

# 社会インフラセグメント

2024年10月7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）

山品 正勝

# 社会インフラセグメント

1. 社会インフラ事業概要
2. 業績推移と中計目標
3. 社会インフラ事業を取り巻く環境
4. 重点施策の進捗

# 1. 社会インフラ事業概要

# 社会インフラ事業概要

通信、航空宇宙および防衛に関わる豊富なドメインナレッジと  
NECの技術力を結集して社会価値を提供

|  |           |                        |                                 |      |      |
|--|-----------|------------------------|---------------------------------|------|------|
| <p>テレコム<br/>サービス</p>                               | <p>通信</p> | 通信システム                 | <p>国内通信事業者<br/><br/>海外通信事業者</p> |      |      |
|  |           | 業務/運用管理システム            |                                 |      |      |
|  |           | IT基盤・業務サービスアプリケーション    |                                 |      |      |
|  |           | 海底ケーブルシステム             |                                 |      |      |
| <p>ANS<br/>Aerospace and<br/>National Security</p> | 航空        | 航空管制システム               | 国土交通省・航空局                       |      |      |
|  | 宇宙        | 人工衛星、関連地上システム、衛星運用サービス | JAXA                            | 内閣府  | 内閣官房 |
|  | 防衛        | IT・通信・センサシステム          | 防衛省                             | 関連機関 |      |

## 2. 業績推移と中計目標

# 業績推移と中期計画

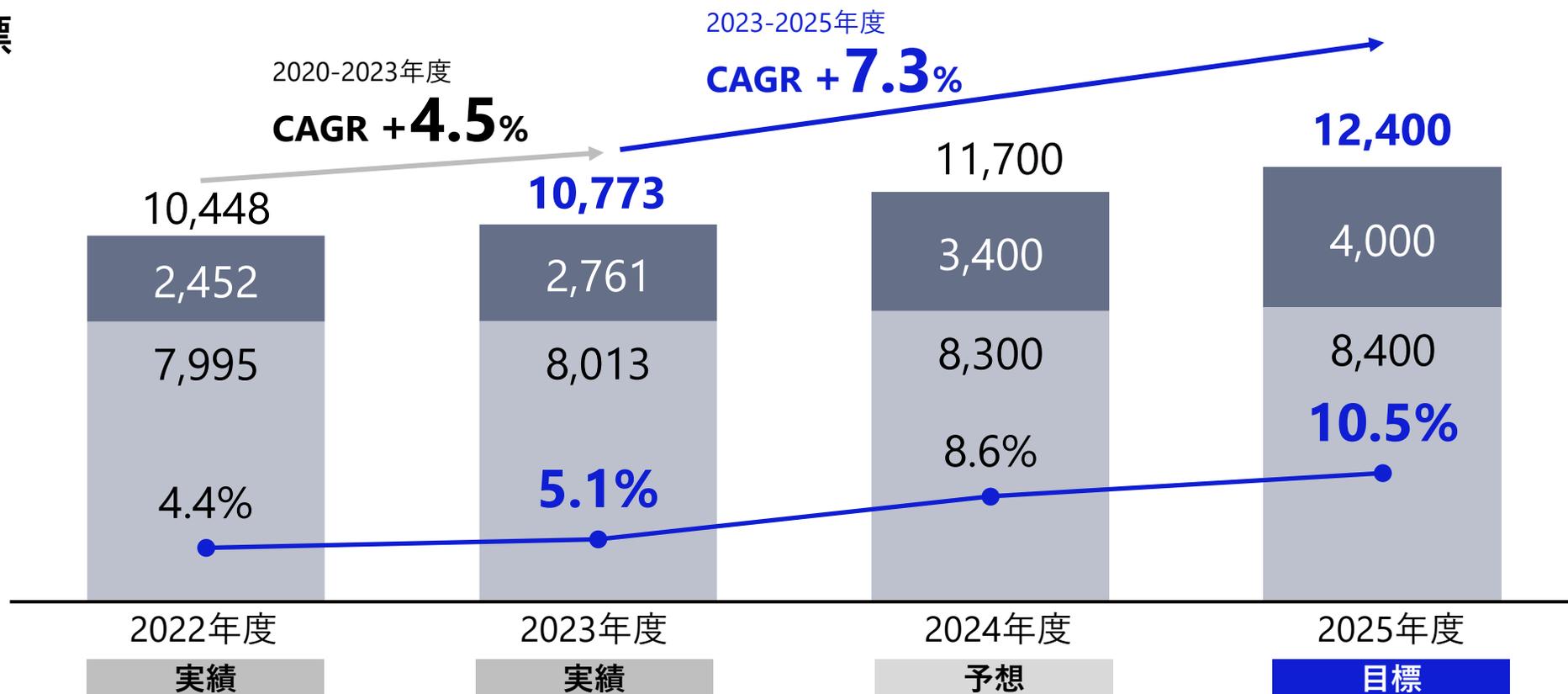
2023年度：セグメントとして増収増益を実現

2025年度：目標変更なし。ANSの更なる売上伸長、テレコムビジネスモデル変革が進捗

## 2025年度中計目標

(億円)

- 売上収益 (ANS)
- 売上収益 (テレコムサービス)
- 調整後営業利益率



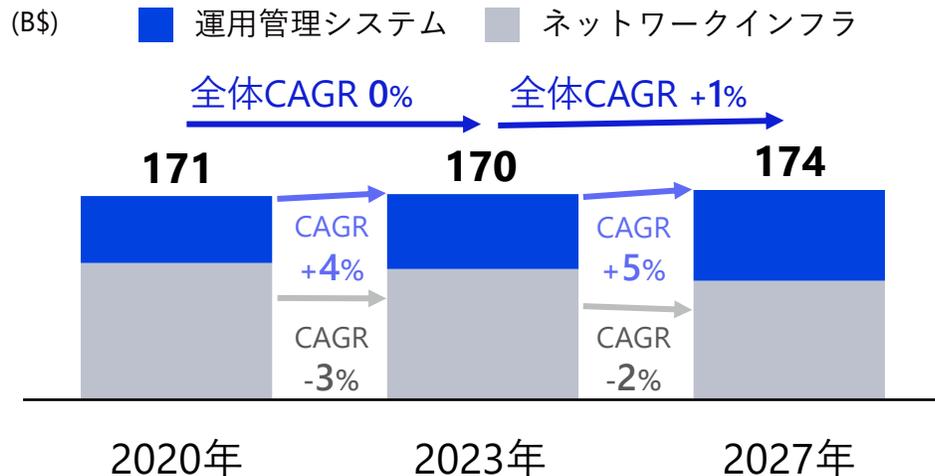
### 3. 社会インフラ事業を取り巻く環境

# 社会インフラ事業を取り巻く環境

## テレコムサービス

- ネットワークインフラの投資は低調だが、ソフトウェア市場規模が拡大傾向  
(インフラのソフトウェア化&運用管理システム)
- Open RAN市場の立ち上がり遅れ

