4%**	+3.0pt
ネットワークインフラ事業	21.7%	**22.0%**	+0.3pt
エンジニアリング＆サポートサービス事業	17.6%	**18.2%**	+0.6pt
全社	18.9%	**20.5%**	+1.6pt

© NEC Networks & System Integration Corporation 2022

1. 2022年3月期 実績概要

2. 新中期経営計画

前中期経営計画“Beyond Borders 2021”の振り返り

前中期経営計画の総括

DX/5G時代の持続的な利益成長に向けた構造改革は、完了

1	デジタル/5G時代に向けた 競争力・成長力強化	● SymphonictによるDX事業拡大 ● 共創実践モデルによる、新たな事業創造
2	先端技術･新しい事業を創出する 基盤･仕組み･体制の強化	● 新たな技術教育・実証環境の整備 （新川崎テクニカルベース/5Gラボ） ● 米国VC等を活用したインキュベーション加速
3	All-NESICでのイノベーション加速	● 日本橋Innovation-Baseや分散オフィスを活用した、ニューノーマルの働き方実践 ● 全社一体型DX提案モデルの定着

© NEC Networks & System Integration Corporation 2022

経営目標の達成状況

（億円）	2022年3月期 目標	**2022年3月期 実績**	（参考） 2019年3月期比	（参考） 過去最高
売上高	3,100	**3,103**	+324	3,391 （2021年3月期）
営業利益	200	**232**	+104	256 （2021年3月期）
（営業利益率）	6.5%	**7.5%**	+2.9pt	7.5%
ROE（自己資本利益率）	10%以上	**11.6%**	+2.9pt	13.5% （2021年3月期）

© NEC Networks & System Integration Corporation 2022

前中期経営計画の成果

収益性の向上

前中期経営計画

DX受注高の伸長

共創パートナーとの事業創造・実証実験

- 三井不動産様、東京電力様※ 等
  （スマートビル、新ワークスタイル）（モバイルバッテリーレンタル「充レン」）
- 徳島県様、京都府城陽市様 等
  （ローカル5G）（自治体DX）
- 東京大学様、立教大学様 等
  （ローカル5G）（デジタル活用キャンパス）

※東京電力エナジーパートナー様

© NEC Networks & System Integration Corporation 2022

新中期経営計画

2030年に目指すもの

DX × 次世代NW（Beyond 5G） ＝ Sustainable Symphonic Society（持続可能で、豊かに響きあう社会の実現）

社会・技術の変化に対し、一歩先んじたサービスを提供

- 脱炭素
- 活気あふれるまちづくり
- スマートインダストリー
- より自由な働き方・暮らし
- 安心・安全セキュリティ
- 健康 Well-Being

© NEC Networks & System Integration Corporation 2022

NECネッツエスアイグループのサステナビリティ

Sustainable Symphonic Society

持続可能で、豊かに響きあう社会の実現

社会への価値提供

- 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街づくり
- 発展する社会の安心安全を支える万全なサービスの提供

マテリアリティ

自社の成長

- 健全で透明性の高い経営
- 新たな価値を創出するイノベーション力の強化
- 一人ひとりが活き活きと輝く環境づくり

使命（パーパス）：NECネッツエスアイグループ宣言

© NEC Networks & System Integration Corporation 2022

新中期経営計画の位置づけ

Input

社会関係資本
DX顧客数 25,000社
産官学の共創パートナー

財務資本 (22.3期)
フリーキャッシュフロー 155億円
強固な財務基盤

人的資本
DX人材 800人
次世代NW人材 600人

知的資本
日本橋イノベーションベース
新川崎テクニカルセンター

製造資本
全国サービス網 約400ヵ所
24時間365日対応

自然資本
サステナビリティ方針の策定
TCFD提言への賛同表明

Leverage

DX × 次世代NW (Beyond 5G)

コミュニケーションサービス・オーケストレーター

2019 — 2021 — 2022 — 2024 — 2027 — 2030

Beyond Borders 2021 | 新 中期経営計画 | 3rdStep | 4thStep

持続的な成長に向けた
“準備期間”

新たな事業構造への“進化”
DX×次世代NWの“具現化”

