

エンタープライズ事業

2021年 9月 15日

執行役員常務 松原 文明

\Orchestrating a brighter world

NECは、安全・安心・公平・効率という社会価値を創造し、
誰もが人間性を十分に発揮できる持続可能な社会の実現を目指します。

2018年度から2021年度の業績推移

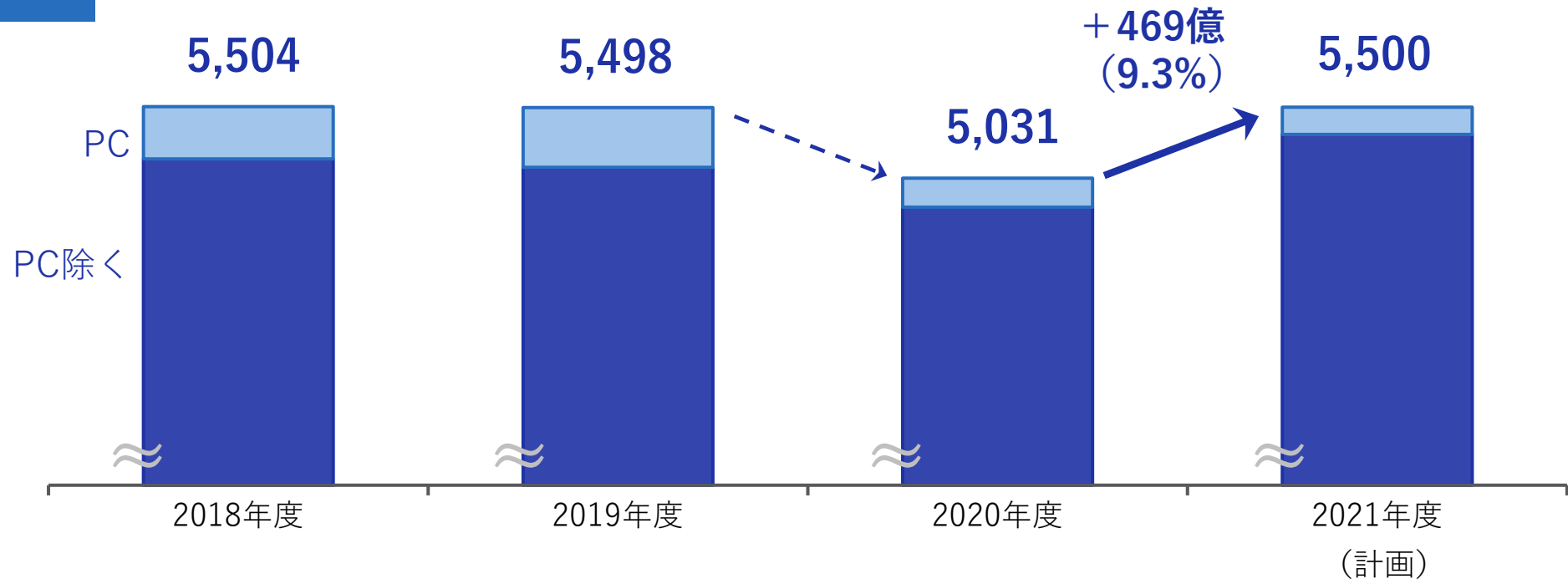
- 新型コロナウイルスの影響が残る中、今年度は特需等あった2018-19年度の売上水準へ
- 営業利益については10%水準の利益率を安定的に継続

調整後営業利益率



売上収益

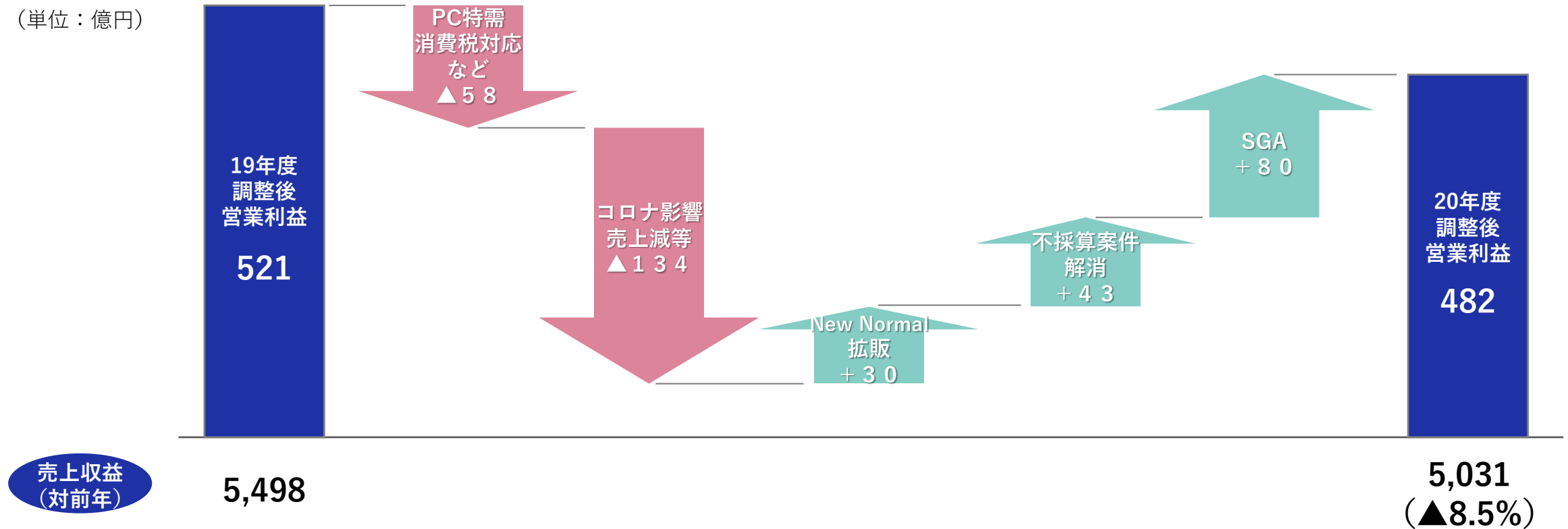
(単位:億円)



