

NEC IR Day 2022

# 社会公共事業

2022年9月7日

執行役員常務

雨宮 邦和

# \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。

# 目次

**01** 事業概要と2021年度実績

**02** 2022年度事業戦略

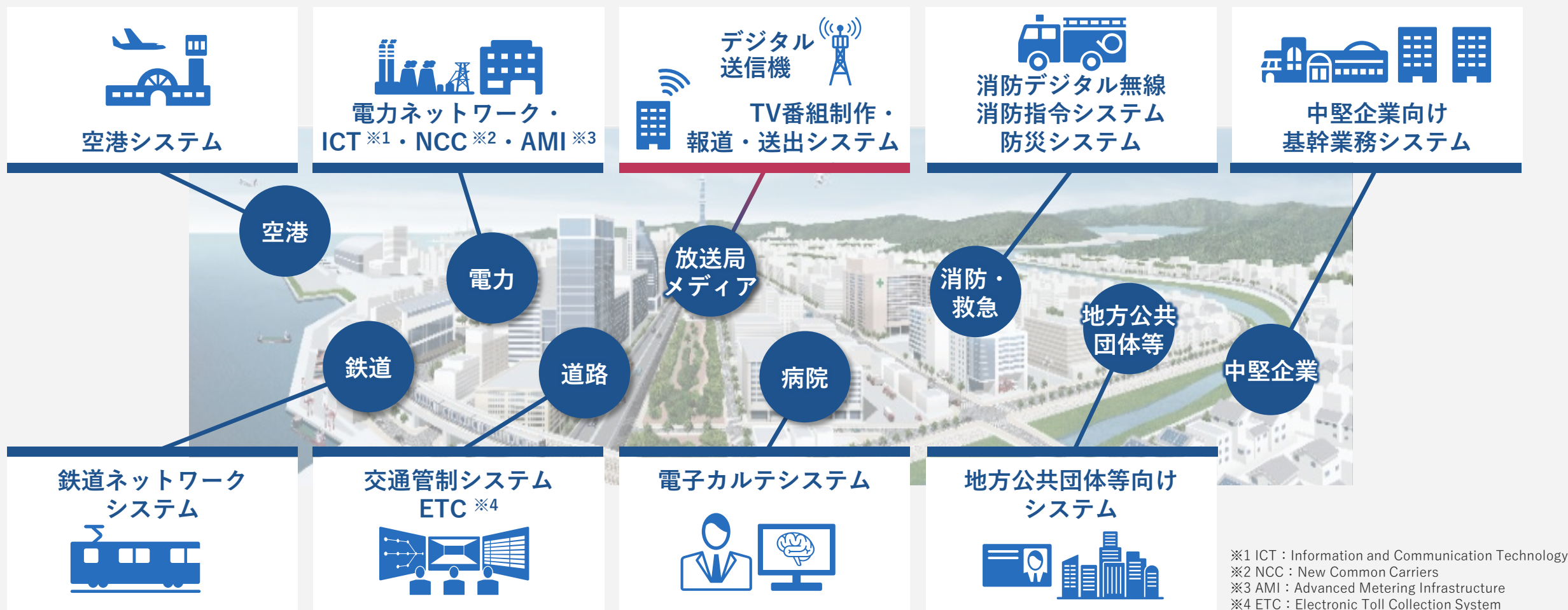
**03** 中期経営計画の実現に向けて

**01** 事業概要と2021年度実績

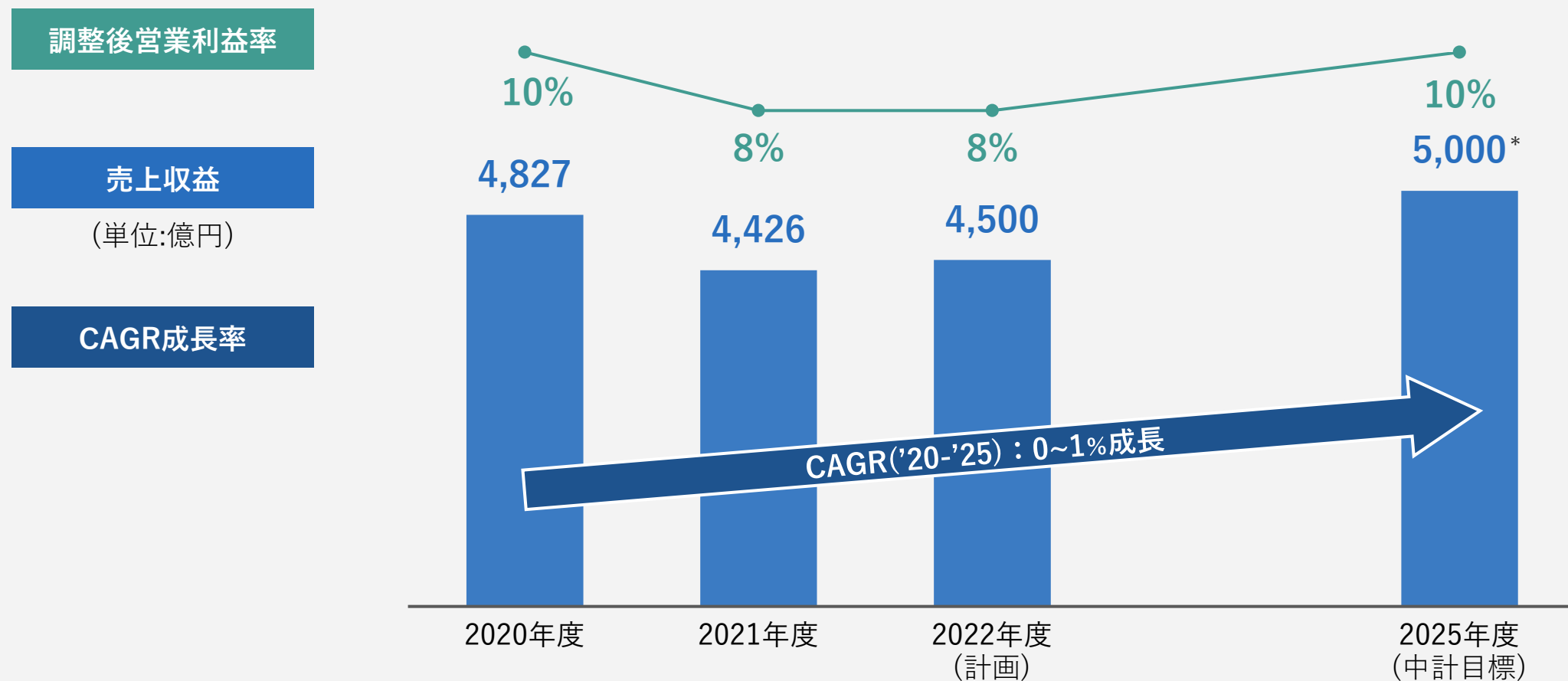