共創実践モデル → 深化

自社実践コンサル → 高度化

グローバル展開 → 広域化

Outcome

Sustainable Symphonic Society

マテリアリティ

社会への価値提供の取り組み

1. 誰もが活き活きと働ける環境の創造
2. 先進テクノロジーを活かした楽しく豊かな街づくり
3. 発展する社会の安心安全を支える万全なサービスの提供

価値の循環

© NEC Networks & System Integration Corporation 2022

新中期経営計画のテーマ

Shift up 2024

社会を、さらなる高みへ

DX×次世代NW
実証から
実装へ

顧客との関係
共創から
協奏へ

ビジネスモデル
プロジェクト型から
スパイラル型へ

© NEC Networks & System Integration Corporation 2022

スパイラル型成長モデル ～コンサルを軸としたリカーリングモデル

© NEC Networks & System Integration Corporation 2022

基本戦略

1 オリジナルな価値創造を加速

2 課題解決力の高度化

3 “全社”のDXネイティブ化

© NEC Networks & System Integration Corporation 2022

基本戦略１：オリジナルな価値創造を加速

Symphonictを核に価値創造し、お客さまに最適な“DX×次世代NW”を提供

個客への最適化

大手 中堅 ：ハイタッチ

中堅 中小 ：チャネル Eコマース

スピード/コストの最適化

お客さまの本質的課題にフォーカス
イシュードリブンで価値創造

経営改革（CX）　ビジネス変革（BX）　社会課題対応（GX）

Symphonict

単なるSIに留まらず
ミッシングピースは
独自サービスを開発

1 自社実践型/現場密着型コンサルティング

イノベーション創造　顧客体験の変革　気候変動対応
働き方改革　現場業務変革 / DX化　ICT戦略

2 業種別・用途別サービスモデル

ハイブリッドワーク　スマートビルディング　スマートファクトリー
デジタルマーケティング　ロボティクス　エネルギーマネジメント

3 当社の強みを活かした共通基盤サービス群

マルチコネクティビティ　映像・音声認識 AI　セキュリティ
データ活用・分析　サービス管理・実行　監視・運用自動化

表記内容は予定のものを含み、一例

4 共創実践・創発

- お客さまとの共創
  - ✓ エンタープライズ
  - ✓ 通信キャリア
  - ✓ パブリック
- テクノロジーパートナーとの共創
  - ✓ 国内外ICTベンダ
  - ✓ サービサー
  - ✓ 通信キャリア
  - ✓ スタートアップ

全国約400カ所の拠点網による、お客さま現場への実装・保守サポート

CX：Corporate Transformation
BX：Business Transformation
GX：Green Transformation

© NEC Networks & System Integration Corporation 2022

基本戦略１：オリジナルな価値創造を加速

自社実践型コンサルによる最適解構想と、それを実現するサービス群の品揃え

個客への最適化

大手・中堅：ハイタッチ

中堅・中小：チャネル・Eコマース

スピード/コストの最適化

Symphonict

1 自社実践型/現場密着型コンサルティング

2 業種別・用途別サービスモデル

3 当社の強みを活かした共通基盤サービス群

4 共創実践・創発

現場実装・保守サポート

- コンサルティング機能強化に向けた体制集約
- 自社実践ノウハウに基づくオリジナルなサービスモデル拡充と、既存事業のDX化加速
- 柔軟でセキュアなサービス環境の強化
- サービス運用機能の統合・強化

© NEC Networks & System Integration Corporation 2022

基本戦略１：オリジナルな価値創造を加速

お客さまやパートナーとの共創実践を通じた創発による、独自価値の追求

個客への最適化

大手・中堅：ハイタッチ

中堅・中小：チャネル・Eコマース

スピード/コストの最適化

Symphonict

1 自社実践型/現場密着型コンサルティング

2 業種別・用途別サービスモデル

3 当社の強みを活かした共通基盤サービス群

現場実装・保守サポート

4 共創実践・創発

- お客さま共創による、実証と先行モデル化
- ベンチャーキャピタル、CVCを活用した、グローバルな最先端技術・サービスの取り込み
- ローカル5G事業強化に向けた共創の推進
- サービス開発・DX人材育成でのパートナー協業

