



2023年3月期通期 決算説明会

2023年4月28日

NECネットエスアイ

(銘柄略称：NESIC 証券コード：1973)

代表取締役執行役員社長 兼 CEO

牛島 祐之

目 次

1. 2023年3月期 実績概要
2. 2024年3月期 業績見通し
3. 中期経営計画の進捗状況

1. 2023年3月期 実績概要

2023年3月期 業績サマリー

(単位：億円)

	22年3月期	23年3月期	前年差/比	予想値 (23年1月30日)
受 注 高	3,368	3,560	+6%	3,500
売 上 高	3,103	3,208	+3%	3,220
売上総利益率	20.5%	20.7%	+0.2pt	—
SG & A	403	438	△ 35	—
営 業 利 益 (営業利益率)	232 (7.5%)	228 (7.1%)	△ 4 △ 0.4pt	220 (6.8%)
親 会 社 株 主 に 帰 属 す る 当 期 純 利 益 (当期純利益率)	150 (4.8%)	138 (4.3%)	※△ 12 △ 0.5pt	130 (4.0%)
R O E	11.6%	10.0%	△ 1.6pt	
フ リ ー ・ キ ャ ッ シ ュ ・ フ ロ ー	155	△ 21	△ 176	
(参考) 受注残	1,652	2,012	+22%	

※主に本社移転に伴う特別損失計上の影響

受注高は過去最高を更新 売上/利益は4Qから回復基調

受注高：

- 一般企業・官公庁向けを中心に
全セグメントで拡大

売上高：

- 半導体/部材不足により売上に遅れ
・ 4Qからは解消方向に

営業利益

- 攻めのコスト増(SG & A△35)に加え、
円安(△15)や売上遅延が影響
- 特殊要因(海外)による改善(+21) ※P5参照

2023年3月期 事業内容別受注高/売上高

SI／工事：4Qから半導体/部材不足が一部解消し、売上が拡大

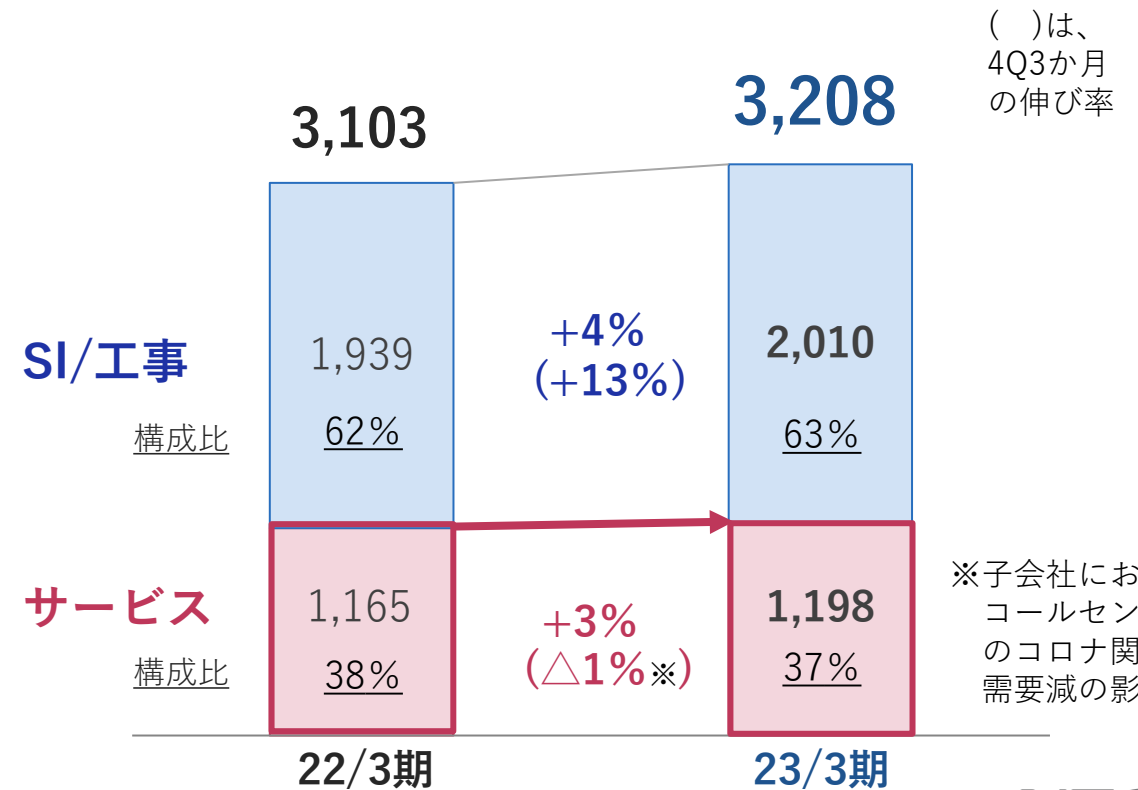
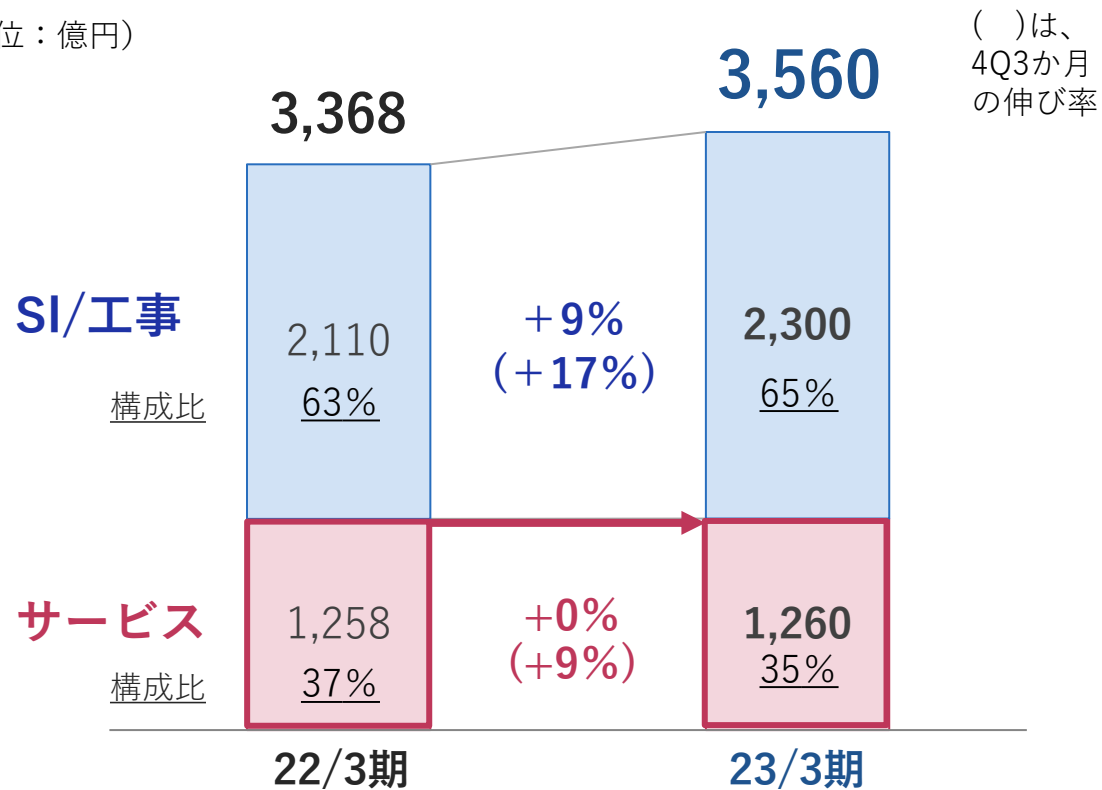
サービス：受注は前年大型案件反動ある中で、横ばい

