

2021年3月期 決算説明会

2021年5月7日

NEC ネットエスアイ

(銘柄略称：NESIC 証券コード：1973)

代表取締役執行役員社長

牛島 祐之

目 次

1. 2021年3月期実績概要
2. 2022年3月期業績見通し
3. 中期経営計画施策の進捗状況

1. 2021年3月期実績概要

2021年3月期 業績サマリー

(単位：億円)

	20年3月期	21年3月期	前年差/比	予想値 (21年1月29日)
受注高	3,050	3,369	+10%	3,330
売上高	3,036	3,391	+12%	3,330
売上総利益率	17.9%	18.9%	+1.0pt	—
営業利益 (営業利益率)	162 (5.4%)	256 (7.5%)	+93 +2.1pt	220 (6.6%)
特別損益	△34	△7	+27	—
親会社株主に帰属する 当期純利益 (当期純利益率)	94 (3.1%)	157 (4.6%)	+63 +1.5pt	135 (4.1%)
R O E	8.8%	13.5%	+4.7pt	
フリー・キャッシュ・フロー	62	131	+69	

過去最高業績を大幅更新 (中期目標を前倒しで達成)

中期経営計画 経営目標

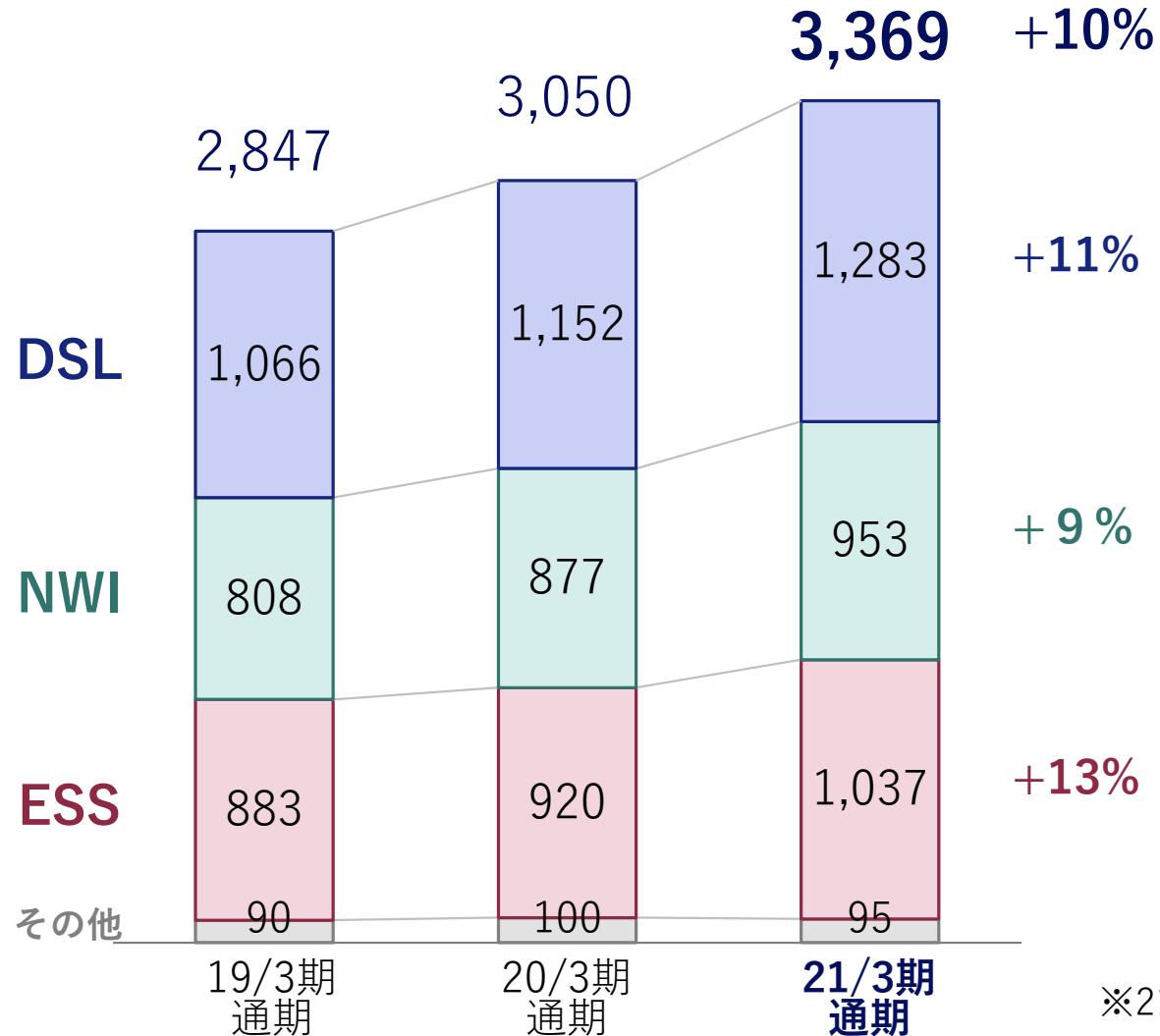
(19年5月発表)

