



2024年3月期通期 決算説明会

2024年4月26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. 2024年3月期 実績概要

2. 2025年3月期 業績見通し

1. 2024年3月期 実績概要

2024年3月期 業績サマリー

DXS：DXソリューション事業
NWS：ネットワークソリューション事業
ESS：社会・環境ソリューション事業

(単位：億円)

	23年3月期	24年3月期	前年差/比	予想値 (24年1月30日)
受注高	3,560	3,772	+6%	3,700
売上高	3,208	3,595	+12%	3,500
売上総利益	665	712	+47	—
(売上総利益率)	(20.7%)	(19.8%)	△0.9pt	—
販売費および一般管理費	438	461	△ 23	—
営業利益	228	251	+24	240
(営業利益率)	(7.1%)	(7.0%)	△0.1pt	(6.9%)
親会社株主に帰属する 当期純利益	138	153	+15	140
(当期純利益率)	(4.3%)	(4.3%)	± 0.0pt	(4.0%)
ROE	10.0%	10.4%	+0.4pt	
フリー・キャッシュ・フロー	△21	154	+175	
(参考) 受注残	2,012	2,190	+9%	

キャリア向けの厳しさカバーし、
大幅な増収増益を達成
(受注/売上、売上総利益は過去最高を更新)

受注高：

- 一般企業(製造業、公共など)、官公庁、海外が拡大

売上高：

- 受注残売上の本格化を追い風に2桁伸長
(今期受注の官公庁向け大型機器案件も寄与：+75億円)

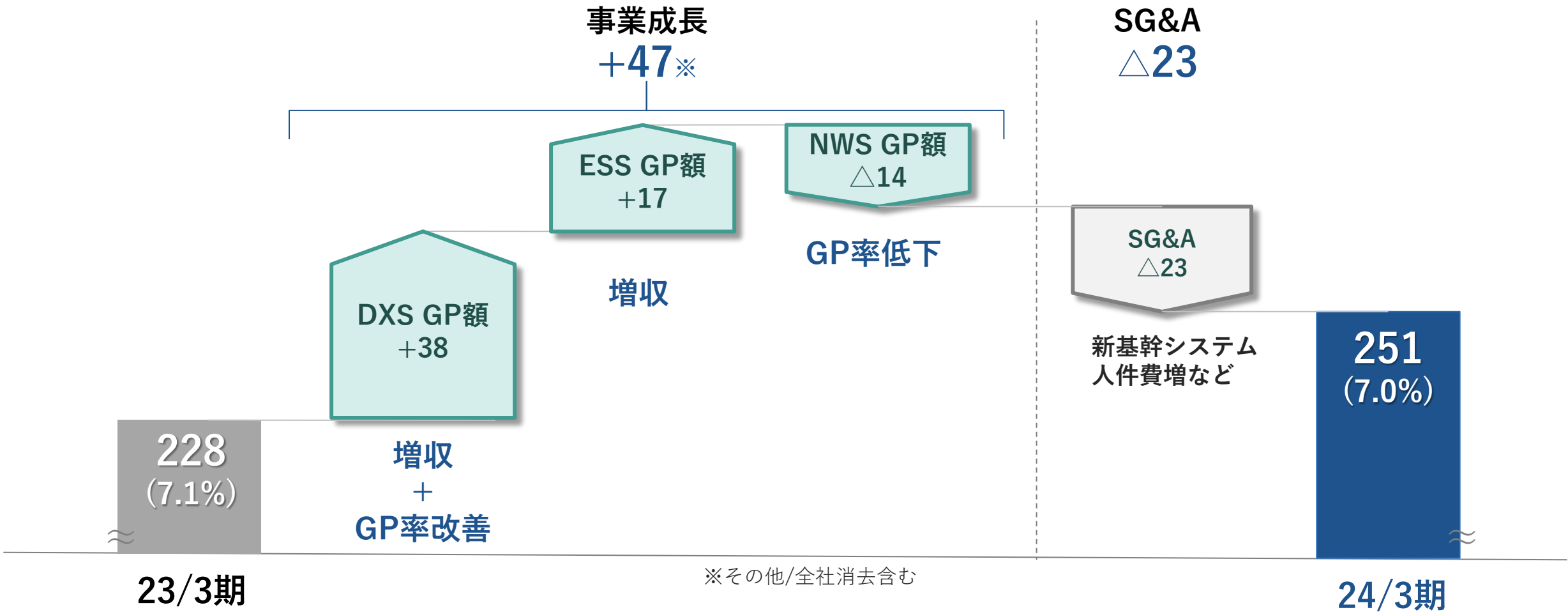
営業利益/当期純利益：

- 成長に向けたSG & A増※を吸収し増益
✓ GP率…NWSの悪化、戦略的機器案件の増加が影響
(DXSは戦略が進展し改善基調へ…P8参照)

