



2023年3月期 第2四半期 決算説明会

2022年10月28日

NECネットワークスアイ株式会社

(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/通期業績見通し
2. 注力事業の状況(中期経営計画進捗)

1. 上期実績概要、通期業績見通し

2023年3月期 上期 業績サマリー

(単位：億円)

	22年3月期 上期	23年3月期 上期	前年同期 差/比
受 注 高	1,659	1,724	+4%
売 上 高	1,410	1,427	+1%
売 上 総 利 益 (売 上 総 利 益 率)	273 (19.3%)	258 (18.1%)	△14 △1.2pt
販売費および一般管理費	196	212	△16
営 業 利 益 (営 業 利 益 率)	76 (5.4%)	46 (3.3%)	△30 △2.1pt
親会社株主に帰属する 四 半 期 純 利 益 (四 半 期 純 利 益 率)	47 (3.3%)	27 (1.9%)	△20 △1.4pt
フリー・キャッシュ・フロー	136	81	△55
(参考) 受注残	1,632	1,964	20%

想定外のコスト増あるも 戦略は進展

受 注 高：

- 2Q(3か月)は高伸長 (+11%)
・ 民需向けが増加
- DXを起点に拡大

売 上 高：

- サービス売上が拡大
- 案件の長期化によりSI/工事は減少

利 益 項 目：

- 急激な円安による調達コスト上昇(△14)や海外子会社における損失計上(△11)が影響
・ 上記影響除き、GP率は前年同期より改善
- 中期経営計画のもと「攻め」のコスト増加(SG&A)
・ 販売、新事業開発部門の強化…人件費、活動費

2023年3月期 上期 事業内容別受注高/売上高

SI／工事：受注は拡大も、売上は期ズレもあり減少

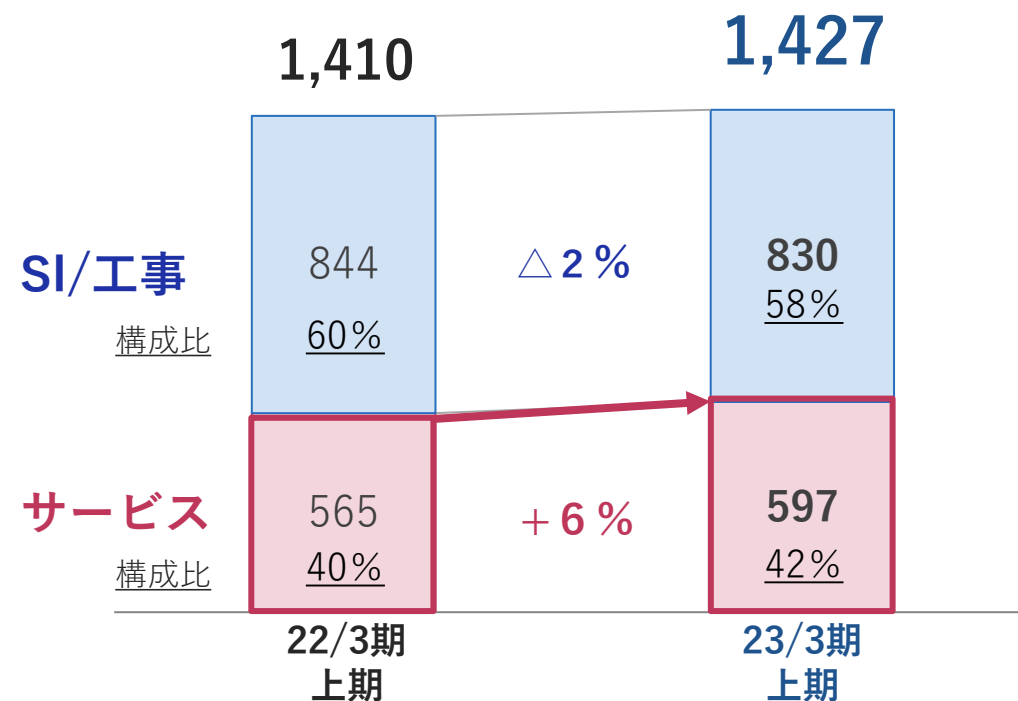
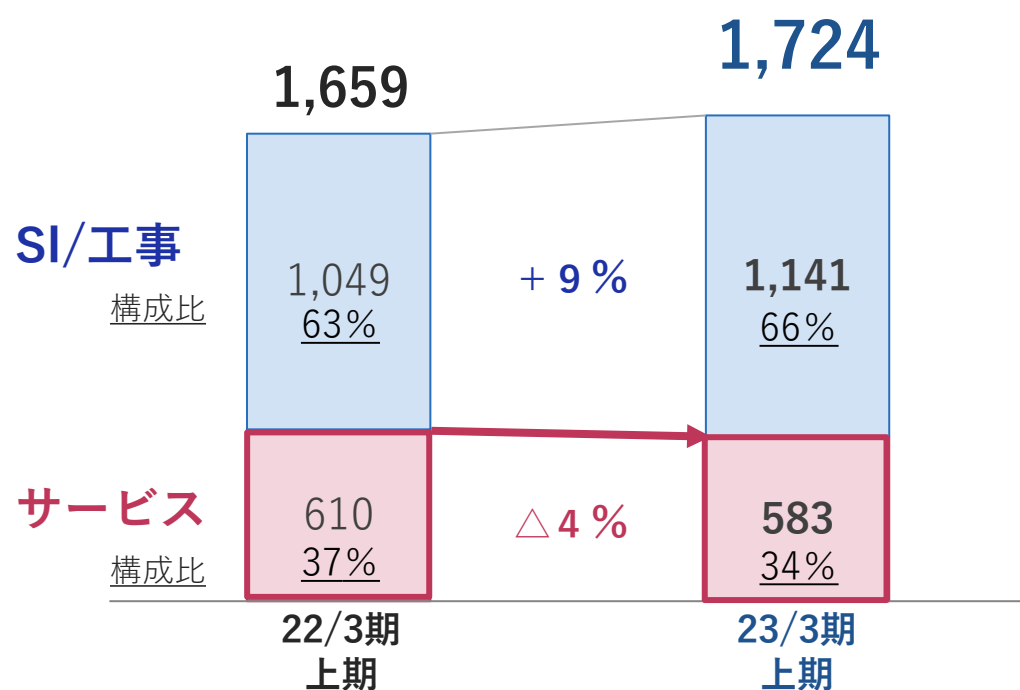
サービス：受注は前年大型案件反動もあり減少も、売上は安定的に拡大