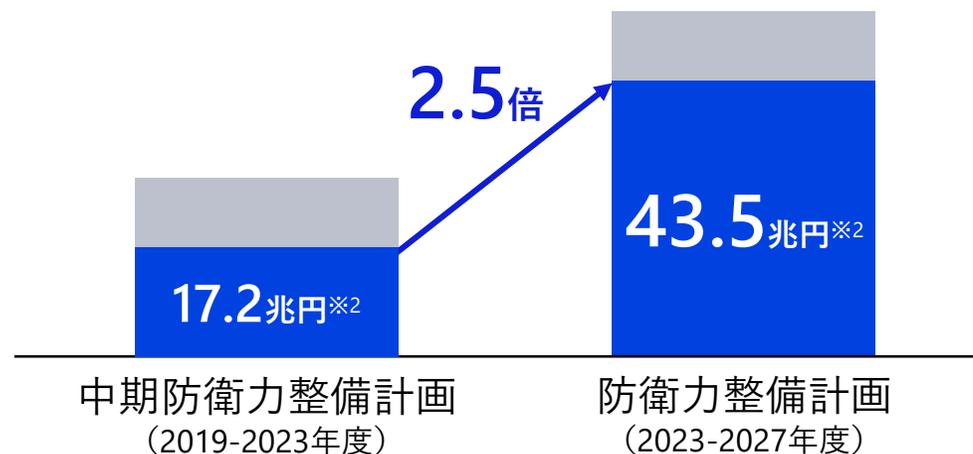
グローバル通信市場規模 (NEC推定)



## ANS

- 防衛予算が倍増、NECはICT領域のトップ企業として契約額増大※1
- 日本政府の防衛生産・技術基盤を維持・強化するための施策により、防衛産業利益率が改善

整備計画



※1 防衛省中央調達で上位 ※2 新たに必要となる事業に係る契約額 (物件費)

出典：防衛省「中期防衛力整備計画（平成31年度～平成35年度）について」「防衛力整備計画について」

## 4. 重点施策の進捗

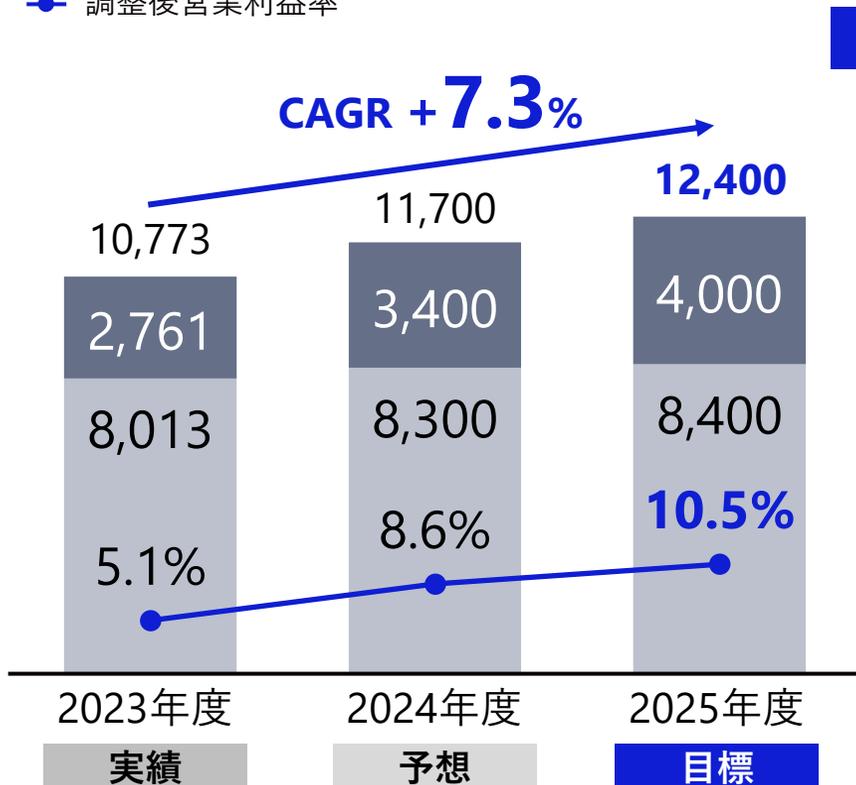
# 2025年度の目標達成に向けた重点施策

## 2025年度中計目標

(億円)

■ 売上収益 (ANS) ■ 売上収益 (テレコムサービス)

● 調整後営業利益率



2023-2025年度  
調整後営業利益CAGR  
**+53.8%**

テレコム  
サービス

- 5G事業の確実な黒字化
- ソフトウェア比率の向上
- 高付加価値事業への転換 (AI活用サービスの強化等)

ANS

- 防衛費予算増大を踏まえた受注額のさらなる伸長
- 事業基盤強化 (リソース強化、フロア確保)