02 2022年度事業戦略

03 中期経営計画の実現に向けて

国内の地方公共団体・医療機関・交通機関・エネルギー事業者・中堅企業向け事業に加え  
今年度より放送メディア事業者向けの事業を担う



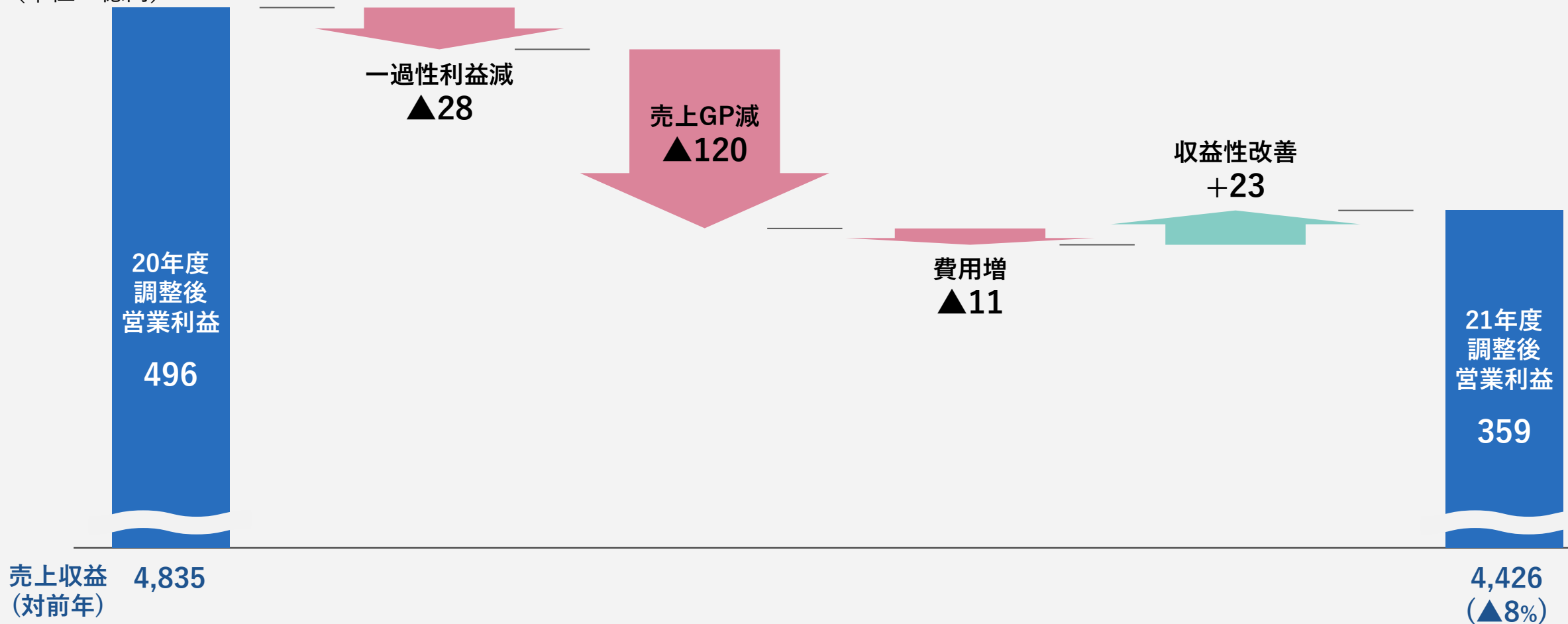
## 2025年度 目標利益率10%を目指す



\*ベースケース

## 都市インフラ・中堅企業向け事業の売上減により前年比悪化

(単位：億円)