※SG & A増：データ経営強化に向けた新基幹システム開発に係る費用、人件費増等

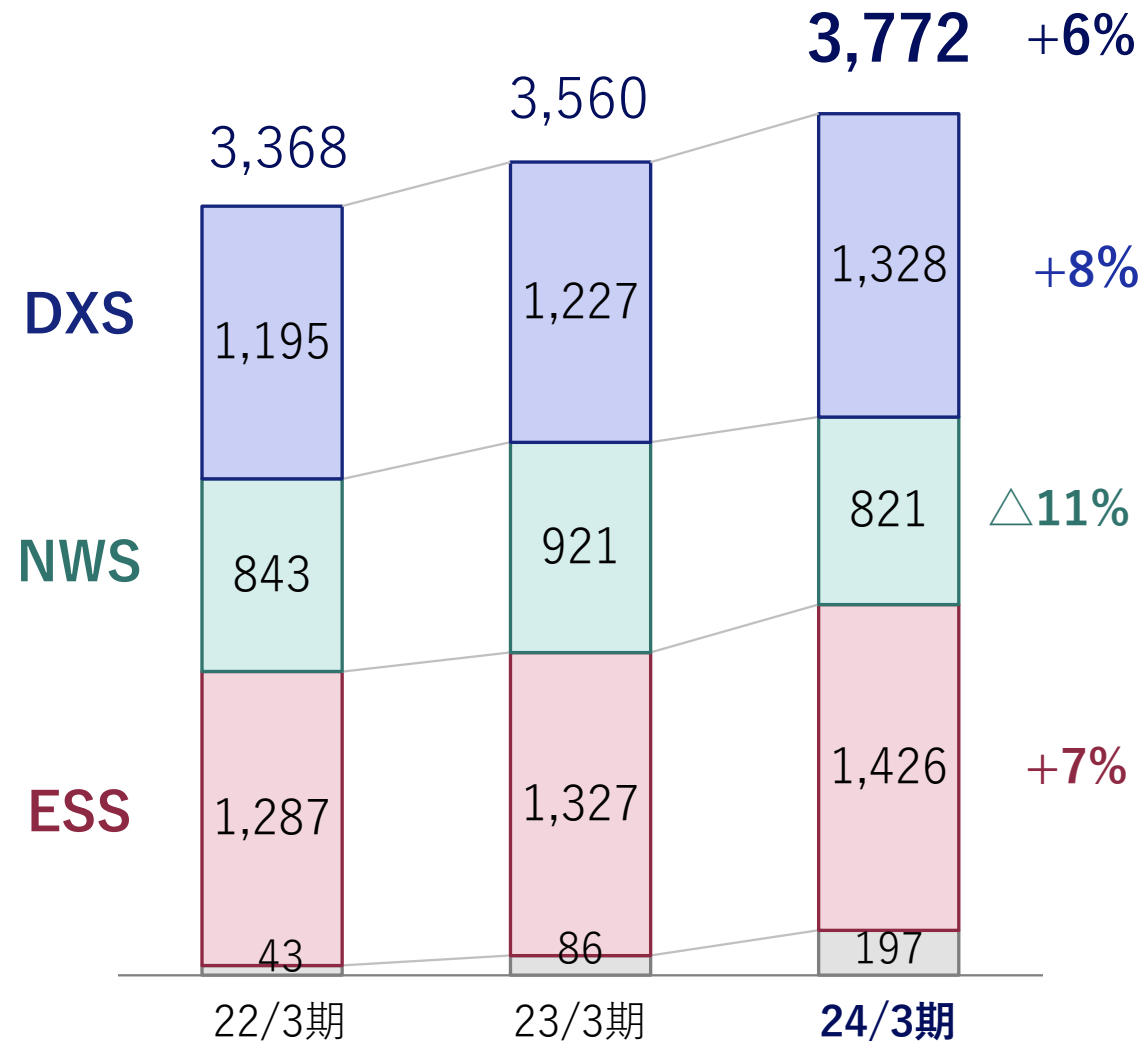
2024年3月期 通期 営業利益増減要因

NWSの厳しさ、SG&A増をDXS、ESSの事業成長で吸収し拡大



2024年3月期 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、セキュリティなど注力領域拡大
 - ・ コロナ関連減で子会社が減少(約△25)
 - ・ 旺盛な需要を取り込み下期高伸長(+18%)

NWソリューション(NWS)

- 主にキャリア向けが減少
 - ・ 社会基盤※は前年大型(約△35)の影響で減少
(前年大型影響を除けば拡大)

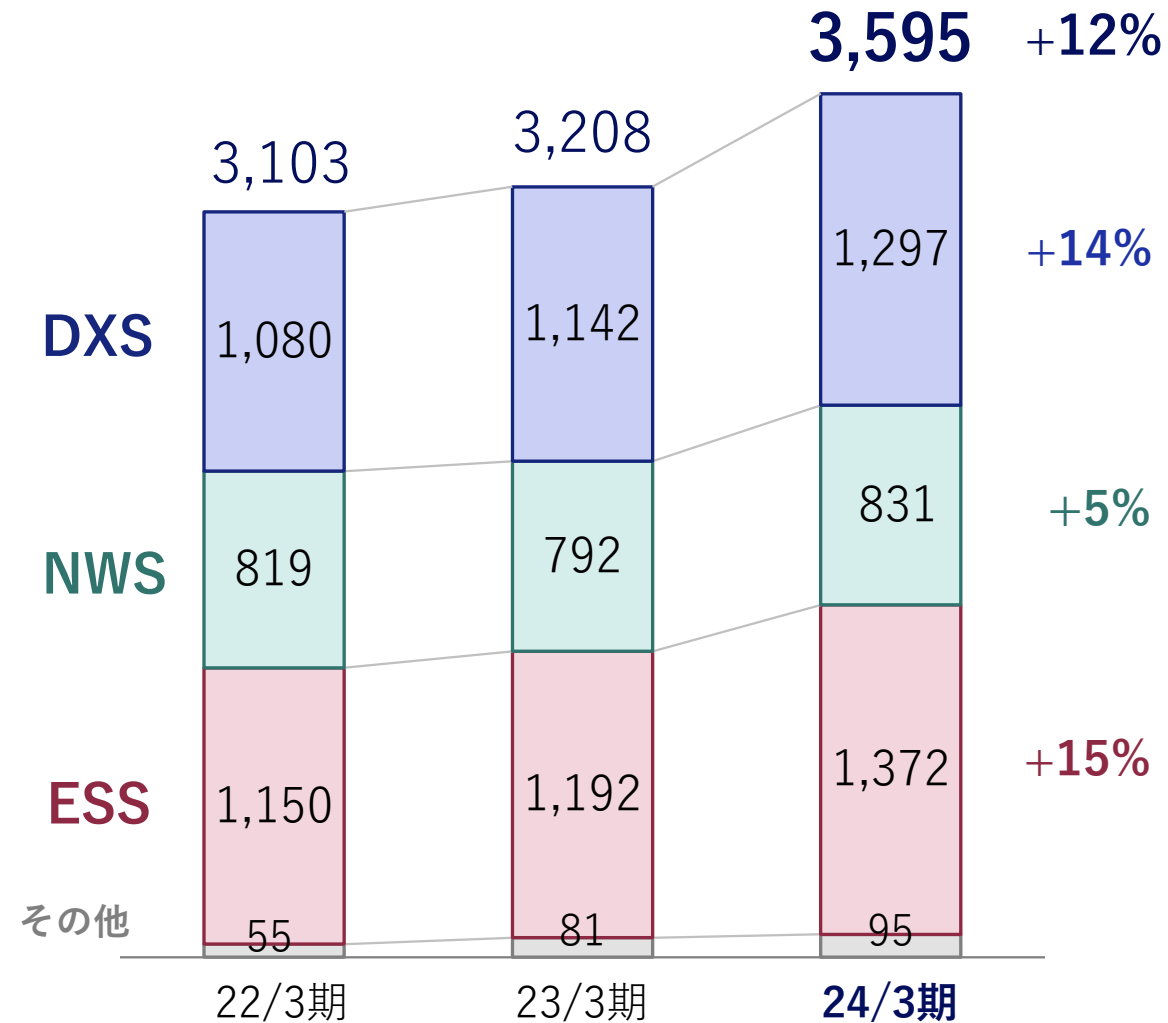
※:宇宙防衛、海洋、放送

社会・環境ソリューション(ESS)