© NEC Networks & System Integration Corporation 2022

基本戦略２：課題解決力の高度化

主にインフラ事業者・L5Gユーザー向け

通信インフラ向け事業を、インフラ構築から運用･DXサービス領域へ拡大
併せて、ローカル5G事業の企画･DXサービス領域まで、両面での領域展開

顧客

経営課題
社会課題
への
アプローチ

サービス

NW

インフラ事業者

DXサービス

運用

インフラ
設計・構築

通信インフラ、CATV、電力、放送 等

インフラ事業者向け事業 / ローカル5G事業

従来領域

DXサービスの提供 / DX化支援

ローカル5Gのシステム企画･構築･運用

オープンRAN※1/OSS※2体制の強化

次世代NWのマルチエンジニア育成
ローカル5G製品 / サービス品揃え

L5Gユーザー

多種多様な
用途とニーズ

※1：Open Radio Access Network
※2：Open Source Software

© NEC Networks & System Integration Corporation 2022

基本戦略２：課題解決力の高度化

主に官公庁・一般企業向け

社会価値創造・サステナブルなまちづくり事業の創出に向け、既存事業・アセットを組み合わせ、“DX×次世代NW”で進化

既存事業

- 消防･防災
- CATV･映像
- EmpowerdOffice・働き方改革
- ビルオートメーション
- IoT
- 再生可能エネルギー

⋮

×

- 各種オペレーションセンター

DX ×次世代NW（Beyond 5G）

DX ×次世代NW（Beyond 5G）

DX ×次世代NW（Beyond 5G）

国内外のお客さまへ提供

- デジタルタウン 安心･安全な まちづくり
- スマートビルディング スマートインダストリー
- カーボンニュートラル エネルギーマネジメント
- レジリエンス

事業オペレーション

© NEC Networks & System Integration Corporation 2022

基本戦略２：課題解決力の高度化

気候変動対応

全ての事業を、気候変動対応型事業へ

		気候変動の“緩和”（温室効果ガス排出削減）		気候変動への“適応”	
		クリーンエネルギーへの転換促進	エネルギー使用量の抑制・最適化（電力/物流 等）	激甚化する自然災害への耐性強化	生態系の変化への対応
お客さまへの価値提供	デジタルタウン / エネルギーマネジメント	✓	✓	✓	
	スマートインダストリー（オフィスビル/働き方）	✓	✓		
	社会インフラ事業（消防防災/通信/電力/放送/海洋/政府/自治体 等）	✓	✓	✓	✓
	その他 陸上養殖事業 など		✓	✓	✓
自社での取り組み		自社排出量 55%削減、専門推進組織新設、全社実証化 ※2030年までに、2019年度比			

© NEC Networks & System Integration Corporation 2022

基本戦略３：“全社”のDXネイティブ化

DXを駆使した品質･スピード･生産性･収益の向上と、リファレンスモデル化

施工領域

- 施工プロセスにおけるDX活用（品質向上・原価低減）
- 施工後のインフラ点検・維持のサービス化・高付加価値化

保守領域

- 保守運用アセット高度化、DX化
- 保守情報システム統合、データ活用
- 新サポートサービスモデル創出

DX×次世代NWの自社実践としてリファレンス化

セールス / マーケティング領域

- デジタルマーケティング体制の強化
- お客さま属性に応じた営業手法の多様化

アドミン領域 / 全社情報基盤

- グループ全体のプロセス標準化とDX化
- 情報活用基盤と、デジタルリテラシ強化
- 社内外へのコンサルティング活動

自社実践・共創実践 加速の場となる、新本社への移転

© NEC Networks & System Integration Corporation 2022

基本戦略３：“全社”のDXネイティブ化

DXネイティブ化を支え顧客価値の源泉となる高度人材の獲得・育成

単位：延べ人（関連資格取得等の延べ人数）

- 新川崎テクニカルセンターを核とした高度人材の育成
  （コンサル人材/DX人材/次世代NW人材）
- リテラシとしてのDX教育による全社員の底上げと、自社実践
- DX人材育成機能の外販・収益化
  （NESICカレッジ構想）

- 社員の成長を支える企業文化として、エンゲージメントの向上や、インクルージョン＆ダイバーシティの促進

© NEC Networks & System Integration Corporation 2022

中長期でのグローバル拡大に向けたロードマップ

次期2027中計での本格成長に向けた準備を進める

Step 1

グローバル再拡大への準備

- 北米での先端技術/サービス
  インキュベーション機能拡充
- グローバル人材の育成
- 海外現法の事業基盤再強化

Step 2

グローバル再深耕

- DXビジネスや
  マルチSaaSビジネスの展開
- 北米等への市場開拓

Step 3

グローバル展開の本格化

- DXにプライベート5Gや
  エネルギー等を加えた
  ソリューションの展開
- DXビジネスのグローバル化を
  加速・拡大

© NEC Networks & System Integration Corporation 2022

組織戦略

DX×次世代NWの具現化に向けた、組織改正を実施

Point 1
DX×次世代NW戦略の具現化と、
事業のサービス化を加速
(事業本部の一部機能を再編)

Point 2
コンサルテーション／提言力の強化
(販促リソースを集約し、顧客関係を深化)

Point 3
カーボンニュートラル
／気候変動対応への戦略推進機能強化

Point 3 カーボンニュートラル推進本部

営業統括本部
- Point 2 ビジネスプロセスイノベーション推進本部

ビジネスデザイン統括本部
- Point 1 DXソリューション事業本部
- Point 1 ネットワークソリューション事業本部
- Point 1 社会・環境ソリューション事業本部

