

社会・環境ソリューション事業 中期戦略

2023年6月12日

NECネットエスアイ株式会社

(銘柄略称:NESIC 証券コード:1973)

取締役 執行役員常務

竹内 一彦

自己紹介



竹内 一彦 (たけうち かずひこ)

取締役 執行役員常務
兼 社会・環境ソリューション事業本部長

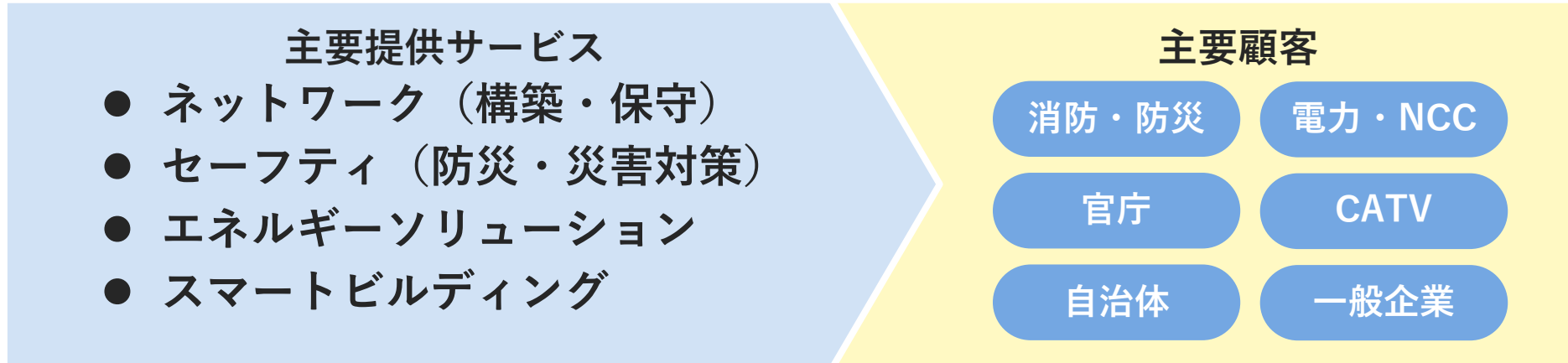
略 歴

- 1985年 当社入社
- 営業部門、社会インフラ事業、サポートサービス事業の事業責任者として、営業、SE・SI/施工、保守・運用までを幅広く歴任
- 2023年から、現職

社会・環境ソリューション事業の概要



社会公共インフラの設計SIからサポートまで国内外で事業展開



事業の強み・特色

- 顧客基盤（約4,000社）
- 全国の施工、サポートサービス体制
- 業務ノウハウと全社アセットと連携したソリューション提案力

社会・環境ソリューション基本戦略

《2024ビジョン》

国内外のマーケットに貢献するエリアICTオーケストレーター

まちづくり

DX×次世代NW×全国展開力

1

まちづくり事業推進

2

グリーン社会への対応強化

3

施工・保守基盤の高度化

成長戦略

2030
ビジョン

エンジニアリングとサポートを強みに、安心安全で住み続けたいまちの
形成と発展、国内外の循環型社会と共存し地域に貢献する事業オペレーター

1 施工・保守事業
全社共通基盤の確立

- 国内地域マーケットの深耕・拡大
- グローバル事業の拡大

2 事業展開力の強化
(DX×次世代NW×全国展開力)

- まちづくり事業推進
- グリーン社会対応
- 施工・保守基盤の高度化

3 リカーリング型
ビジネスヘシフト

- PPA、データプラットフォーム事業
(地理情報、映像AI、ロボ制御 等)