- 道路などの国内ICT施工や海外事業が拡大
- 官公庁向け大型機器案件も寄与(1Q:約75)

2024年3月期 セグメント別売上高

(単位：億円)



DXソリューション(DXS)

- 注力、既存領域がともに拡大
 - ・ コロナ関連減で子会社が減少(△約25)

NWソリューション(NWS)

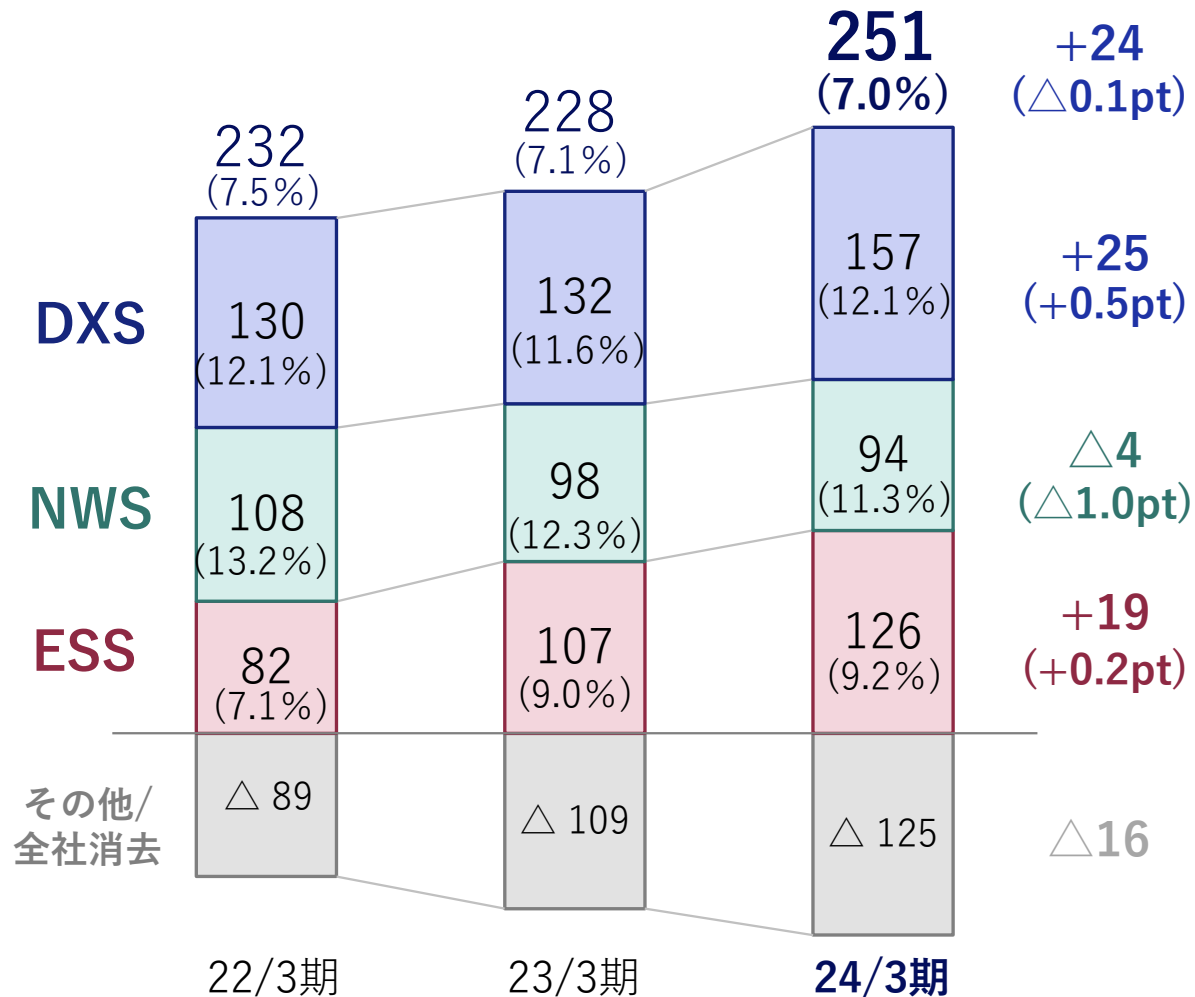
- キャリア向けは減も、社会基盤および新札対応(製造子会社)が増加

社会・環境ソリューション(ESS)

- 道路などの国内ICT施工が拡大
- 官公庁向け大型機器案件も寄与(3Q:約75)

2024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)

- 売上増 & GP率改善で大幅増益
 - ・収益性の高い注力領域の拡大が牽引

NWソリューション(NWS)

- 売上増、SG & Aの効率化も、GP率が悪化し、減益

社会・環境ソリューション(ESS)

- 売上増により増益

その他/全社消去

- システム更新費用、人件費増などの影響

(参考)2024年3月期 主要セグメント別 売上総利益率

全 社	DXS	NWS	ESS
19.8% 前年差：△0.9pt └ 上期：+0.6pt 下期：△2.2pt	22.0% 前年差：+0.4pt └ 上期：+0.7pt 下期：+0.1pt	21.5% 前年差：△2.8pt └ 上期：△2.8pt 下期：△2.8pt	17.7% 前年差：△1.3pt └ 上期：+2.3pt 下期：△4.1pt
特殊要因除く			
前年差：△0.4pt └ 上期：△0.6pt 下期：△0.2pt	前年差：+0.8pt └ 上期：+0.7pt 下期：+0.9pt	前年差：△2.8pt └ 上期：△2.8pt 下期：△2.8pt	前年差：△0.3pt └ 上期：△1.0pt 下期：+0.1pt
● NWSの収益性低下 <特殊要因> ● 前期、海外一過性(ESS) ● 機器案件の影響(DXS/ESS)	● 高付加価値領域の拡大(売上MIX改善) <特殊要因> ● 戦略的機器案件の影響(4Q売上)	● キャリア高採算案件の減少 ● 社会基盤で機器案件が先行	● 前上期の高採算案件の影響 <特殊要因> ● 前期、海外一過性(ミャンマー/タイ) ● 官公庁向け大型機器(3Q売上)

