

# ITサービス 海外 (DGDF)

(Digital Government / Digital Finance)

2023年11月30日

執行役Corporate SVP DGDFビジネスユニット長  
吉田 直樹

1. 中期経営計画の進捗状況
2. 売上計画
3. 利益計画（調整後営業利益）

# 1. 中期経営計画の進捗状況

# DGDFの事業領域

## 海外市場向けに各種ソフトウェアやサービス事業を展開

### 欧州3社

#### デジタル ガバメント

#### NECソフトウェアソリューションズUK社(SWS、英国)

- 各種行政サービスソフトウェア（税徴収等）
- 警察業務ソフトウェア
- 公共住宅管理ソフトウェア
- 国民保健サービスソフトウェア

2018年買収

#### KMD社（デンマーク）

- 地方行政各種ソフトウェア
- 中央政府SIサービス
- 政府/公共機関データ管理ソフトウェア
- デジタルバンキング/アセットファイナンスソフトウェア

2019年買収

#### Avaloq社（スイス）

- ウェルスマネジメント向け
  - コアバンキングソフトウェア
  - その他各種ソフトウェアおよびサービス

2020年買収

#### デジタル ファイナンス

### 海外法人12社

#### デジタルID/DX

- 生体認証ソフトウェアソリューション
  - 警察
  - 国民ID
  - 入国管理
  - 空港
- 政府SIサービス
- サーベイランスソリューション
- サイバーセンター

# DGDFの海外顧客例（長期関係性の確保）

## デジタル・ガバメント



## デジタル・ファイナンス



## デジタルID/DX



# 中期経営計画

## 基本戦略（2021年、中期計画策定時）

欧州3社のアセット	NECのアセット
ソフトウェア	技術(生体認証/AI)
SaaSプラットフォーム	エンジニアリング力

### 買収3社を含めた事業基盤の再構築による安定化

- 欧州市場で確実なオーガニック成長+クロスセル/ボルトオン買収
- APAC市場でのフットプリント拡大
- インドオフショア活用等によるオペレーション効率化

### 事業シナジーの本格追求と新たな成長領域の創出

- デジタルID活用による行政と金融の融合領域の深耕
- 異業種顧客の新規事業機会の獲得

## これまでの進捗

### 事業基盤の再構築

- ボルトオンM&A (10件)、戦略アライアンス推進(BlackRock)
- ノンコア事業売却 (3件)