2020年度の実績

- 売上収益： 前年の一過性特需の減少に加え、新型コロナウイルス拡大の甚大な影響をテレワーク需要などのNewNormal拡販で補うも▲8.5%の減収
- 営業利益： 不採算案件の抑制や費用節減を行うも▲39億円の減益

(単位：億円)



2020年度の総括

主な成果

- 新型コロナウイルス感染症拡大による市況悪化の影響を大きく受けるも、下期からは回復へ

	(前年度比)	2020年度/1Q	2020年度/2Q	2020年度/3Q	2020年度/4Q
受注動向		△21% 	△3% 	+5% 	+22% 
売上動向		△16% 	△18% 	△4% 	+6% 

- New Normal商材（テレワーク関連）の拡充／拡販
- プロジェクトリスクコストの抑制と費用コントロール

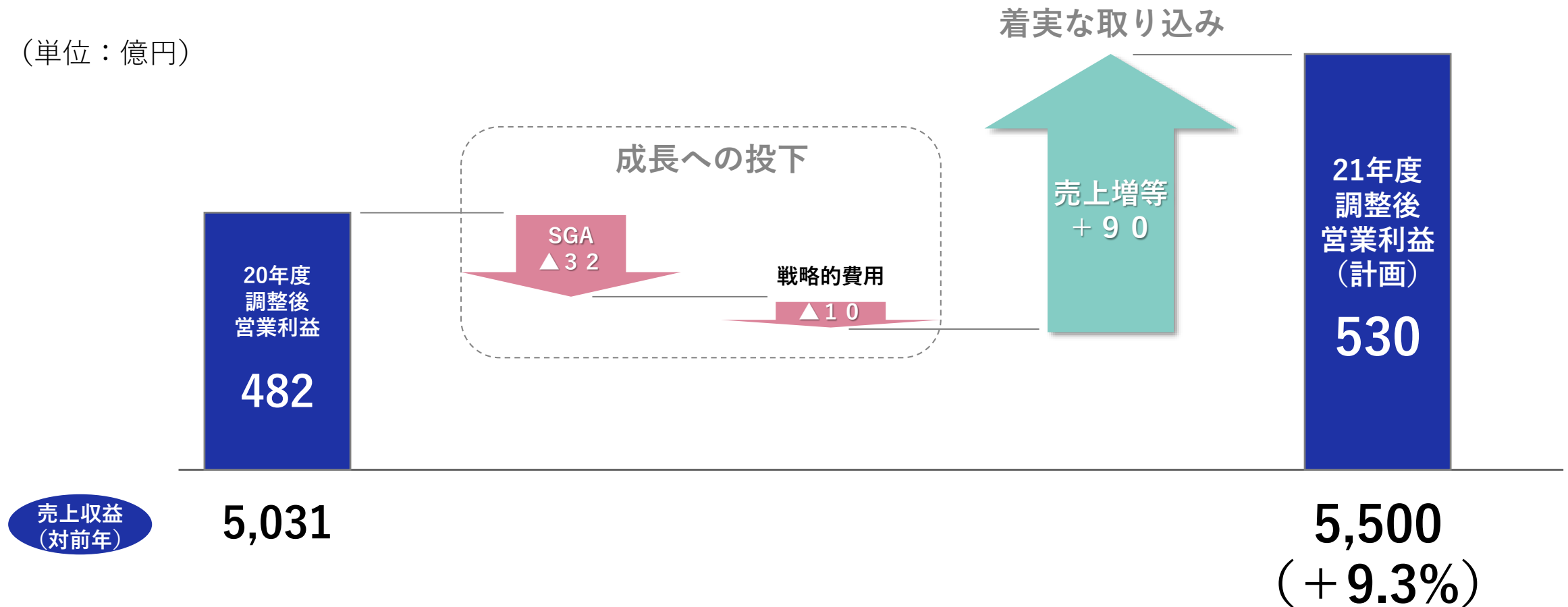
課題

- マクロ環境の変動に左右されない成長領域の拡大
- 収益性の向上

2021年度の見通し

- 売上収益： 市況の回復を着実に取り込み＋約470億、＋9.3%の増収を計画
- 営業利益： 成長投資を行うも収益性強化施策により＋48億円、＋10%の増益を計画