(官公庁・自治体向け)

受注高

売上高

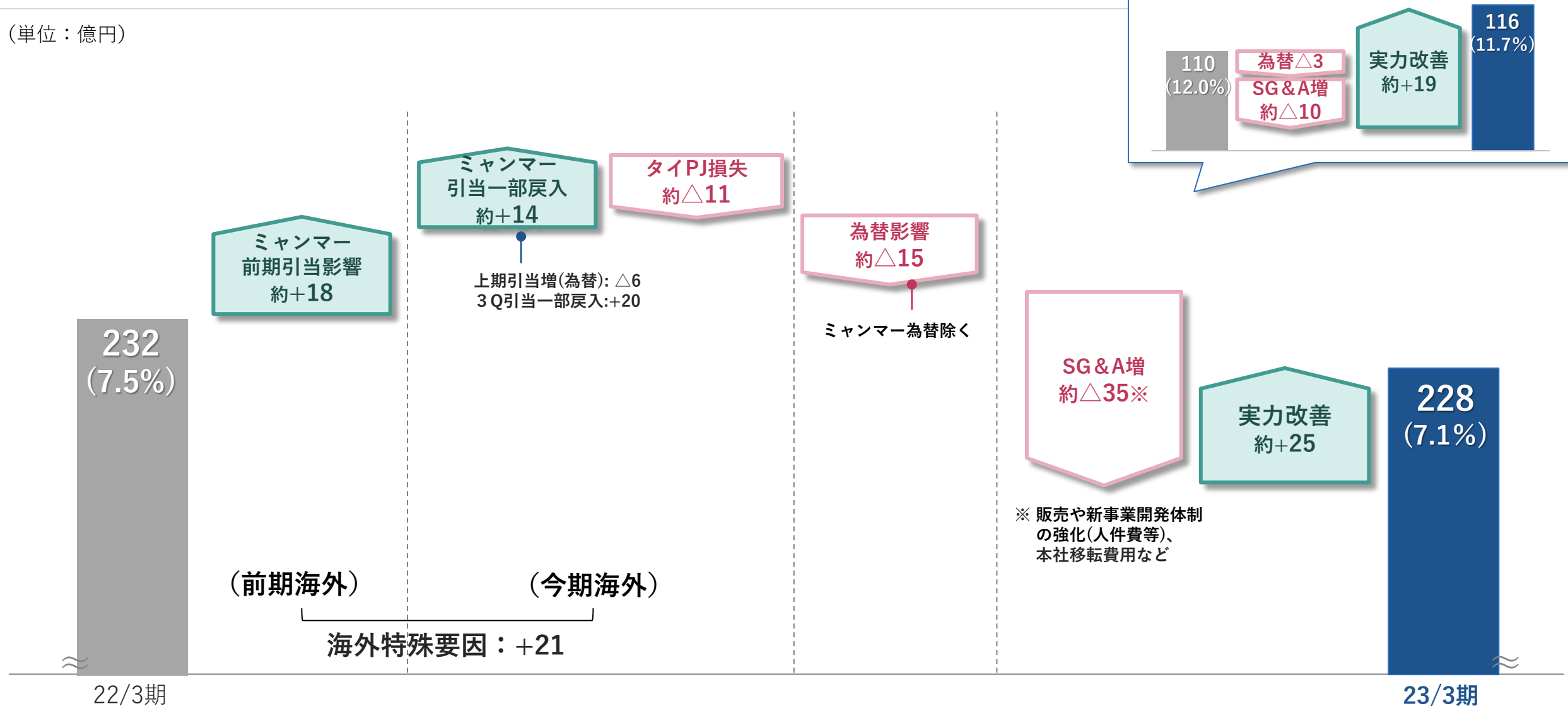
(単位：億円)



※子会社における
コールセンター
のコロナ関連
需要減の影響

営業利益増減要因(通期)

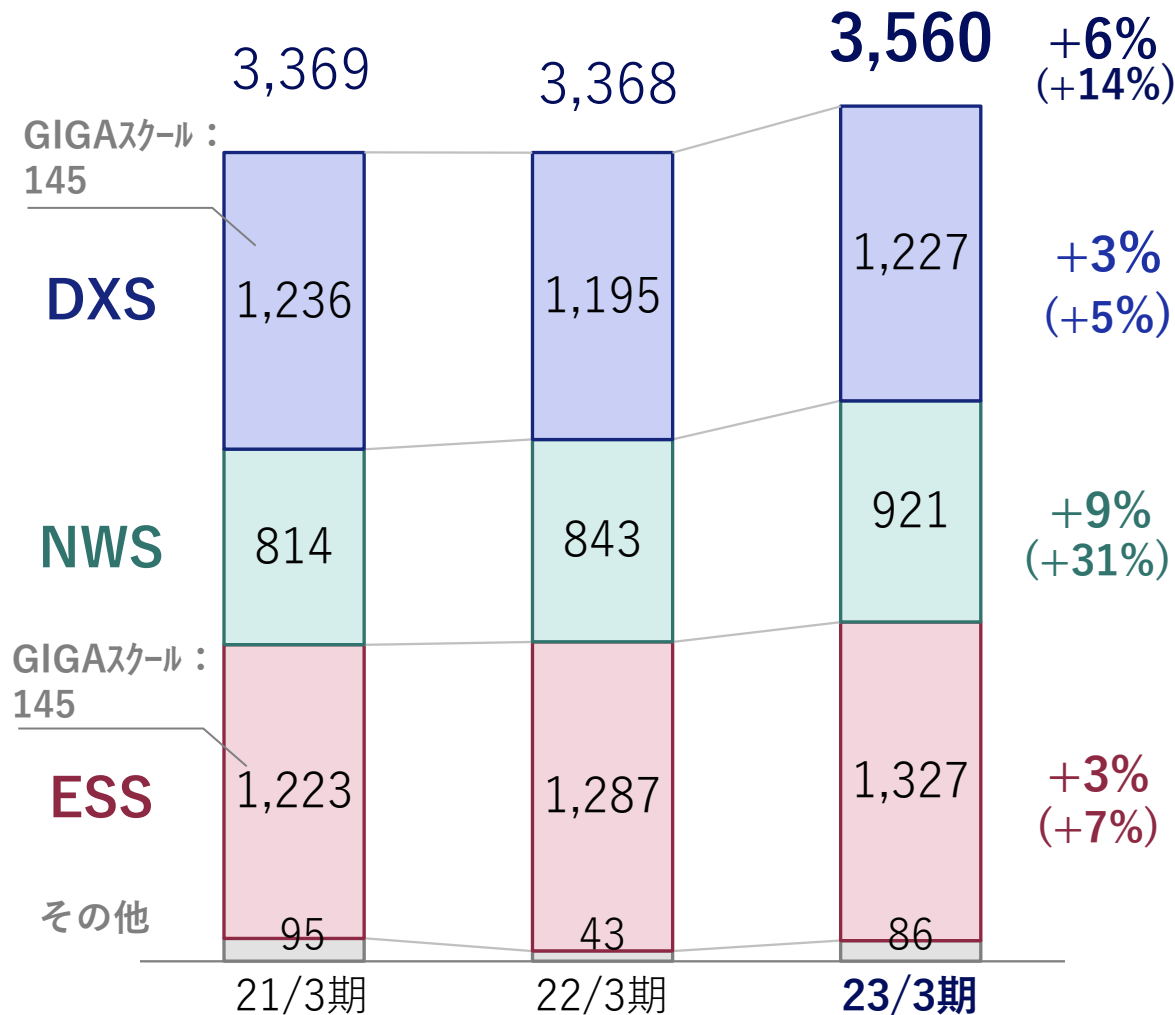
(単位：億円)