### フットプリント拡大

- APAC等の海外市場開拓

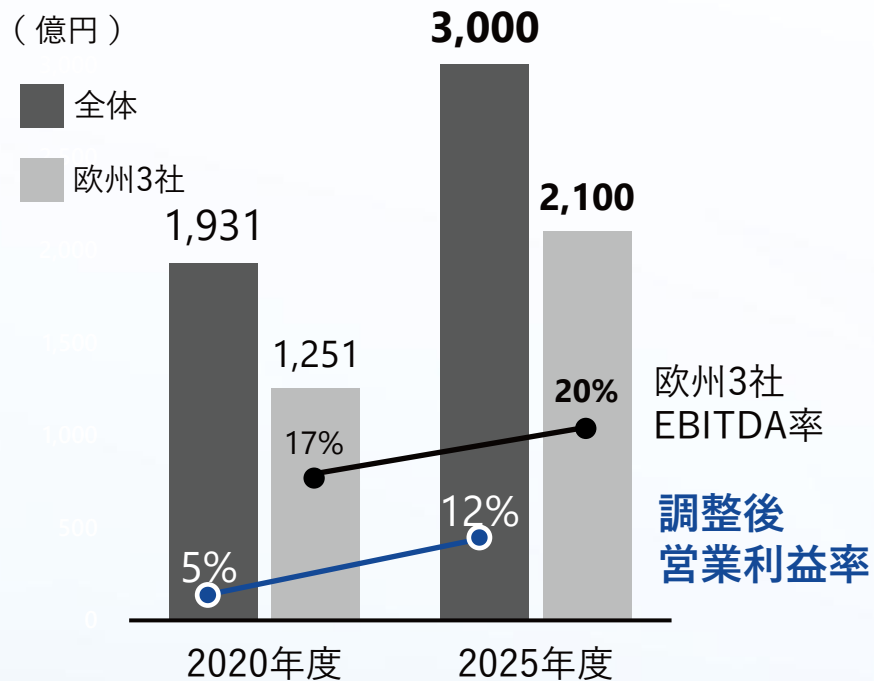
### オペレーション効率化

- オフショア比率拡大 (20年：26% → 22年：31%)
- コーポレート協業の活用によるサプライチェーン強化

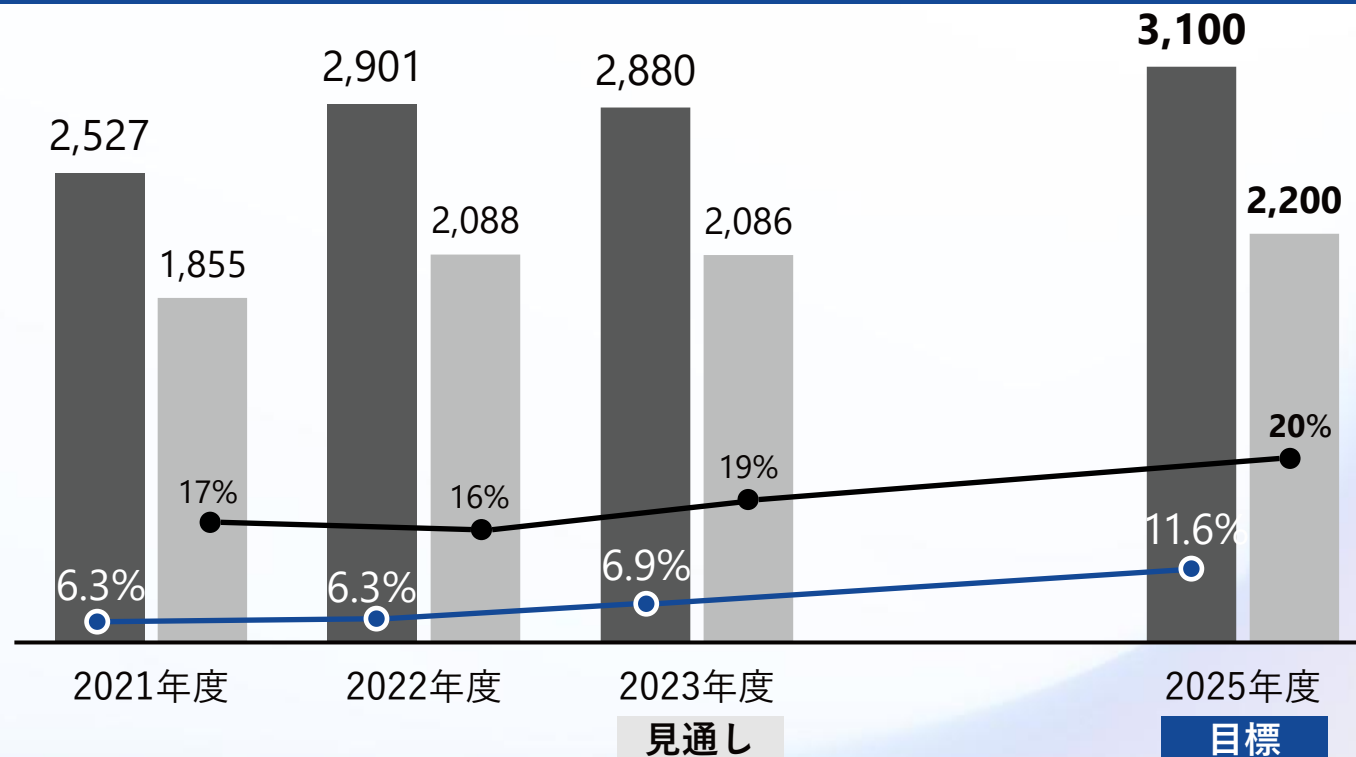
# 中期経営計画の進捗状況

収益性改善に若干遅れはあるものの、  
2025年度目標（売上3,100億円、調整後営業利益360億円）は実現見通し