(官公庁・自治体向け)

受注高

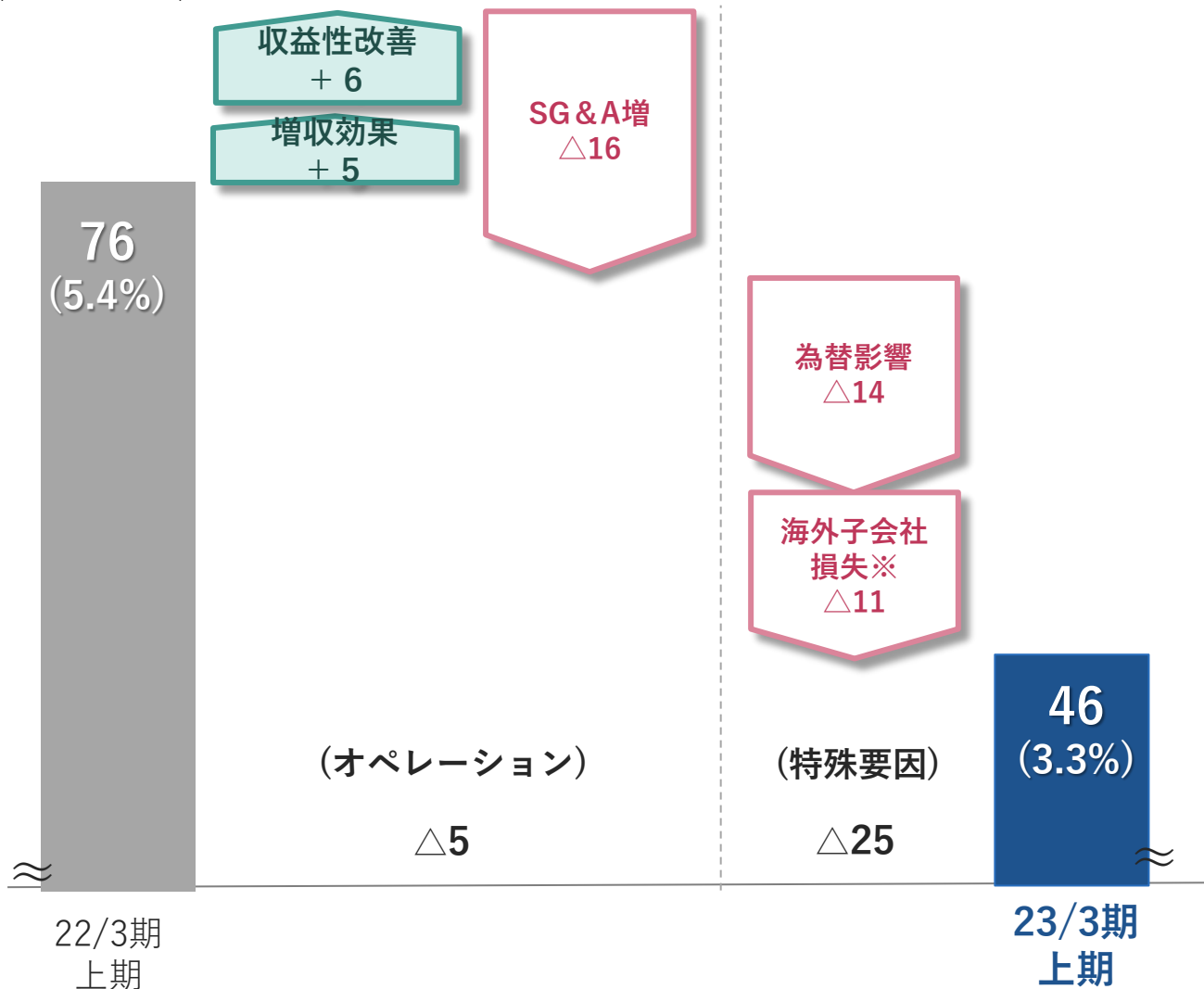
売上高

(単位：億円)



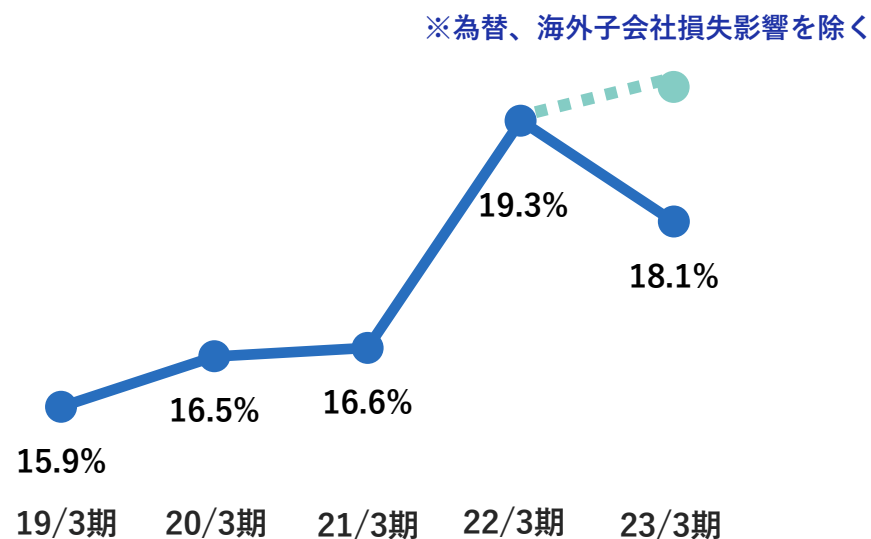
営業利益 増減要因

(単位：億円)



