

ITサービス

2023年11月30日

執行役 Corporate SEVP 兼 Co-COO（チーフオペレーティングオフィサー）

堺 和宏

1. ITサービス事業概要
2. 業績推移と中計目標
3. 環境分析
4. 2025年度目標の達成に向けた重点施策

1. ITサービス事業概要

ITサービス事業概要

パブリック、エンタープライズ、クロスインダストリーを中心とした国内IT事業と
DGDFを中心とした海外IT事業を展開

ITサービス	国内	パブリック	中央省庁・自治体向け			
		エンタープライズ	企業向け(金融、製造、流通、サービス)			
		クロスインダストリー	レジリエンス (消防防災)	スマートシティ	放送メディア	
		DPF※1、他	コンサルティング (ABeam)	保守	販売店向け	
	海外(DGDF※2)	パブリック/金融向けソフト&デジタルID				

※1 Digital Platform ※2 Digital Government / Digital Finance

ITサービス事業概要

旧セグメント



新セグメント



2023年度体制（ITサービス）

お客さま

ITサービス

国内IT(コアDX含む)

パブリック
ビジネスユニット

エンタープライズ
ビジネスユニット

クロス
インダストリー
ビジネスユニット

海外IT

DGDF
ビジネスユニット

テレコムサービス
ビジネスユニット

エアロスペース・
ナショナル
セキュリティ
ビジネスユニット

デジタルプラットフォームビジネスユニット

グローバルイノベーションビジネスユニット

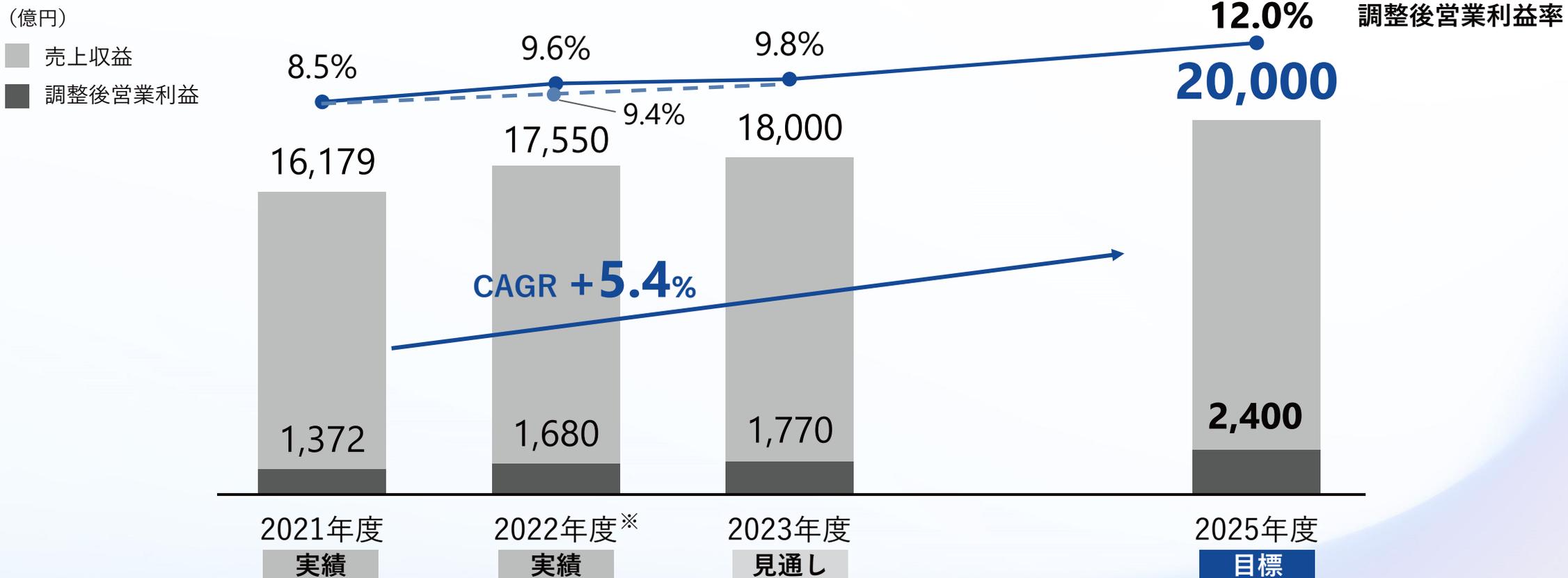
コーポレート

2. 業績推移と中計目標

業績推移と中計目標（ITサービス全体）

好調な国内需要を受けた売上収益の成長を継続（CAGR+5.4%）

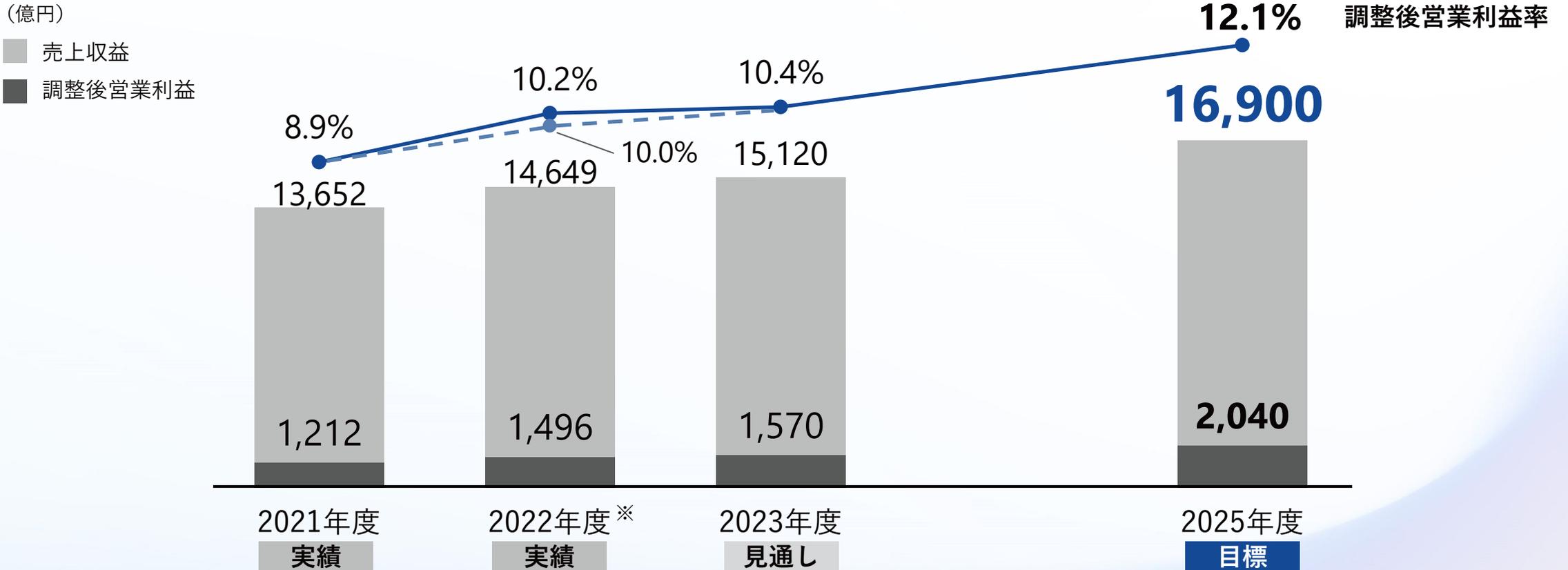
調整後利益率はコアDXを梃とした収益性改善により当初目標を達成見込み