## 中期目標（2021年策定時）



## 進捗状況

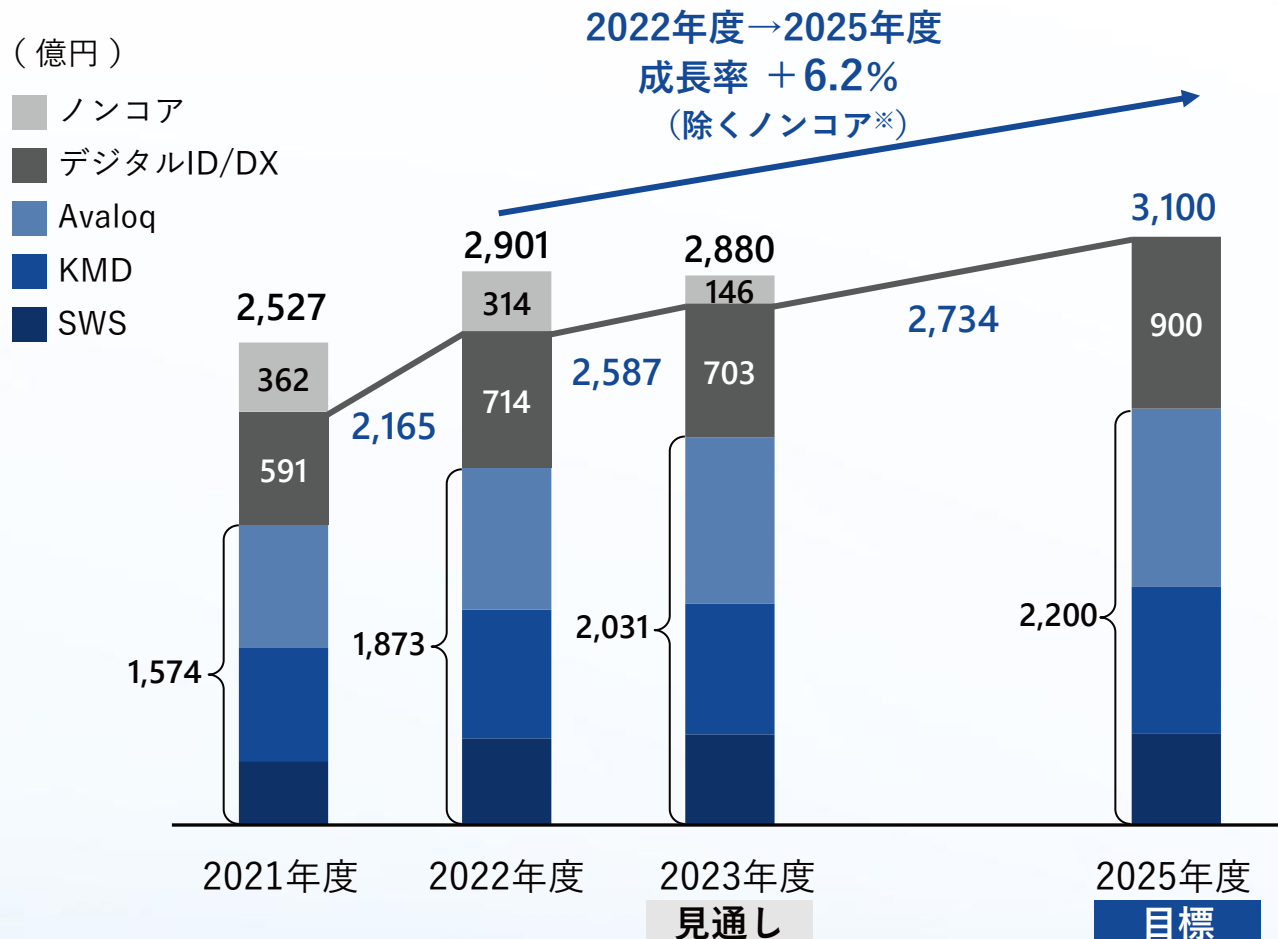


## 2. 売上計画



## 売上計画

## 好調な受注を下支えに市場を上回る売上伸長 (2023年度上期受注実績、前年比34%増)



※ KMDの再販事業 (2022年度売却済) およびデジタルID/DXでの低収益事業

## 売上拡大戦略

## SWS

- 買収事業を活用したクロスセル拡大
- コモンウェルズ地域への海外拡販