2023年3月期 セグメント別受注高

(単位：億円)

()内は、4Q(3か月)
の伸び率



DXソリューション(DXS)

- 金融向け機器案件などSI/工事が増加(+8%)
- 前年大型案件の反動あるも、DX/働き方改革領域は拡大

ネットワークソリューション(NWS)

- ローカル 5 G関連や社会基盤分野※が牽引
 - 通信事業者向けは減少
- ※海洋、宇宙関連
- ・ 4Qに大型案件獲得あるも、投資抑制傾向が継続

社会・環境ソリューション(ESS)

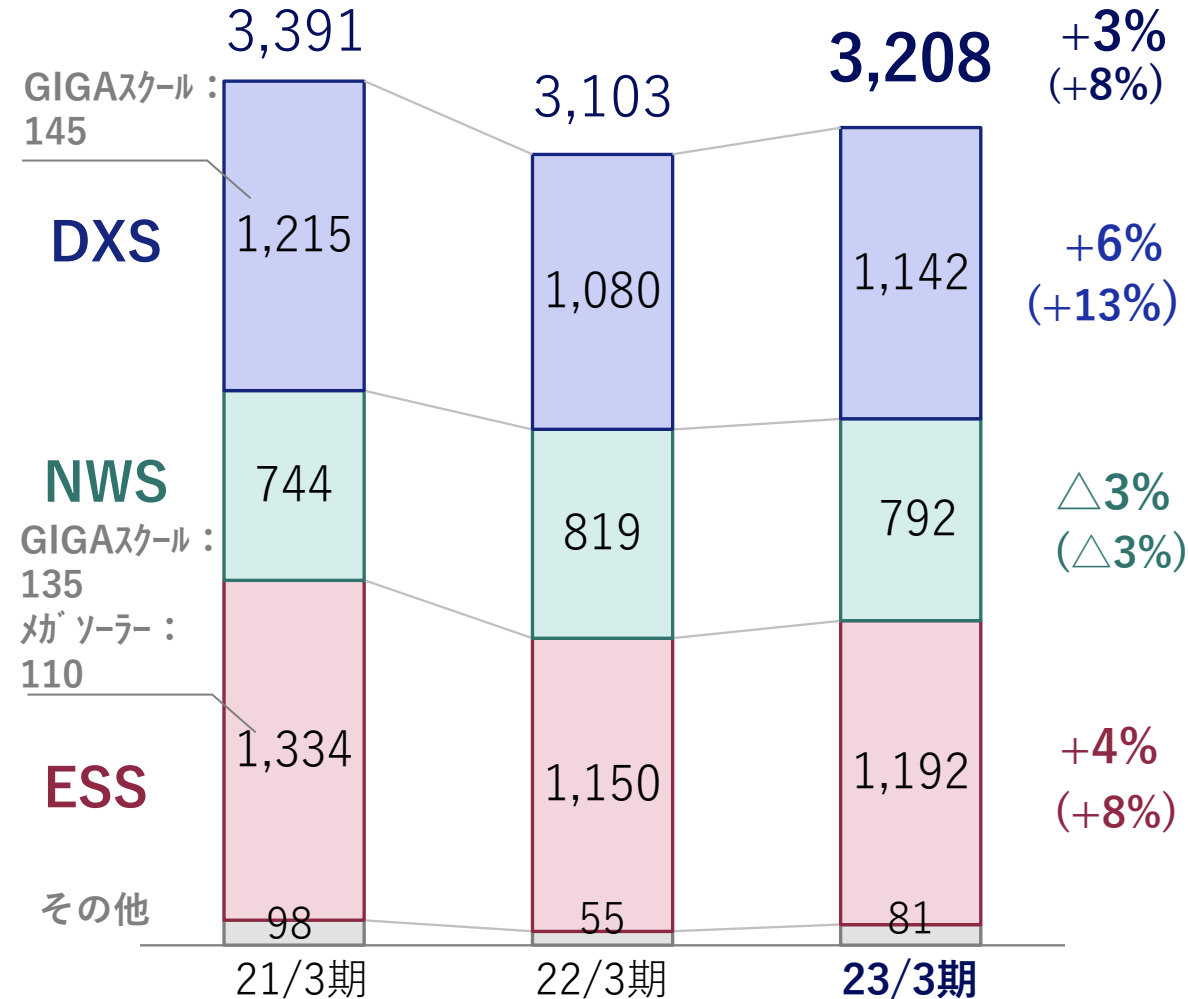
- 前年海外大型案件※の反動あるも、防災大型案件等の国内SI/工事でカバー

※サジ アラビ ア国プラント通信工事PJ

2023年3月期 セグメント別売上高

(単位：億円)

()内は、4Q(3か月)
の伸び率



DXソリューション(DXS)

- サービス事業は安定的に拡大(+6%)
- SI/工事は4Qに半導体/部材不足が一部解消し、拡大(+6%)

ネットワークソリューション(NWS)