特殊要因を除けば GP率は実質改善

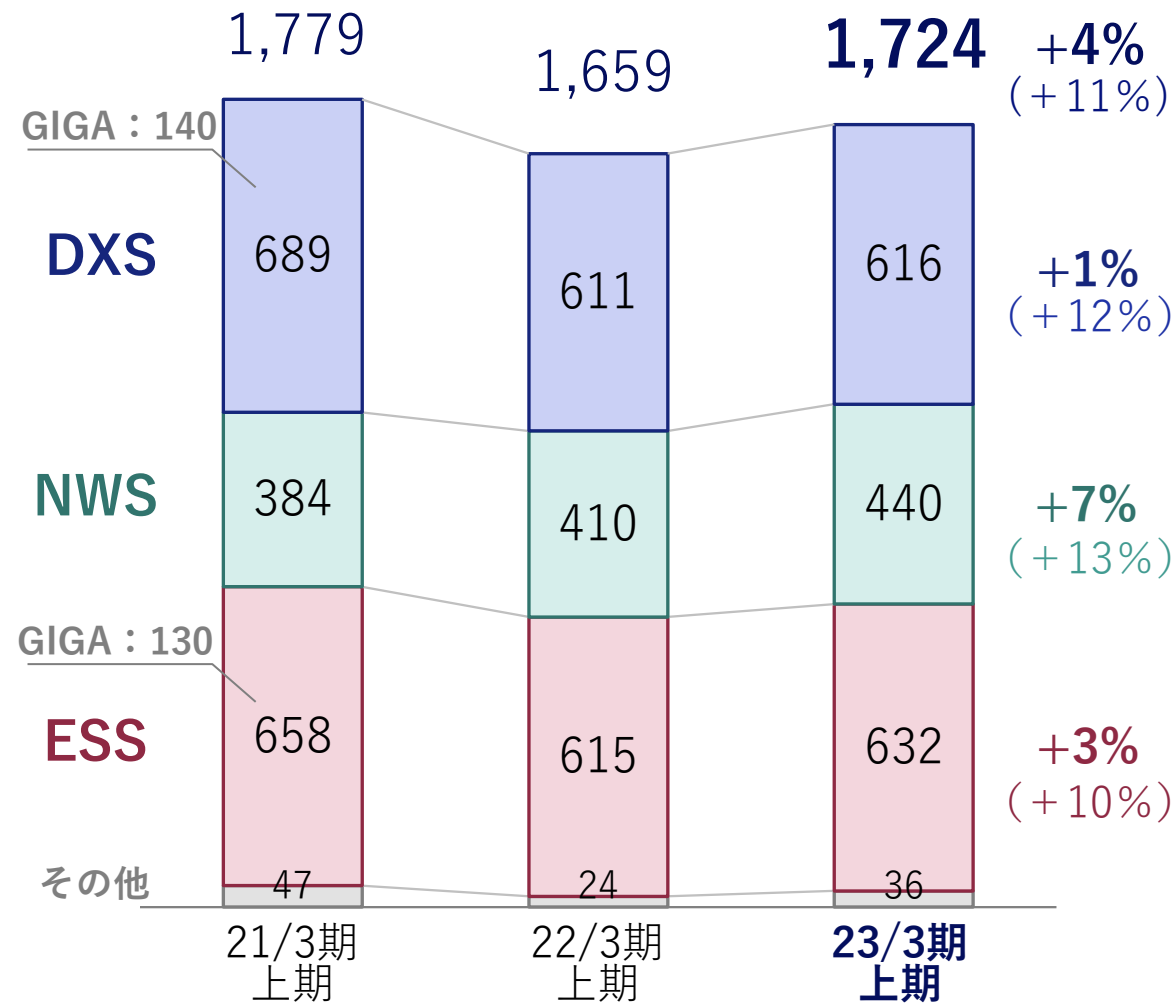
売上総利益率推移(上期)



2023年3月期 上期 セグメント別受注高

(単位：億円)

()内は、
2Q(3か月)の伸び率



DXソリューション(DXS)

- 前年大型反動影響を吸収し横ばい
 - ・ 金融向け機器案件が増加
 - ・ 製造業/自治体向けDXを中心に引き合い案件は堅調

NWソリューション(NWS)