中期経営計画 施策進捗：スパイラル型成長モデル

トップライン拡大に成果。収益性改善もDXSが先行して顕在化

(評価)

トップライン

過去最高

GP率

NWSの影響で
微減

DXSは改善

コンサル型
アプローチ

受注高 伸長率

前年比

5倍

※単独受注高に占める割合:約2割

- 上流アプローチに対する営業マインド定着化
- ナレッジの横展開を推進

(課題) 収益性への貢献が限定的
⇒データ活用、コンサル人材の強化/育成

顧客基盤
の拡充

民需領域 大口顧客数

前年比

+8%

1社あたり受注高:+9%

- 共創の推進、アカウント戦略の立案強化
- SFAによるマネジメント強化

高付加価値
事業の拡大

DXS注力領域

売上高
前年比

+35%

- DXを活用した働き方改革、ネットワーク/セキュリティ更改需要取り込み

(課題) 他分野のDX推進に遅れ
⇒ESS領域(DX×インフラ事業)

<事例>工場のDX化（スマートファクトリー&働き方改革）

コンサル型
アプローチ



高付加価値
事業の拡大

既存顧客の複雑なニーズを
デジタル×インフラ+ワンストップで深耕

成長に
つながる

現場の働き方DX

現場
働き方改革



音声による
手順指示/結果報告

AIが匠の技術を伝承、
ヒト不足解消

変革に
つながる

データ活用基盤

IoTデータ
蓄積基盤



蓄積データ
分析



データ利活用

設備を
つなげる

IoTインフラ
& 設備

IoT/Beacon、
閉鎖無線LAN



工場内
物流ロボット



ライン監視
NWカメラ



作業の見える化、
省人化

ネットワーク（既存）

社内イントラ/無線LAN

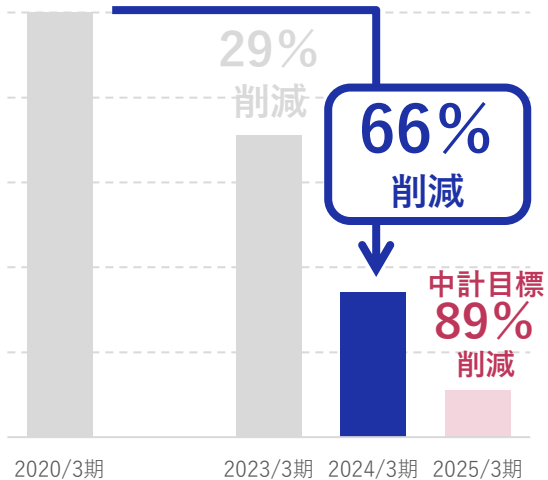
ロボット導入

スマートファクトリー

働き方改革

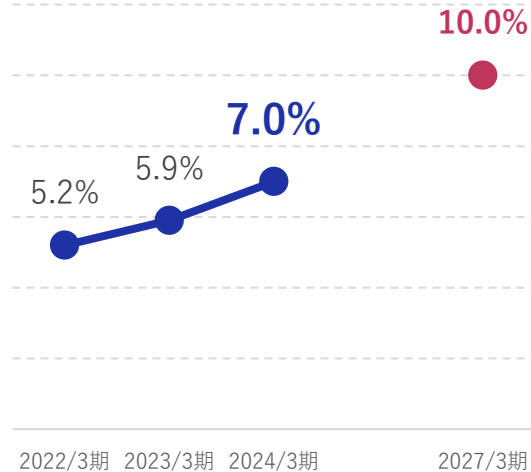
中期経営計画 施策進捗：非財務指標

温室効果ガス排出量削減



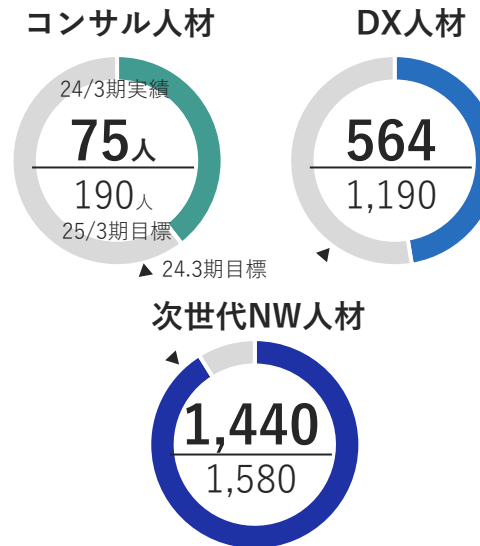
- Scope2で**目標を過達**、Scope1も**目標通り**進捗
- 削減策を加速

女性管理職比率



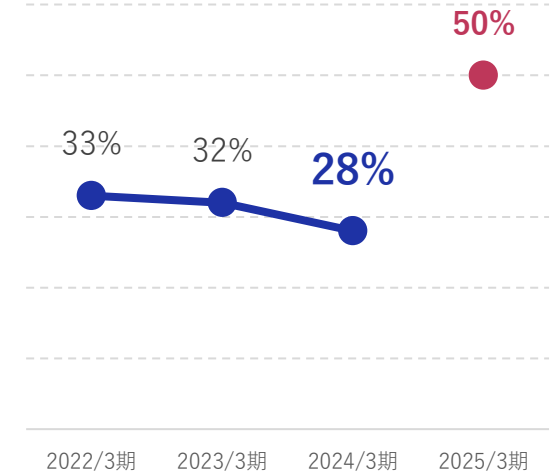
- **計画通り**に推移
- 更なるキャリア形成支援の充実化

高度人材の育成



- コンサル/DX人材育成が、**想定より長期化**
- 課題：研修や実践の場の拡充

エンゲージメントスコア



- 全役職層で**スコア低下**
- 課題：コミュニケーション活性化と、権限移譲による成長機会提供

2. 2025年3月期 業績見通し

2025年3月期 業績予想

(単位：億円)