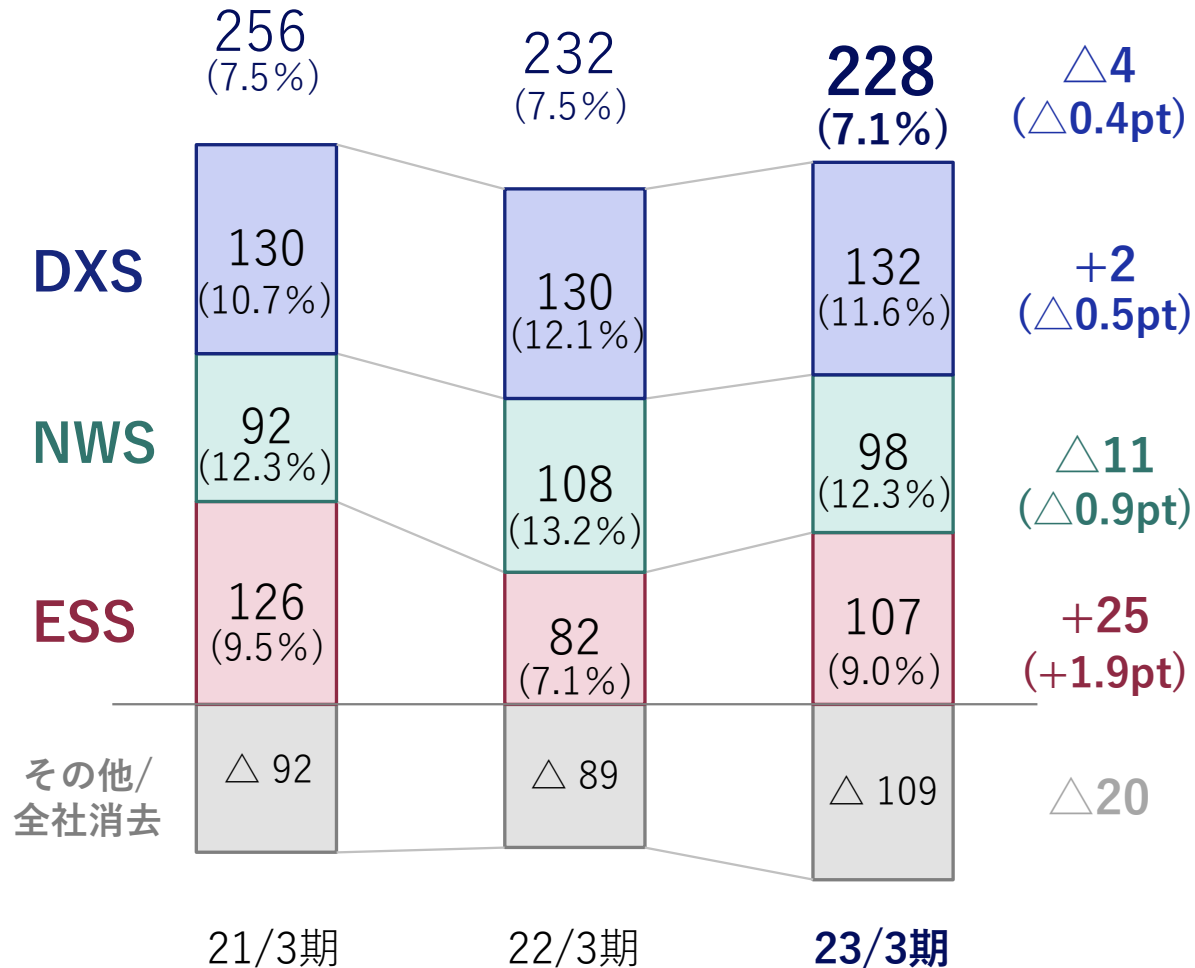
- 海洋事業は増加も通信事業者向けが減少

社会・環境ソリューション(ESS)

- キットティング案件、海外施工などのSI/工事が増加

2023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



DXソリューション(DXS)

- 為替や攻めのコスト増あるも売上増で増益
- DXサービス転換への端境期、MIX悪化
・ 4Q(3か月)のGP率は前年並みまで改善

ネットワークソリューション(NWS)

- 売上減や攻めのコスト増で減益

社会・環境ソリューション(ESS)

- 主に特殊要因(海外)による改善(+21)
※P5参照

その他/全社消去

- 本社移転費、基幹システム開発費等で増加

(参考)2023年3月期 主要セグメント別 売上総利益率

	通期			参考：4Q(3ヵ月)		
	22年3月期	23年3月期	前年差	22年3月期	23年3月期	前年同期差
DX ソリューション事業	22.5%	21.6%	△0.9pt	22.8%	22.9%	+0.1pt
ネットワークソリューション事業	23.8%	24.3%	+0.5pt	27.7%	27.8%	+0.1pt
社会・環境ソリューション事業	17.4%	19.0%	+1.6pt	22.2%	22.5%	+0.3pt
全社	20.5%	20.7%	+0.2pt	23.5%	23.3%	※ △0.2pt

※その他セグメントが影響

2. 2024年3月期 業績見通し

2024年3月期 業績予想

(単位：億円)

	23年3月期 実績	24年3月期 予想	前年差/比
受 注 高	3,560	3,700	+4%
売 上 高	3,208	3,400	+6%
営 業 利 益 (営業利益率)	228 (7.1%)	240 (7.1%)	+12 ±0.0pt
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 (4.1%)	+2 △0.2pt