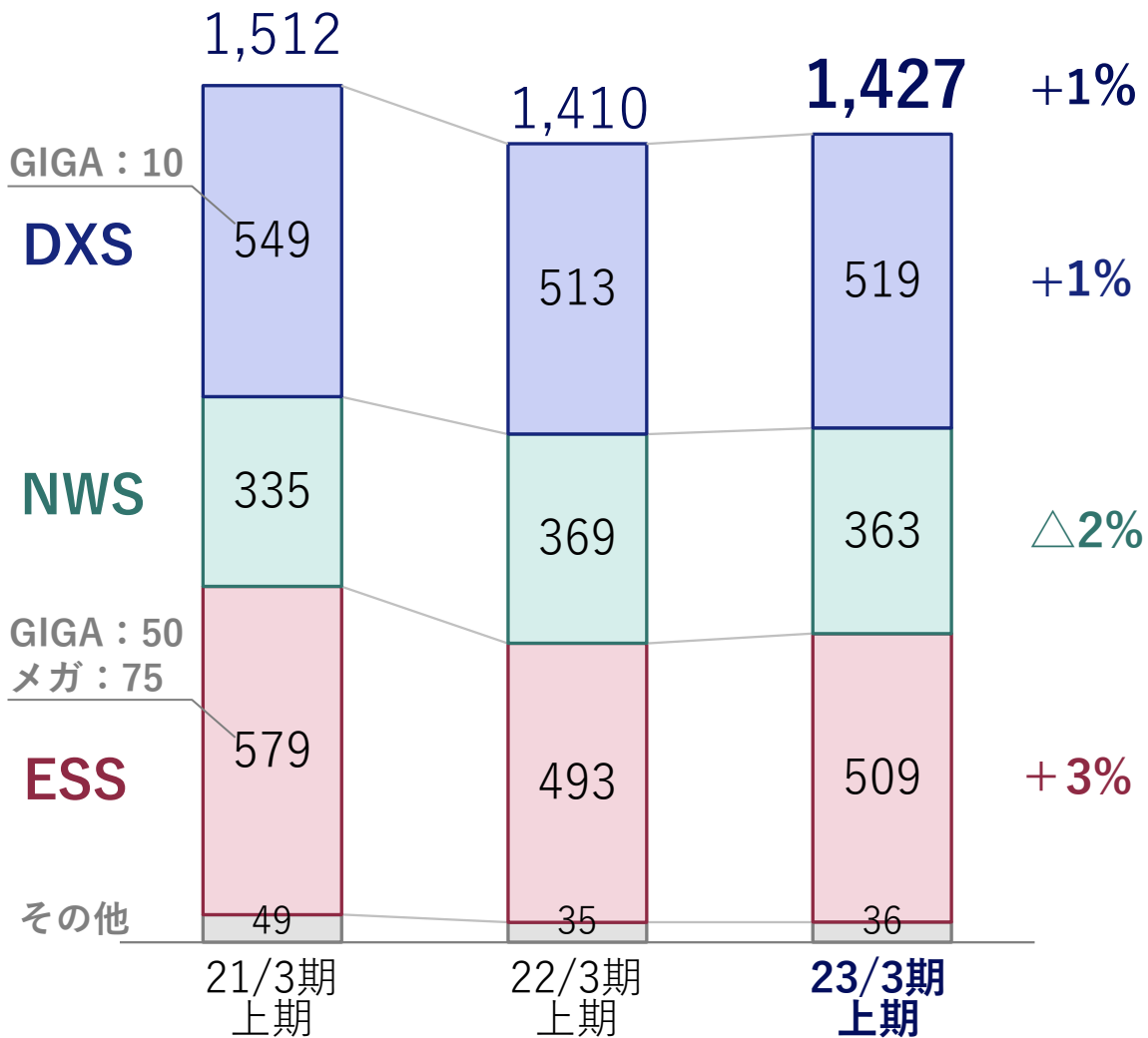
- ローカル 5 G関連や海洋事業が増加

社会・環境ソリューション(ESS)

- 機器導入サポート案件が増加
- 施工事業は微減も、引き合い案件は堅調

2023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)

- サービス事業は拡大(+10%)
- ・ SI/工事は期ズレにより減少

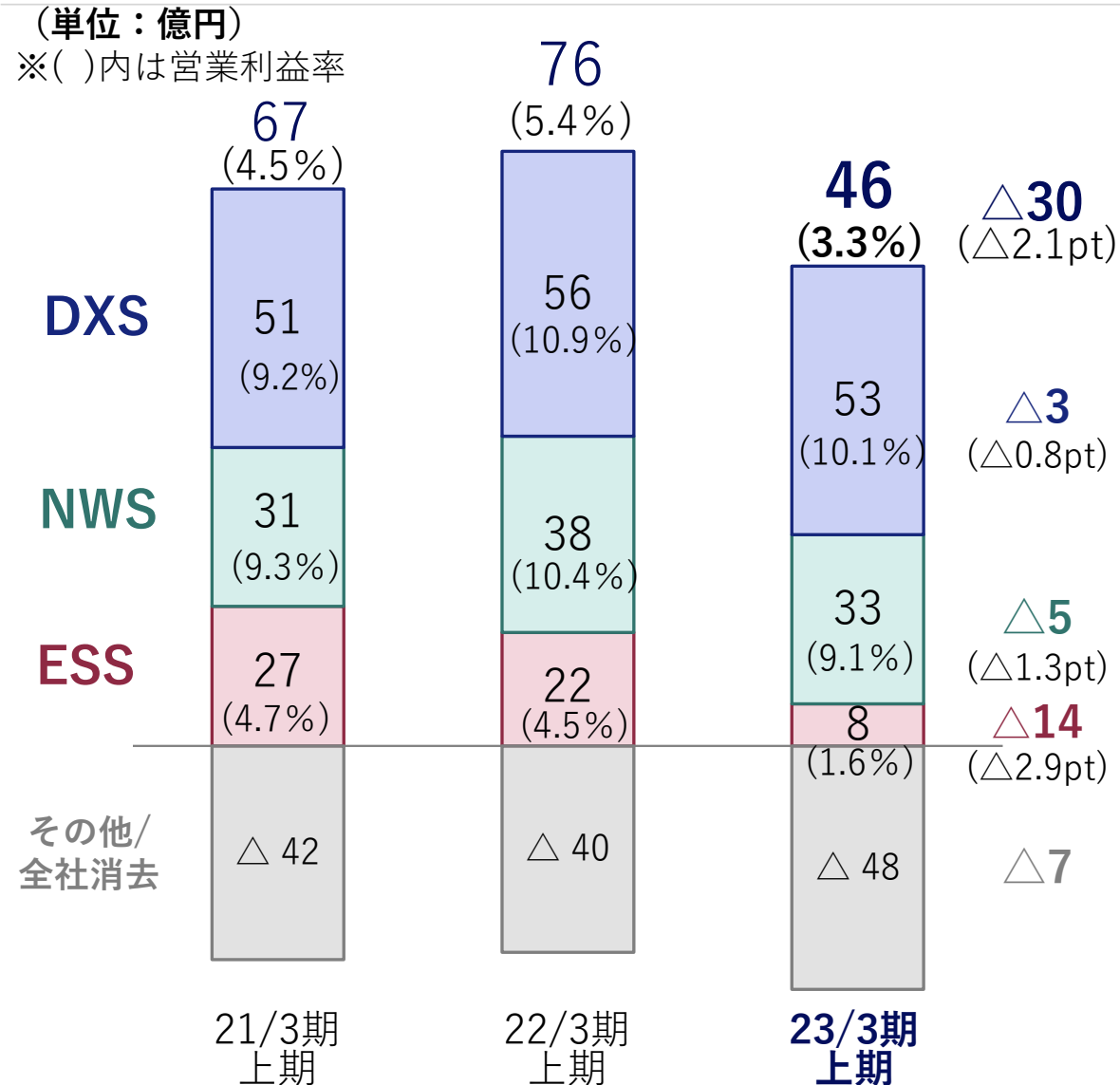
NWソリューション(NWS)