## KMD

- パートナー戦略も絡めた北欧事業強化
- 金融リースソフトウェア事業の拡大

## Avaloq

- SaaS事業の一層の拡大
- グローバルセールス体制の強化
- BlackRockとの提携効果の実現

## 3社共通

- M & A戦略継続による新市場開拓

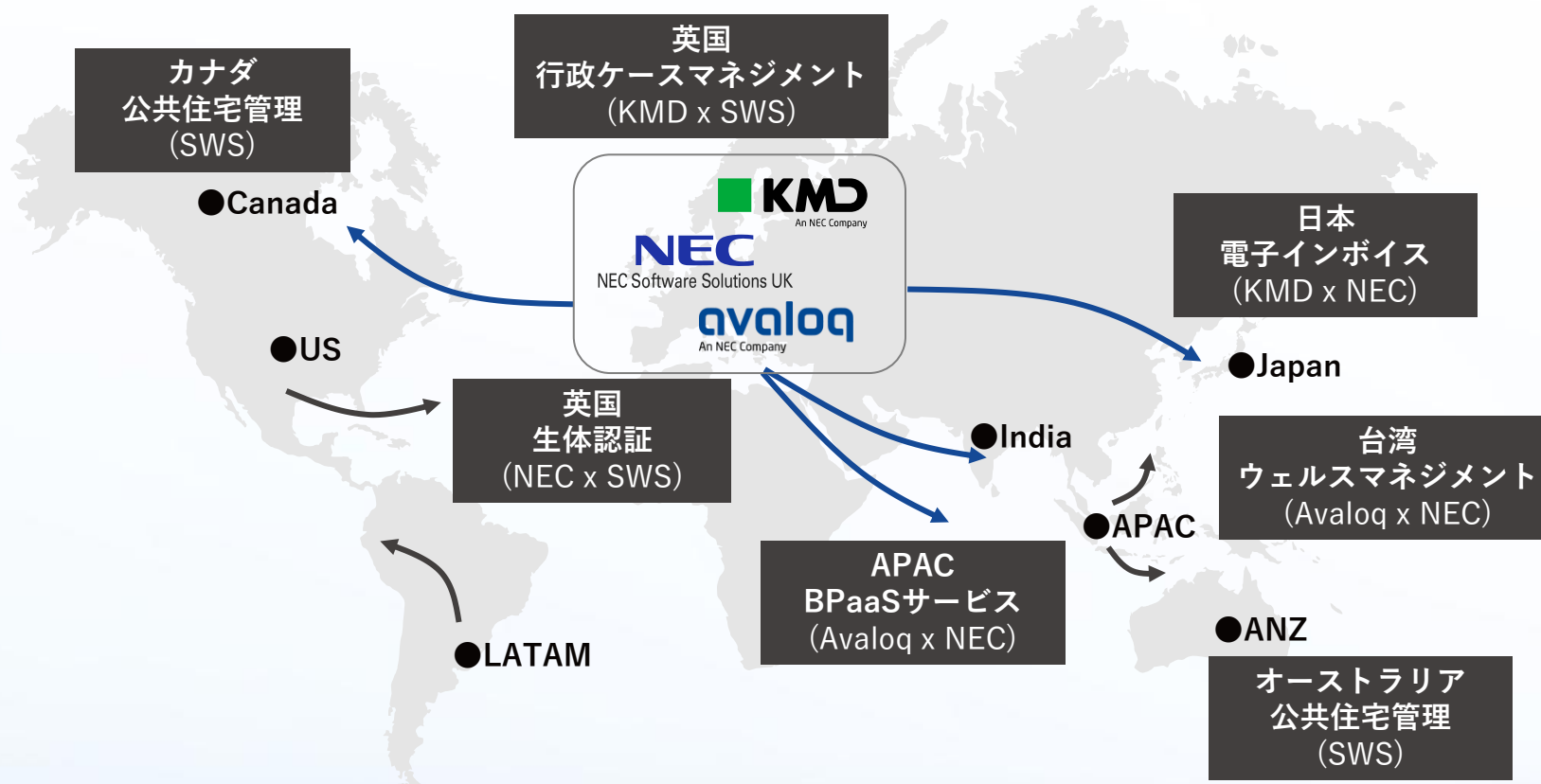
## DID/DX

- ドメイン別グローバル拡販体制整備
- 生体認証での事業領域拡大

# 欧州3社による自国外市場開拓

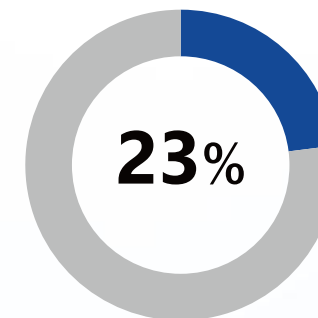