4 2030
ビジョンの実現

- まちづくり事業の確立
- 地域共創事業を全国展開
- 共同事業による地域貢献

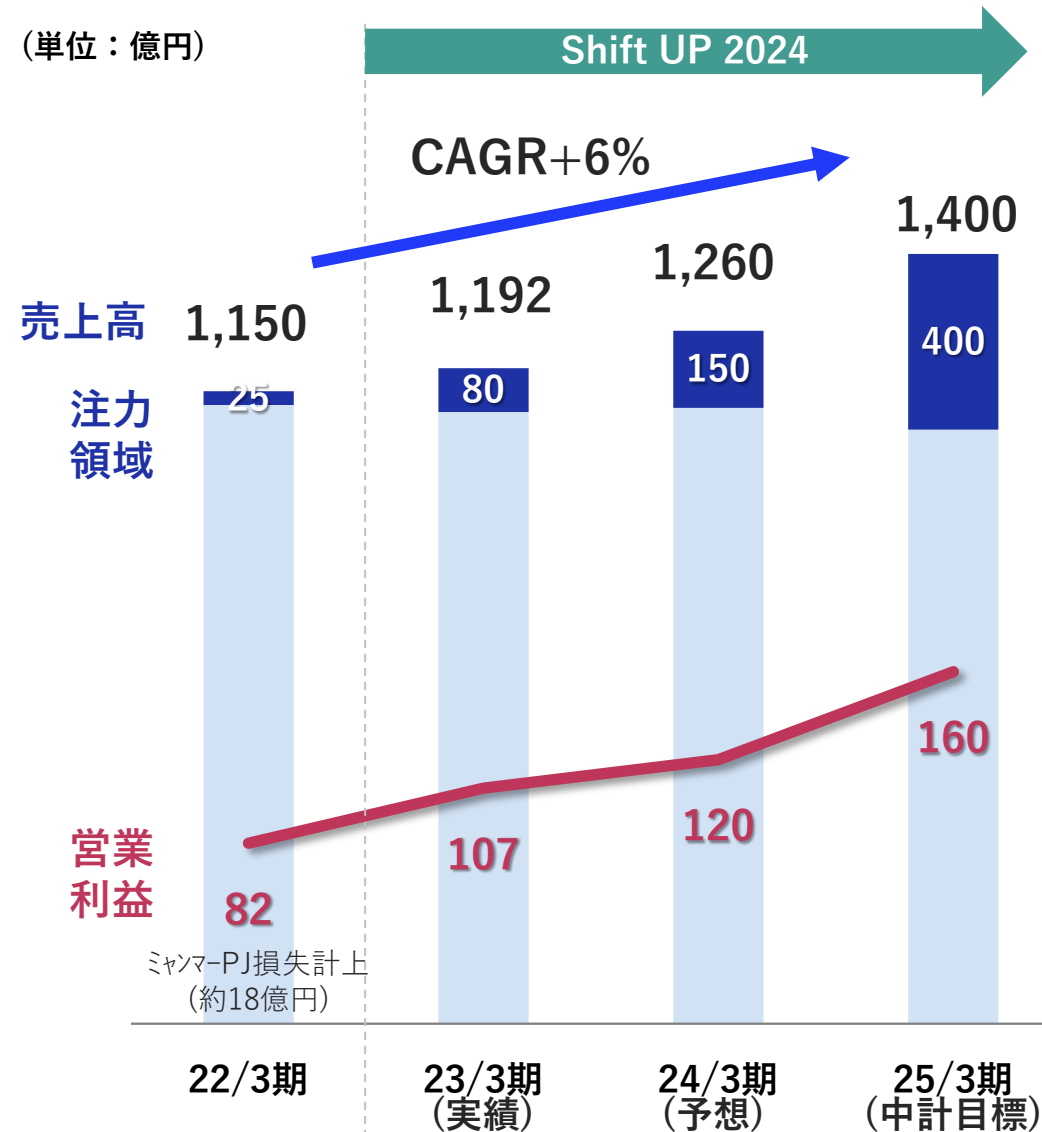
2019 2021 2024

2027

2030

中期経営計画と業績進捗（社会・環境ソリューション）

23/3期 売上高
25/3期 売上高



重点戦略1:まちづくり事業推進

50億 200億

安心安全でスマートな街づくり（デジタル田園都市）
を地域顧客と創生

重点戦略2:グリーン社会への対応強化

30億 200億

顧客のゼロカーボン実現をワンストップで提供

重点戦略3:施工・保守基盤の高度化

施工事業のリカーリング化による収益向上
DX活用による事業効率化・競争力向上

中計達成に向けた課題

成果と課題



注力領域

まちづくり

グリーン

既存

施工・保守

- ✓ 成長領域の拡大は確実に進捗 (目標達成率：100%)
- ✓ 収益性における更なる加速 (目標達成率：86%)