※2022年度の特異要因（事業売却・一過性費用）を除いた場合、調整後営業利益1,642億円、調整後営業利益率9.4%

業績推移と中計目標（国内IT）

市場の堅調な成長と同等の事業成長を見込む
コンサルティング、クラウド領域、SI事業が利益成長をけん引



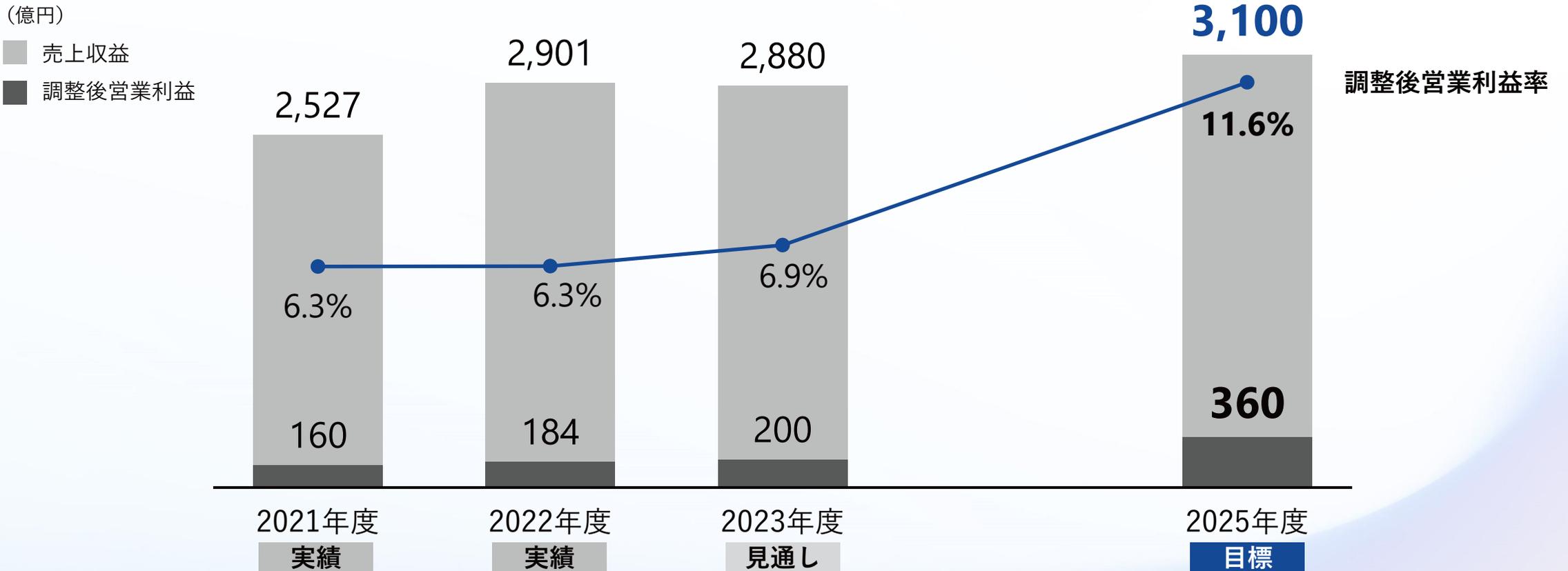
※2022年度の特異要因（事業売却・一過性費用）を除いた場合、調整後営業利益1,458億円、調整後営業利益率10.0%

業績推移と中計目標（海外IT）

売上成長は当初計画の通りの進捗
収益性改善の目標は1年後倒しの見込み



詳細は後半パートでご説明

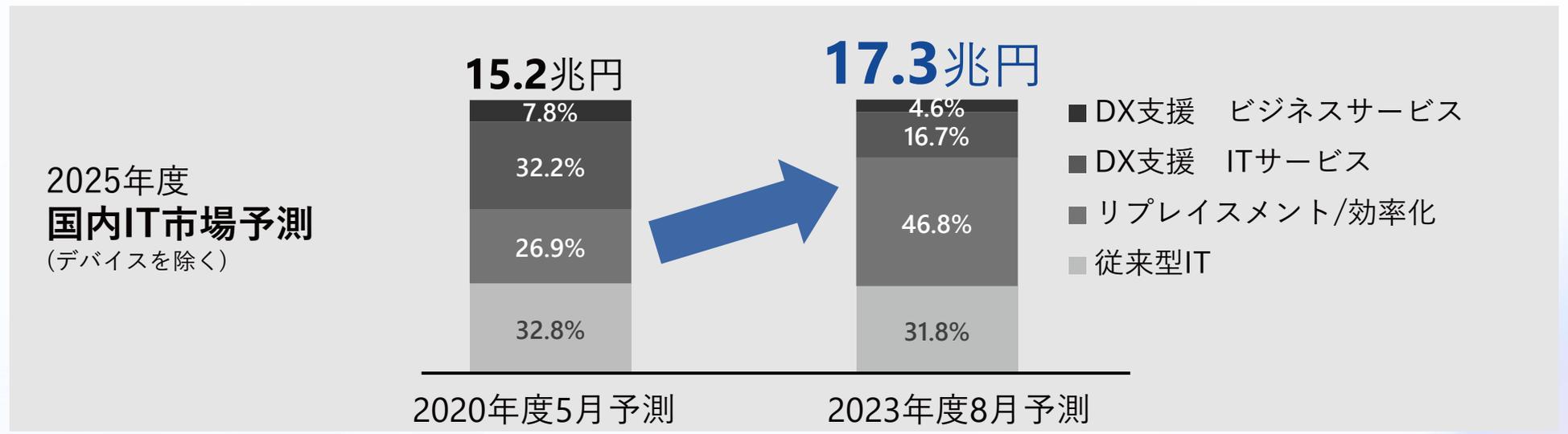


3. 環境分析

ITサービス事業を取り巻く環境

国内IT市場※

- 国内IT市場は全体的に堅調に成長
CAGR(2022-2025)は5%強（2020年予測時は4.3%）
- 当初予測よりもモダナイゼーション（リプレイスメント）の比率が伸びており、
当社の強みを活かせる領域が好調