スタッフ 他

© NEC Networks & System Integration Corporation 2022

開示セグメント

2022年3月期の新セグメント実績は簡易組替えの参考値です。
目標値は2022年5月10日現在のものです。

組織再編に伴い、開示セグメントを変更

売上高
営業利益

単位:億円

		FY22.3	FY25.3
DXソリューション事業 主に企業向けのSE・SI機能にNW運用・監視等サービス運用機能を統合	DXビジネスの事業展開強化・加速	1,080 131	1,300 190
ネットワークソリューション事業 主にキャリア向けのSE・SI機能に、ソフト開発と保守機能を統合	次世代ネットワークへの事業対応力強化	820 105	970 140
社会・環境ソリューション事業 主に社会公共ビジネスに関する機能・リソースを集約	パブリックDX事業および環境・エネルギー事業の提供体制強化	1,149 85	1,400 160

© NEC Networks & System Integration Corporation 2022

投資戦略

3か年累計
300億円
費用ベース
M&A投資は含まず

事業投資	● Symphonictの強化 ● 既存事業のDXサービス化 ● 気候変動対応関連投資	**170億円**
人材投資	● コンサルティング力の強化 ● DX人材の育成・獲得	**50億円**
情報化投資 その他投資	● 社内プロセスのDX化 (データドリブン経営へのシフト) ● 基幹システムの更新 ● オフィス投資	**80億円**
M&A投資	● 提供価値・競争力の向上 ● 地域・グローバルの体制強化	上記とは 別枠で検討

© NEC Networks & System Integration Corporation 2022

財務戦略（キャピタルアロケーション）

安定的に株主還元を継続するとともに、成長領域に向け投資も機動的に対応

（億円）

長期安定的に配当を継続
- DOE5.0%水準を目安

更なる成長への投資枠
- 事業戦略に基づくM&A・出資
  （技術・ノウハウ獲得、人材確保等）

不測の事態への資金手当
- 月商の2か月分を確保

© NEC Networks & System Integration Corporation 2022

（目標値は2022年5月10日現在のものです）

経営目標（財務指標）

（億円）	2022年3月期 実績	**2025年3月期 目標**	（参考） 過去最高
売上高	3,103	**3,700**	3,391 （2021年3月期）
営業利益	232	**340**	256 （2021年3月期）
（営業利益率）	7.5%	**9.2%**	7.5%
ROE（自己資本利益率）	11.6%	**13%以上**	13.5% （2021年3月期）

© NEC Networks & System Integration Corporation 2022

（目標値は2022年5月10日現在のものです）

経営目標（非財務指標）

		2022年3月期 実績	目標	達成時期 / 備考
温室効果ガス排出量 (SCOPE 1+2)		8,423t-CO_2 (2020年3月期)	**55%削減**	2031年3月期まで (2020年3月期比) (SCOPE3目標は2024年3年期以降に設定)
高度人材の育成	コンサル人材	180人	**400人**	2025年3月期
	DX人材	800人	**1,800人**	2025年3月期
	次世代NW人材	600人	**800人**	2025年3月期
エンゲージメントスコア※		33%	**50%**	2025年3月期
女性管理職比率		5.9% (2022年4月時点)	**10.0%**	2027年3月期

※社員と企業の愛着心や信頼関係を数値化したスコア。
関連質問6問（6件法（1～6点））で平均が4.5以上となった社員の割合
（スコア:グローバル人事コンサルティング会社「Kincentric社」サーベイによる）

© NEC Networks & System Integration Corporation 2022

（予想値は2022年4月28日現在のものです）

2023年3月期　業績予想

（単位：億円）

	22年3月期 実績	23年3月期 予想	前年差/比
受　注　高	3,368	3,500	+4%
売　上　高	3,103	3,300	+6%
営　業　利　益 （営業利益率）	232 (7.5%)	260 (7.9%)	+28 +0.4pt
親会社株主に帰属する 当　期　純　利　益 （当期純利益率）	150 (4.8%)	153 (4.6%)	+3 △0.2pt

成長に向けた投資を加速も
高付加価値化により
増益をめざす

～過去最高の営業利益へ～

© NEC Networks & System Integration Corporation 2022
\Orchestrating a brighter world NEC

（予想値は、2022年4月28日現在のものです）

配当について

事業力強化を背景に
配当水準※を一段引き上げ

※DOE(自己資本配当率)5.0%を目安

- 22/3期：計画比**5円増配**
  期末配当24円**(年間43円)**
- 23/3期：**年間46円**/株へ増配

16期連続増配へ

※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

© NEC Networks & System Integration Corporation 2022
\Orchestrating a brighter world NEC