売上高：3,100億円
 営業利益：200億円(利益率：6.5%)
 R O E：10%超

- 受注高/売上高が2桁増
 - ・ GIGAスクール構想需要の取り込み
 - ・ 注力分野の拡大 (DX/働き方改革、通信)
- 事業力強化により利益水準が一段向上
 営業利益：256億円 (利益率：7.5%)

2021年3月期 セグメント別受注高

(単位：億円)



デジタルソリューション(DSL)

- GIGAスクールが牽引（子会社）
- 不要不急のICT投資は減少も
DX/働き方改革領域が拡大
- 孫会社非連結化の影響(約△40)

ネットワークインフラ(NWI)

- 通信分野が拡大
 - ・ 通信事業者向けが拡大
 - ・ 海底地震計システム大型PJ (1Q)も貢献

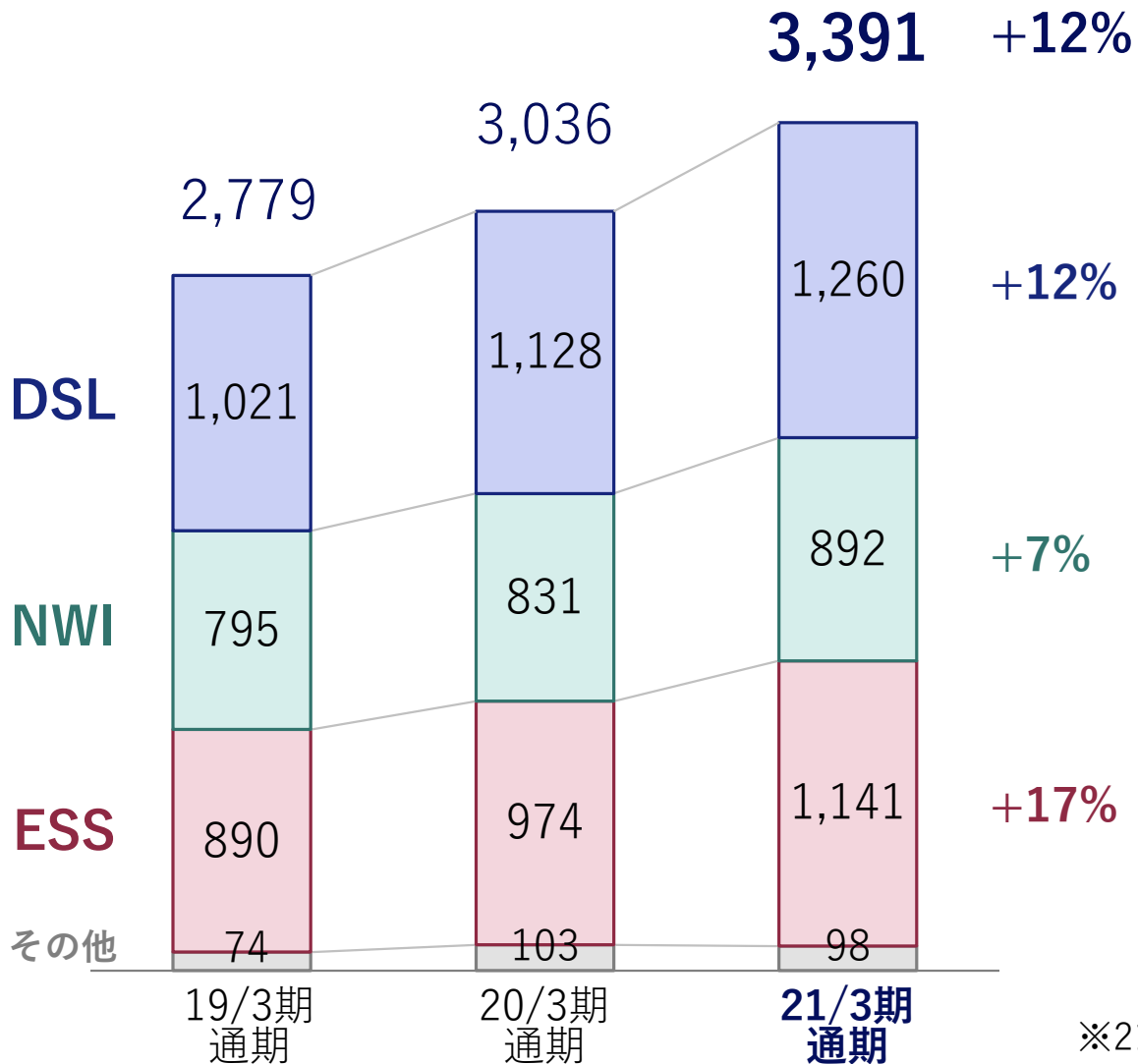
エンジニアリング & サポートサービス(ESS)