01 事業概要と2021年実績

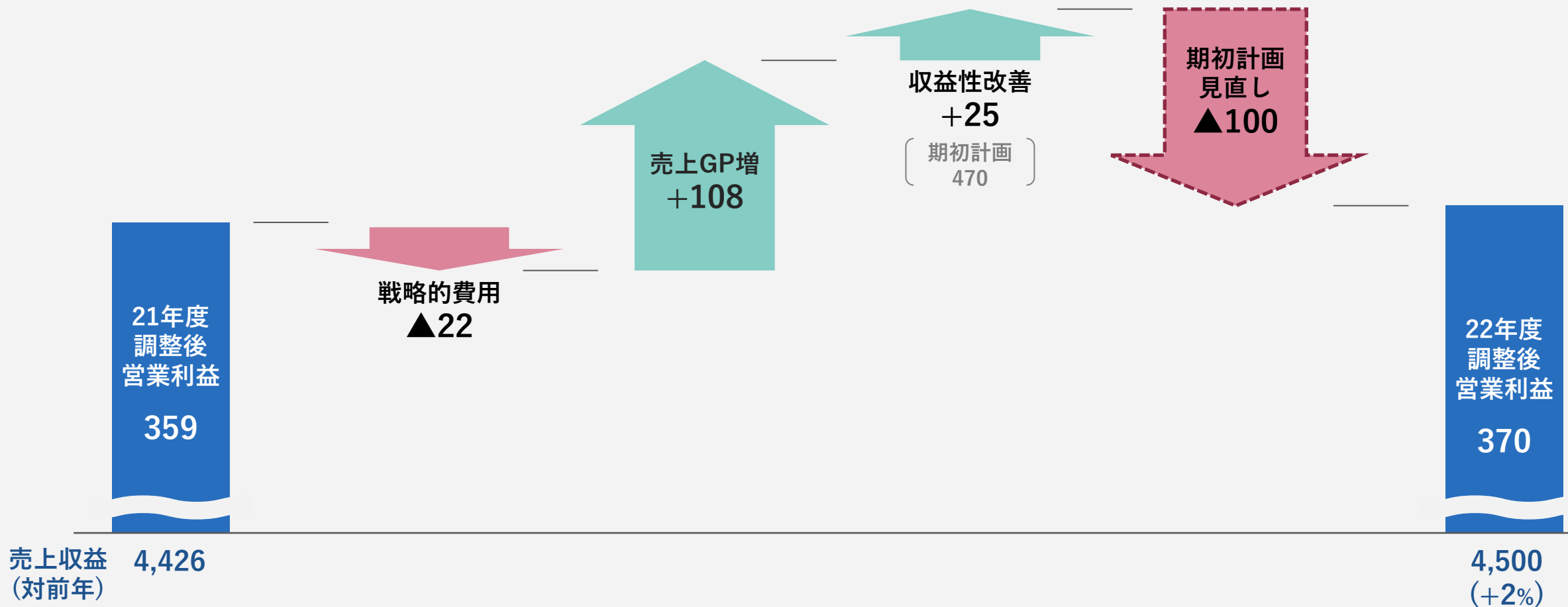
**02 2022年度事業戦略**

03 中期経営計画の実現に向けて



## 商談時期ずれにより計画見直し

(単位：億円)



## 事業戦略

## 重点施策

### ■ 収益性の更なる向上



### ■ 不採算事業改善

### ■ 品質改善活動継続

### ■ SGA削減

### ■ 抜本的な事業構造改革



### ■ 営業改革

### ■ 都市インフラ事業構造改革

### ■ 組織間連携強化

01 事業概要と2021年実績

02 2022年度事業戦略

**03 中期経営計画の実現に向けて**



デジタル社会  
の目指すビジョン

デジタルの活用により、一人ひとりのニーズに合ったサービスを選ぶことができ、多様な幸せが実現できる社会

デジタル化による  
成長戦略

医療・教育・  
防災・こども等の  
準公共分野の  
デジタル化

デジタル化による  
地域の活性化

誰一人  
取り残されない  
デジタル社会

デジタル人材  
の育成・確保

DFFTの推進を始めとする  
国際戦略



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を実現します。

## 自治体のデジタル化

自治体



## 準公共分野のデジタル化

医療



都市インフラ


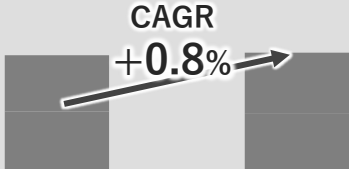


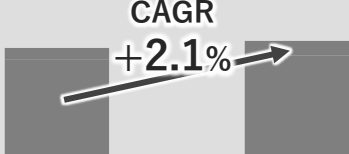


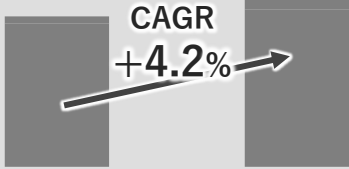


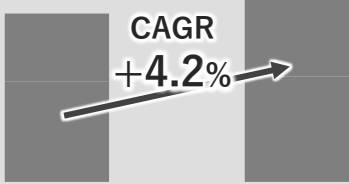
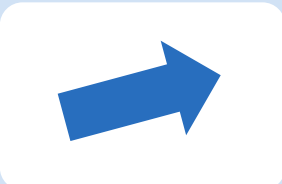