～22年度取組み成功例を拡大
高付加価値領域の取組み強化で収益性を最大化～

オフリングモデルの拡大と顧客基盤を活かした展開

自社実践ノウハウをワンストップ事業として展開
独自ソリューション強化による収益拡大

リカーリングに繋がる
システムソリューション提供事業へシフト

まちづくり戦略

- ✓ 既存事業（リアル）にデジタル価値を連携し独自性の高い事業にシフト
- ✓ デジタル田園都市構想関連事例をモデル化し横展開

強み

CATV、自治体等
とのコネクション
(地域特性の共有と理解力)

最新デジタル技術を
全社で提供

地域への豊富な
通信インフラ構築実績

デジタル

共創で
変革

フィジカル

既存領域
強化

セーフティ

災害レジリエンス
(自治体・電力・消防等)

公共公益(DX)

コミュニケーション技術で創るまちづくり
〈DX×次世代NW×全国展開力〉

ライフライン設備
(LPWA/IoT/映像)

消防・防災
(インフラ)

カーボンニュートラル

ゼロカーボンシティ
(自治体・企業等)

脱炭素(GX)

災害情報共有

エネルギー自家消費
(省・蓄・再エネ)

地域の活性化

自治体DX
(バックオフィス)

人の交流(CX)

マーケティング・効率化

アリーナ・道の駅等
(映像AI/LED照明)

道路・空港・CATV
(インフラ)

まちづくり戦略（事例）

- ✓ 災害レジリエンス地図情報システムをエリア共通基盤としてサービス提供
- ✓ マルチメディア災害対策室にバーチャル空間を連係

強み

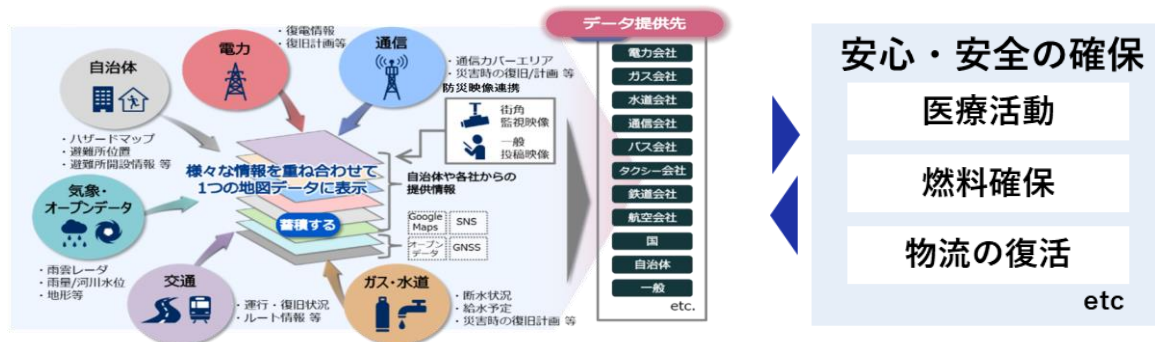
業界を超えた
事業者間の共創活動

地理情報・映像・データ
活用基盤の業務提供力
(電力会社様との豊富な経験)