- 地域GIGAスクール案件が牽引

※21/3期にセグメント間の事業移管等があり、過年度数値を組替表示しています。

2021年3月期 セグメント別売上高

(単位：億円)



デジタルソリューション(DSL)

- GIGAスクールが牽引（子会社）
- 不要不急のICT投資は減少もDX/働き方改革領域が拡大
- 孫会社非連結化の影響(約△40)

ネットワークインフラ(NWI)

- 通信分野が拡大
 - ・ 通信事業者向けが牽引

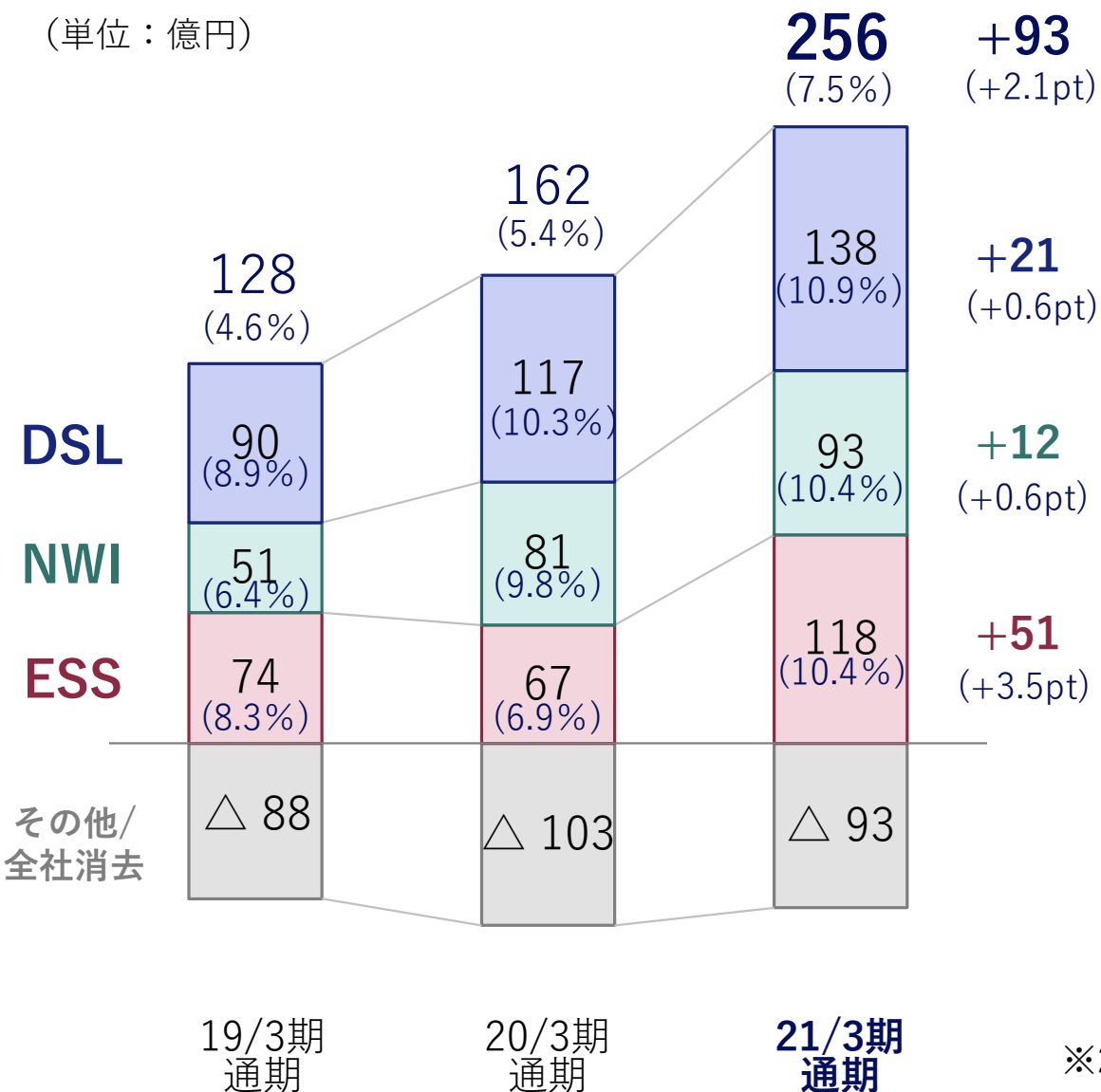
エンジニアリング & サポートサービス(ESS)