## NECグループ間連携も活用し、APACなど海外市場を開拓

自国外展開の主な実績

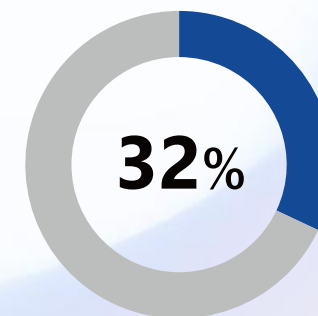


自国外市場 売上比率

2022年度実績



2025年度計画



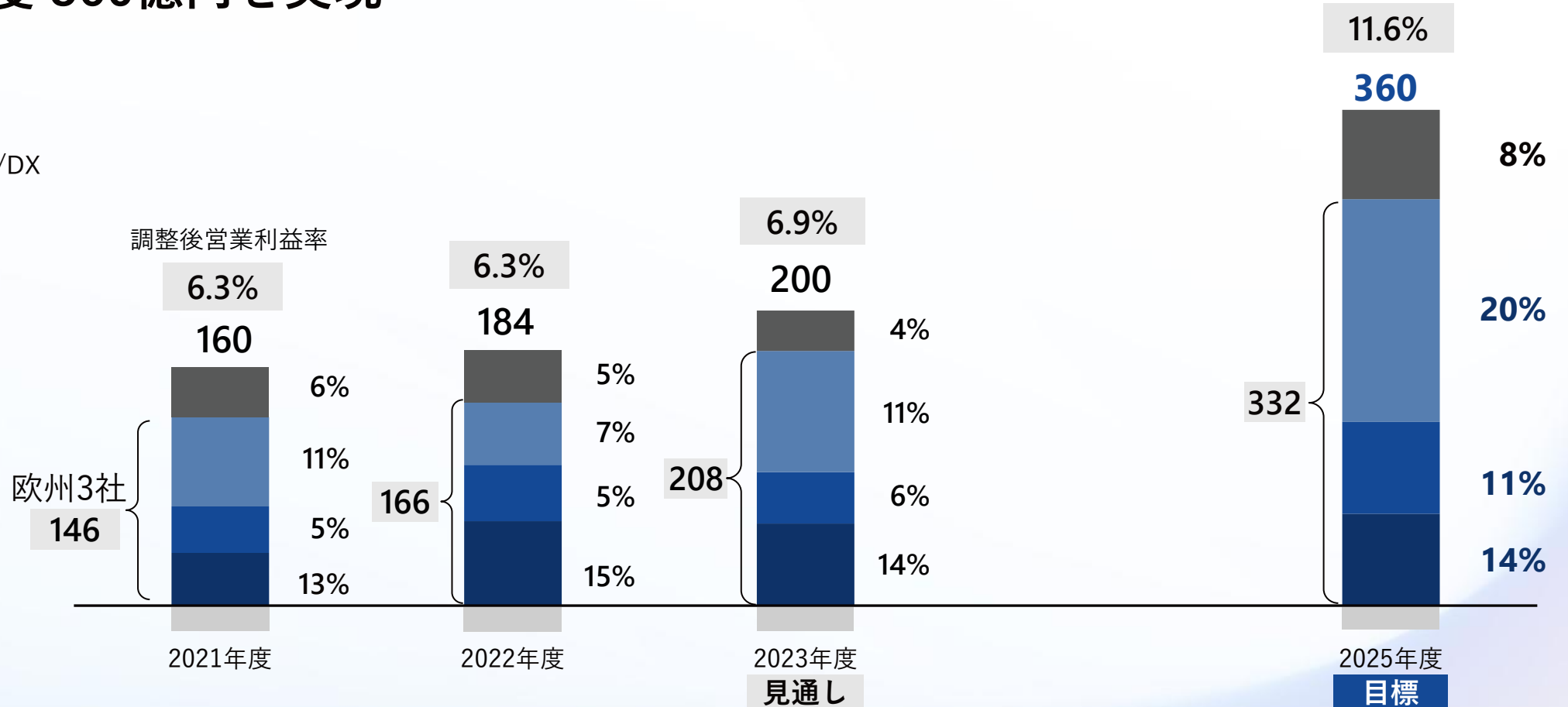
### 3. 利益計画（調整後営業利益）

# 調整後営業利益計画

## 欧州3社を中心に利益改善施策を策定し展開中 2025年度 360億円を実現

(億円)