海外IT市場

- デジタルガバメント（英国及び北欧）、デジタルファイナンス（欧州及びAPAC）領域の市場成長は継続

※調査会社のデータをもとに当社作成

国内IT市場の環境と成長戦略

	市場環境	成長戦略
パブリック	<ul style="list-style-type: none"> デジタル社会の実現に向け、行政サービスのデジタル化やインフラのクラウド移行／利便性向上のためのデジタルの整備が加速 	<ul style="list-style-type: none"> 行政DX（アプリケーション・サービス、データ基盤、モダナイゼーション）の事業拡大 自治体情報システム標準化の確実な対応
エンタープライズ	<ul style="list-style-type: none"> モダナイゼーション領域の大幅成長 ビジネスとITが一体化したデジタルサービスを活用する新領域も増加 	<ul style="list-style-type: none"> トラディショナルIT主体からモダナイゼーション主体の事業構造へ変革 顧客との共創に向けたパートナーシップ強化
クロスインダストリー	<ul style="list-style-type: none"> 消防防災や都市インフラ領域の投資は2025年度に向けて増加見込み 国の総合整備計画を受け、スマートシティ、モビリティの社会実装が進展 	<ul style="list-style-type: none"> 消防防災・インフラ関連事業の拡大 事業拡大に向けた自治体や民間企業との連携・共創強化

4. 2025年度目標の達成に向けた重点施策

国内IT事業 施策の成果と今後の対応

	成果	今後
コアDX事業 (成長戦略)	2022年度まではほぼ想定どおりに進捗（コアDXパートでご説明）	
SIモデル変革の推進	<ul style="list-style-type: none"> • 仕組みの確立 SIのモデル化（モデル化SI認定制度） • エンタープライズBUから先行 	<ul style="list-style-type: none"> • パブリック、クロスインダストリー領域への更なる拡大
人材育成・獲得	<ul style="list-style-type: none"> • DX人材7,609名の育成 (2022年度までの実績) 	<ul style="list-style-type: none"> • ジョブ型人材マネジメントの全社展開 • NECグループ一体運営の強化