消防・防災事業の
顧客基盤と業務ノウハウ

- ・ 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

地理情報/映像/
データ活用モデル



- ・ 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

リアル＆バーチャル
災害対策室/BCPモデル



リアル災害対策室



バーチャル災害対策室

まちづくり（陸上養殖）戦略

- ✓ 水産DXを強みに環境負荷の少ない養殖事業を
フランチャイズビジネスモデルで国内外で事業展開

強み

- 水産DXを産学連携で実現
- フランチャイズモデルの構築



グローバル展開
1万トン規模へのチャレンジ

2030

アジア最大規模 売上目標300億※
サーモン生産のCO2排出削減モデルを構築

※フランチャイズ含む

2024



2023

- 陸上養殖施設
「富士・桂川ファクトリー」稼働開始

フランチャイズ拡大とグローバル化

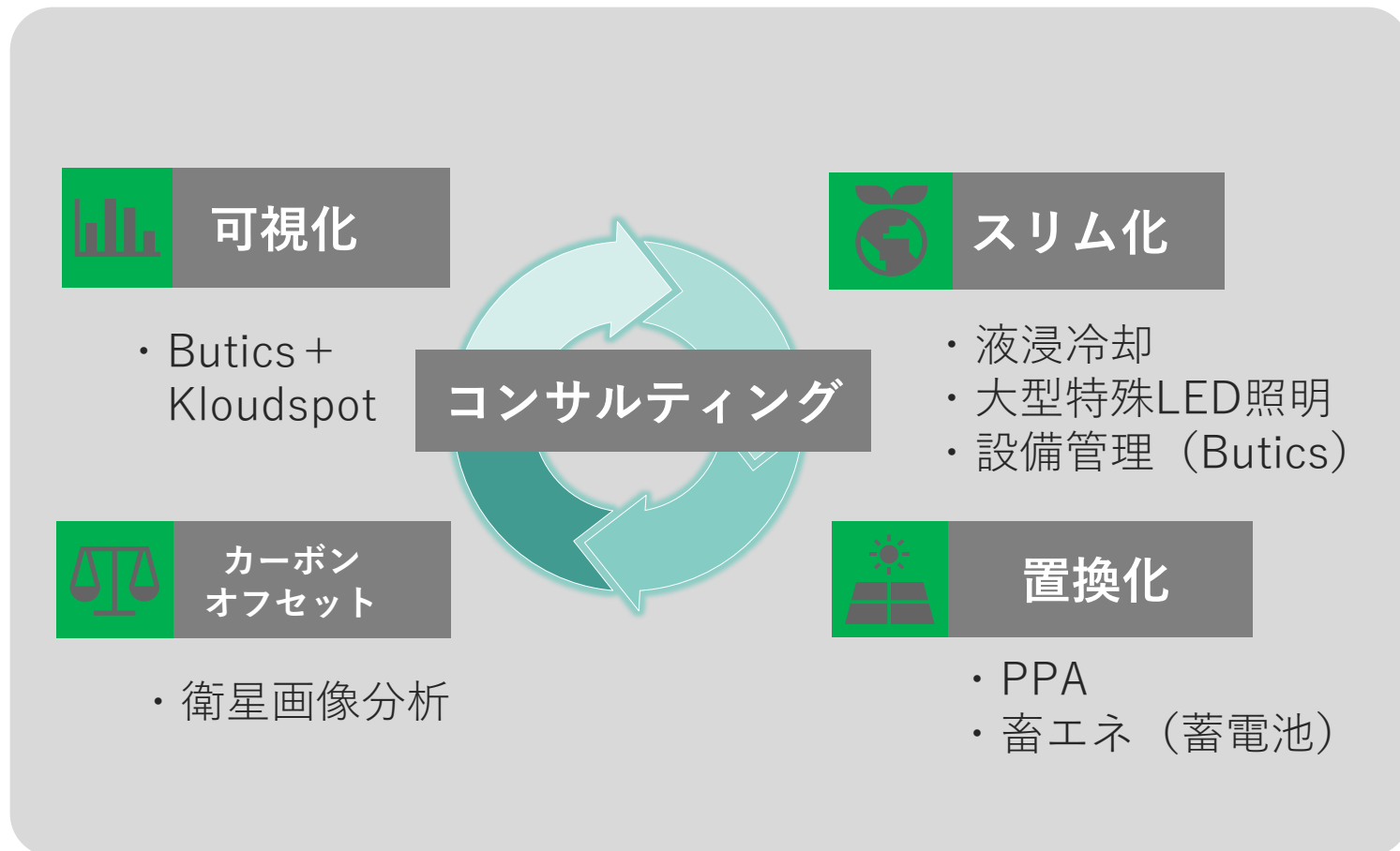
- ✓ 水産業界初のフランチャイズモデル
- ✓ リアル×デジタルを実現するシステム提供
- ✓ 当社現地法人からグローバルへ展開