受注高/売上高：

- 過去最高を更新へ

マクロ環境や通信事業者向けの不透明感あるも、
DX/働き方改革や社会基盤関連を中心に拡大

+

受注残の消化

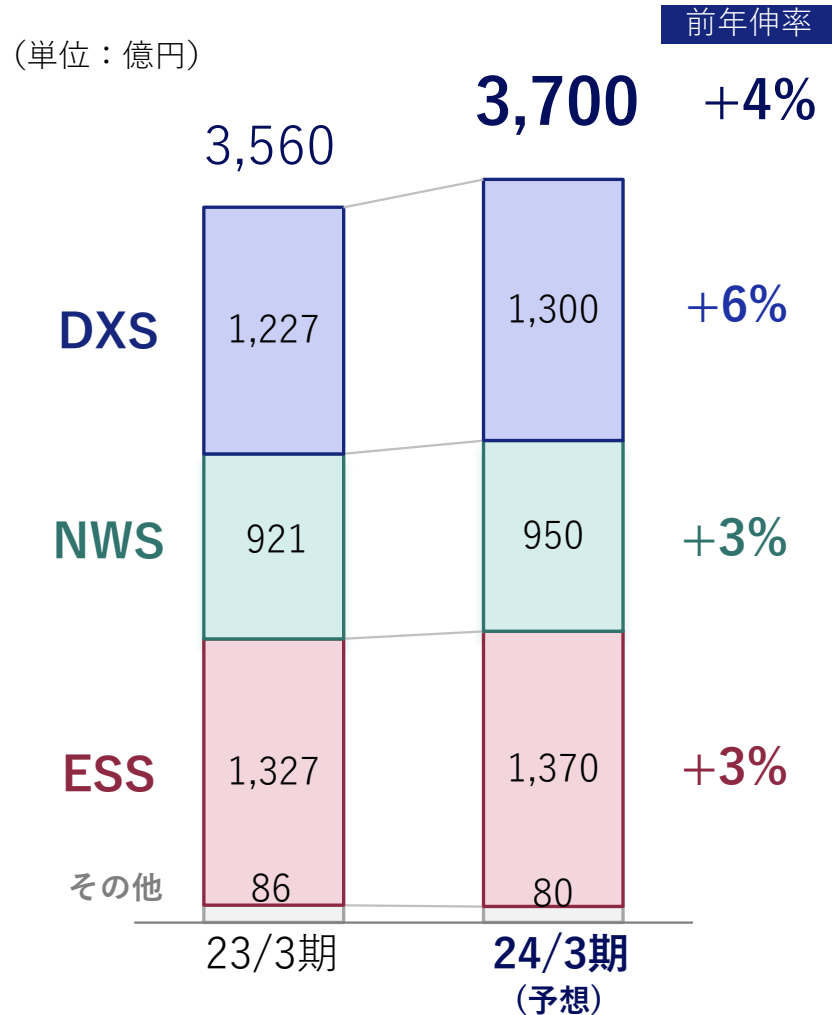
営業利益：

- 成長に向けた投資を加速も、
売上増と高付加価値サービス拡大により増益へ

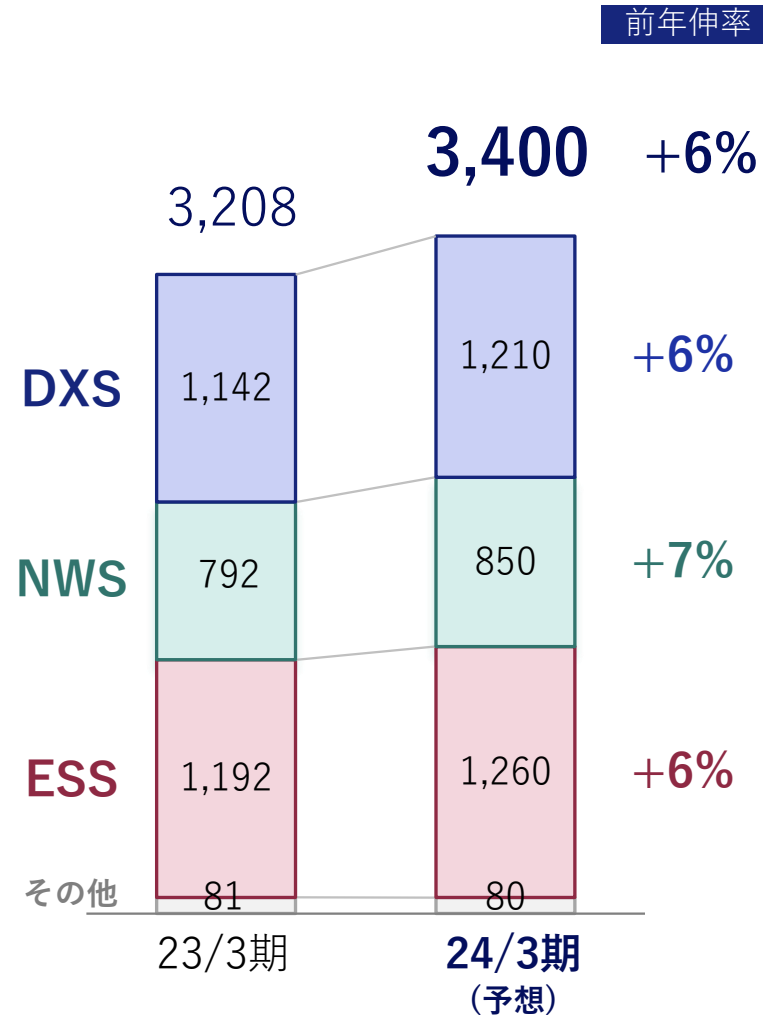
本予想値をボトムに上積みをめざす

(参考)2024年3月期 セグメント別業績予想

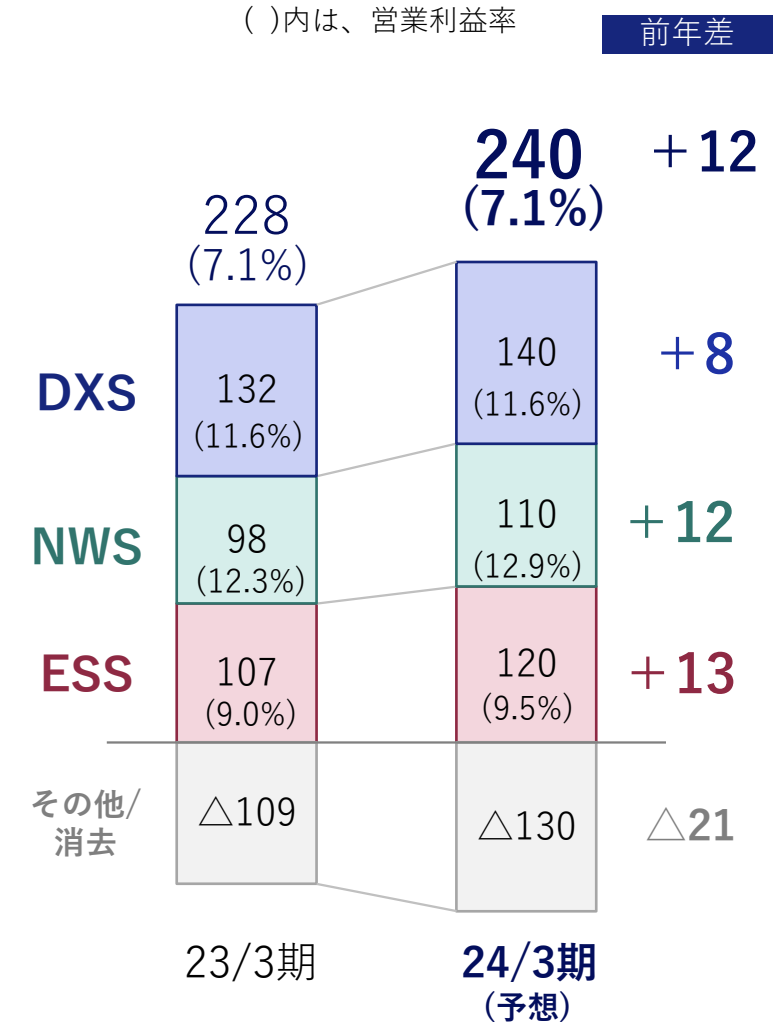
受注高



売上高

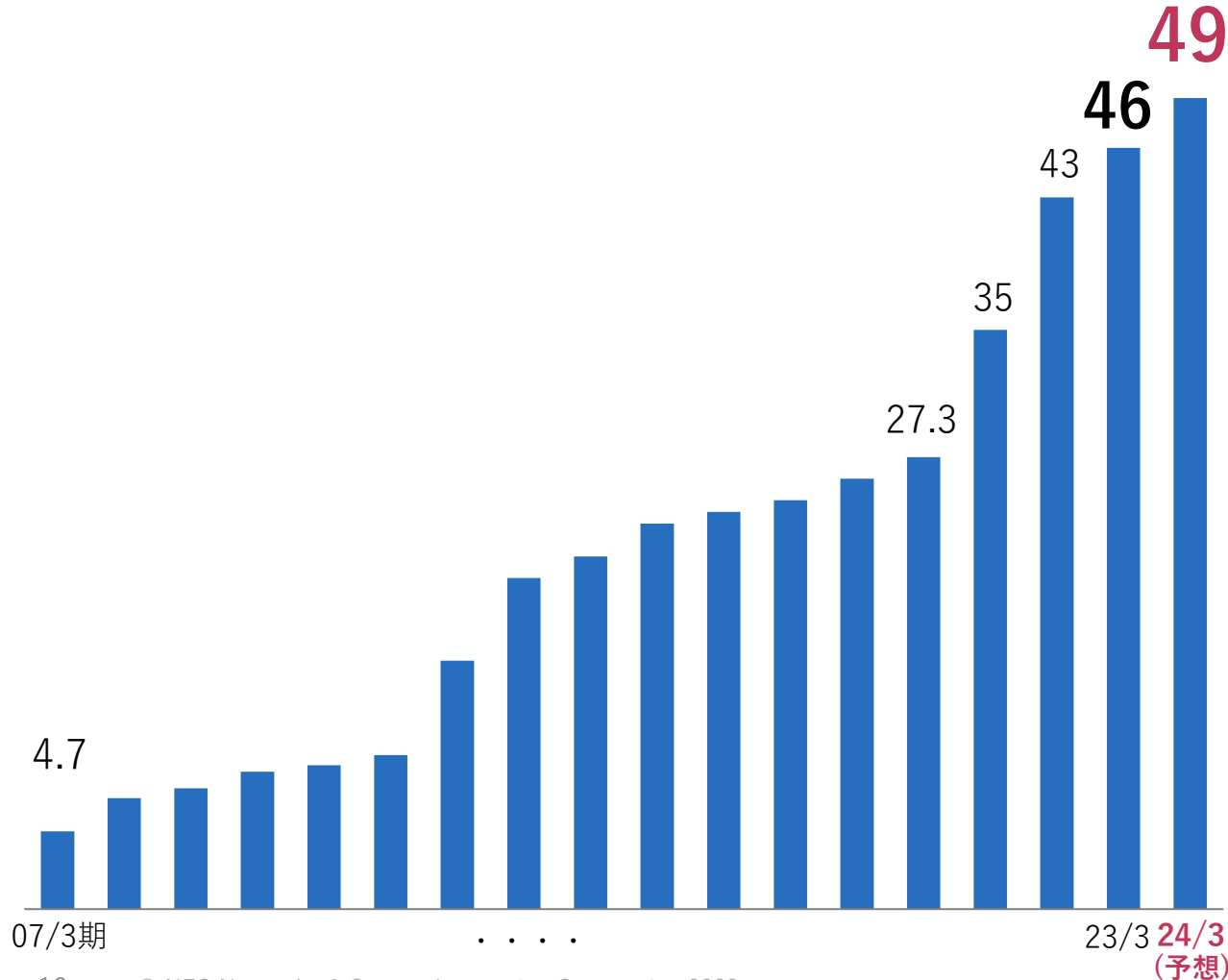


営業利益



配当について

1株当たり配当
(円)



成長投資による企業価値拡大
と同時に、安定配当をベース
に株主還元を継続的に拡大