コアDXによる貢献

コアDX

2025年度 売上収益 **5,700億円**
調整後営業利益率 **13.2%**

NEC Digital Platform

コンサルティング起点ビジネス

スマートシティ・インフラ協調モビリティ

各ユニットの売上収益に占める コアDX比率

2022年度 2025年度

パブリック

6.4% **15.6%**

CAGR(2022-2025):39.3%

エンタープライズ

11.3% **29.1%**

CAGR(2022-2025):42.6%

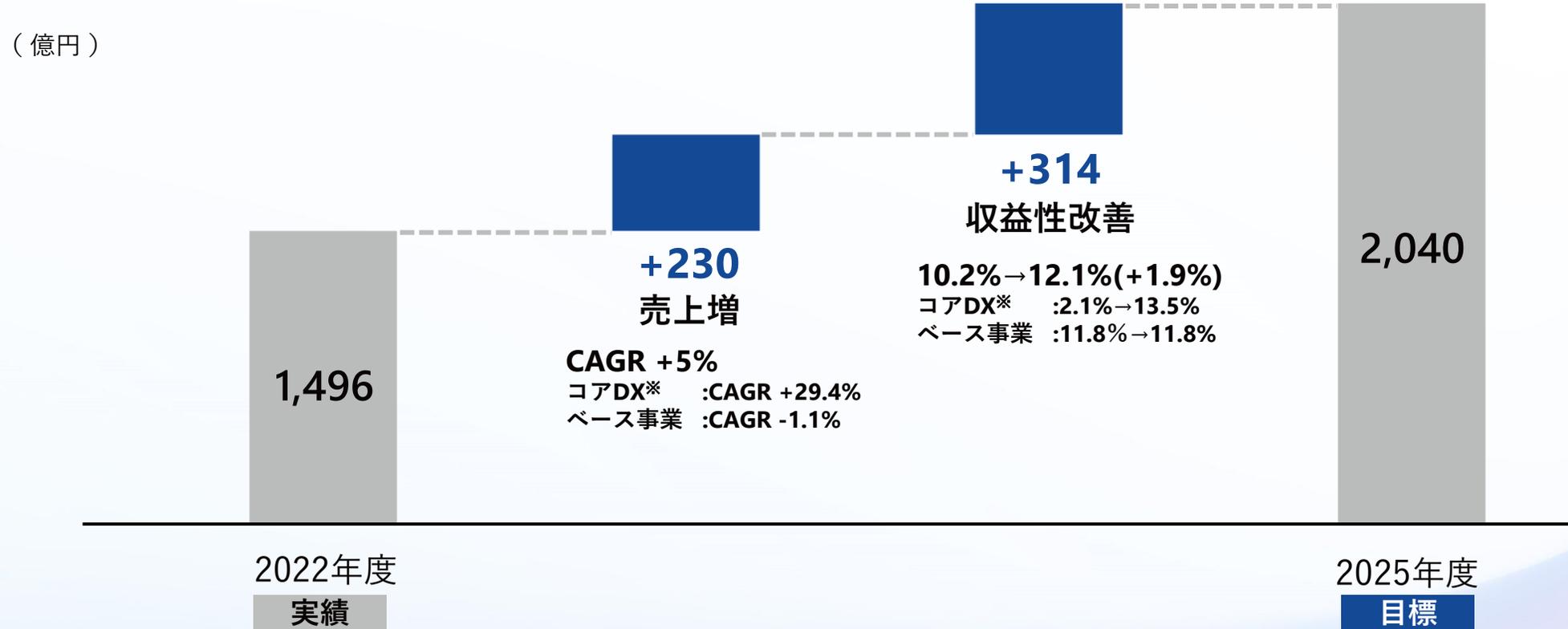
クロス
インダストリー

4.1% **33.4%**

CAGR(2022-2025):141.3%

国内IT事業 収益性改善の内訳

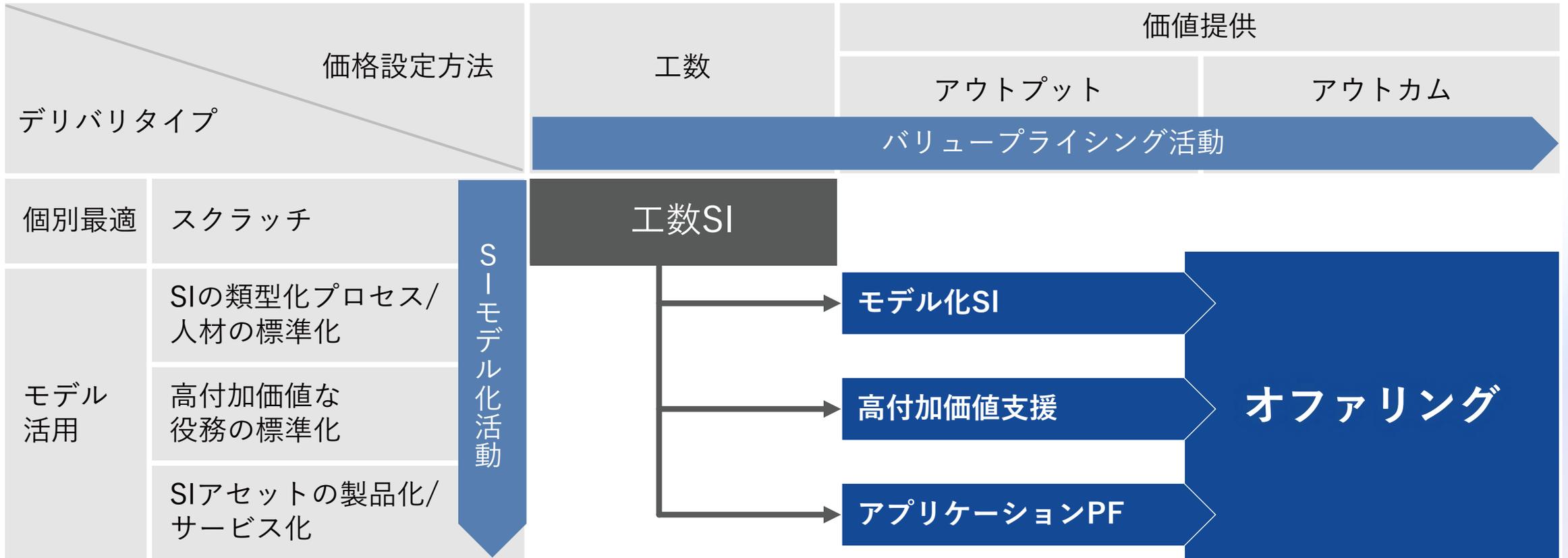