(単位：億円)



2021年度の事業戦略

2021年度計画 の着実な遂行

■ 国内IT需要の回復を着実に取り込んだ売上増

- 市況の不透明感はあるものの着実に年度計画を遂行

■ 営業利益率9.6%の確保

- 収益性強化施策の確実な実行

中計初年度 としての 取組み

■ 業界水準を超える売上成長と業界トップクラスの収益性の実現

- 成長領域への対応強化
- SIサービス事業の収益力強化
- 経営効率の改善

2021年度 業種別状況

- 第一四半期売上は堅調な関係会社も含め前年比+19%の増収
- 中核であるSIサービス事業が業績を牽引するとともに利益率も改善傾向

(業種別1Q状況と年間計画)



- 1 Q : 業種によりまだ模様はあるが前年比着実に回復
- 年間 : 働き方改革や現場生産性向上などへの対応で増収増益を計画



- 1 Q : 消費税対応があった前々年に及ばぬも前年比では大幅増
- 年間 : 非接触、省人化等の需要増などへの対応で増収増益を計画



- 1 Q : 前年比大幅増かつ前々年水準をキャッチアップ
- 年間 : 大型案件の着実な実行と金融DXの推進により増収増益を計画

中期経営計画の実現に向けて

業界水準を超える売上成長と業界トップクラスの収益性の実現

中期経営目標

売上収益
CAGR
(20-25年度)

+ 1～5%
程度

調整後
営業利益率
(25年度)