グリーン社会への対応強化戦略

- ✓ 自社実践ノウハウで顧客のカーボンニュートラル実現をワンストップで提供
- ✓ 共創による技術・製品開発を強味に差別化

自社実践ノウハウ

- CO2排出量(Scope1、2)
100%削減
(20年3月期比/2031年3月期まで)
- 産学共創による技術開発



グリーン社会への対応強化戦略

✓ 実証によりノウハウ蓄積を着実に遂行中

省電力対策ソリューション事例

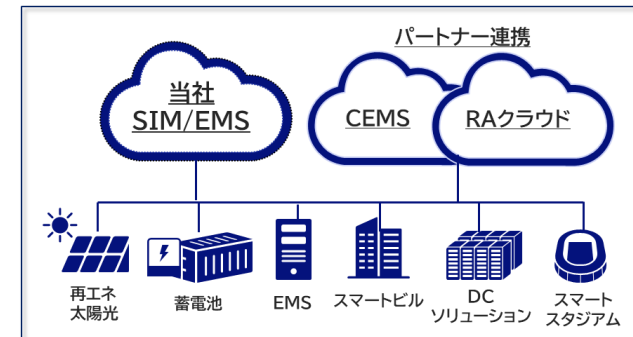
- ✓ データセンター内のサーバーを液体冷却、冷却電力の94%減を達成
- ✓ データセンターの電力使用効率を示すPUE値1.05を実現

- 設備や総合監視システムの導入設計、調達、施工
- 最適な保守設計、運用、保守スキームの確立



蓄電池システム実証事例

- ✓ 需給調整市場向け蓄電池システムの設計・施工SI・保守サービス
- ✓ 再エネと蓄電池の複数リソースを利用・運用する実証を支援



施工事業の高度化戦略

✓ エンジニアリング力を強みにシステムソリューション提供事業へシフト

市場の強み

公共公益系の顧客基盤
(約2,000社)