- 地域GIGAスクール、メガソーラーPJにより大幅増

※21/3期にセグメント間の事業移管等があり、過年度数値を組替表示しています。

2021年3月期 セグメント別営業利益

(単位：億円)



デジタルソリューション(DSL)

- GIGAスクールが利益貢献
- サービス事業(DX)拡大で利益率も改善

ネットワークインフラ(NWI)

- 増収効果により増益
(組織再編効果※の上に、売上拡大)

19年4月実施

※リソース効率、
PJマネジメント強化

エンジニアリング & サポートサービス(ESS)

- 不採算改善、増収効果により増益

その他/全社消去

- スタッフ効率化、前期オフィス投資の減

※21/3期にセグメント間の事業移管等があり、過年度数値を組替表示しています。

2. 2022年3月期業績見通し

分野ごとに強弱あるも、全体的に堅調

一般企業

新型コロナの影響により、ICT投資の**変化が加速**

⊕ DX活用/働き方改革領域(価値創造) ← **シフト** 既設の更新(コスト) ⊖

通信事業者

5Gに向けた設備投資は拡大

官庁・自治体

GIGAスクール構想需要は一巡も、
Society5.0を実現する社会基盤投資は堅調に推移
(防災・減災、CATVなど)

2022年3月期 通期 業績予想

(単位：億円)

	21年3月期 実績	22年3月期 予想	前年差/比
受注高	3,369	3,300	△2%
売上高	3,391	3,200	△6%
営業利益 (営業利益率)	256 (7.5%)	260 (8.1%)	+4 +0.6pt
親会社株主に帰属する 当期純利益 (当期純利益率)	157 (4.6%)	160 (5.0%)	+3 +0.4pt

現中期経営計画 (2030年を見据えた新しい事業の基盤作り) 総仕上げの年

● 注力分野の拡大を加速

- ・ DX/働き方改革
- ・ 5G/通信向け

● 売上MIXの改善により、 持続的な利益成長を目指す (営業利益率：8%台へ)