- 半導体/部材不足等による期ズレの影響

社会・環境ソリューション(ESS)

- 半導体/部材不足の影響あるも微増

2023年3月期 上期 セグメント別営業利益



DXソリューション(DXS)

- 為替や攻めのコスト増が影響
- 既存事業の収益性が低下

NWソリューション(NWS)

- 攻めのコスト増で減益
 - ・ 為替影響あるもGP率は改善

社会・環境ソリューション(ESS)

- 為替や海外子会社における損失※の影響

※タイの通信インフラ工事PJ

その他

- 本社移転費、基幹システム開発費等で悪化

(参考)セグメント別 売上総利益率

	22年3月期 上期	23年3月期 上期	前年同期差
DX ソリューション事業	21.7%	21.3%	△0.4pt
ネットワークソリューション事業	22.0%	22.4%	+0.4pt
社会・環境ソリューション事業	16.5%	13.1%	△3.4pt
全 社	19.3%	18.1%	△1.2pt

※為替影響、
既存事業の収益性低下

※為替影響、
海外子会社損失影響

2023年3月期 業績予想値について

(単位：億円)

	22/3期 実績	23/3期 予想	前年差/比	前回予想 (7月28日)	前回差
受 注 高	3,368	3,500	+4%	3,500	—
売 上 高	3,103	3,300	+6%	3,300	—
営 業 利 益 (営業利益率)	232 (7.5%)	220 (6.7%)	△12 △0.8pt	260 (7.9%)	△40 △1.2pt
親会社株主に帰属する 当 期 純 利 益 (当期純利益率)	150 (4.8%)	130 (3.9%)	△20 △0.9pt	153 (4.6%)	△23 △0.7pt
(参考) 受注残	1,652	1,867	+13%		

為替、海外子会社損失や 下期の売上MIXを鑑み 利益予想を修正

施策の加速により修正予想からの上積みをめざす

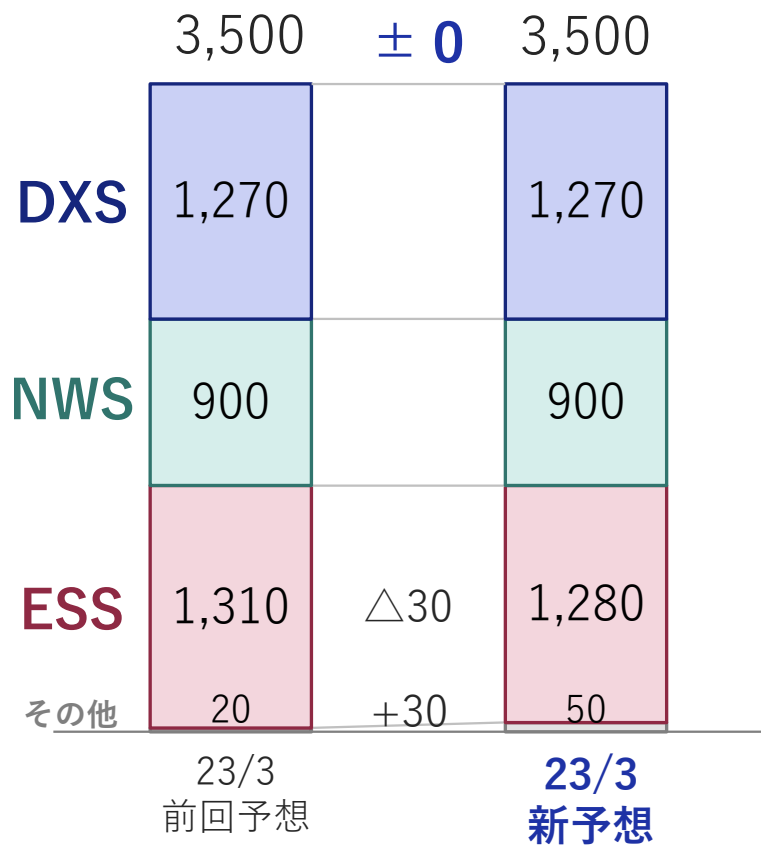
- 豊富なプロスペクトや受注残の取り込み
- 為替インパクトの売価転嫁
- 高付加価値化/DX活用による効率化の推進
- 不要不急の経費削減