# テレコムサービス 計数計画

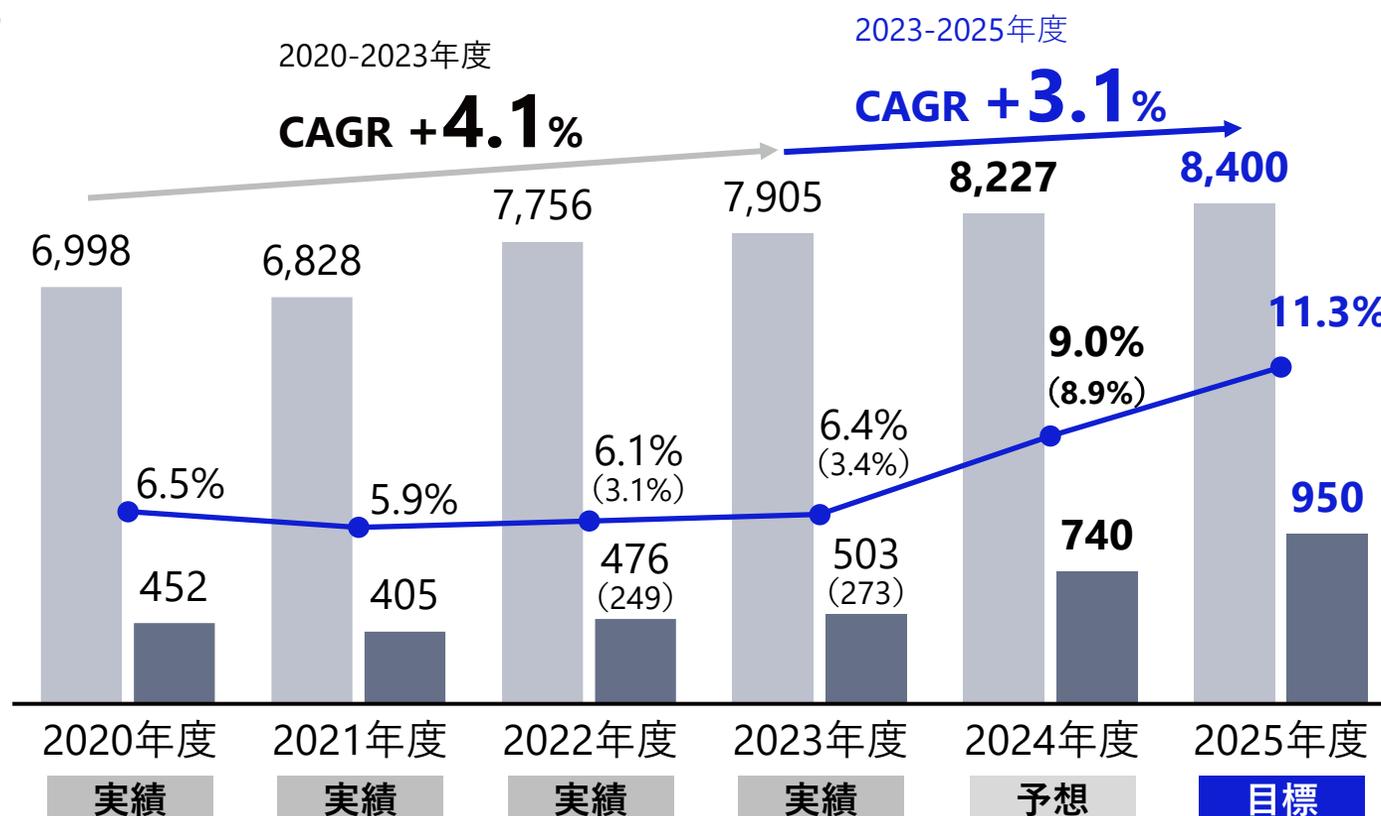
2023年度：特定子会社等による増収で売上成長。一過性損失を除く利益率も改善し、増収増益

2025年度：増加する期初受注残が売上を牽引、費用構造変革で収益性も改善

## 特殊要因除く計画

(億円)

- 売上収益
- 調整後営業利益  
※括弧内は特殊要因含む値
- 調整後営業利益率  
※括弧内は特殊要因含む値



**2023-2025年度**

調整後営業利益CAGR

**+37.5%**

**2020-2023年度**

調整後営業利益CAGR

**+3.6%**

主な特殊要因：5G関連会計処理（不採算案件/棚卸引当/買収会社のれん減損等）、カーブアウト事業、大型特許収入

# テレコムサービス 成長性

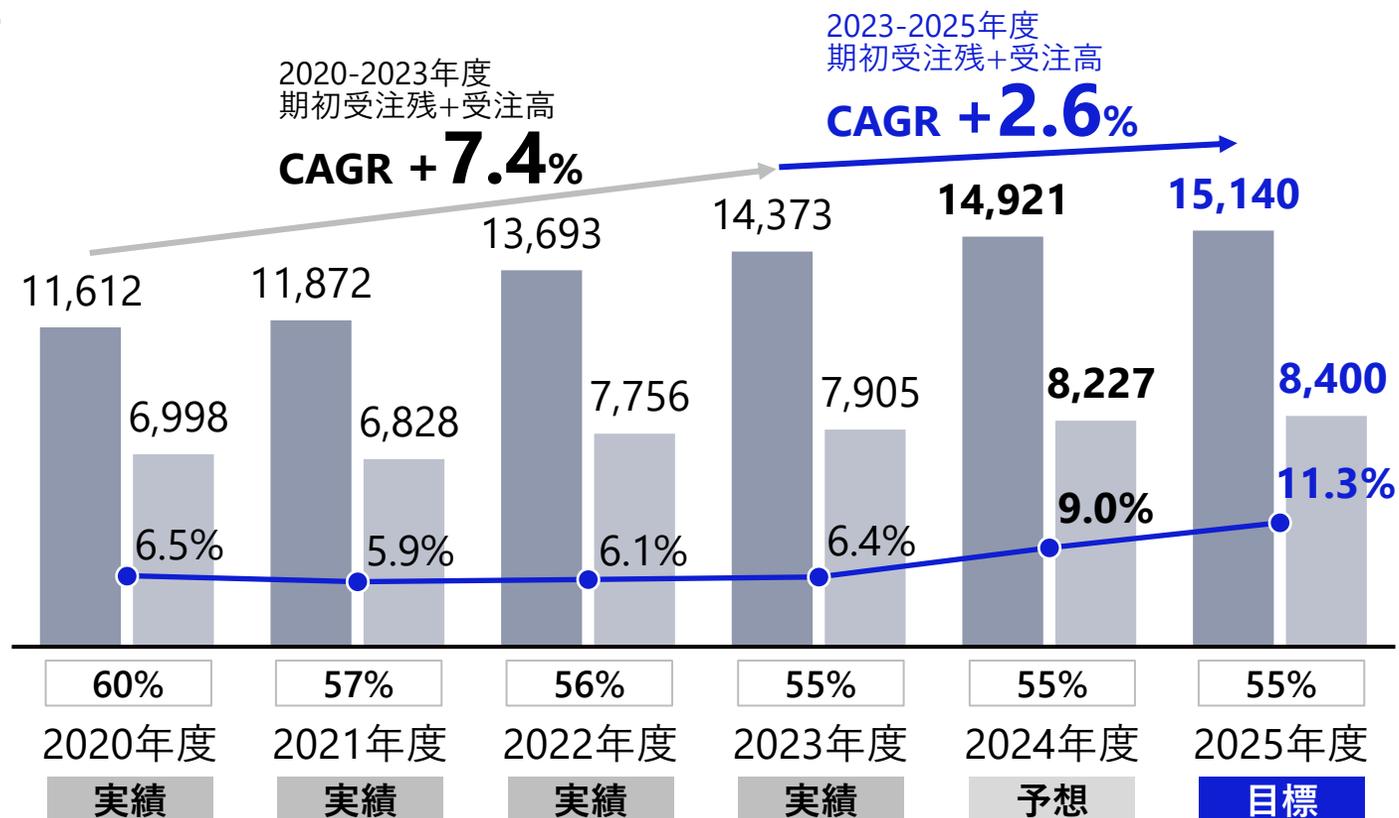
2023年度：期初注残および当期受注高の増加により売上収益が昨対比増

2023-25年度の期初受注残+受注高CAGR計画は2.6%で、2025年度売上目標8,400億円を実現

## 特殊要因除く計画

(億円)