技術の強み

独自性やOnly oneの
ソリューション提供

共創力

地域事業者・地場企業
とのパートナーシップ

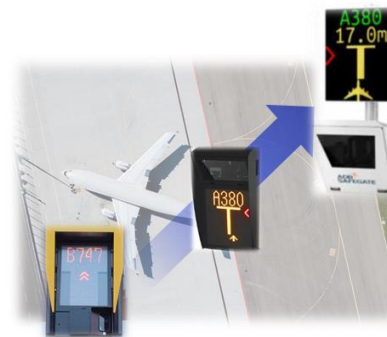
道路ソリューション

- ✓ 施工・保守性を備えた自社開発製品
- ✓ 次世代NWへの拡張



空港ソリューション

- ✓ オンリーワン
- ✓ 新モデルの市場投入
- ✓ 豊富な実績



センターに
環境情報がリアル共有

顧客の運用改善へ
継続的な提案



センター連携で
駐機の安全運航を支援

サポートサービス事業の高度化戦略

- ✓ DX／AI活用による顧客接点業務効率化、レスポンスタイム短縮によるCS向上
- ✓ 顧客業務プロセスを自動化しサービス提供

市場の強み

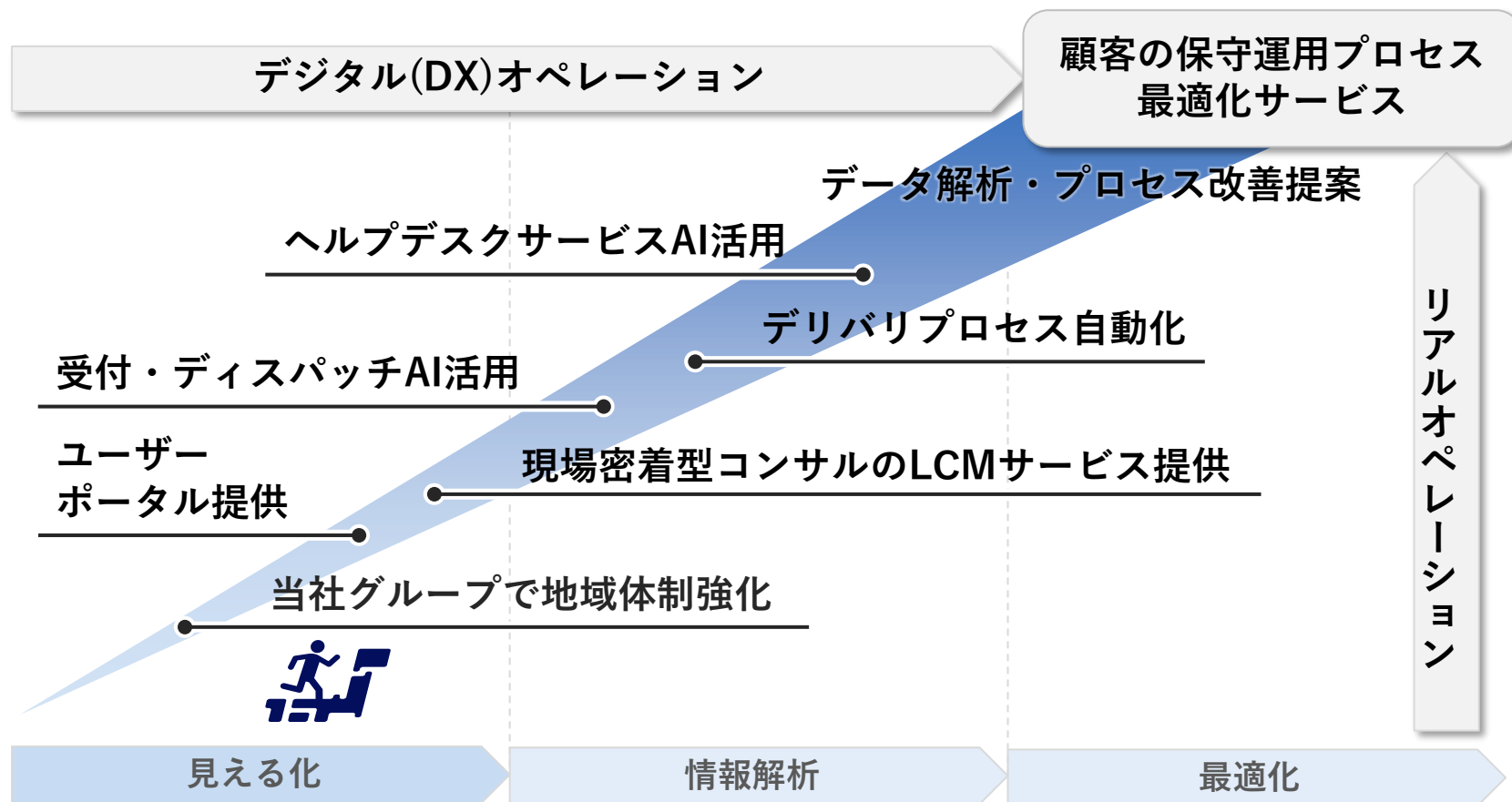
幅広い業種対応
(キャリア・公共・民需等で約3,000社)

技術の強み

長年蓄積された
顧客対応ノウハウ・情報

実行力

全国サポートサービス体制
(ダウンタイム短縮、災害時対応)



成長戦略を実現させるための人財育成

KTC※活用と自社実践を通じ技術者育成



※KTC：新川崎テクニカルベース

DX人材

● DX技術者

- ・映像AI、データ分析、
- ・ローコード開発

監理技術者

● 監理技術者

- ・電気通信施工監理技士
- ・電気施工監理技士

次世代NW
人材

● 次世代NW技術者

- ・仮想化、
パブリッククラウド
- ・5G／BWA

\Orchestrating a brighter world

NEC

NEC ネットエスアイ