※上期末受注残と下期予想から簡易的に算出した理論値です

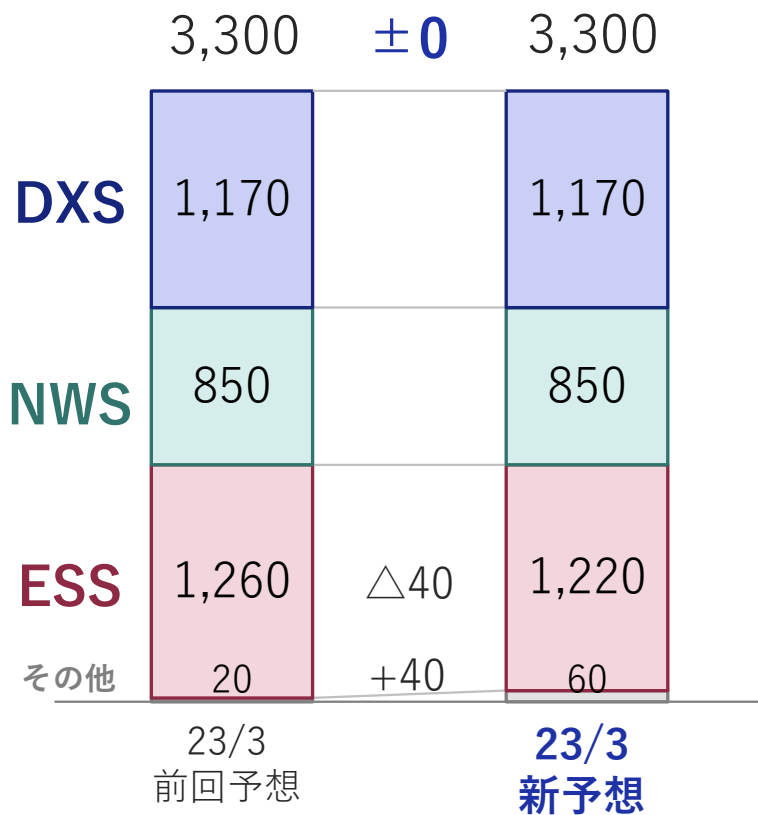
2023年3月期 通期 セグメント別業績予想

(単位：億円)