コアDXを梃に売上増と収益性改善を図り、国内IT全体の成長を実現



※国内IT事業寄与分

SIモデル変革の推進

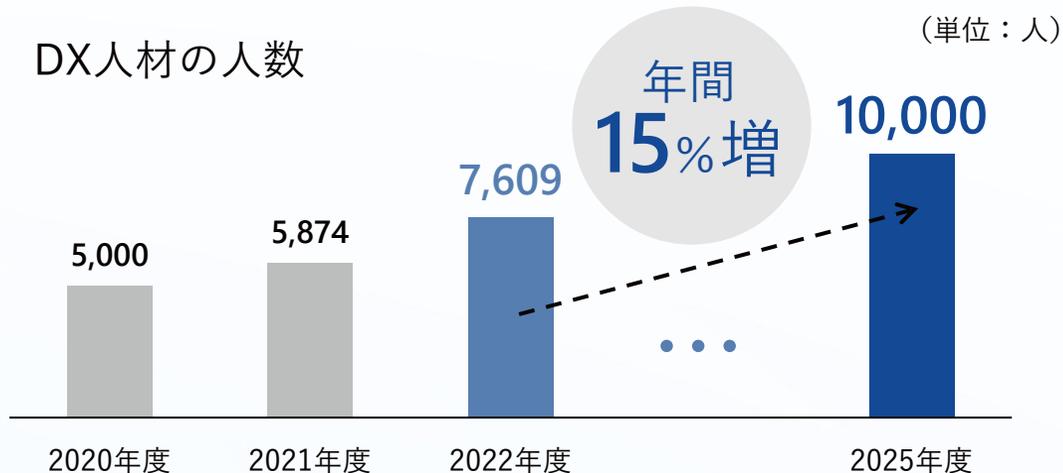
エンタープライズBUで先行実績を積み上げ、全社適用への枠組みを整備
 グループ全体のSI事業GP率は2022年度実績36%



人材の育成と獲得

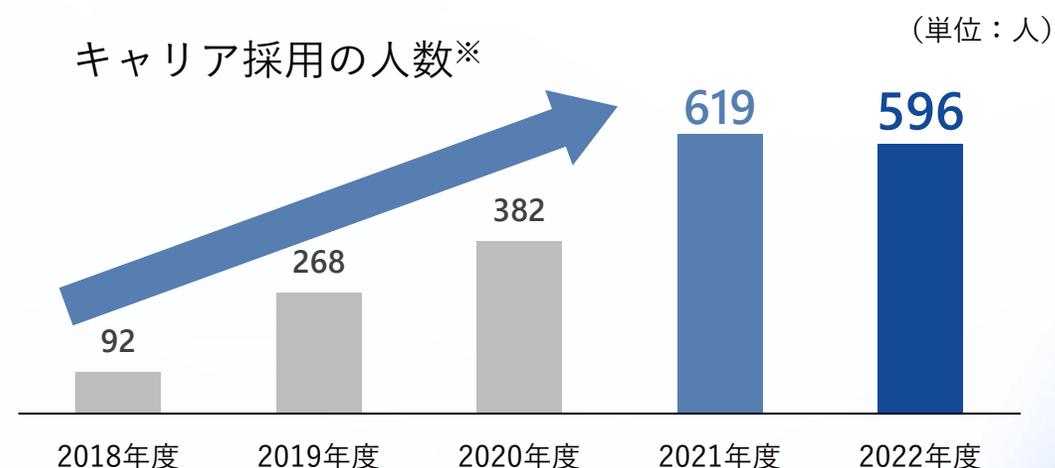
ジョブ型人材マネジメントへの移行と事業伸長に合わせた育成・獲得を強化

育成



- 2022年度までに7,609名のDX人材を育成
年間15%増を目安に事業成長と連動した人材育成を推進
- 適時・適所・適材を実現するためのジョブ型人材マネジメントを推進 (2024年度よりNEC全社員へ適用開始)