	24年3月期 実績	25年3月期 予想	前年差/比	中計目標値 (22年5月発表)
受 注 高	3,772	3,800	※ +1%	—
売 上 高	3,595	3,650	※ +2%	3,700
営 業 利 益 (営業利益率)	251 (7.0%)	290 (7.9%)	+39 +0.9pt	340 (9.2%)
親会社株主に帰属する 当 期 純 利 益 (当期純利益率)	153 (4.3%)	180 (4.9%)	+27 +0.6pt	—

※機器案件等を除いた伸び率：受注高+5%、売上高+4%
(官公庁向け大型機器案件、その他セグメント[機器案件])

中期経営目標は未達想定も、 利益成長力は計画線へ回帰

- 戦略を加速、売上MIXを改善
 - ・ 高付加価値領域の拡大
 - ・ 機器案件の縮小(受注/売上は下押し※)



過去最高業績の更新

中期経営目標に対する進捗認識

営業利益

(単位：億円)



業績は1年遅れの進捗 利益成長力は計画線へ回帰

23/3期
(1年目)

急激な為替変動や半導体/部材不足への対応で戦略の実行スピードが上がらず

➡ 先行的な費用を吸収出来ず減益

24/3期
(2年目)

キャリアの投資抑制・賃上げが重石も、戦略はワークし始める

➡ DXS領域で成果が先行して顕在化

25/3期
(3年目)
予想

DXS領域は加速。ESS領域もDX推進。NWSは底入れ、次の成長に注力。

➡ 全社の収益性改善スピードを加速

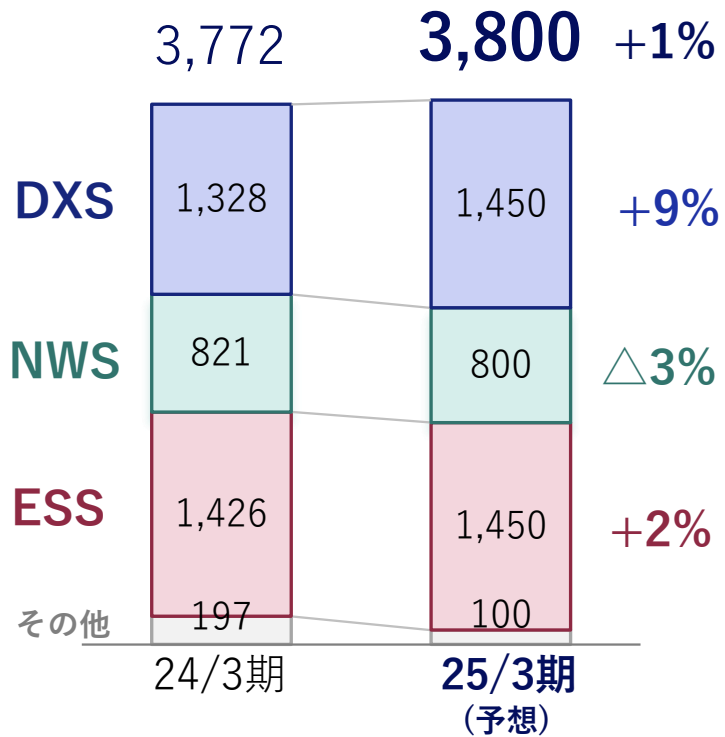
2025年3月期 セグメント別業績予想

DXS/ESSは売上MIX改善により利益加速。NWSは事業環境により横ばい

受注高

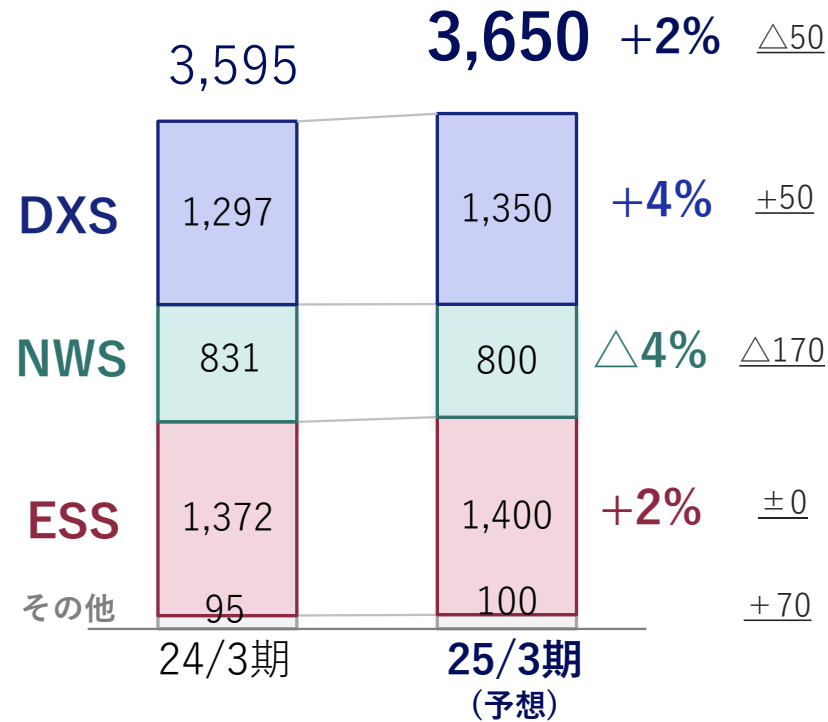
(単位：億円)