- ・ GIGAスクールの反動をカバー

通期業績予想 増減要因

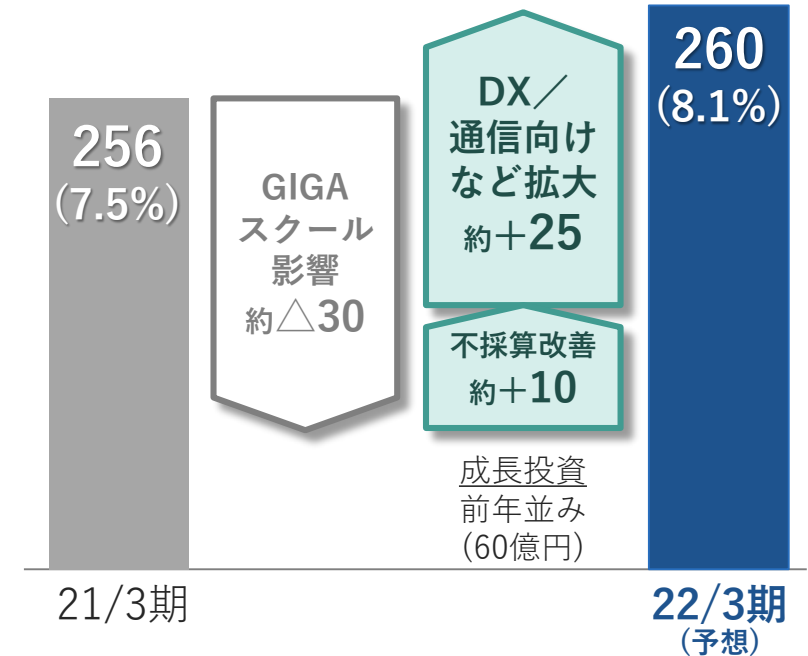
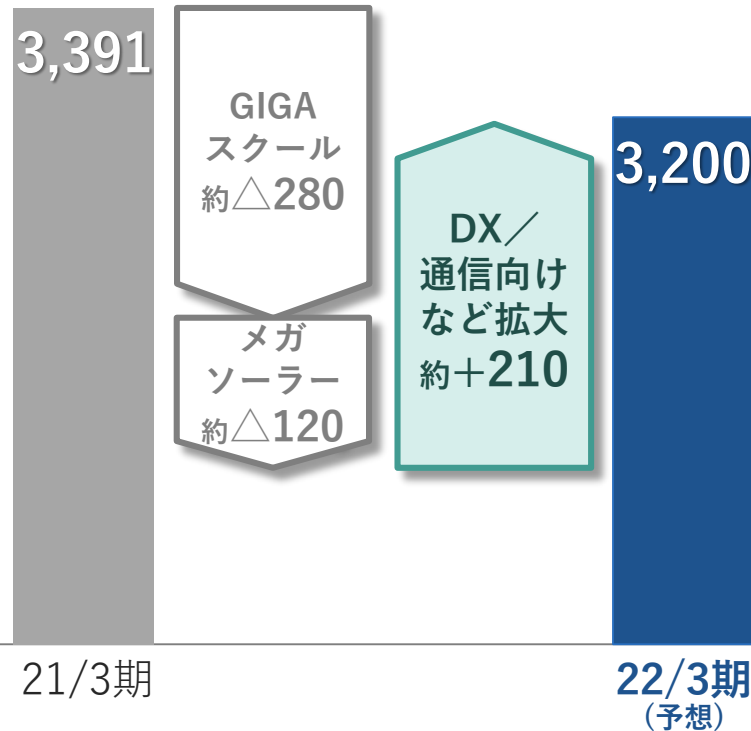
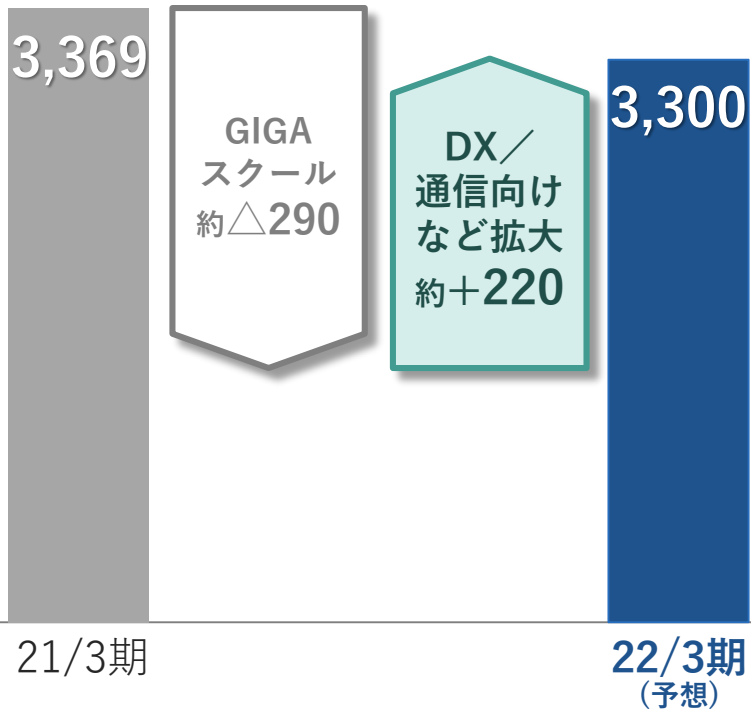
GIGAスクールの影響を注力分野の拡大でカバーし、増益