（再掲）新中期経営計画のテーマ

Shift up 2024

社会を、さらなる高みへ

© NEC Networks & System Integration Corporation 2022

APPENDIX

© NEC Networks & System Integration Corporation 2022

（セグメント予想値は2022年5月10日現在のものです）

(参考)2023年3月期　セグメント別業績予想（通期）

受注高

（単位：億円）

売上高

営業利益

※新セグメントの実績/予想値は簡易組替えの参考値です。後日確定次第、再度ご案内致します

© NEC Networks & System Integration Corporation 2022

（セグメント予想値は2022年5月10日現在のものです）

(参考)2023年3月期　セグメント別業績予想（上期）

受注高

売上高

営業利益

※新セグメントの実績/予想値は簡易組替えの参考値です。後日確定次第、再度ご案内致します

© NEC Networks & System Integration Corporation 2022

(参考)2022年3月期(22年3月末)　バランスシート

（単位：億円）

		21年3月末	22年3月末	増　減
	現金及び現金同等物	684	797	113
	受取手形及び売掛金	1,246	1,125	△120
	たな卸資産	115	108	△7
	その他流動資産	73	111	38
流動資産合計		2,118	2,142	24
固定資産合計		385	405	20
資産合計		2,503	2,547	44
	支払手形及び買掛金	468	417	△51
	借入金	101	127	25
	その他負債	663	622	△41
負債合計		1,232	1,166	△67
	株主資本合計	1,261	1,352	91
	その他の包括利益累計額	△24	△5	20
	非支配株主持分	34	34	△0
純資産合計		1,271	1,381	110
負債純資産合計		2,503	2,547	44
自己資本比率		49.4%	52.9%	+3.5pt

© NEC Networks & System Integration Corporation 2022
\Orchestrating a brighter world NEC

(参考)2022年3月期　キャッシュフロー

※ネットキャッシュ＝現金および現金同等物（含む有価証券）－借入金

© NEC Networks & System Integration Corporation 2022

(参考)セグメント別 事業内容別(SI工事/サービス)売上高

(単位：億円)

		デジタル ソリューション	ネットワーク インフラ	エンジニアリング ＆サポートサービス	その他	全社　計
SI/工事		514	697	674	54	1,939
	前年実績	710	668	850	98	2,327
	前年差	△196	+29	△177	△44	△388
サービス		589	268	308	-	1,165
	前年実績	549	225	291	-	1,064
	前年差	+40	+43	+17	-	+100

© NEC Networks & System Integration Corporation 2022

(参考)マーケット別 受注高・売上高

受注高

(単位：億円)

	21/3 通期		22/3 通期		比較増減	
		構成比		構成比		伸び率
官公庁	880	26%	618	18%	※1 △262	△30%
通信業	644	19%	752	22%	108	17%
NECグループ関連	306	9%	306	9%	1	0%
企　業	1,474	44%	1,576	47%	102	7%
海　外	66	2%	115	3%	50	76%
合　　計	3,369	100%	3,368	100%	△1	△0%

※1:GIGAスクール(約△290)

売上高

(単位：億円)

	21/3 通期		22/3 通期		比較増減	
		構成比		構成比		伸び率
官公庁	853	25%	611	20%	※1 △242	△28%
通信業	608	18%	693	22%	85	14%
NECグループ関連	301	9%	286	9%	△15	△5%
企　業	1,531	45%	1,416	46%	※2 △115	△8%
海　外	97	3%	97	3%	△0	△0%
合　　計	3,391	100%	3,103	100%	△288	△8%

※1:GIGAスクール(約△280)
※2:メガソーラー(約△110)

© NEC Networks & System Integration Corporation 2022

(参考)セグメント別 受注残高

	21年3月末 (21/3期末)	22年3月末 (22/3期末)	前年比
デジタルソリューション事業	417	**518**	+24%
ネットワークインフラ事業	404	**453**	+12%
エンジニアリング＆サポートサービス事業	529	**657**	+24%
その他	35	**24**	△31%
全社計	1,386	**1,652**	+19%

© NEC Networks & System Integration Corporation 2022

明日のコミュニケーションをデザインする

NECネッツエスアイは、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

© NEC Networks & System Integration Corporation 2022

本資料ついてのご注意

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。

2022年4月に実施した組織変更に伴い、2023年3月期より事業セグメントが変更になります。本資料に記載された新セグメントの数値は簡易組み換えによる参考値です。正確な数値は確定後に発表させていただきます。

© NEC Networks & System Integration Corporation 2022

\Orchestrating a brighter world

NEC

NECネッツエスアイ