13% 程度
20年度 9.6%

目標達成に向けた戦略

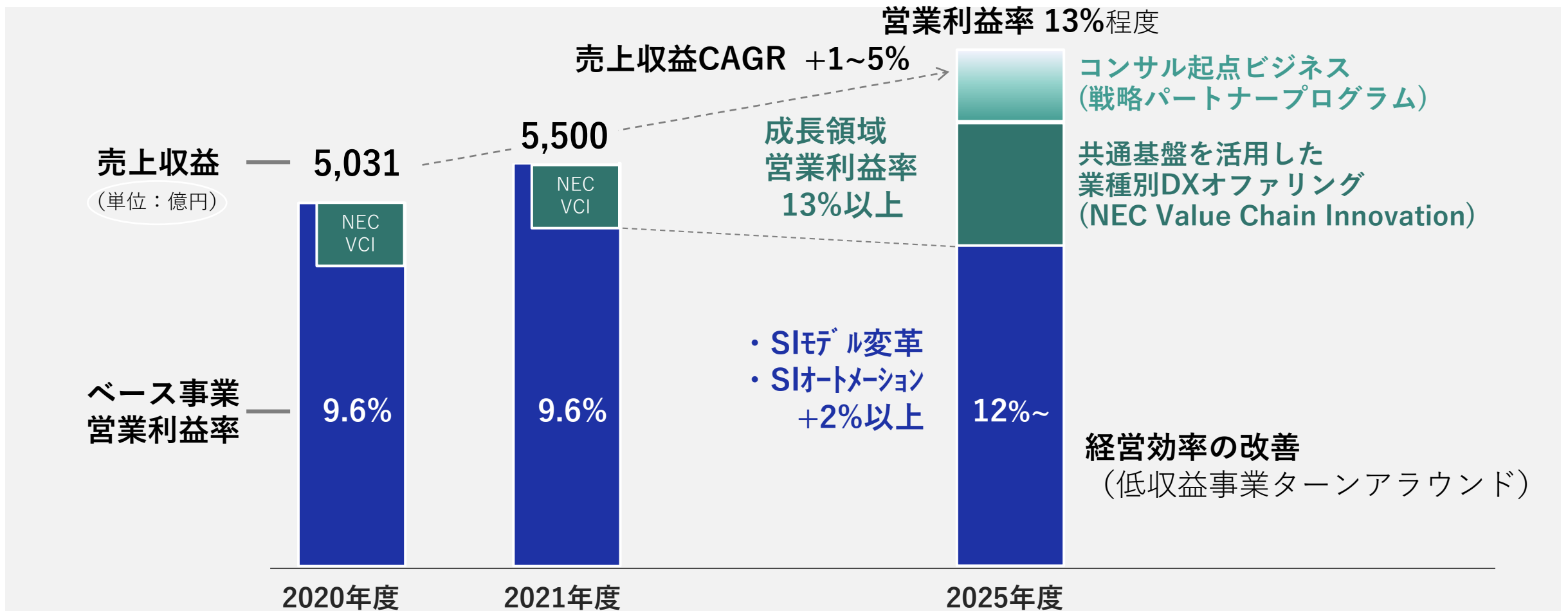
①成長領域への対応強化

②SIサービス事業の収益力強化

③経営効率の改善

エンタープライズビジネスの中計戦略

成長領域での売上拡大、収益性向上、利益成長サイクルの実現



成長領域への対応強化 コンサル起点ビジネス

リーディングカスタマーとの「戦略パートナープログラム」を組成／展開

戦略パートナー
プログラム

NECグループ
DX人材

共通基盤
コア技術

経営アジェンダの実現へ向けた経営レベルでの共同検討プログラム

コンサル - 全体デザイン - デジタル化領域設定

テクノロジーデザイン - インプリメント - 運用

コンサルティング力

大規模SI力

技術力

保守・BPO力

アビーム社コンサルタント 約5,000名

データサイエンティスト 約400名

DX戦略コンサルタント
約200名

ITコンサルタント・SE
約20,000名

国内パートナー
約25,000名

保守・施設要員
約2,600名

共通基盤（NEC Digital Platform）

現在のコア技術

今後発展する技術の例



生体認証



AI



データ



クラウド



ネットワークセキュリティ



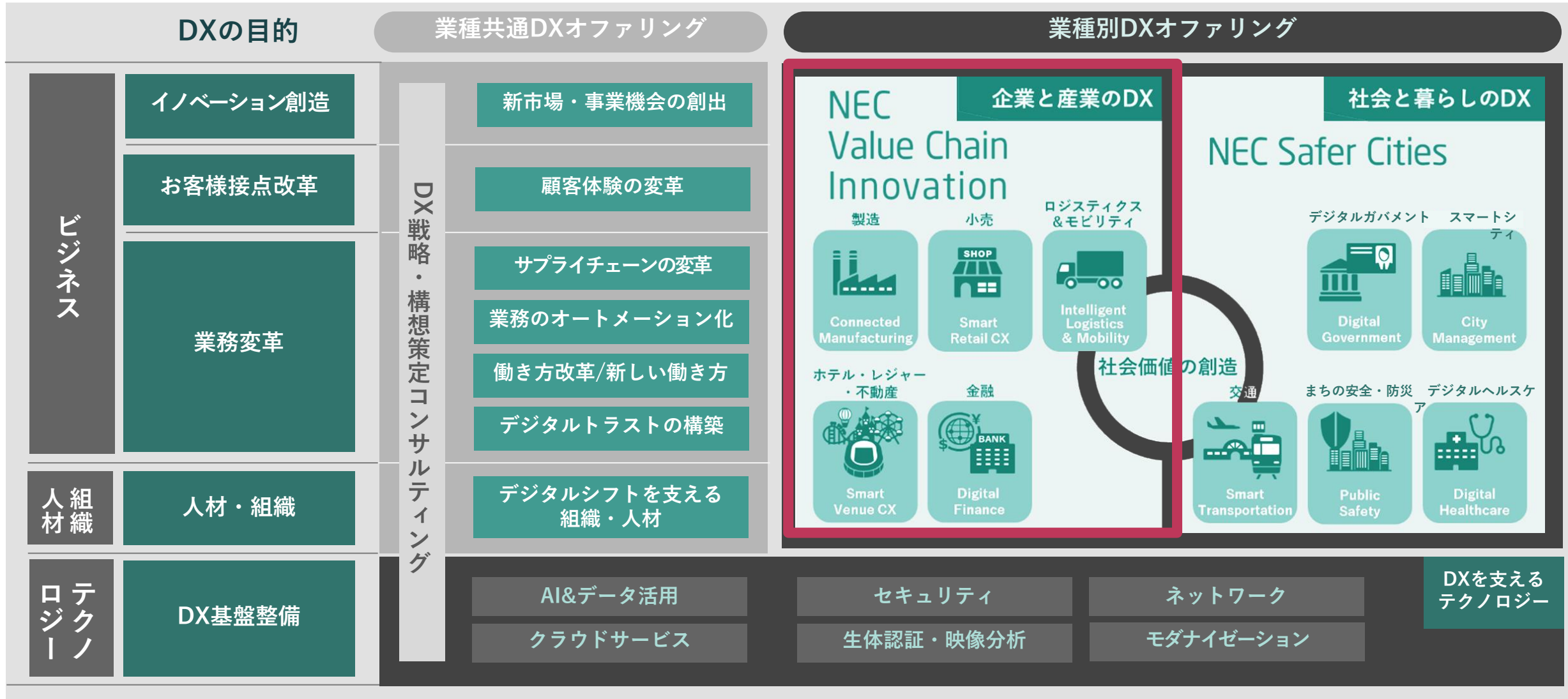
量子技術

ヘルスケア・
ライフサイエンス

Beyond
5G/6G

成長領域への対応強化 DXオフリングメニュー

2021年9月改訂



業種別DXオファリング

Connected Manufacturing

現場とデジタルとの融合で、製造業から産業の革新をもたらす

デジタルを活用し、「サプライチェーン全体のスマート化」と「お客様のビジネスモデル変革」を実現します。



業種別DXオファリング

Intelligent Logistics & Mobility

インテリジェントICTで、人の移動をより快適に、
モノの流れをより最適に

「人の移動」と「モノの移動」を融合し、多様化する社会課題や
顧客ニーズに応える企業や産業を支えることで、豊かな社会
を実現します。



業種別DXオファリング

Smart Retail CX

オペレーションとカスタマーエクスペリエンスの革新、
デジタルシフトのその先へ

新たなプレイヤーの参入による競争の激化や消費者行動の
変化、そして急速に進む労働力不足といった課題に対応し、
快適で心地よい顧客体験を生み出し続ける店舗運営を実現
します。