## 産業のデジタル化

中堅企業



## 市場環境の変化に対し自治体・都市インフラ領域で事業成長を牽引

市場環境		2022	2025	成長の方向性	2022→2025 調整後営業利益
 自治体	<ul style="list-style-type: none"> <li>自治体情報システムの標準化やDX化推進により増加傾向</li> </ul>			 市場を上回る成長	+30億円
 医療	<ul style="list-style-type: none"> <li>IT導入メリットも高まることで市場拡大</li> <li>院内基幹システム関連は微増、広域医療やオンライン医療関連は増加</li> </ul>			 市場を上回る成長	+5億円
 都市インフラ	<ul style="list-style-type: none"> <li>情報システムの置き換え、最新技術活用により市場増加</li> <li>2025年度に向けて回復基調</li> </ul>			 市場を上回る成長	+75億円
 中堅中小	<ul style="list-style-type: none"> <li>需給問題や円安・物価高の不透明感</li> <li>ソフトウェアやサービスなど新規領域への支出が増加</li> </ul>			 市場を上回る成長	+20億円

各種レポートをもとにNECにて作成

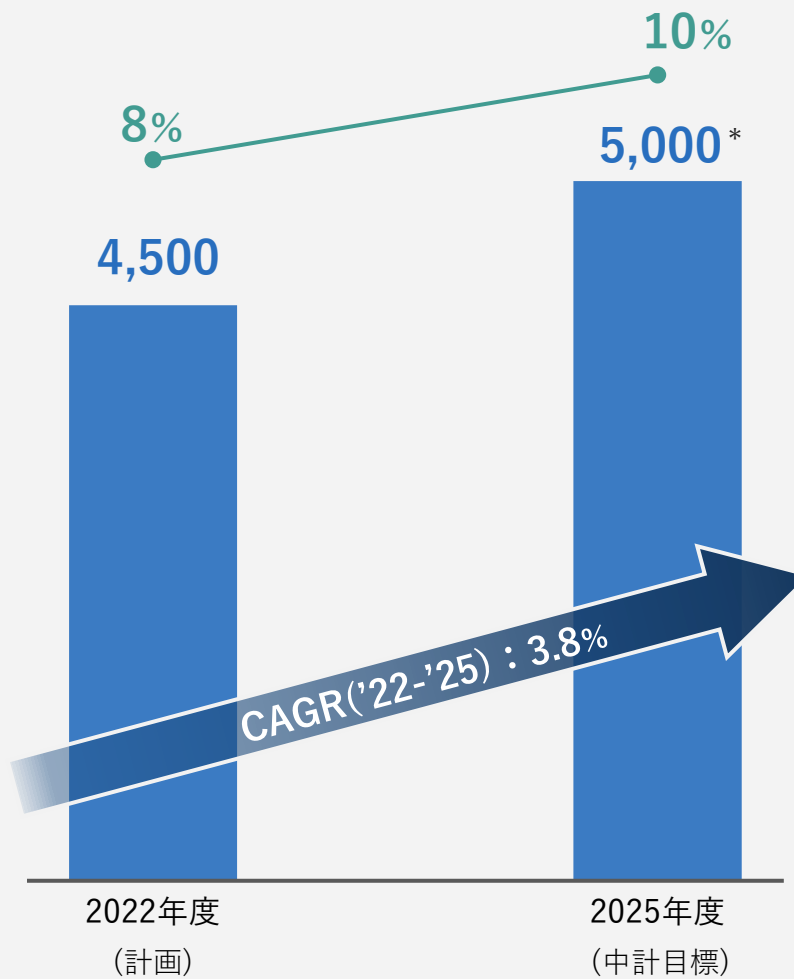
## 2025年度数値目標

調整後営業利益率

売上収益

(単位:億円)