- 期初受注残+受注高
- 売上収益
- 調整後営業利益率
- コンバージョン率



2023-2025年度

売上収益CAGR

+3.1%

2020-2023年度

売上収益CAGR

+4.1%

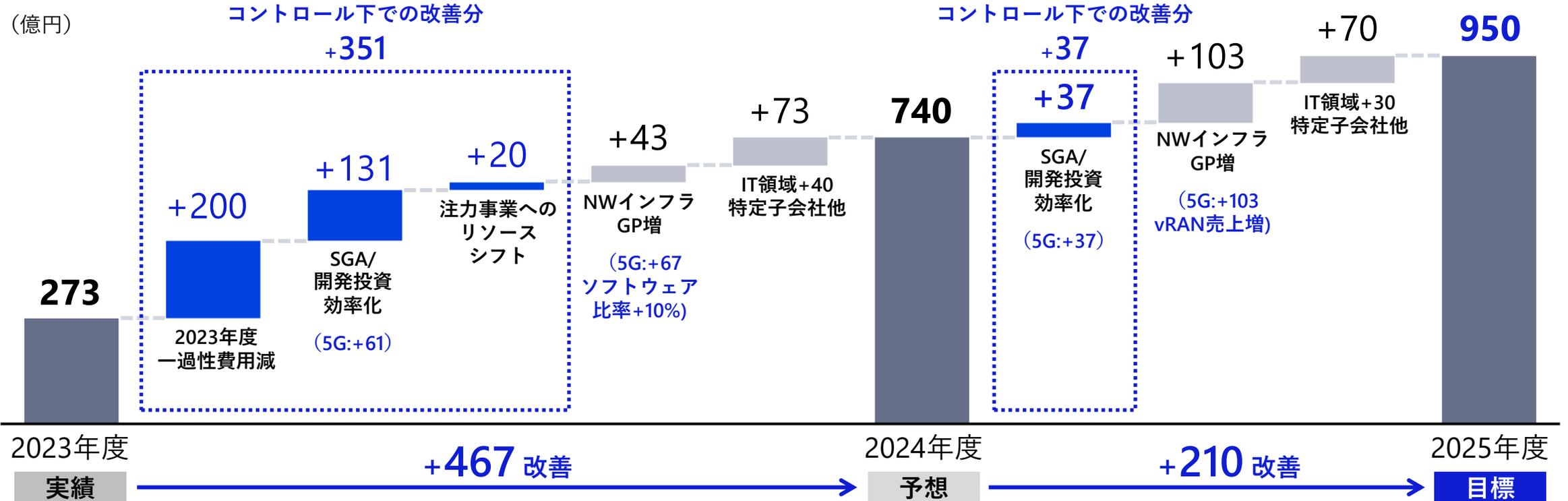
主な特殊要因：5G関連会計処理（不採算案件/棚卸引当/買収会社のれん減損等）、カーブアウト事業、大型特許収入