7 エネルギーをみんなに
そしてクリーンに



8 働きがいも
経済成長も



9 産業と技術革新の
基盤をつくろう



12 つくる責任
つかう責任



業種別DXオファリング

Smart VenueCX

感性とデジタルとの融和が生み出す感動空間の連鎖が、
人、地域、社会の絆を深める

非日常を楽しむ「Venue(集客施設)」に着目し、人とデジタル
の力で最高の顧客体験を創出し、さらにその先にある地域経済
の活性化を目指します。

8 働きがいも
経済成長も



9 産業と技術革新の
基盤をつくろう



11 住み続けられる
まちづくりを



12 つくる責任
つかう責任

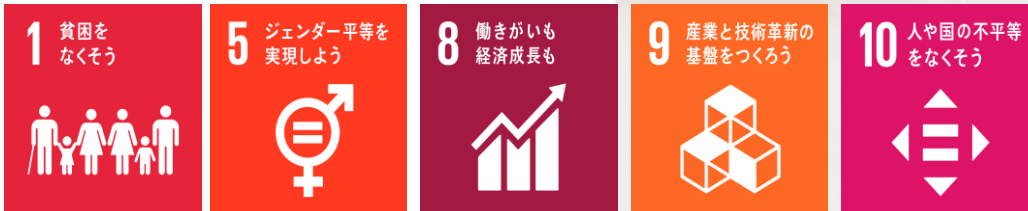


業種別DXオファリング

Digital Finance

デジタルパワーで、金融サービスをあらゆる人と産業へ

人々の想いや共感を大切にした金融機能のデジタル化で、
生活と産業を面白くしていきます。



NEC Value Chain Innovationの 事例

DX 5 領域をターゲットにリピータブルな高付加価値サービスを展開

イノベーション
創造

お客様と共に社会課題対応を目的とした新事業機会を創出

日本通運 様
「DXによる価値共創に向けた業務提携」

ENEOS 様
「電動車両の充電ネットワーク拡充に向けた協業検討」

お客様
接点改革

施工現場のDX

- ・大和ハウス工業 様
現場遠隔管理

事業のDX

- ・コニカミノルタ 様
ローカル5G活用

Connected
Manufacturing



顔認証技術による 搭乗手続き

- ・成田/羽田空港 様
Face Express

インド物流インフラ のデジタル高度化

- ・インド物流可視化
サービス

Intelligent Logistics
& Mobility



省人化店舗運営の デジタル化

- ・ローソン様
インドネシア店舗
デジタル技術活用
実証実験
- ・NEC自らによる
次世代店舗運営

Smart Retail
CX



Digital ID事業展開 New Normal対応

(マスク対応や非接触接客
顔認証入退管理等)

