

# 社会インフラ

2026年6月1日

執行役 Corporate EVP 兼 COO [社会インフラ事業担当]

永野 博之

Corporate SVP 兼 ネットワークソリューション事業部門長

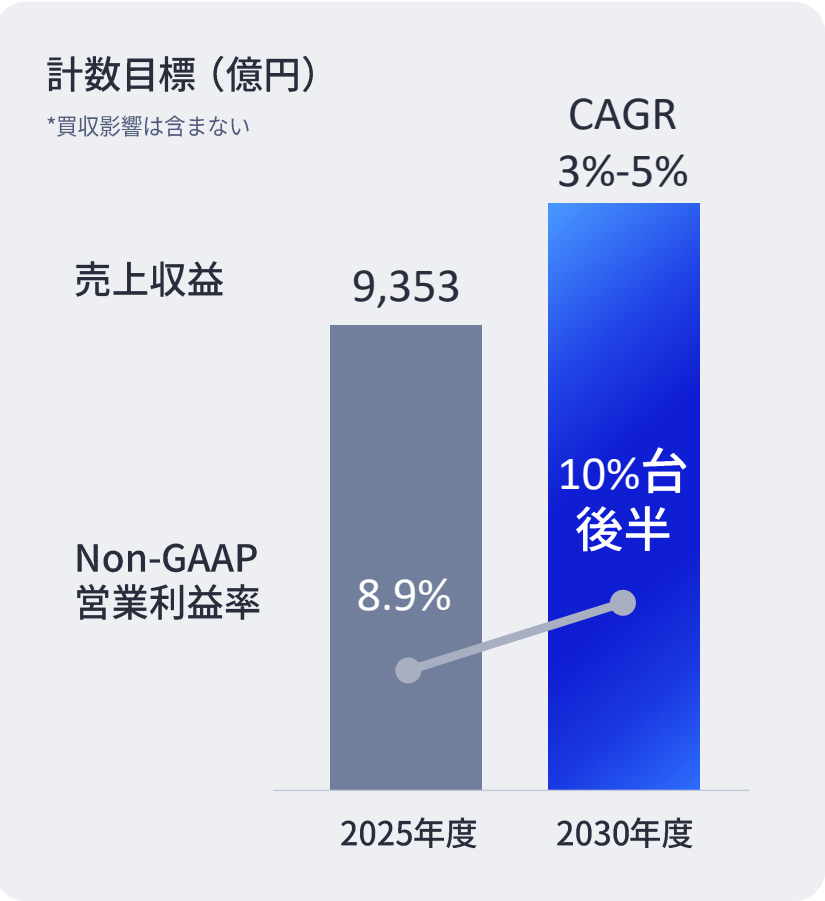
佐藤 崇

Corporate SVP 兼 海洋システム事業部門長

植松 智則

2030中期経営計画【社会インフラ事業領域】

デジタルインフラ・セキュリティを含む経済安全保障領域の事業機会が拡大  
豊富なドメインナレッジで社会実装を加速し、CAGR 3-5%の成長を計画



\*2030中期経営計画より抜粋

社会インフラ			2025年度実績	2030年度目標
(億円)				
	テレコムサービス	売上収益	3,905	CAGR 3-5%
		Non-GAAP営業利益率	7.4%	10%台後半
	ANS	売上収益	5,448	CAGR 4-6%
		Non-GAAP営業利益率	10.0%	10%台後半
社会インフラ		売上収益	9,353	CAGR 3-5%
		Non-GAAP営業利益率	8.9%	10%台後半

\*買収影響は含まない

\*2030中期経営計画より抜粋

\* 2026年度のセグメント変更により  
ANSとテレコムサービス内のネットワークソリューション部門を融合

# 2030中期経営計画の確実な実行に向けて

## 防衛事業

- ・防衛ICT領域トップ企業として、領域横断作戦能力、指揮統制・情報関連能力といった注力領域で、確実に事業を拡大
- ・政府方針に基づく装備移転やデュアルユース製品の拡販によるグローバル展開
- ・海外も含めた革新的技術の発掘・獲得による競争力の強化
- ・効率化を進めつつも、生産力の強化を図る

## デジタルインフラ (海洋/通信インフラ/航空・宇宙)

- ・通信 ———— 経済安全保障の観点からセキュアな通信の重要性が高まる
  - 海洋 ———— 市場規模が拡大。地理的メリットと長年の実績を活かし市場シェア35%を目指す
  - 通信インフラ — 固定ネットワーク\*およびSW領域に注力
- ・航空・宇宙 — 国内市場に加え、東南アジアなど需要が高まる海外市場へ拡販  
中長期視点では衛星コンステレーション事業の事業化を検討