# テレコムサービス 収益性改善に向けた取り組み

2024年度：内部コントロール下の改善が351億円、売上および収益性改善で約120億円を計画

2025年度：売上成長によるGP増、ソフトウェアシフトとIT領域他で収益性改善

## 調整後営業利益

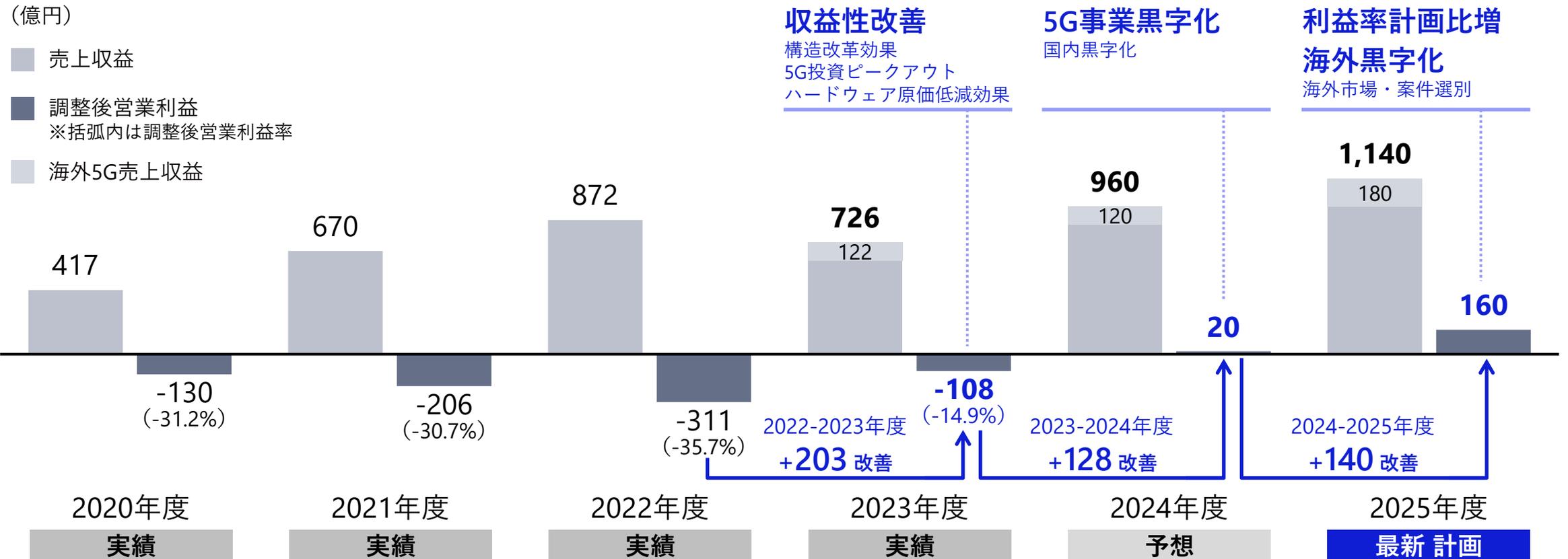


vRAN (Virtual Radio Access Network) : 仮想無線アクセスネットワーク

# テレコムサービス グローバル5G事業の確実な黒字化の進展

2023年度は海外での収益性改善が寄与し当初計画を実現

2024年度での黒字化、2025年度調整後営業利益率14%を計画



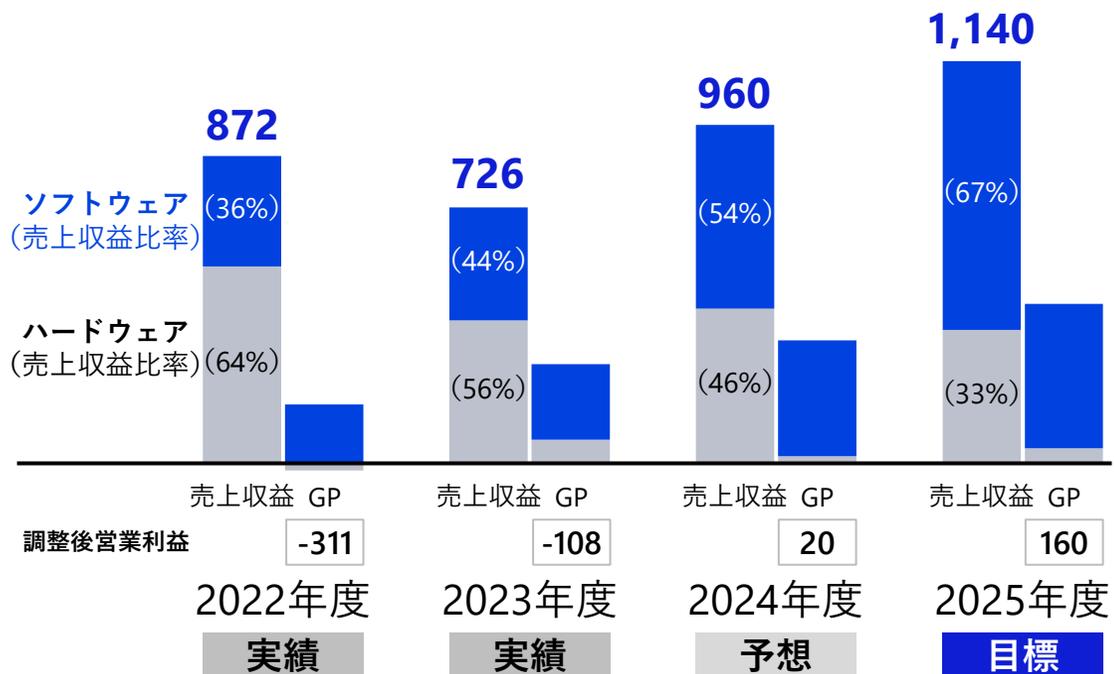
# テレコムサービス ソフトウェアシフトの進展

顧客ニーズの変化に対応しソフトウェアの売上高比率を拡大

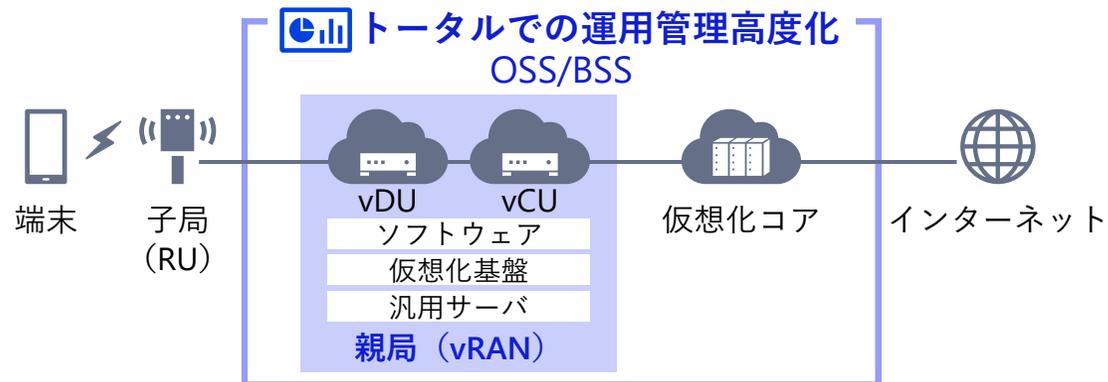
vRAN導入によりモバイルインフラの仮想化+運用管理高度化で顧客のDXに貢献

## グローバル5G売上収益推移/GP推移

(億円)



## モバイルインフラの仮想化+運用管理高度化



実績

株式会社NTTドコモよりvRANソフトウェア受注

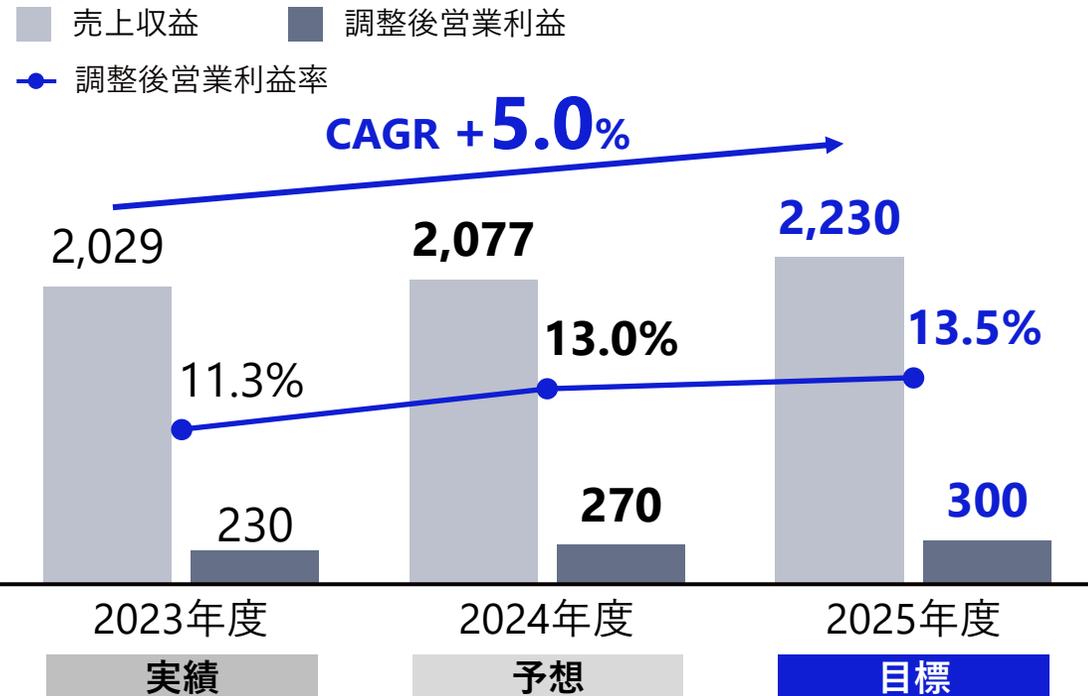
OSS (Operation Support Systems) : ネットワーク運用支援システム BSS (Business Support System) : 通信事業者向けの業務支援システム RU : Radio Unit vCU : virtual Central Unit vDU : virtual Distributed Unit

# テレコムサービス IT領域の事業成長への貢献

売上成長は2023-25年度 CAGR5%を見込み、調整後営業利益率も2023年度比+2%改善  
特にNetcrackerは、IT領域の成長性、収益性の改善に寄与