獲得



- 即戦力となるキャリア採用を強化
(2022年度実績：596名)
- 新卒採用とキャリア採用の比率は1：1

※NEC全体の採用実績

海外IT 施策の成果と今後の対応

	成果	今後
デジタル ガバメント	<ul style="list-style-type: none"> ボルトオンM&Aによる拡大と低収益事業売却 	<ul style="list-style-type: none"> ソフトウェアのグローバル展開
デジタル ファイナンス	<ul style="list-style-type: none"> 欧州、APACでの受注拡大 BlackRockとの戦略アライアンス 	<ul style="list-style-type: none"> SaaSソフトウェア事業の拡大と効率化 オフショアによる効率化 M&Aの活用による成長加速
デジタルID/DX	<ul style="list-style-type: none"> APAC・豪州等での大型受注確保（出入国管理や国税局等） 	<ul style="list-style-type: none"> 生体認証事業の拡大

まとめ

ITサービスセグメント

2025年度 売上収益 **2兆円** 調整後営業利益 **2,400億円 (12%)**

国内IT事業

売上収益（調整後営業利益率）

2022年度 1兆4,649億円（10.2%）

2025年度 **1兆6,900億円 (12.1%)**

コアDXを梃とした
国内IT事業のトランスフォーメーション

海外IT事業

売上収益（調整後営業利益率）

2022年度 2,901億円（6.3%）

2025年度 **3,100億円 (11.6%)**

海外市場開拓と更なる効率化の推進

\Orchestrating a brighter world

NEC

注意事項

<将来予想に関する注意>

本資料に記載されているNECグループに関する業績、財政状態その他経営全般に関する予想、見通し、目標、計画等の将来に関する記述は、当社が現在入手している情報および合理的であると判断する一定の前提に基づいております。これらの判断および前提は、その性質上、主観的かつ不確実です。また、かかる将来に関する記述はそのとおりに実現するという保証はなく、実際の業績等は様々な要因により大きく異なる可能性があります。その要因のうち、主なものは以下のとおりですが、これらに限られるものではありません。

- ・ 国内外の経済動向、為替変動、金利変動および市況変動
- ・ 新型コロナウイルス感染症（COVID-19）その他の感染症の流行による悪影響
- ・ 中期経営計画を達成できない可能性
- ・ 売上および収益の期間毎の変動
- ・ 企業買収・事業撤退等が期待した利益をもたらさない可能性
- ・ 戦略的パートナーとの提携関係の悪化、または戦略的パートナーの製品・サービスに関連する問題が生じる可能性
- ・ 海外事業の拡大が奏功しない可能性
- ・ 技術革新への対応または新技術の商品化ができない可能性
- ・ 競争の激化にさらされる可能性
- ・ 特定の主要顧客への依存
- ・ 新規事業の成否
- ・ 製品・サービスの欠陥による責任追及または不採算プロジェクトの発生
- ・ 供給の遅延等による調達資材等の不足または調達コストの増加
- ・ 事業に必要な知的財産権等の取得の成否およびその保護が不十分である可能性
- ・ 第三者からのライセンスが取得または継続できなくなる可能性
- ・ 顧客の財務上の問題に伴い負担する顧客の信用リスクの顕在化
- ・ 優秀な人材を確保できない可能性
- ・ 資金調達力が悪化する可能性
- ・ 内部統制、法的手続、法的規制、環境規制、情報管理等に関連して行政処分や司法処分を受ける可能性または多額の費用、損害等が発生する可能性
- ・ 実効税率もしくは繰延税金資産に変更が生じる可能性または不利益な税務調査を受ける可能性
- ・ コーポレート・ガバナンスおよび企業の社会的責任に適切に対応できない可能性
- ・ 自然災害、公衆衛生上の問題、武装勢力やテロリストによる攻撃等が発生する可能性
- ・ 退職給付債務にかかる負債および損失等が発生する可能性
- ・ のれんの減損損失が発生する可能性

将来予想に関する記述は、あくまでも本資料の日付における予想です。新たなリスクや不確定要因は随時生じ得るものであり、その発生や影響を予測することは不可能であります。また、新たな情報、将来の事象その他にかかわらず、当社がこれら将来予想に関する記述を見直すとは限りません。

(注) 年度表記について、21年度は2022年3月期、22年度は2023年3月期、23年度は2024年3月期（以降も同様）を表しています。