\*固定ネットワーク: 固定音声電話および光伝送システム

## サイバーセキュリティ (ACD/CyIOC)

- ・独自のインテリジェンスとAI技術を融合した「CyIOC」を展開。海外拠点も強化
- ・ACD法\*による新市場に対し、「CyIOC」やクライアントゼロの差別化要素で挑戦

\*ACD法: サイバー対処能力強化法及び同整備法

本日も説明

\*2030中期経営計画より抜粋

2030中期経営計画の確実な実行に向けて 防衛事業

# 政府方針に基づく装備移転やデュアルユース製品のグローバル拡販を推進 2026年4月、豪州フリゲート艦向けの大型契約を受注

## 政府方針に基づく装備移転



## 豪州向け大型案件の受注



2026年4月18日 契約締結セレモニーの様子  
(左：リチャード・マールズ・オーストラリア連邦副首相兼国防大臣、  
中央：NEC 執行役 Corporate EVP 兼 COO 永野博之、右：小泉進次郎防衛大臣)

2030中期経営計画の確実な実行に向けて 海洋事業

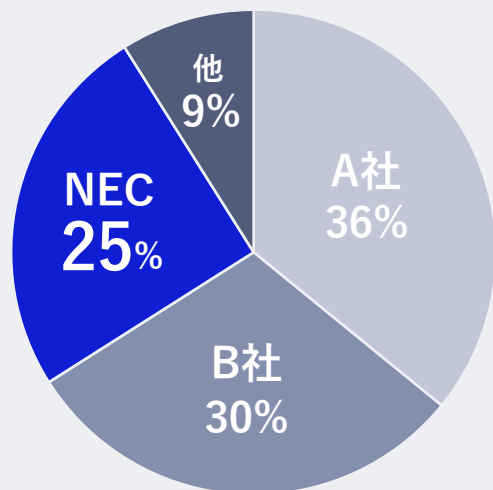
大容量通信の技術優位性と豊富な敷設実績を活かし、市場シェア35%を目指す  
2025年、アジア・太平洋地域での大型案件を2件受注