前年伸率



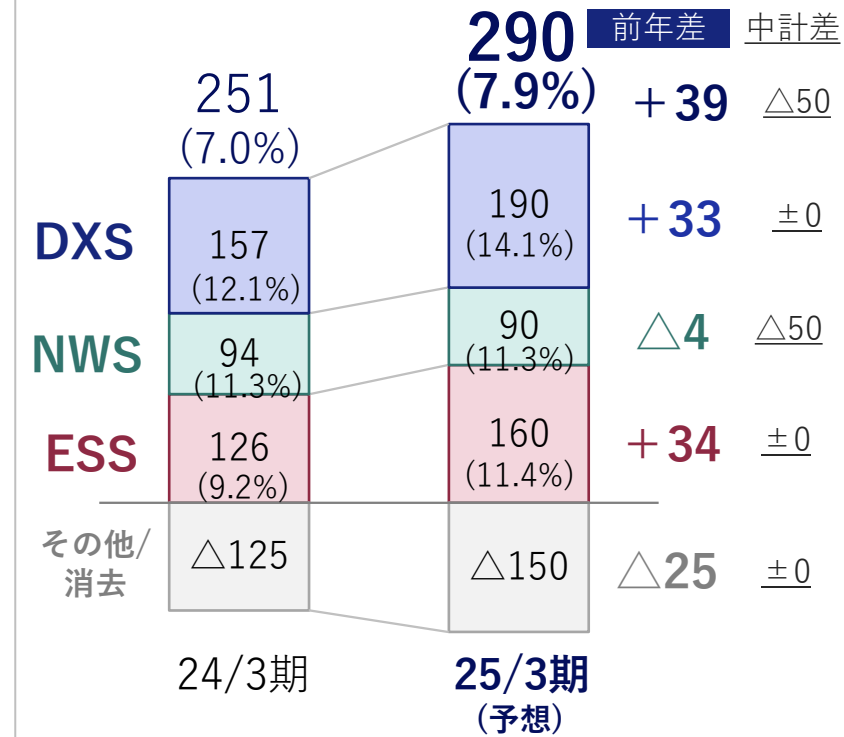
売上高

前年伸率 中計差



営業利益

()内は、営業利益率



(2024年4月に一部セグメント間の事業移管を実施。セグメントの新予想、遡及実績は7月に別途開示)

2025年3月期 事業遂行方針

利益成長力の強化に向けた取組みを加速させる

DX ソリューション

リカーリングモデル推進、
働き方DX、セキュリティなど高付加価値領域の更なる拡大

ネットワーク ソリューション

社会基盤(宇宙/防衛など)はSI領域を拡大
次世代ネットワークを軸に独自事業を確立
(キャリア投資依存からの脱却)

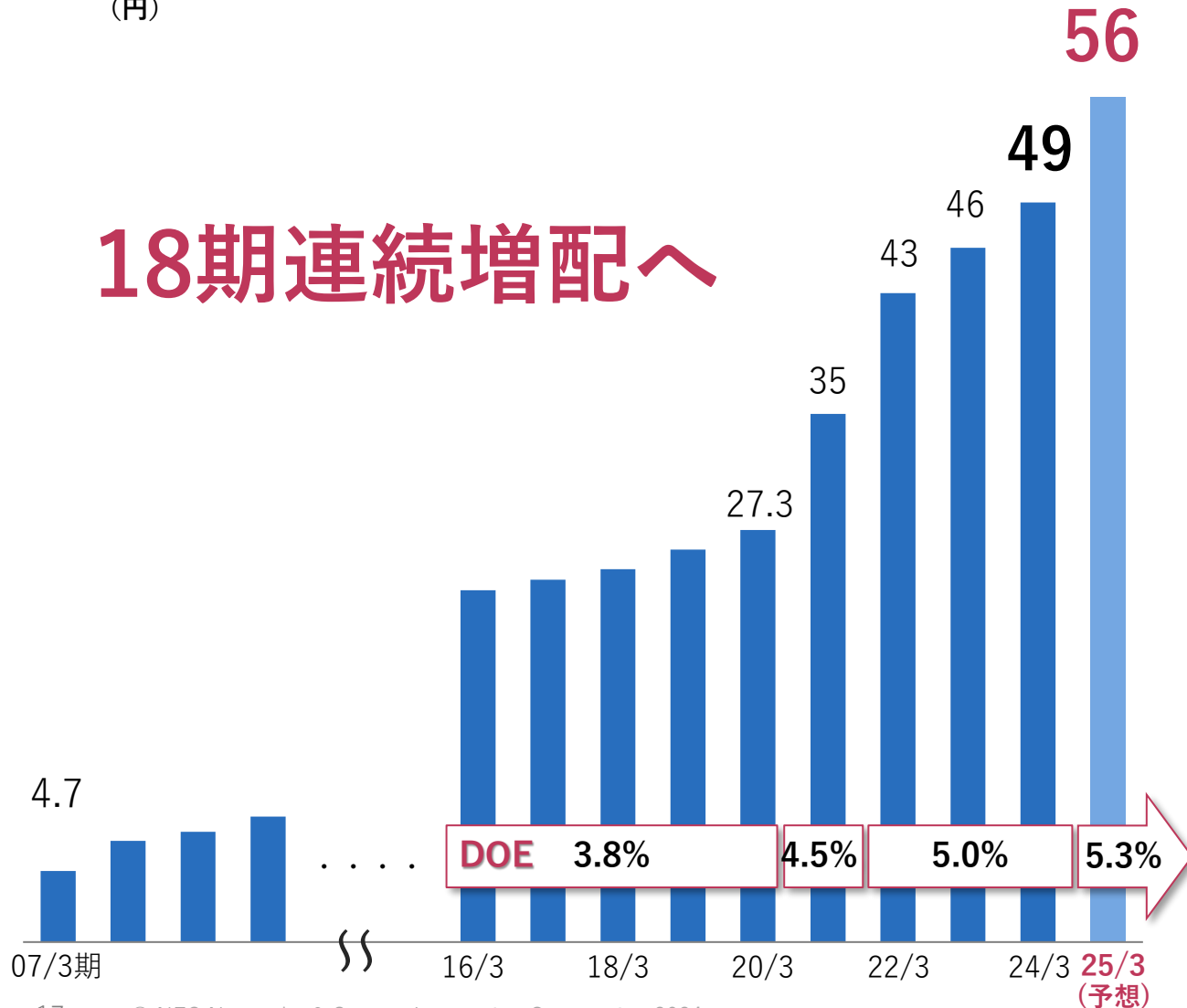
社会・環境 ソリューション

消防システムなど市場活性化&強みを有する領域にフォーカス
高付加価値化の推進…インフラDX、次世代サポートサービス等

配当について

1株当たり配当
(円)

18期連続増配へ



収益力の向上に伴い 株主還元を強化

考慮するDOE(自己資本配当率)を
25/3期より5.3%目安に引き上げ
(24/3期：5.0%)

- 24/3期：計画通り **年間49円/株**
- 25/3期：**年間56円/株**へ増配
(+7円)

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

IR Day 2024 開催のご案内

NEC ネットエスアイ IR Day 2024

各分野の責任者が登壇し、戦略やその進捗のご説明をいたします。
別途開催のご案内をお送りいたしますので、ぜひご参加ください。

■ 日 時：6月12日(水) 9：00－11：00（Zoomウェビナー開催）

DXソリューション

取締役執行役員常務 兼 DXソリューション事業本部長

菊池 惣

NWソリューション

執行役員常務 兼 NWソリューション事業本部長

野口 亨史

社会・環境ソリューション

執行役員常務 兼 社会・環境ソリューション事業本部長

西田 雄一

企業価値向上に向けた取り組み

取締役執行役員常務 兼 CFO

関澤 裕之



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

(参考)2024年3月期 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
(コンタクトセンター子会社)