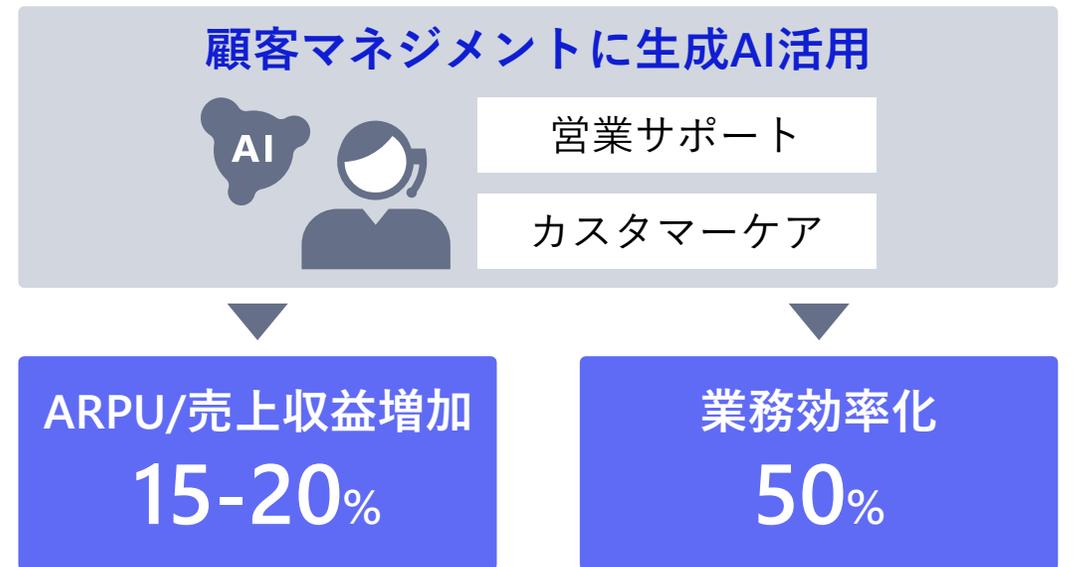
## IT領域の売上収益と調整後営業利益率（特殊要因除く）

(億円)