受注高

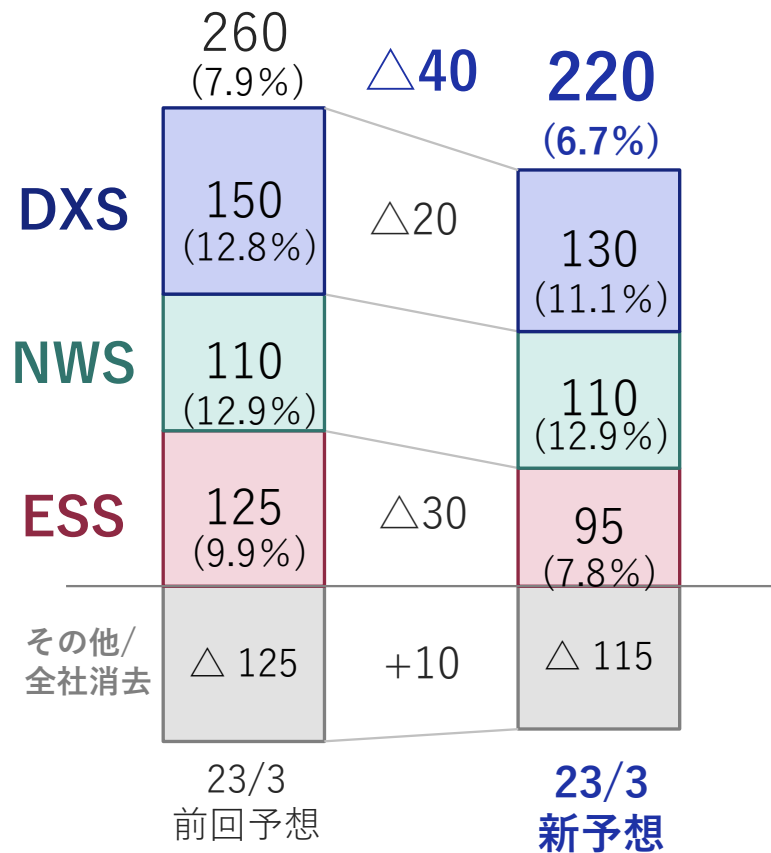


売上高



営業利益

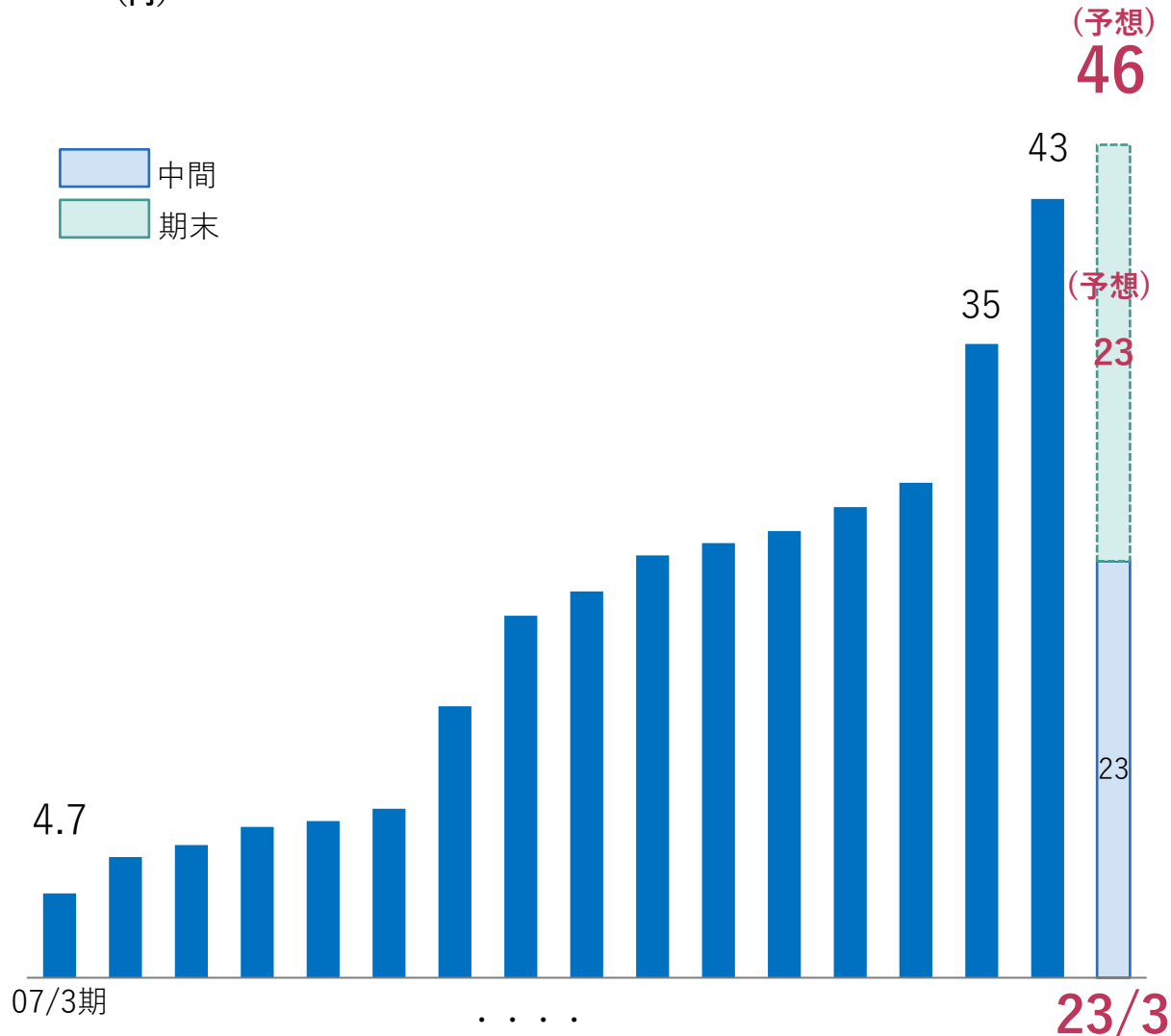
※()内は営業利益率



配当について

1株当たり配当
(円)

■ 中間
■ 期末



成長戦略は進展。 増配計画に変更なし

中間配当：23円/株実施

16期連続増配を計画

※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

2. 注力事業の状況(中期経営計画進捗)