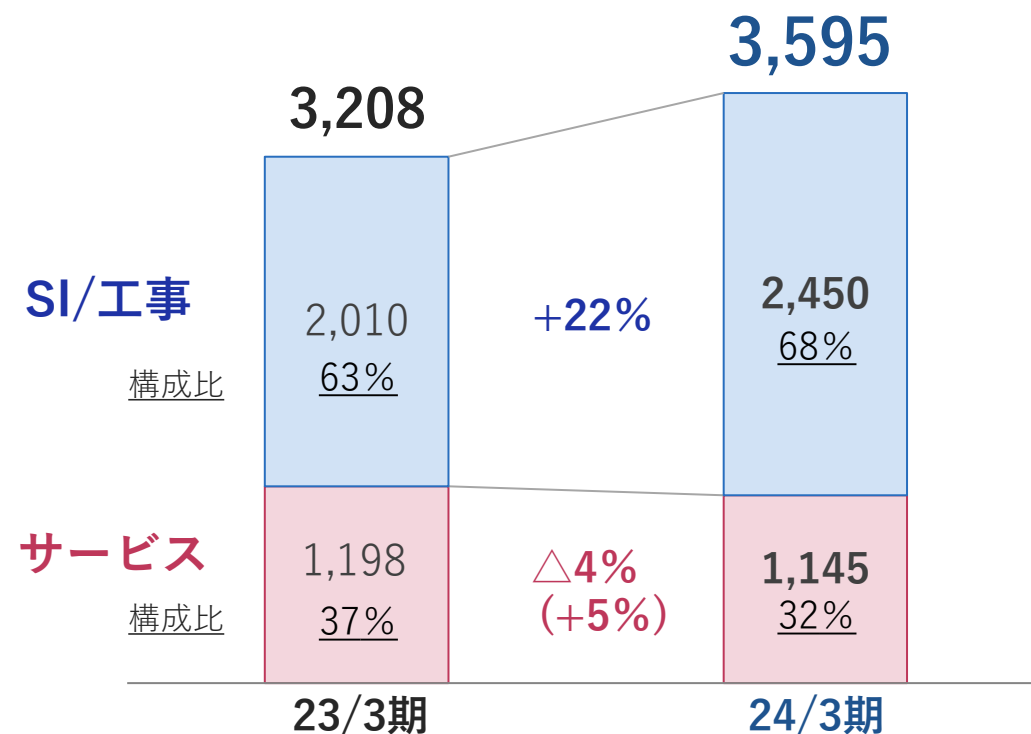
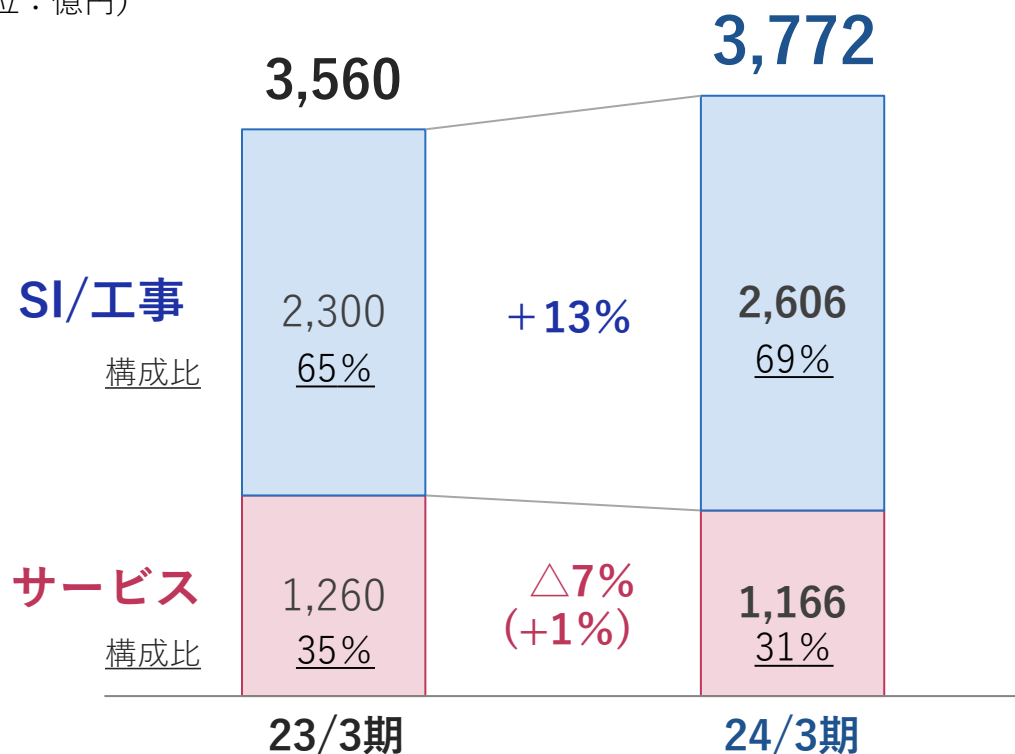
売上高：受注残売上が本格化。サービスもコロナ、キャリア影響除けば着実に拡大

※ ()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率

受注高

売上高

(単位：億円)