- ・SMBCグループ 様
- ・丸紅 様
- ・プリンスホテル 様

Smart Venue
CX



eKYC*の拡充展開

- ・顔認証活用
- ・マイナンバー
カード連携
- ・3メガ・地銀連携
マルチバンク
本人確認データ活用

Digital
Finance

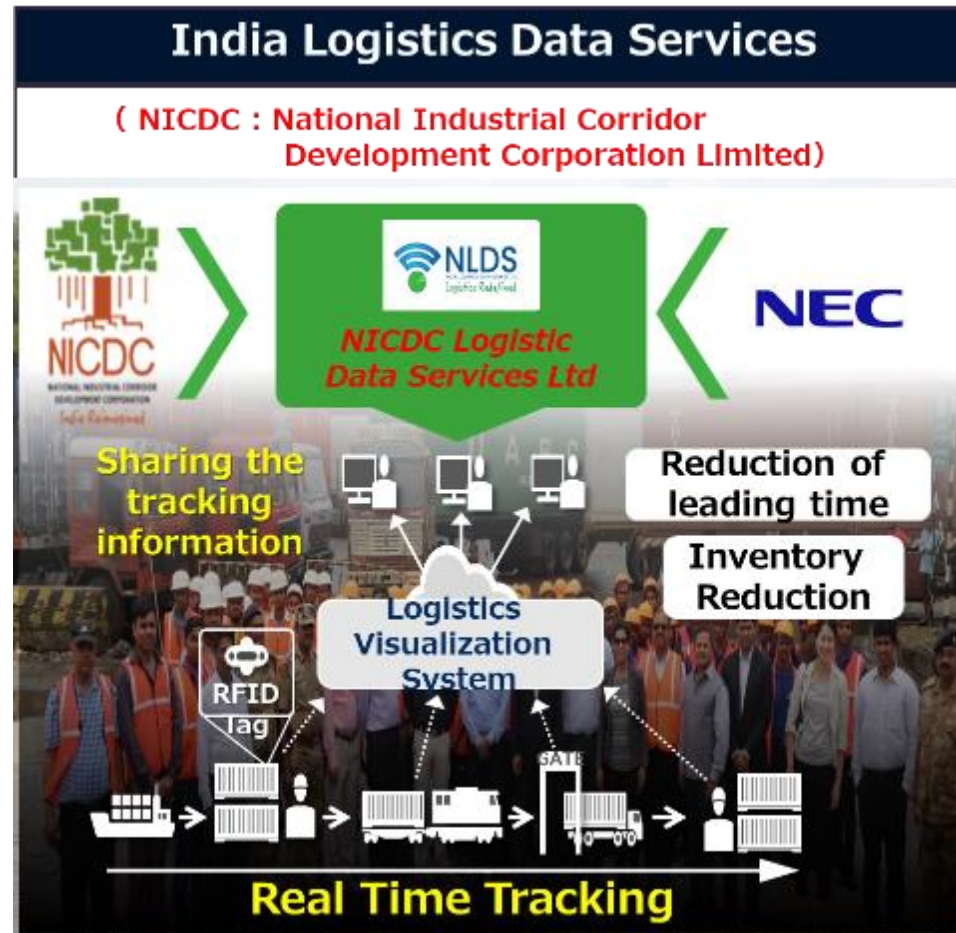


共通基盤 (NEC Digital Platform)

事例) インド物流可視化サービス



2020年には、インド全17か所の港へサービス展開し、
インド海上用貨物コンテナ取扱量100%を達成。



NEC's logistics solution to visualize the container location provided as the "National Project".

Project over the PAN India,
With the new addition of Gujarat's major private port, Pipapav,
100% Import-Export container visualized from Nov,
and Reduced the overall lead time of the container movement.

Advancement of logistics services by NEC's logistics Solution,
Improving international competitiveness of India.

World Bank
"Ease of Doing Business
131 → 77(2019)"
"Logistics Performance Index
54 → 44(2018)"