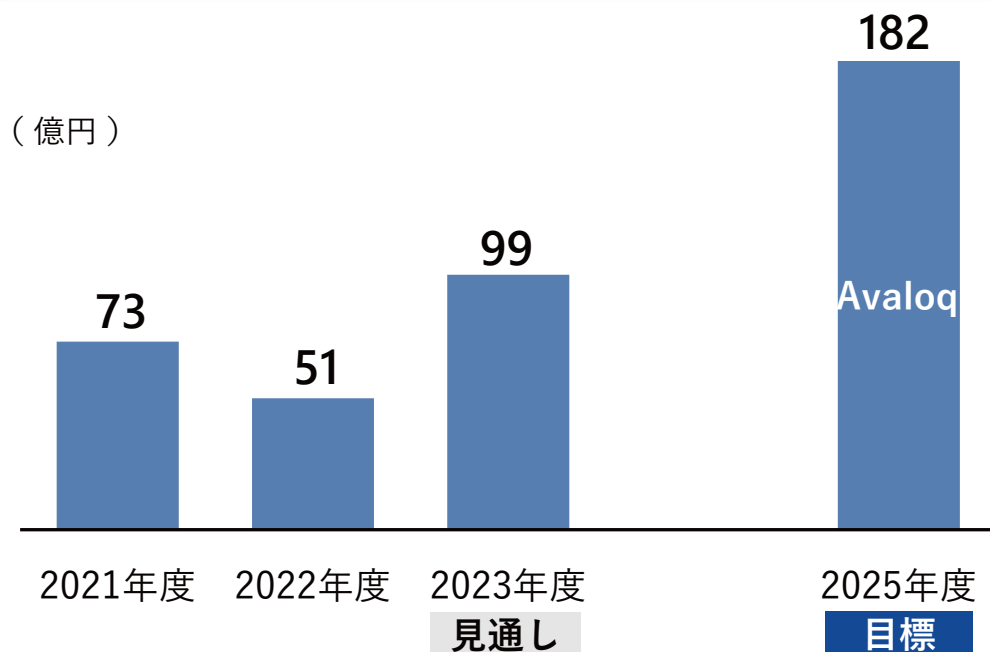
- デジタルID/DX
- Avaloq
- KMD
- SWS
- 共通費用



# 欧州3社の収益改善施策

## Avaloq

- マルチクラウド環境への移行とプロダクト標準化
- BlackRock提携による開発効率化やクロスセルによる成長加速
- プロジェクト実行体制強化によるデリバリのコスト効率化
- オフショア拡大による開発等のコスト削減