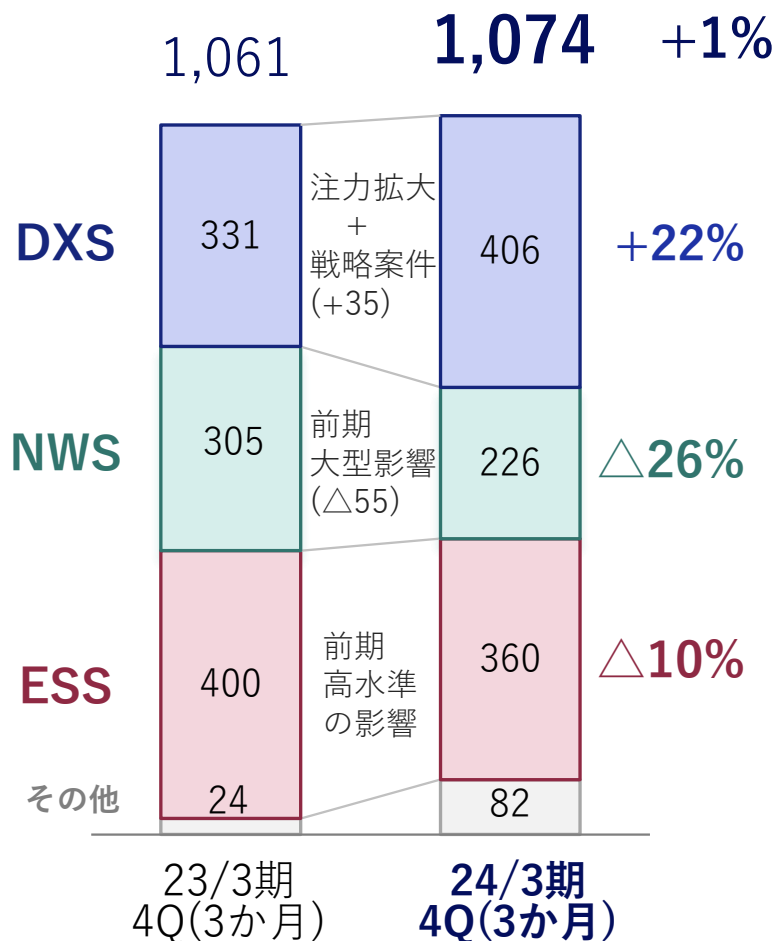


(参考)2024年3月期 4Q(3か月) セグメント別実績

受注高

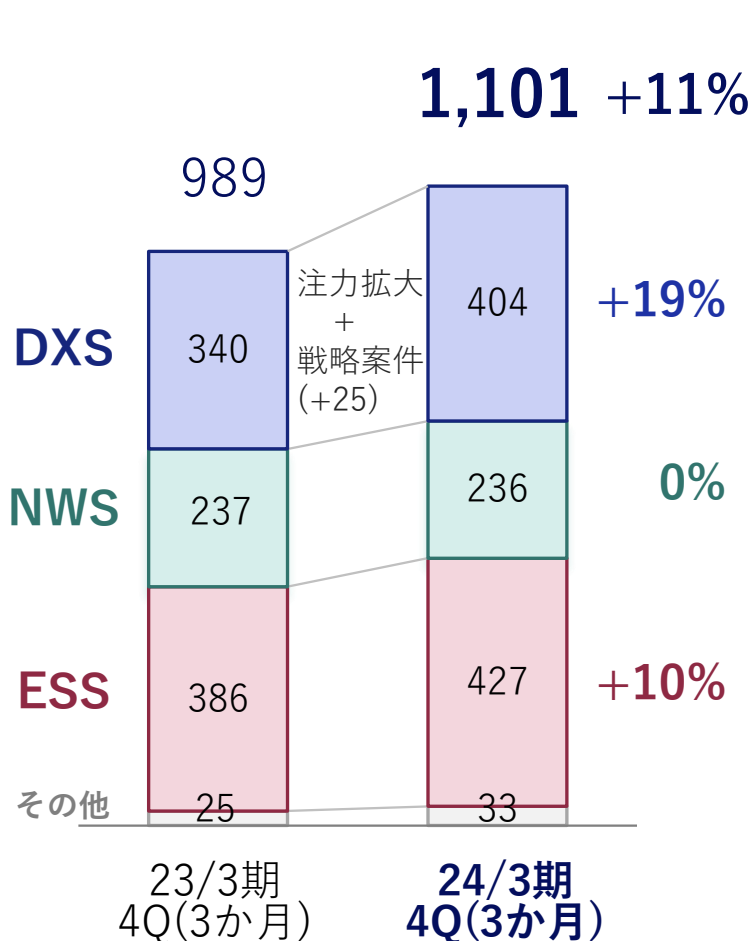
前年伸率

(単位：億円)



売上高

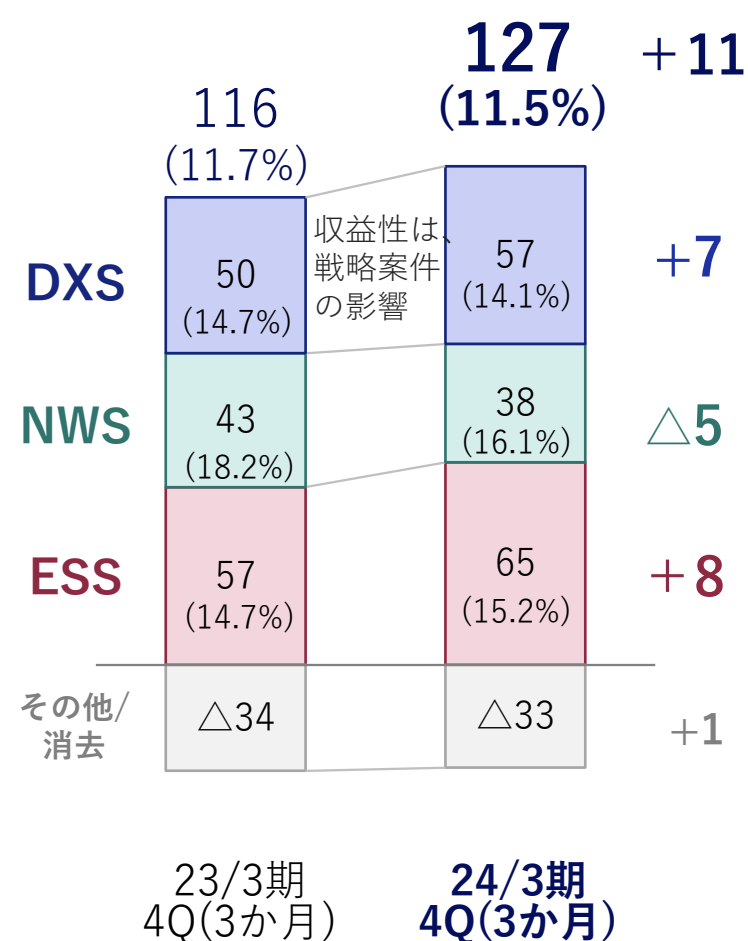
前年伸率



営業利益

()内は、営業利益率

前年差



(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/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。

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。

\Orchestrating a brighter world

NEC

NECネットエスアイ