振り返り：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

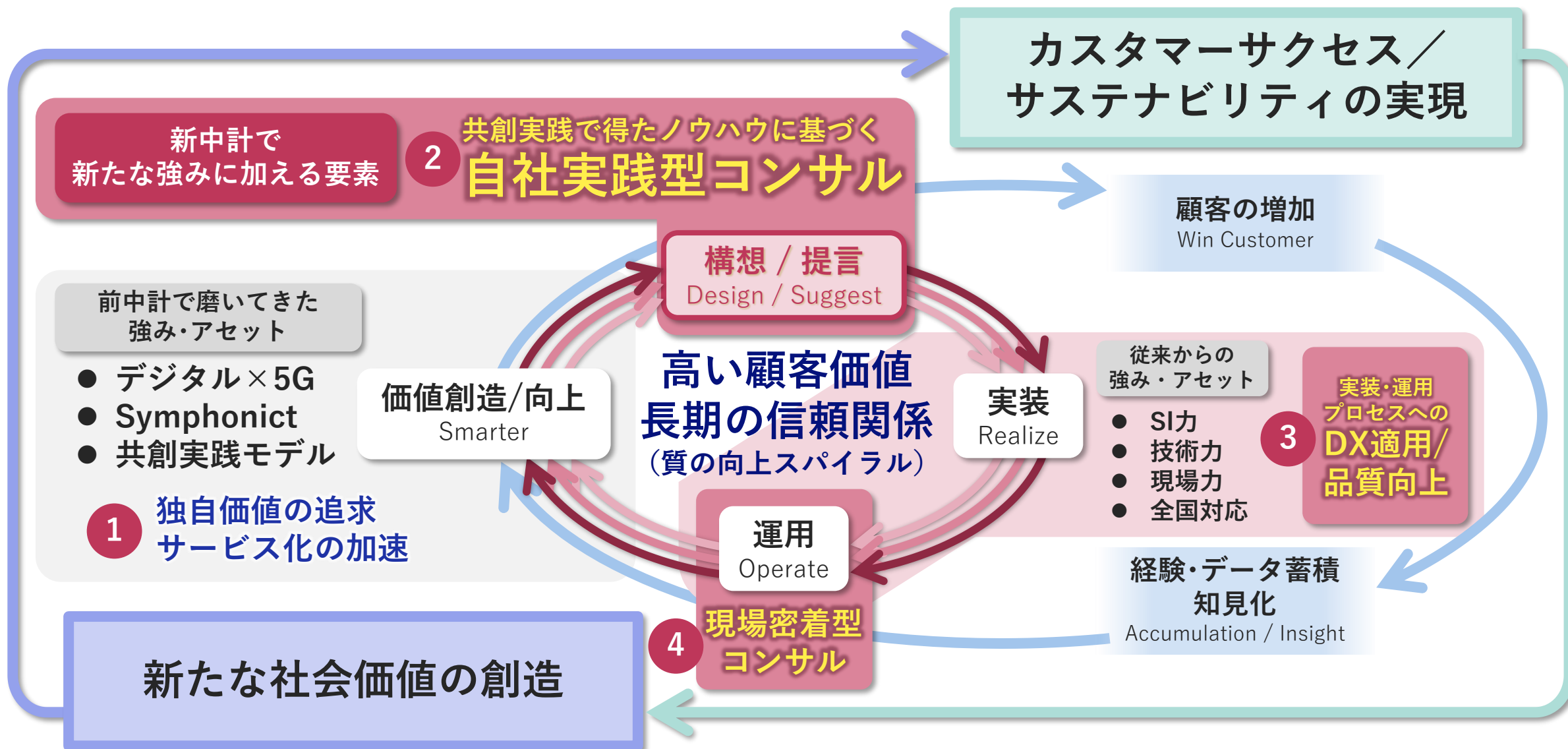
スマート
インダストリー

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

振り返り：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



振り返り：基本戦略

1 オリジナルな価値創造を加速

- 自社実践型/現場密着型コンサルティング
- 業種別・用途別サービスモデル
- 当社の強みを活かした共通基盤サービス群
- 共創実践・創発

2 課題解決力の高度化

- インフラ事業・ローカル5G事業の領域拡大
- まちづくりに関わる既存事業・アセットを、DX×次世代NWで進化
- 全ての事業を、気候変動対応型事業へ

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
- 高度人材の獲得・育成

オリジナルな価値創造を加速：オフリングモデル化

当社の強み・ノウハウを活かした独自オフリングモデルを整備（23モデル）
自社実践型コンサル提案により、価値提供を水平展開

2022年9月末現在

事例1：製造業向け 新設工場におけるNW環境構築

ITとOTがリアルタイムに
連携できる環境の構築

- 止めない
- 柔軟性
- 高セキュリティ
- 見える化

※OT/Operational Technology

働き方改革を含めた
現場のOT(運用技術)への
深い知見

高信頼NWの構築実績と
セキュリティリスク排除
10年以上のSOC運用経験

工場新設に伴う、
複雑で煩雑な折衝・調整

- 関わる会社：15～16社

現場力/施工力
幅広い専門性のPJ体制

展開ポイント：製造業の生産拠点再編/最適化

事例2：都道府県・政令市向け 職員の働き方改革

パブリッククラウドの活用
を契機とした働き方改革と
将来の県民サービスの向上

- コミュニケーションの
活性化
- 業務の効率化
- 生産性の向上

働き方改革・DX活用での
徹底した自社実践の蓄積

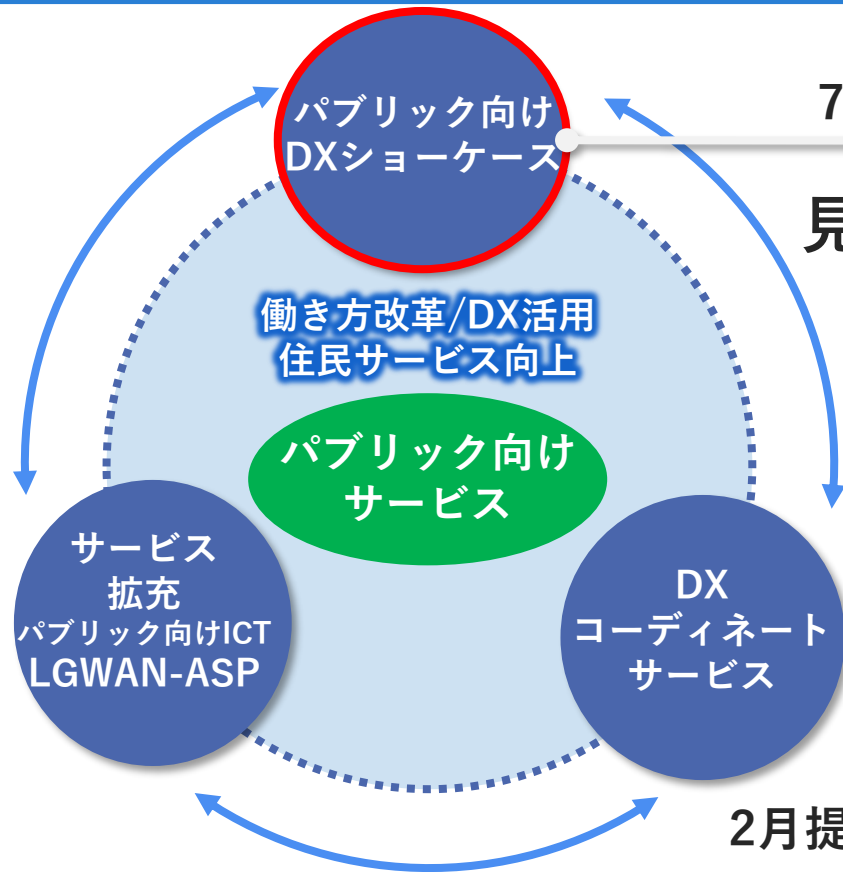
将来構想につながる
グランドデザイン

NECグループ12万人
国内最大規模の
インフラ運用実績

展開ポイント：総務省ガイドラインβモデル対応

パブリック向けDXビジネスへの取り組み加速

日本橋IB + 新川崎TBにより
自治体DX／まちづくりDXを訴求



7月4日オープン

見学**20**団体
(2022年9月末現在)

2月提供開始

お客さま課題に合わせたツアー例



課題解決力の高度化：ローカル5G戦略の進展

2022年

2月

社会実装に向けた
ローカル5G戦略を発表

4月

ローカル5G領域のベンチャー企業
FLARE SYSTEMS社に出資

4月

韓国の通信機器メーカー
HFR社に出資

7月

新川崎テクニカルベースで
ローカル5Gを活用した技術者育成を開始

(参考) 遡及開示、補足データについて

- ・新セグメントにおける過年度の四半期遡及データ
- ・補足データ(事業内容別やマーケット別など)

については、以下のURLに掲載の補足資料をご覧ください。

<https://www.nesic.co.jp/ir/library/kessan/2023.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為替影響およびそれらを除いた前年伸率/収益性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2021年3月期および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。なお、2021年3月期の組替値は、監査を受けていない参考値です。



明日のコミュニケーションをデザインする



NECネットエスアイは、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ネットエスアイ