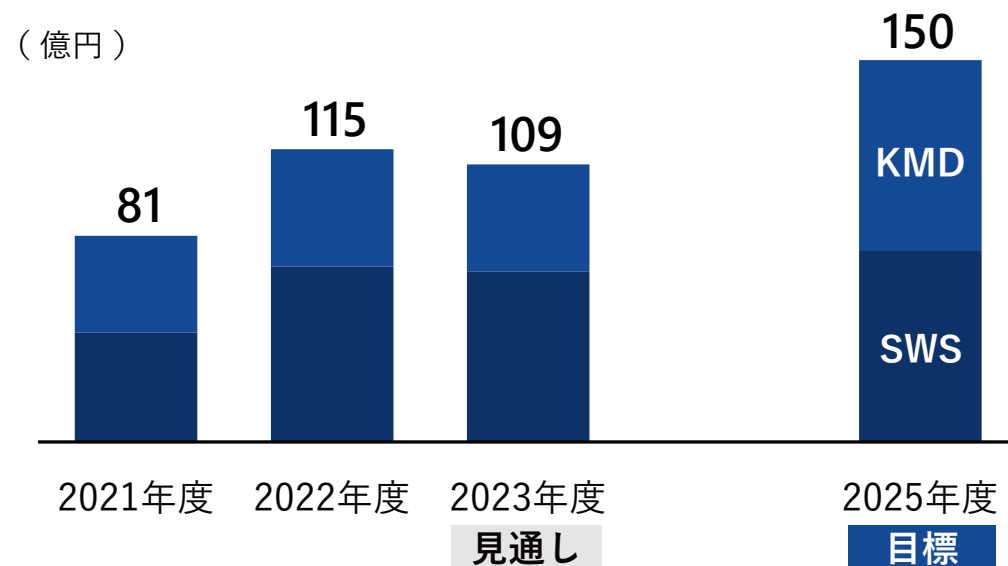


## SWS

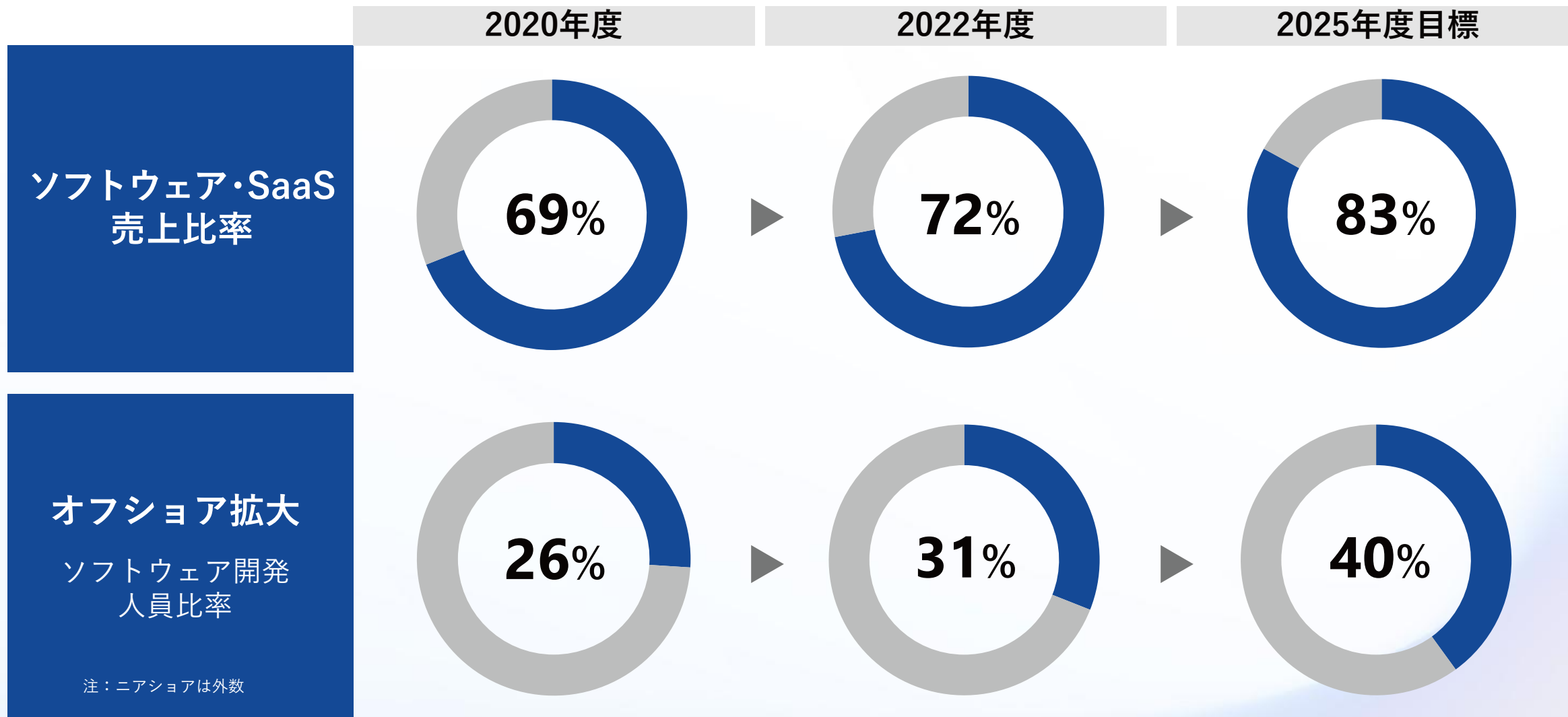
- 買収事業の統合効果の最大化（クロスセル含む）
- コンサル系子会社を活用した上流工程への参画
- インド拠点拡充による収益向上