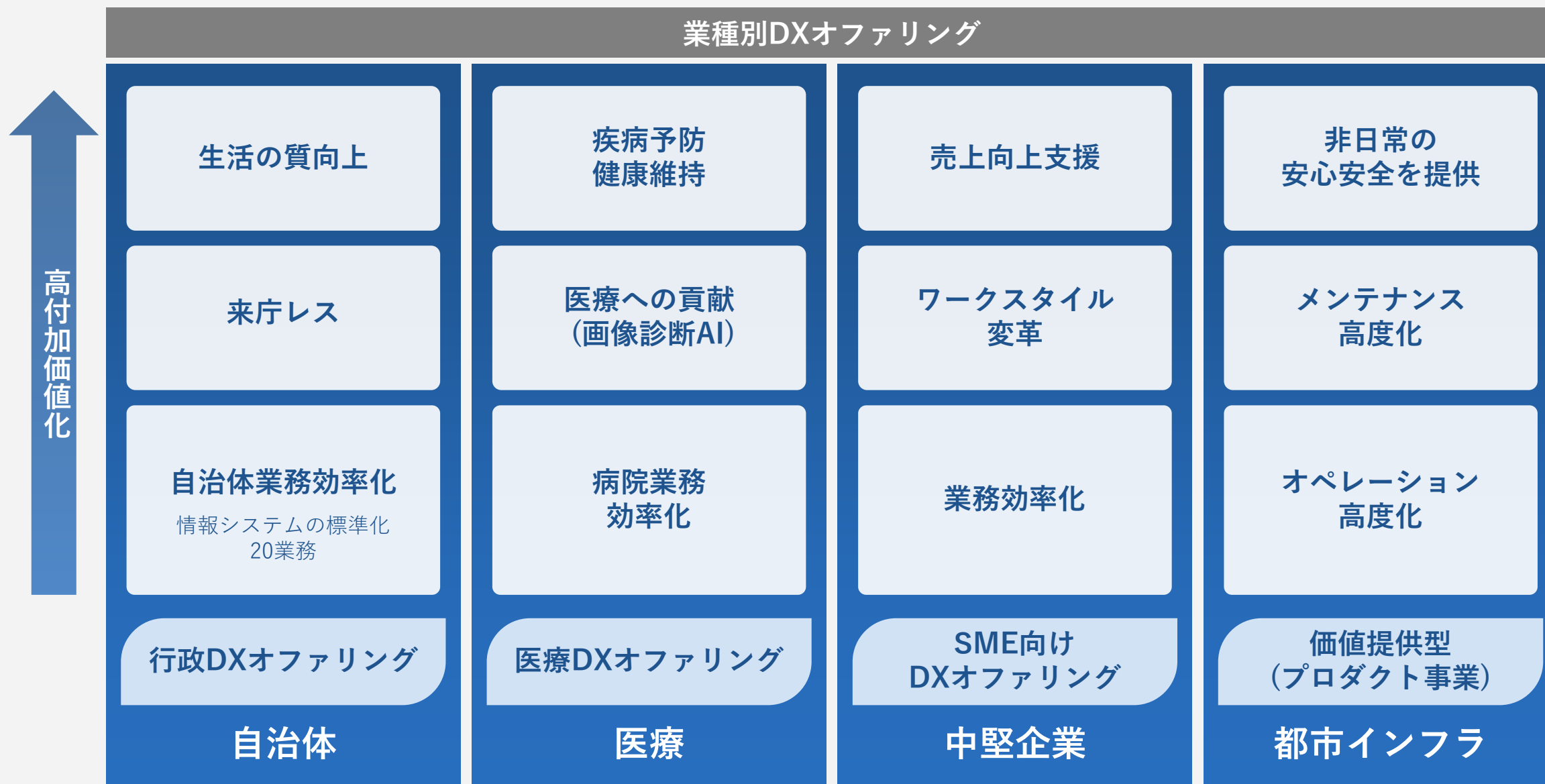
CAGR成長率



## ビジネスモデル変革

- 価値提供型事業拡大(DXオファリング展開)
- 社会価値創造による高付加価値事業拡大

\*ベースケース



## 1 顧客基盤

人口20万人以上

人口20万人以下

住民情報  
システム

250システム

介護・  
後期高齢者・  
福祉システム

160システム

住民情報・  
介護・  
後期高齢者・  
福祉システム

4,900システム

戸籍システム

150システム

介護認定システム

80システム

水道料金  
システム

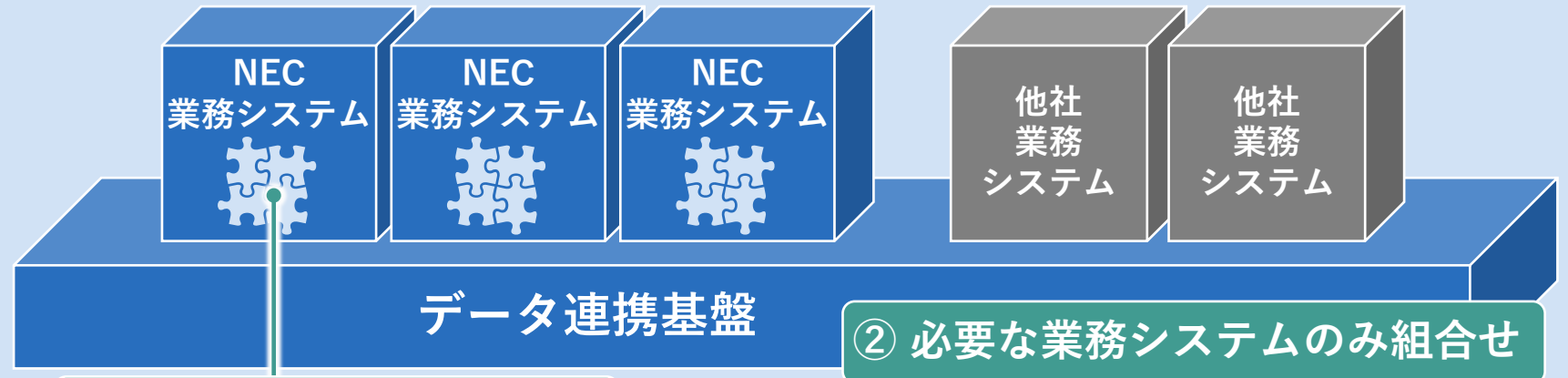
30システム

水道会計システム

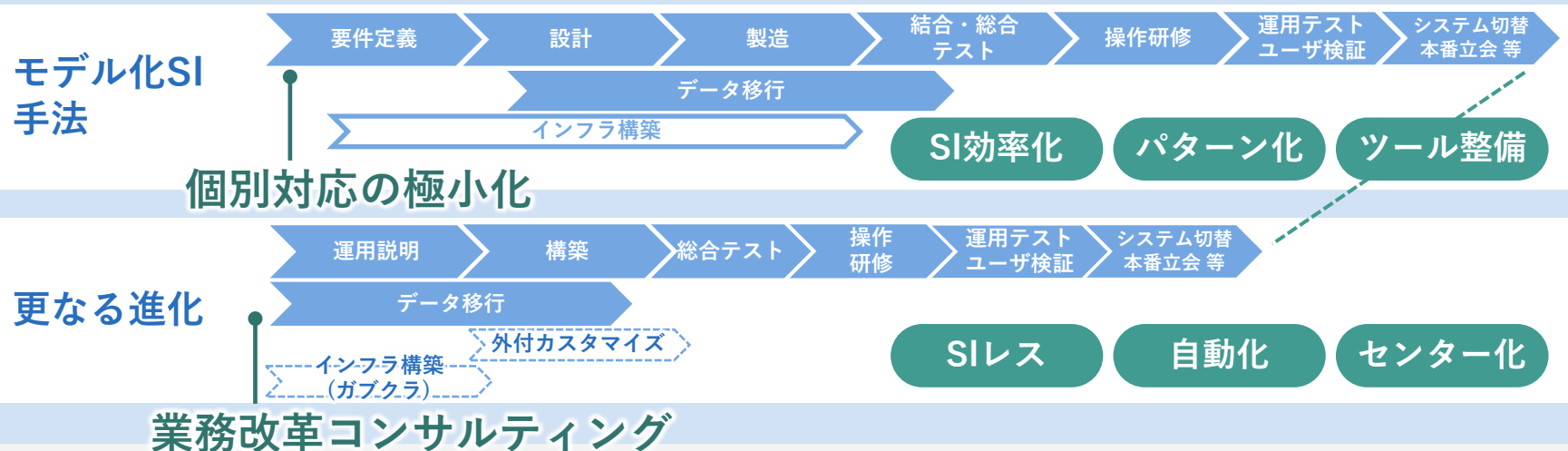
30システム

標準化対象業務

## 2 先進的なシステムアーキテクチャ



## 3 モデル化SI





国の方針..「自治体のデジタル化」



大規模自治体  
(人口20万以上)



中小規模自治体  
(人口20万人以下)

標準化対応

住民情報システム

約250システム

介護・後期高齢者・福祉システム

約160システム

戸籍システム

住民情報・介護・後期高齢者・福祉システム

約4,900システム

約160システム

窓口改革

スマート行政窓口 (受付審査) 実績有

スマート行政窓口 (申請管理) 実績有

申請書記入サポート 実績有

マイナンバーカード 認証 実績有

住民ポータル

事業者ポータル

水道窓口 高付加価値 実績有

行政DXレンジフリー