主な特殊要因：不採算案件

## Netcrackerが提供する生成AIを活用したBSS



実績

T-Mobile US, Inc. 他数社より  
生成AI活用事業支援システム受注

ARPU (Average Revenue Per User) : 一人あたりの平均売上

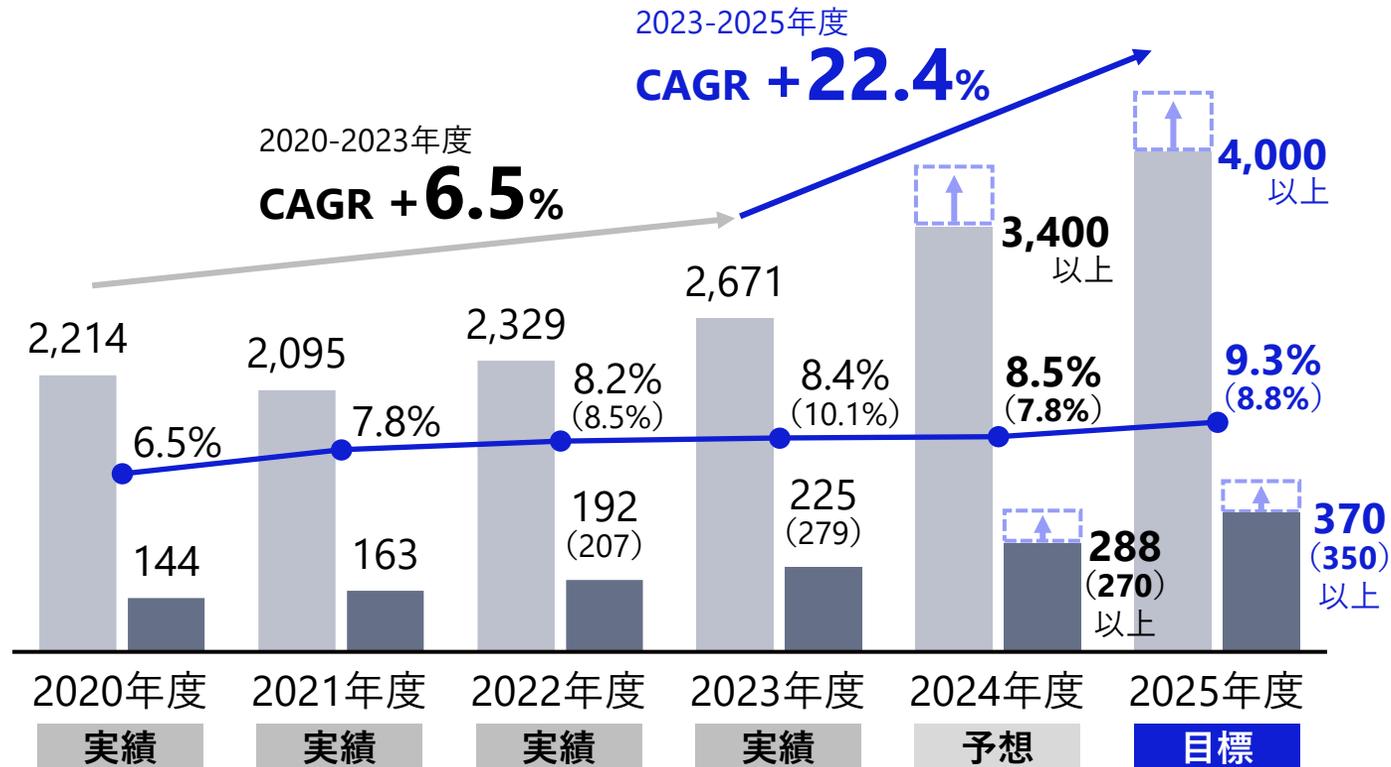
# ANS 計数計画

2023年度：防衛費予算増を追い風に大幅な増収増益

2025年度：継続した受注増と、防衛装備品の利益率改善を見込み、増収増益を継続

## 特殊要因除く計画

- (億円)
- 売上収益
  - 調整後営業利益  
※括弧内は特殊要因含む値
  - 調整後営業利益率  
※括弧内は特殊要因含む値



2023-2025年度

調整後営業利益CAGR  
**+28.4%**

2020-2023年度

調整後営業利益CAGR  
**+16.0%**

主な特殊要因：会計処理（不採算案件等）、一過性大型案件等

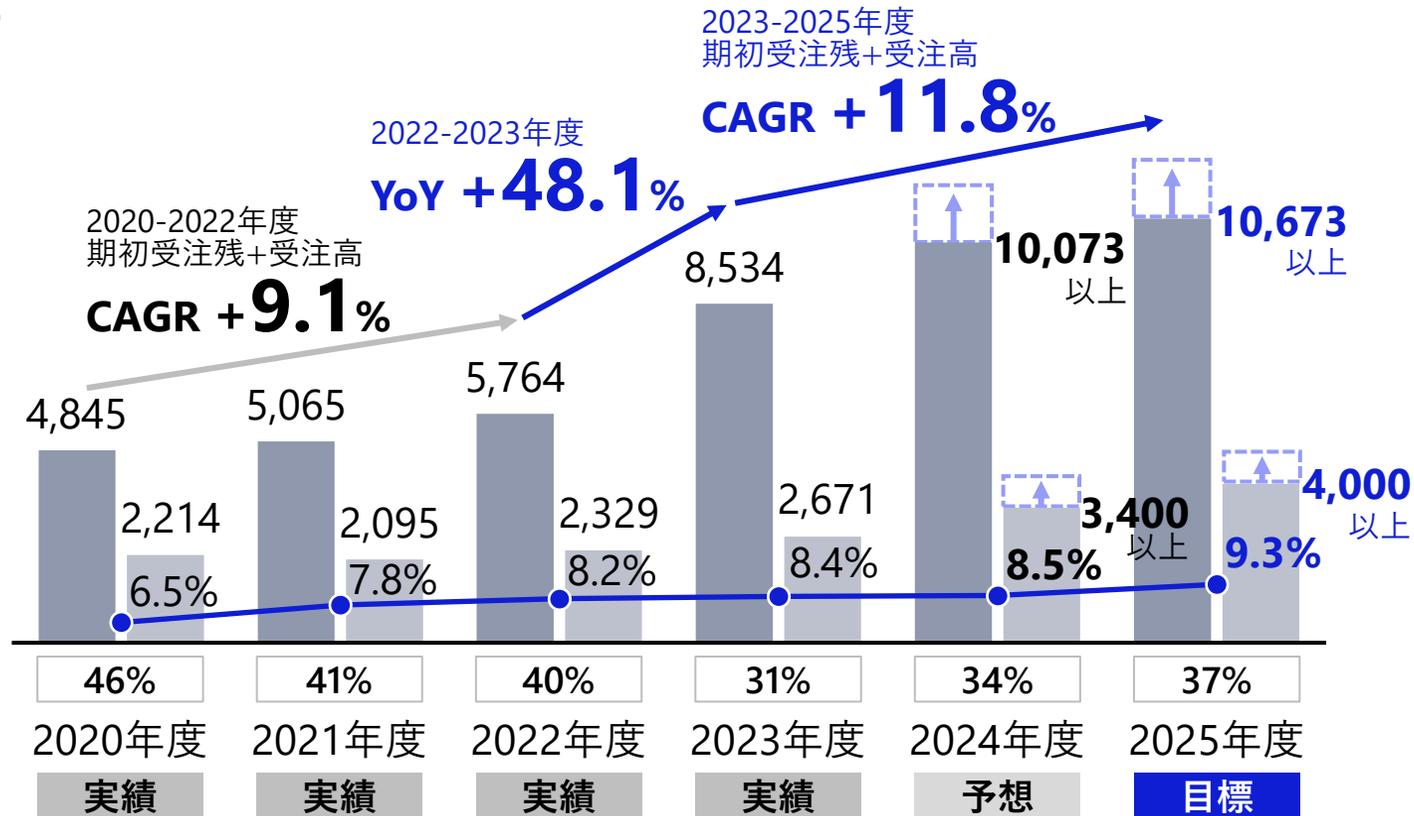
# ANS 成長性

2023年度：期初受注残の積み上がり大。多年度契約案件増により売上コンバージョン率は減少  
 2024-25年度も当初想定以上に受注残が増加見込。2025年度売上目標4,000億円以上を目指す

## 特殊要因除く計画

(億円)

- 期初受注残 + 受注高
- 売上収益
- 調整後営業利益率
- コンバージョン率



2023-2025年度

売上収益CAGR  
**+22.4%**

2020-2023年度

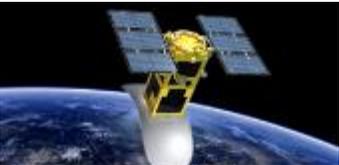
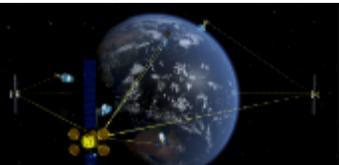
売上収益CAGR  
**+6.5%**

主な特殊要因：会計処理（不採算案件等）、一過性大型案件等

# ANS 売上収益拡大と収益性の改善

防衛力整備計画や宇宙基本計画の注力分野を中心に、事業を拡大  
防衛事業の利益率改善を加味し、2025年度調整後営業利益率9.3%を計画

## ANSの実績（一例）

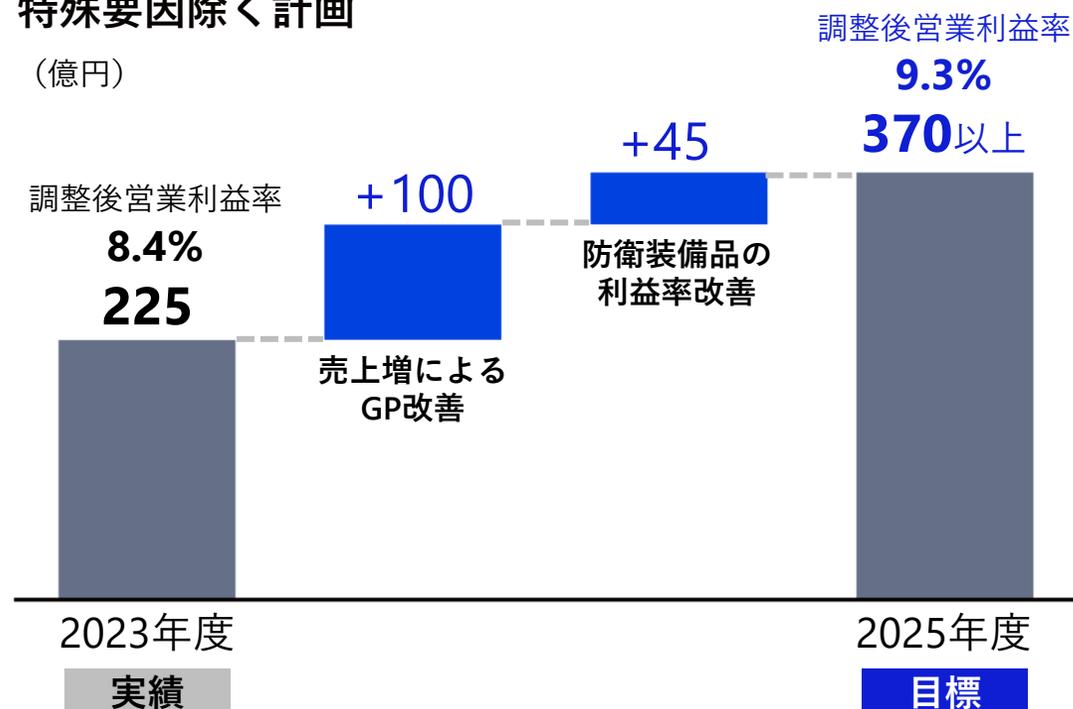
|        | 航空宇宙   | 防衛  |
|--------|--|---|
| ITシステム | <br>航空管制システム    | <br>指揮統制システム      |
| センサ    | <br>人工衛星       | <br>水中音響センサ      |
| ネットワーク | <br>宇宙光通信システム | <br>地上通信システム ※1 |