2016年7月 LDB (Logistics Data Bank) リービス開始

事例) NEC自らによる 次世代店舗運営

Smart Retail
CX



商品をレジに通さず決済可能なレジレス型の店舗を本社ビル内で稼働中



購入したい商品を手に取った後、商品をレジに通すことなくそのまま退店するだけで決済可能なレジレス型の店舗

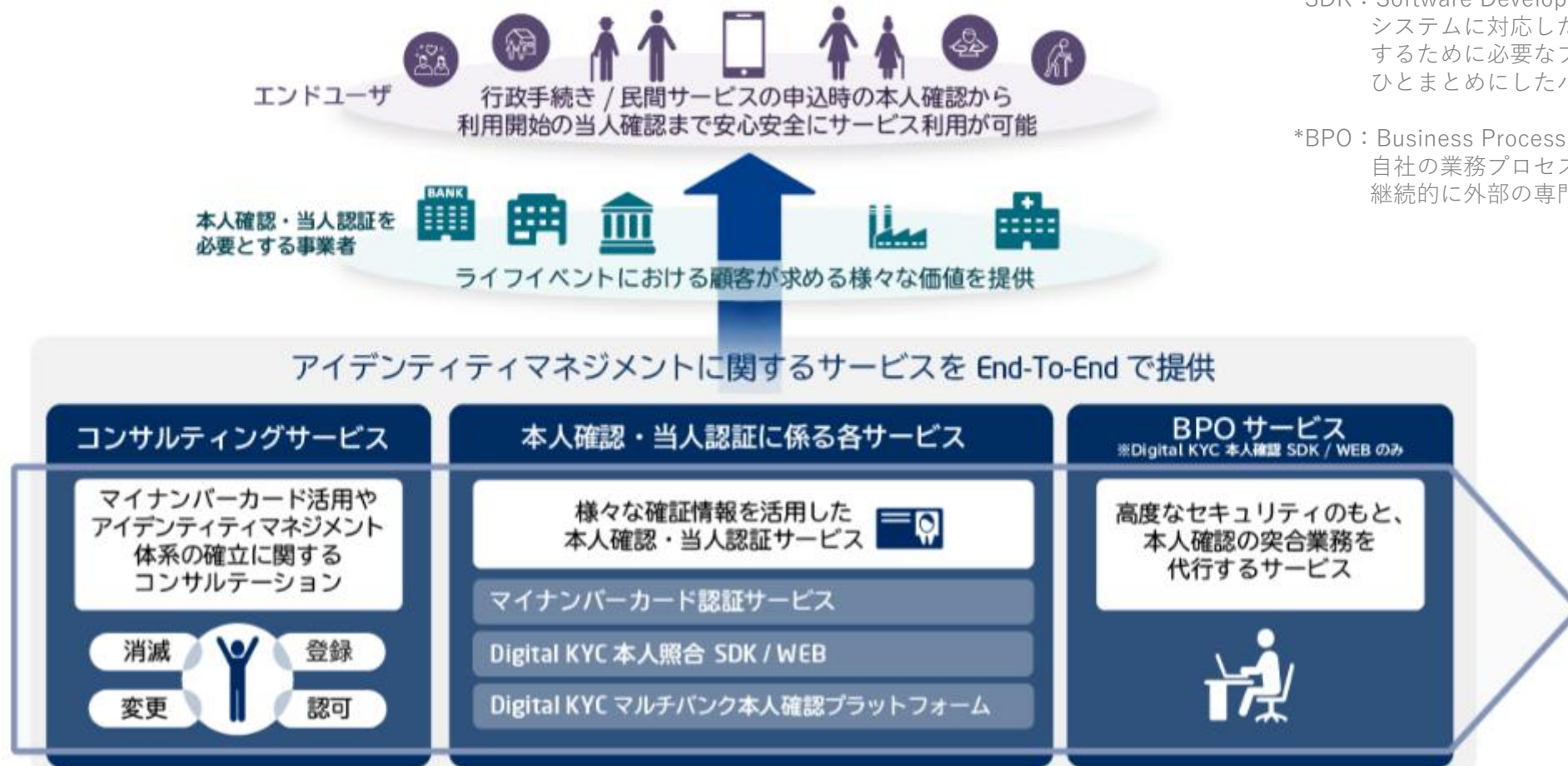
共生社会の推進に向けた次世代店舗の実現



事例) eKYCに関するサービスを体系化



マイナンバーカードや生体認証を活用した本人確認・当人認証に関するサービスをEnd to Endで提供。



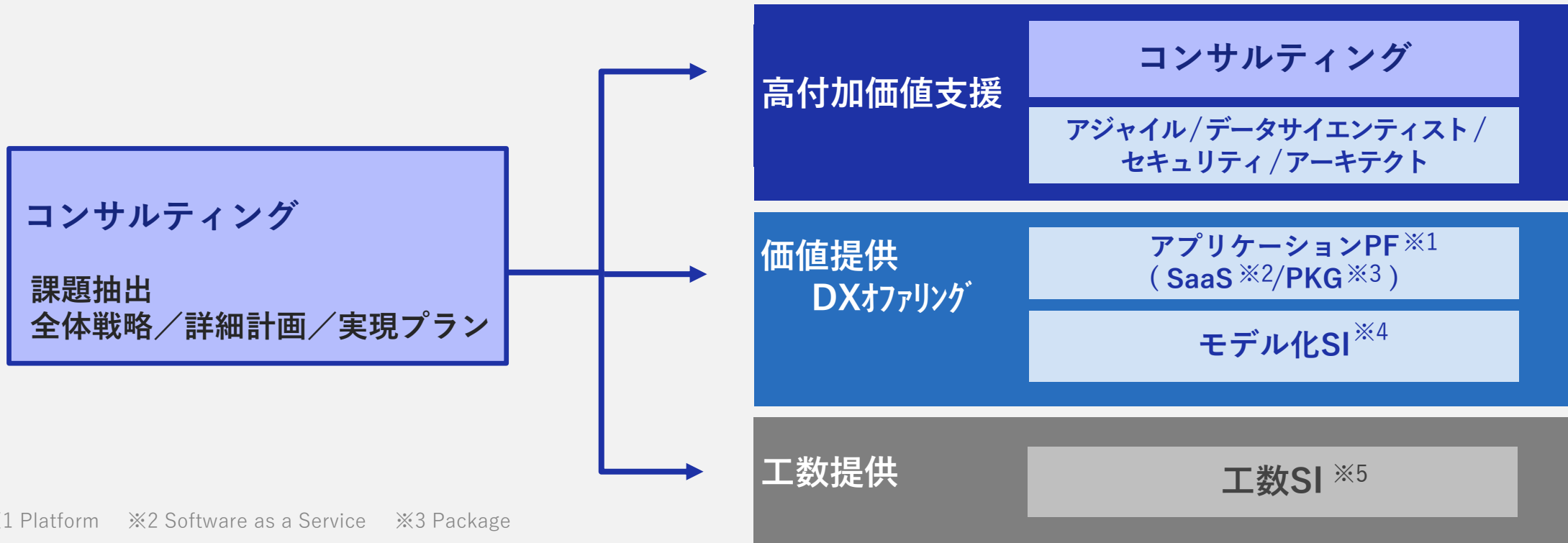
*SDK : Software Development Kit
システムに対応したソフトウェアを開発するために必要なプログラムや文書などをひとまとめたパッケージ