住民・事業者QoL向上

デジタルインボイス (KMDコネクト) 高付加価値 今後予定 (SMEにも展開予定)

漏水予測AI 高付加価値 実績有

電話督促AI 高付加価値 実績有

収納率向上AI 高付加価値 実績有

リモート面談自動化

問合せQ&A (チャットボット) 高付加価値 実績有

住民コミュニティ (地域共創プラットフォーム) 実績有

健康(地域)ポイント

デジタル会員証

生活習慣改善支援 高付加価値 実績有


価値の拡大

現状 電子カルテ・医事会計（業務効率化）

進化① 電子カルテデジタル基盤（電子カルテ情報の標準化対応）

進化② 診断・治療オフリング（臨床支援への貢献）

国の方針…「準公共分野のデジタル化」



大病院  
(400床以上)



一般病院  
(20-399床)



診療所

## 電子カルテ

**MegaOakHR**  
(カスタマイズ型)

約280  
ユーザ

**MegaOak iS**  
(ノンカスタマイズ型)

約20  
ユーザ

**MegaOak**  
**MI-RA-Is/AZ MI-RA-Is/QS**  
(SMEパートナー連携)  
(ノンカスタマイズ型)

約880  
ユーザ

## 医事会計

**MegaOak IBARS III**  
(カスタマイズ型)

約300  
ユーザ

**MegaOak IBARS III/LT**  
(ノンカスタマイズ型)

約1,100  
ユーザ

## DXサービス群

オンライン診療・  
カンファレンス支援

実績有

デジタル問診

実績有

音声サポート

実績有

クラウドセキュア接続  
(iPaaS※)