※1 陸上自衛隊HPより引用

## 収益性の改善

### 特殊要因除く計画

(億円)



主な特殊要因：会計処理（不採算案件等）、一過性大型案件等

# ANS リソース強化

事業成長を実現するために、リソースを強化

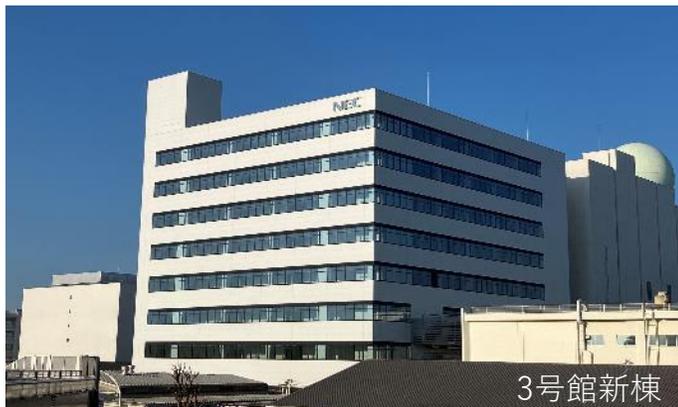


## 人員の増強

～2025年度  
約**1,200**人 増員

※昨年度発表より+200名

- 2023年度：約750人 増員 実施
- 2024年度：約250人 増員 計画



3号館新棟

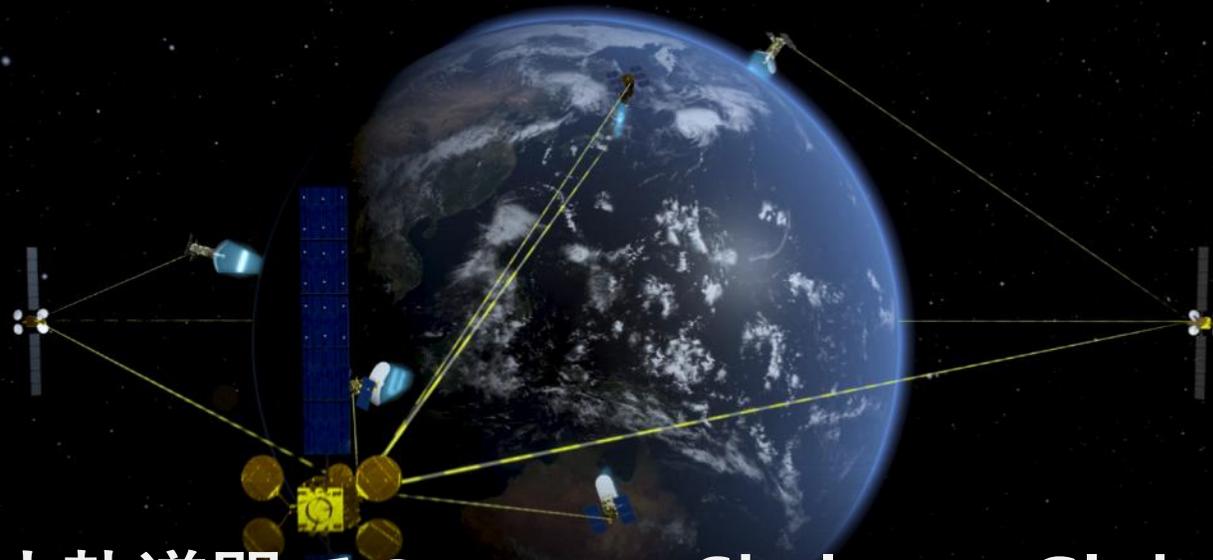
## 生産設備の増強

～2025年度  
約**50,000**m<sup>2</sup> 増床

※構築中を含む、昨年度発表より+10,000m<sup>2</sup>

ANSの生産拠点である府中地区に  
新棟を新設（2024年度稼働）

# ANS トピックス



## 低軌道-静止軌道間での 衛星間光通信への取り組み

先進レーダ衛星「だいち4号」(ALOS-4)に搭載の光衛星間通信機器(光ターミナル)の単体性能を確認済

## Skyloom Global Corporation との協業

100Gbpsの宇宙光通信技術の共同開発によるグローバルなインターネット接続の革新をめざす

# まとめ

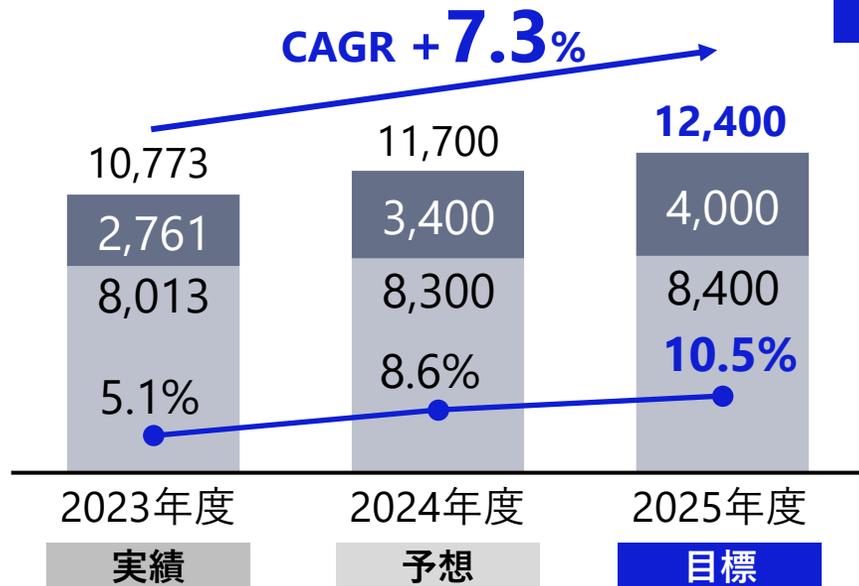
## ANSの売上伸長とテレコムのビジネスモデル変革とで中計目標を達成する

### 2025年度中計目標

(億円)

■ 売上収益 (ANS) ■ 売上収益 (テレコムサービス)

● 調整後営業利益率



テレコム  
サービス

- 5G事業の確実な黒字化
- ソフトウェア比率の向上
- 高付加価値事業への転換 (AI活用サービスの強化等)

ANS

- 防衛費予算増大を踏まえた受注額のさらなる伸長
- 事業基盤強化 (リソース強化、フロア確保)

**NEC**

\Orchestrating a brighter world

# 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
- ・ 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、22年度は2023年3月期、23年度は2024年3月期、24年度は2025年3月期（以降も同様）を表しています。