※DOE(自己資本配当率)5.0%を目安

- 23/3期：期末配当23円(年間46円/株)
- 24/3期：年間49円/株へ増配

17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

3.中期経営計画“Shift up 2024” 進捗状況

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

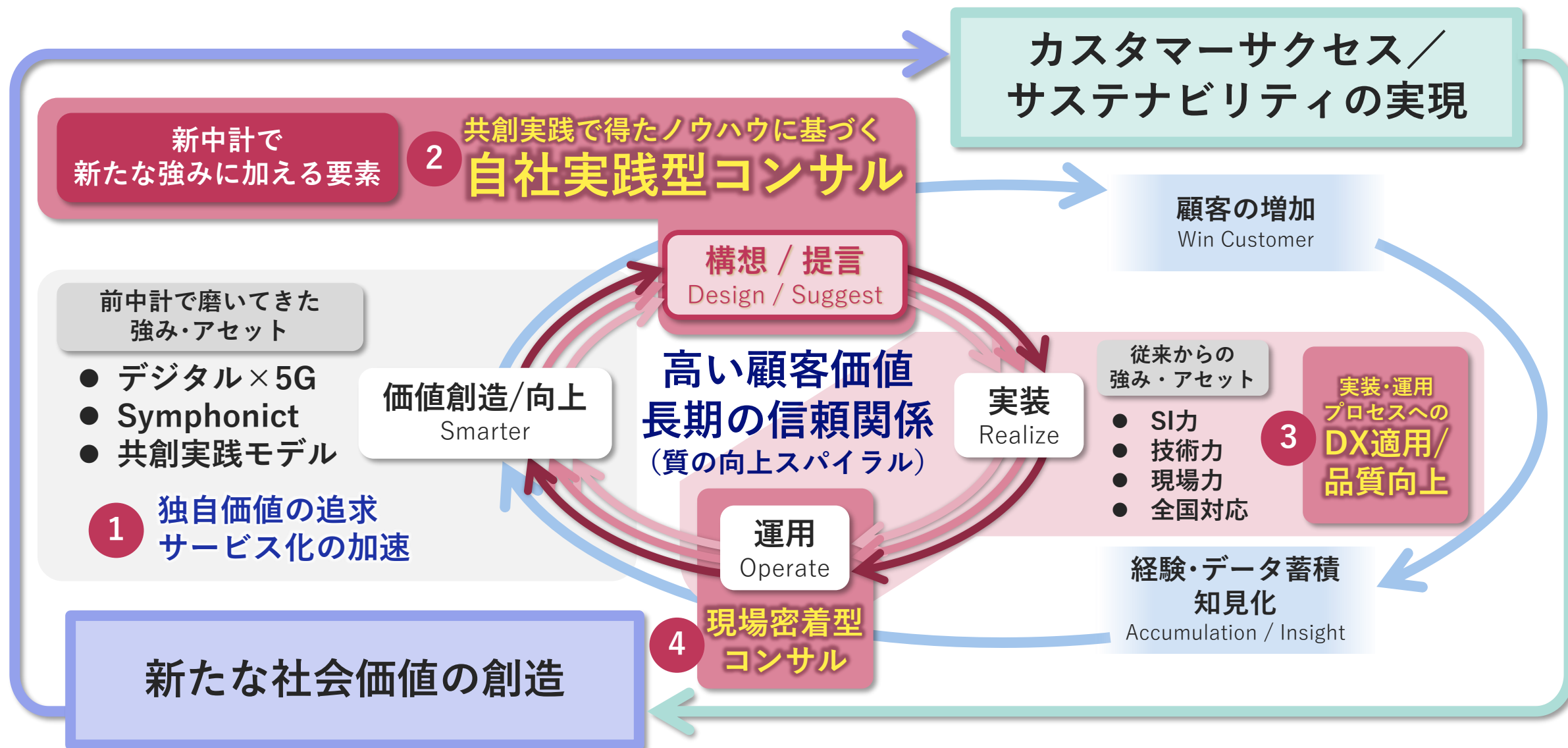
スマート
インダストリー

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



スパイラル型成長モデルの進捗状況

顧客との信頼関係構築に成果も、収益性改善の進捗に課題

受注高／売上高の拡大

お客様との長期の信頼関係の構築
(リカーリングな関係)