## KMD

- 高収益の地方政府・金融事業等への注力
- 低収益領域の整理
- SWSと共同開発によるグローバル製品化

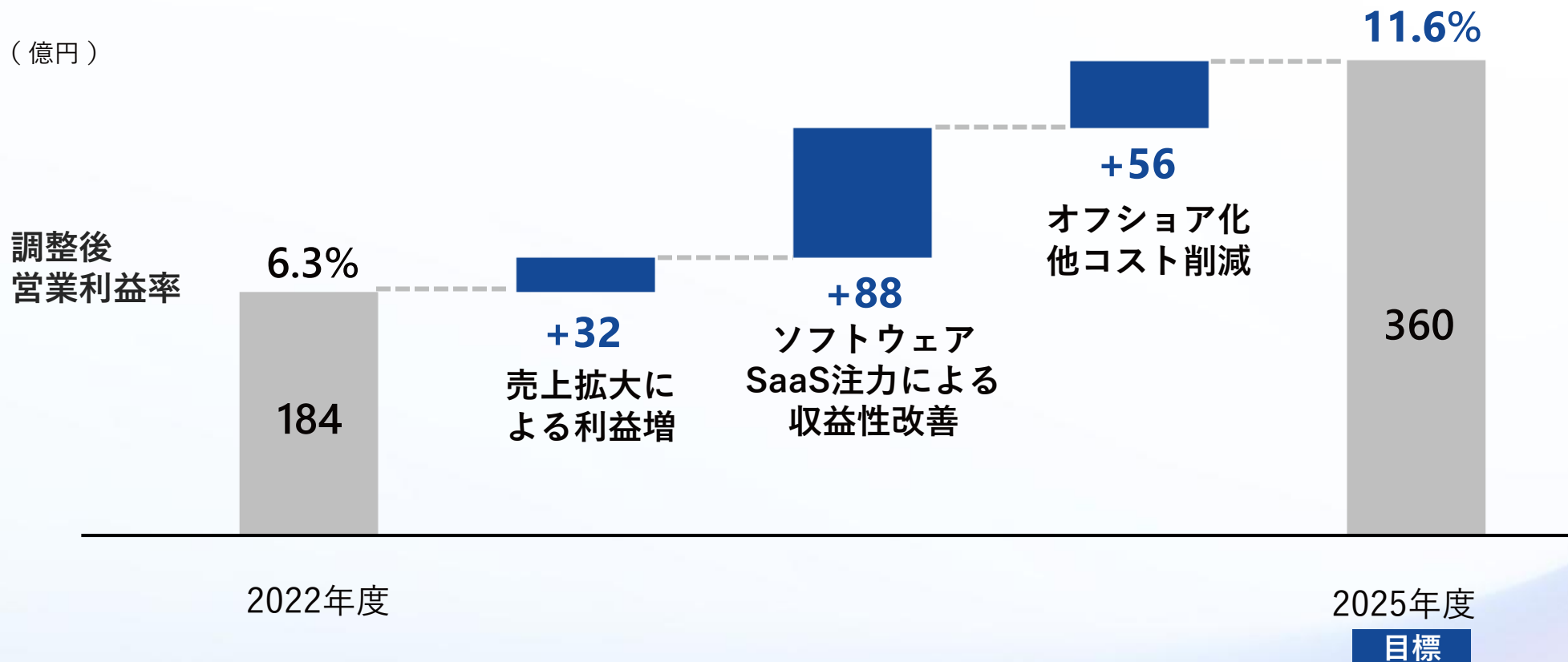


# 利益率改善に向けた欧州3社の共通指標（現状と計画）



## 収益性改善の内訳

売上拡大による利益底上げに加え、収益性の高いソフトウェア・SaaS事業への注力、オフショア拡大やコスト削減等による競争力強化により収益性を改善



\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。