*BPO : Business Process Outsourcing
自社の業務プロセスをまとめた単位で継続的に外部の専門的な企業に委託

S I サービス事業の収益力強化

S I モデル変革 コンサルリードによるサービス型事業モデル

コンサルティングによる確実なDX実現へのリードとスピーディーな課題解決をトータルサポート



※1 Platform ※2 Software as a Service ※3 Package

※4 モデル化SI：SIノウハウを形式知化

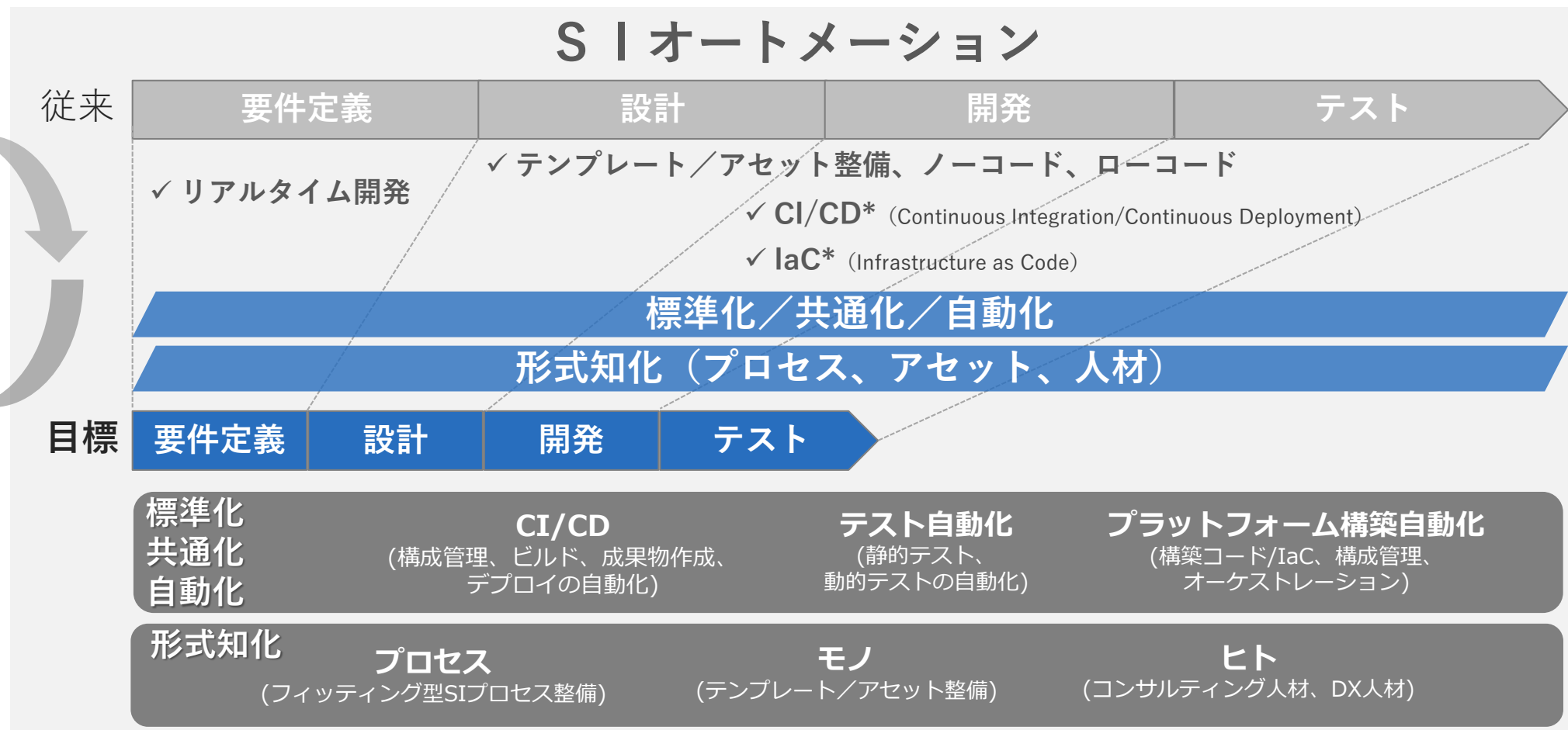
(テンプレート・ツール等)を組み合わせて行うSI

※5 SE*稼働工数(人月)をベースに値付けをして対価をいただくSI (System Integration)

S I サービス事業の収益力強化

S I オートメーション S I 工程最適化による生産性向上と品質強化

S I
モデル
変革



経営効率の改善

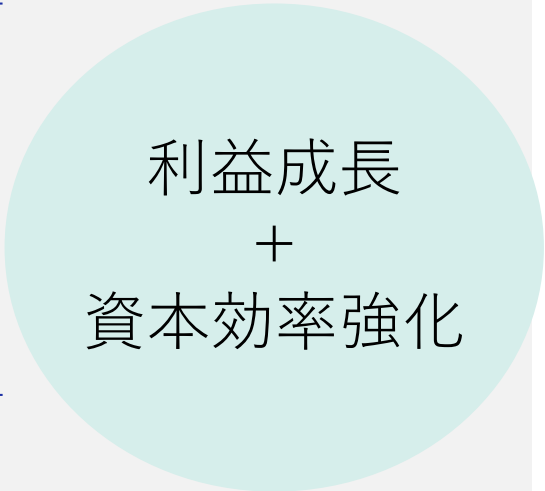
利益成長サイクルの実現

低収益事業のターンアラウンド

- ・ ハードルレートを設定したターゲティングを完了
- ・ ターンアラウンド計画の着手と進捗モニタリングの開始
- ・ 成長領域へのリソースアロケーション

投下資本の効率化

- ・ 棚卸資産、HW設備、サービス資産など投下資本のマネジメント強化
(Cash Conversion Cycle日数：2020年度30日→2021年度28日)
- ・ 政策保有株式の縮減、資産効率化



利益成長
+
資本効率強化

まとめ

成長領域での売上拡大、収益性向上、利益成長サイクルの実現

2021年度

売上収益（調整後営業利益率）

2020年度 5,031 億円（9.6%）

2021年度 **5,500 億円（9.6%）**

事業戦略

- ・国内IT需要の回復を着実に取り込んだ売上増
- ・営業利益率9.6%の確保

2025年度

売上収益（調整後営業利益率）

業界水準を超える売上成長と
業界トップクラスの収益性の実現

2025年度 **+1~5%（13%程度）**
2020-2025年度CAGR

目標達成に向けた戦略

- ①成長領域への対応強化
- ②SIサービス事業の収益力強化
- ③経営効率の改善

\Orchestrating a brighter world

NEC