×

収益性の改善

高い顧客価値の提供

指標

大口継続顧客※の拡大/取引高拡大

※長期一定金額以上でお取引頂けるお客様

大口継続顧客数

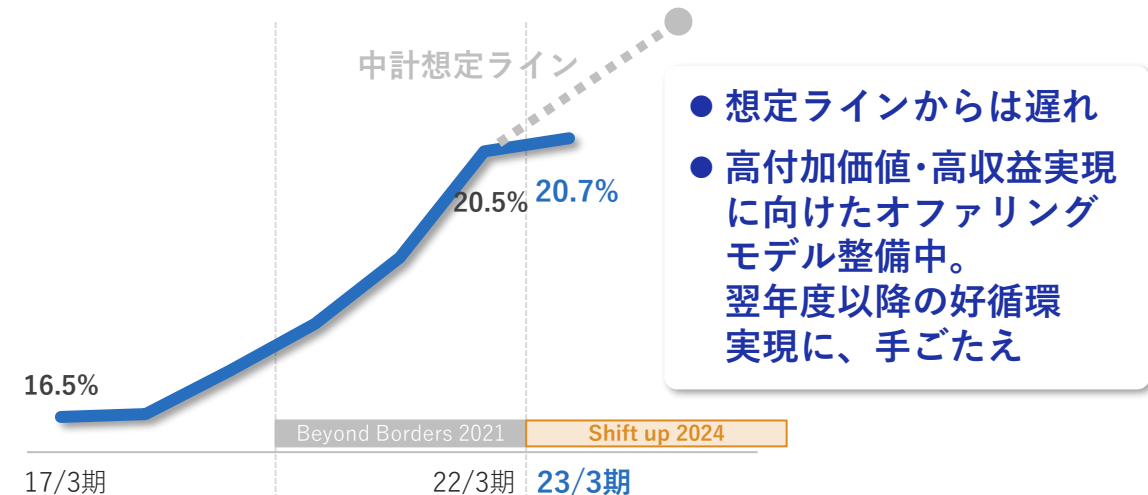
+5%

- リカーリングにつながる顧客との信頼関係は、着実に深化
- トップライン拡大を牽引

※大口継続顧客の定義：
3年間連続取引実績があり、3年平均の売上高が一定額以上
<参考>カバレッジ(単独) 顧客数:5%弱

指標

売上総利益率の改善



当社の強みを活かした、オフリングモデルの整備

オフリングモデル 顧客課題起点の価値提供パッケージ

PBX・NW等 当社既存顧客をベースとした
顧客課題・業務プロセスの知見



働き方改革など
自社実践・共創実践による成果実績



課題解決に向けた コンセプト設計から
DXサービス・施工・運用に至る一括提供



より多くのお客様へ 迅速に価値を提供

オフリングモデルのテーマ例

企業体質・働き方の変革実現とノンコア業務のBPO
(社員意識・ハイブリッドワーク・業務プロセスの変革)

次世代の災害対策・リスク対応
(住民の安心・安全、企業のリスク管理・事業継続対応)

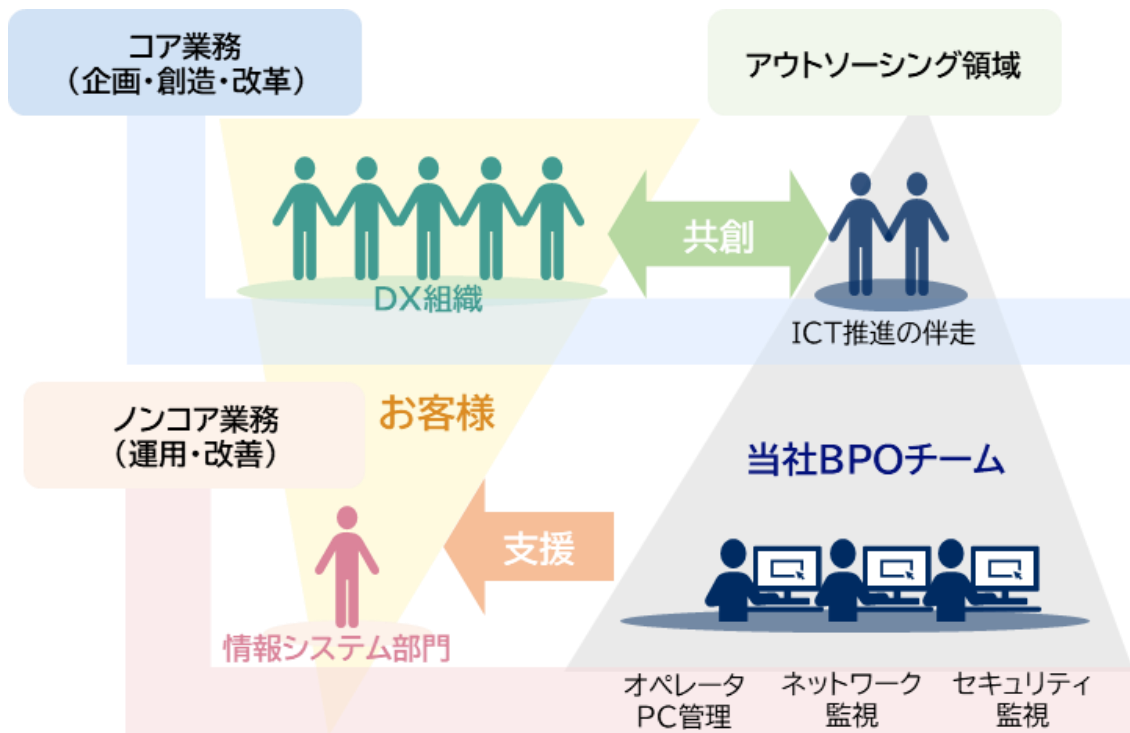
スマートファクトリーを実現する
DX・ネットワーク環境 提供

デジタル田園都市国家構想：自治体向け
共助型ベーシック・インフラサービス 実現

カーボンニュートラルへ向けた
洋上風力発電・太陽光発電の設計施工

事例：企業体質・働き方の変革実現とノンコア業務のBPO

- ✓ お客様イノベーション創出・変革実現へ向けた、伴走型コンサルティングによる共創
- ✓ 運用・改善等のお客様ノンコア業務のBPOにより、お客様のコア業務シフトを支援