実績有

2021年発売開始

医療機器SW・  
検査サービス群

内視鏡画像解析AI  
WISE VISION®

2021年  
発売開始

実績有

病理画像解析AI

新機能開発中

実績有

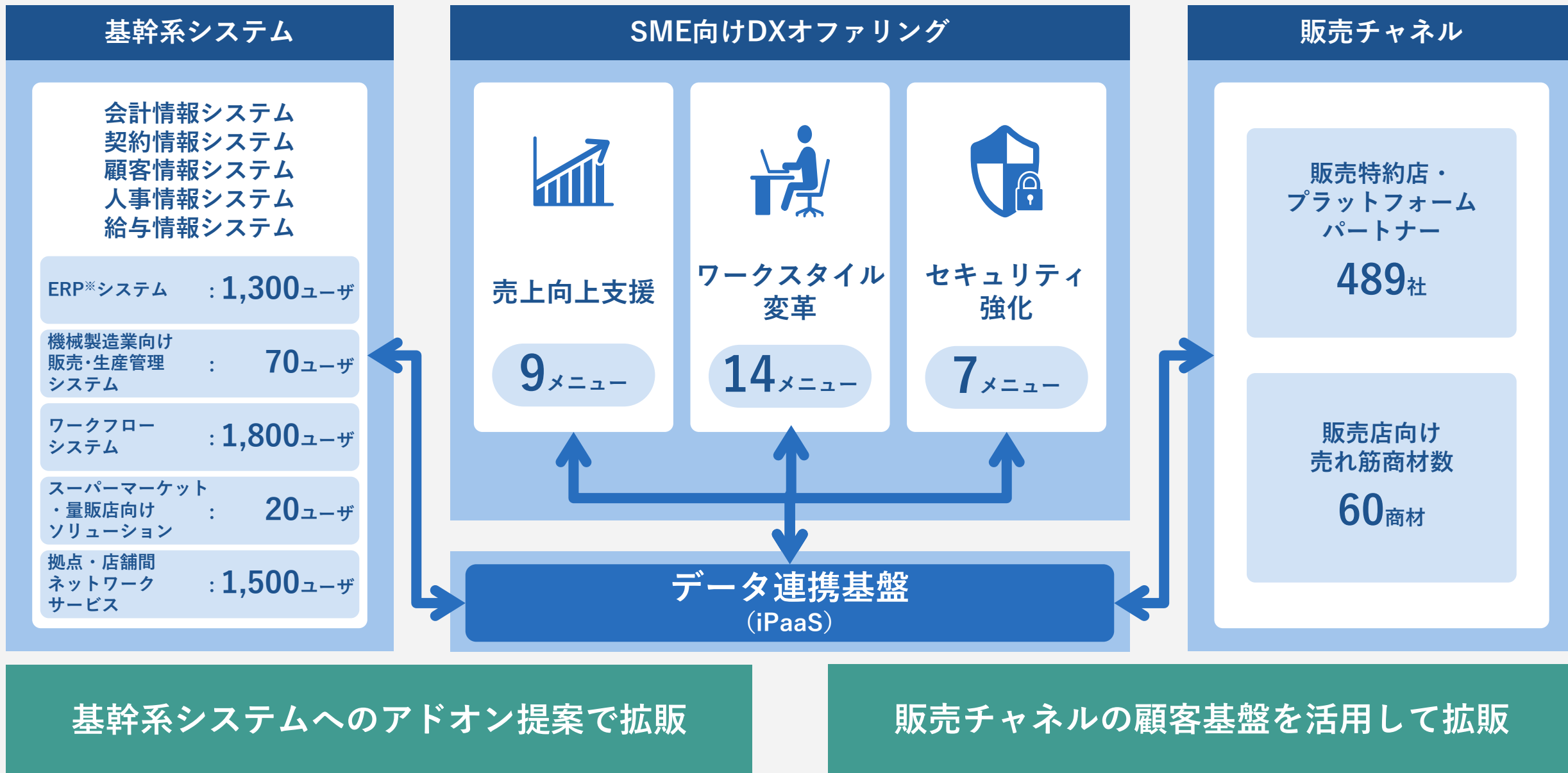
疾病リスク予測検査

**FonesLife**

2020年  
サービス開始

実績有

病床レンジフリー

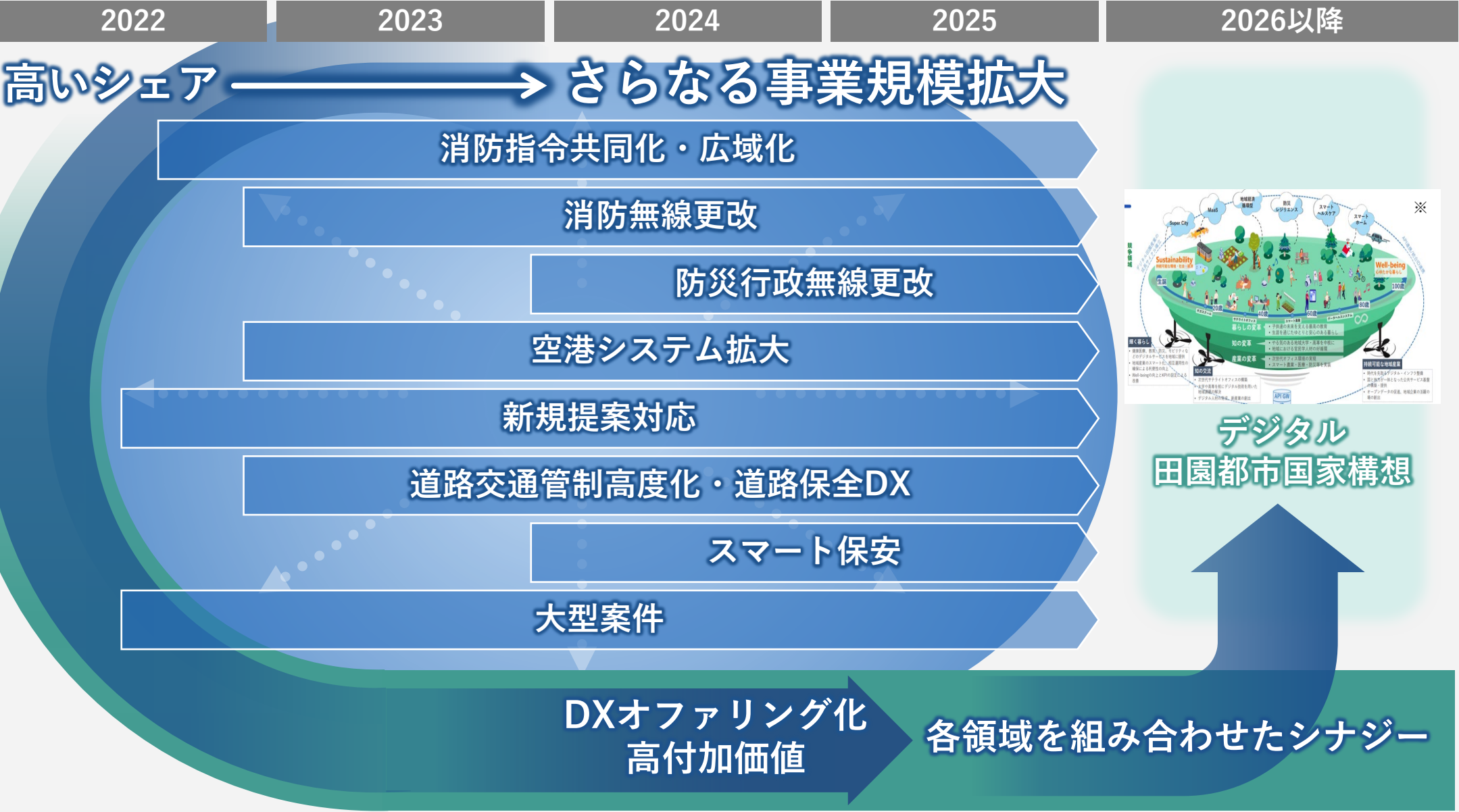


## 1 顧客基盤

## 2 先進的な システムアーキテクチャ

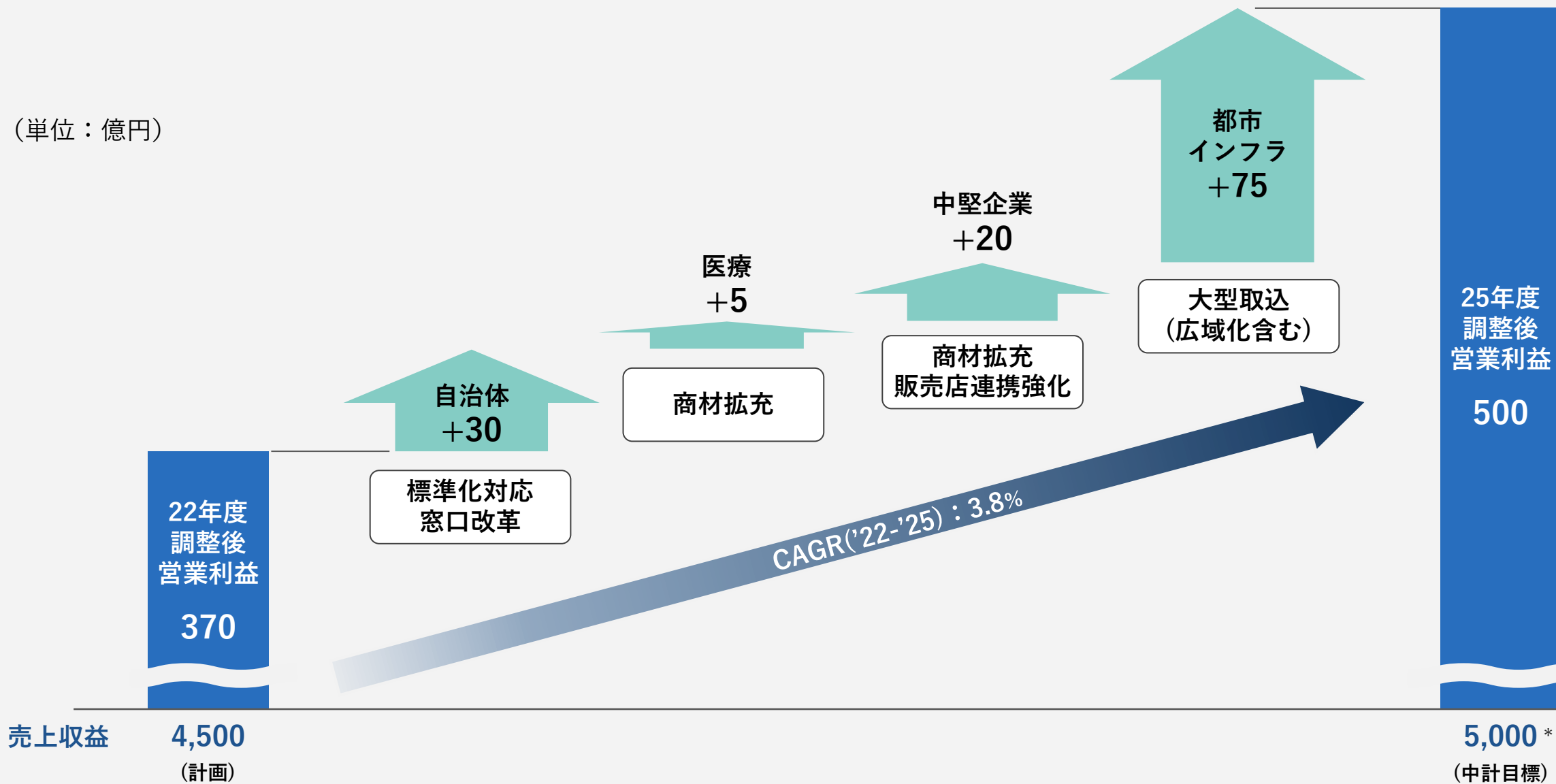
## 3 モデル化SI





## 中期経営計画の実現に向けて

(単位：億円)



\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)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
- ・ 事業に必要となる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、20年度は2021年3月期、21年度は2022年3月期、22年度は2023年3月期、(以降も同様)を表しています。