## 市場シェアの拡大

- ・ 海底ケーブルの需要増
- ・ マルチコアファイバー(大容量通信)
- ・ アジア・太平洋地域での敷設実績

海底ケーブルの市場シェア FY11-FY24

2030目標



▶ 35%

## アジア・太平洋大型案件の受注

### Candle

日本 - シンガポール

総延長約 8,000km

アジア初

24ファイバーペア構成

### AUG East

日本 - シンガポール

総延長約 8,900km

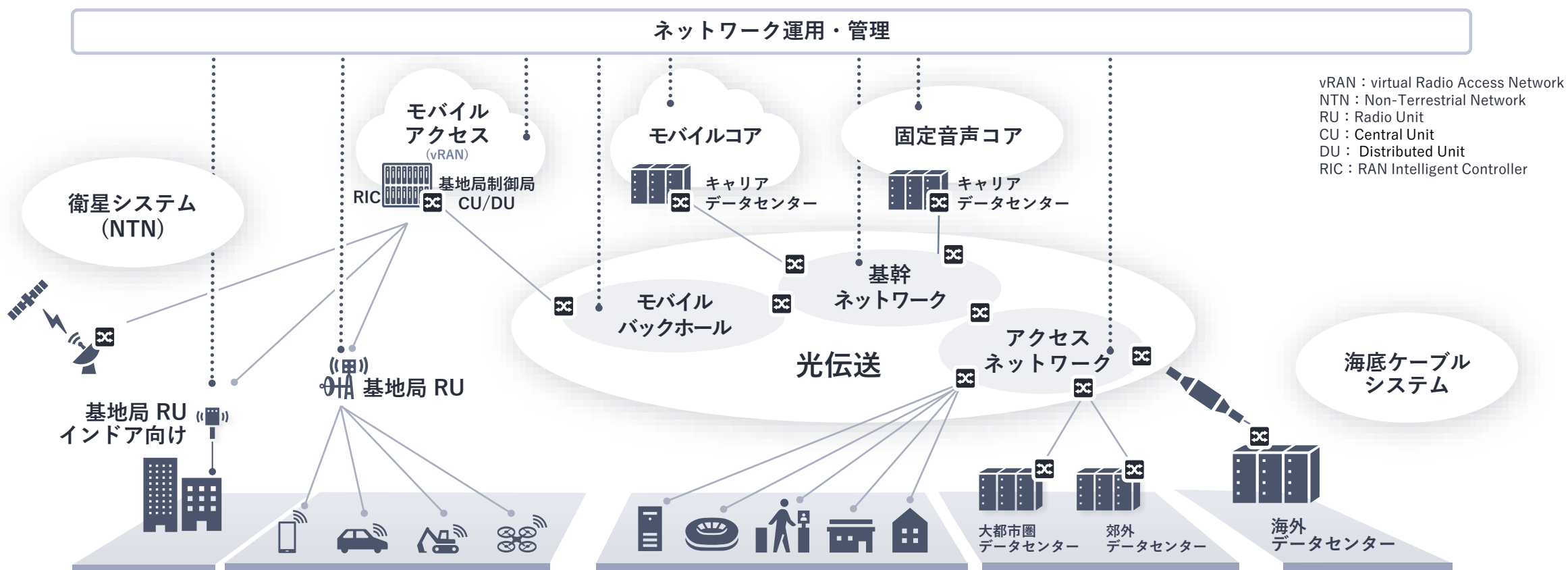
最新の光伝送技術で  
広帯域幅を実現



## 2030中期経営計画の確実な実行に向けて 通信インフラ事業

6G時代およびAIネイティブ社会に向けた顧客ニーズの変化をとらえ、ソフトウェア領域に注力  
日本発の高品質・高信頼な通信技術と実装・運用知見をグローバルに展開

### AIネイティブ社会の原動力となるTrusted Connectivity



早期技術実装による先行者優位と差別化を通じ、持続的な事業成長と利益拡大を実現する  
VC投資を起点に市場の潮流を先取りし、グローバルな革新的技術やプロダクトを先行獲得

### 成長し続ける競争力の強化

#### 基幹事業との シナジー創出

- 提案力・差別化の強化
- Time-to-Marketの短縮

#### 基幹事業の 成長・利益創出

- 売上・利益拡大
- 人材獲得

## Make/技術実装

航空宇宙・防衛領域の  
ドメインナレッジ

### グローバルな革新的技術の先行獲得

ベンチャーキャピタルへの出資 Geodesic | Seraphim

#### エコシステムへ参画

- シリコンバレー等へのアクセス
- 現地エコシステムとの関係構築

#### 有望技術・案件へ 早期アクセス

- 有望スタートアップとの早期接点
- 技術・市場・政策動向の早期把握

#### スタートアップ投資・ 事業連携

- スタートアップの保有する技術・  
プロダクトのBuy/アライアンス

## Buy/Alliance

技術・プロダクトの  
早期獲得

## 2026年度 社会インフラ事業 体制

# 持続的な事業成長と利益拡大の実現に向け、組織体制を大きく変更 「防衛×デジタルインフラ」のドメインナレッジを強みに、日本の安全保障に貢献

社会インフラ事業

執行役 Corporate EVP 兼 COO 社会インフラ事業 担当

永野 博之



社会インフラビジネス  
オペレーション部門

Corporate SVP 兼 部門長  
藤井 幸一

社会インフラ  
ソリューション部門

部門長  
村田 弘毅

ネットワークソリューション  
事業部門

Corporate SVP 兼 部門長  
佐藤 崇

海洋システム  
事業部門

Corporate SVP 兼 部門長  
植松 智則

エアロスペース  
事業部門

Corporate SVP 兼 部門長  
藤井 幸一

ナショナルセキュリティ  
事業部門

Corporate SVP 兼 部門長  
針口 尚也

ディフェンスプロダクト  
事業部門

Corporate SVP 兼 部門長  
飯尾 健太郎

サイバーディフェンス  
事業部門

部門長 兼 Corporate Executive  
石井 俊行



**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。

- ・ 製品・サービスの品質、安全性等に関する問題の発生
- ・ サイバーセキュリティ・リスク
- ・ 優秀な人材を確保できないリスク
- ・ 従業員を含めたバリューチェーン上の人権課題への不適切な対応
- ・ 贈収賄行為や不正会計、個人情報保護法等の法令違反など、重要な不祥事の発生
- ・ 気候変動、自然災害、環境問題等の影響
- ・ 為替・金利変動等の経済情勢の変化
- ・ 企業買収・事業提携が奏功しないリスク
- ・ 事業展開している国・地域における政治・社会情勢
- ・ 技術革新による影響や知的財産権に関するリスク
- ・ 自然災害やパンデミックの発生等のハザード・リスク
- ・ 競争法、輸出管理法令等の違反等に関するコンプライアンス問題の発生

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。