実績のある
主なテーマ

ハイブリッドワーク実践
安全かつ高品質な
次世代工場ネットワーク標準化
文書・情報管理改善
(電子契約、ペーパーレス) 等

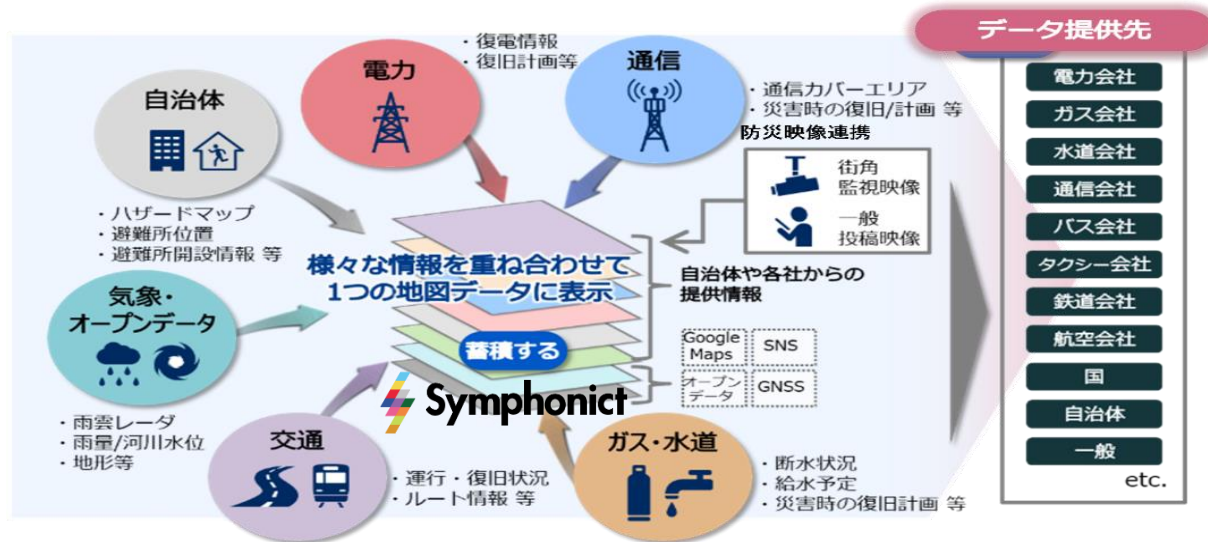
実績のある
主なテーマ

全社PC-LCMの
フルアウトソーシング
マルチクラウド環境に向けた
運用アウトソーシング 等

事例：次世代の災害対策・リスク対応

住民の安心・安全

- ✓ 業界を越えた一元的な災害情報共有で、エリア内の被災インフラを早期復旧
- ✓ 燃料確保や物流の復活、医療活動など、住民の安全・安心の確保に貢献



企業でのリスク管理、事業継続対応

- ✓ 複数の情報をリアルタイムに同時表示
- ✓ 状況把握から意思決定に至るスピードが格段に向上

次世代災害対策センター 大画面ディスプレイ



持込PC映像

常時表示映像

テレビ映像

※表示映像は一例です。

日本橋ショーケースを活用した共創の促進
(弊社新本社での実証も予定)

共創の加速 ～強みを持ち寄り、独自サービスへの仕立て

DX

SaaS最適化サービス

米国 Cloudbrink

AIによる リアルタイムアラートサービス

米国 Dataminr

働き方を変える DXサービス

Sansan

次世代NW (Beyond 5G)

AIを活用した ネットワーク運用自動化

米国 Tupl

ローカル5G 先端モデル開発

東京大学 (FLARE SYSTEMS)

ローカル5G事業の 強化拡大

韓国 HFR

サステナブル

蓄電池を軸とした エネルギー事業

CONNEXX SYSTEMS

サステナブルな 液浸データセンター

KDDI 三菱重工

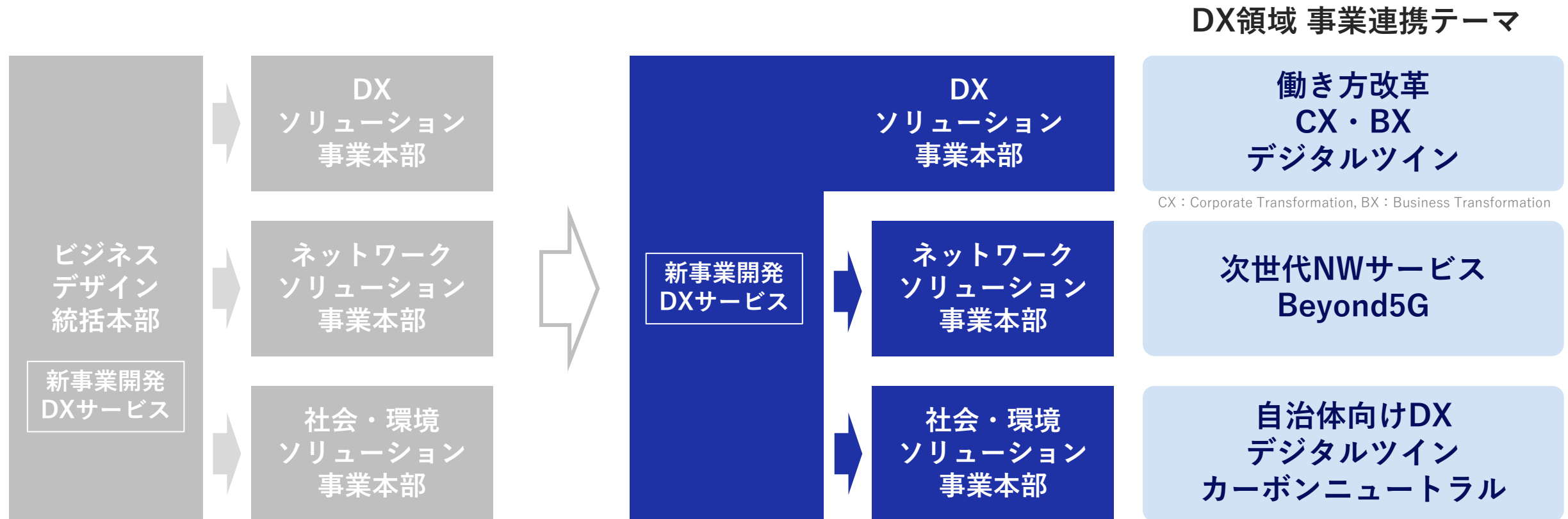
循環式 陸上養殖事業

RKB毎日ホールディングス

※記載されている会社名および製品名は、各社の商標または登録商標です。

収益向上に向けた対応

新事業開発・DXサービス開発機能をDXソリューション事業本部と一体化、
DX領域における事業展開を加速



(参考) 経営目標 (非財務指標)

温室効果ガス排出量 (SCOPE 1+2)

目標 55%削減(20年3月期比)
達成時期 2031年3月期まで

22年3月期 8,321t-co2
(20年3月期比1.6%削減)

20年3月期 8,456t-co2

(SCOPE3目標は2024年3月期以降に設定)

エンゲージメント スコア※

目標 50%※※
達成時期 2025年3月期

23年3月期 32%
(前年比△1%)

22年3月期 33%

※ 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

※※ 50%は概ねグローバル上位25%に該当しTier1レベル

女性管理職比率

目標 10.0%
達成時期 2027年3月期

23年3月末 5.9%
(前年比+0.9%)

22年3月末 5.0%

※高度人材の進捗については集計中

(参考) 補足データについて

- ・ **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>



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

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。

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。

\Orchestrating a brighter world

NEC

NEC ネットエスアイ