受注高

売上高

営業利益

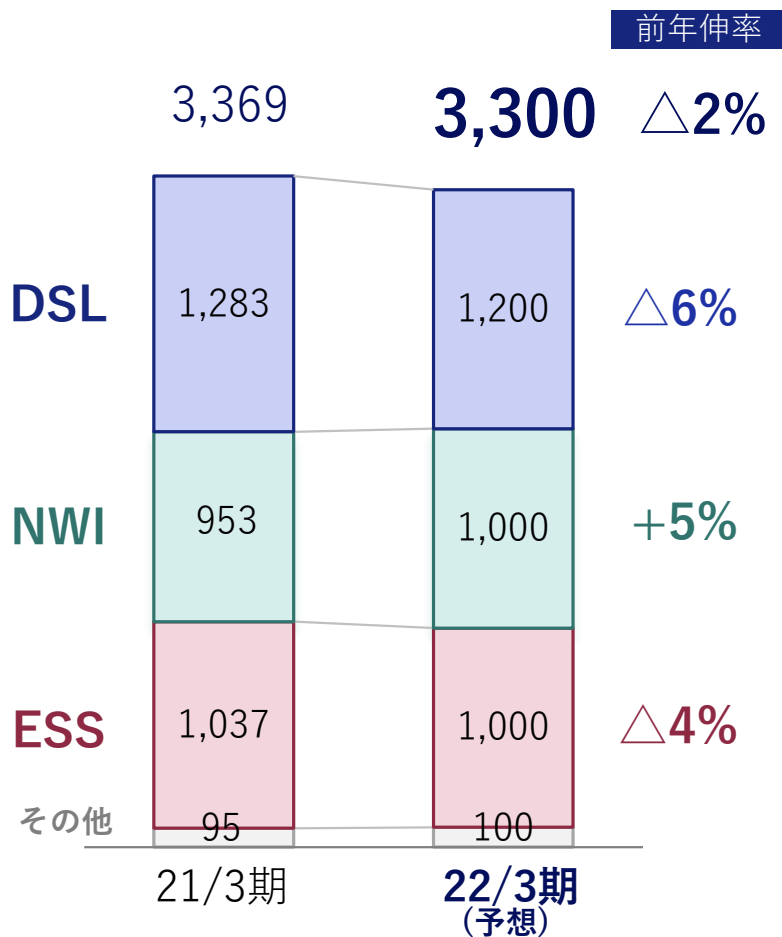
(単位：億円)



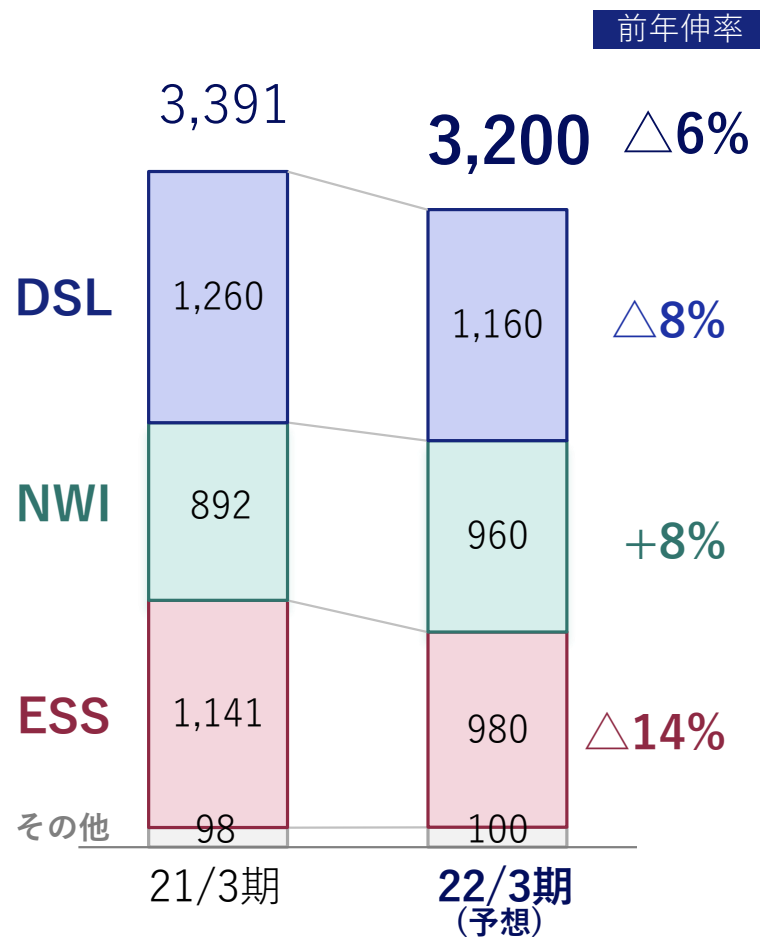
2022年3月期 通期 セグメント別業績予想

(単位：億円)

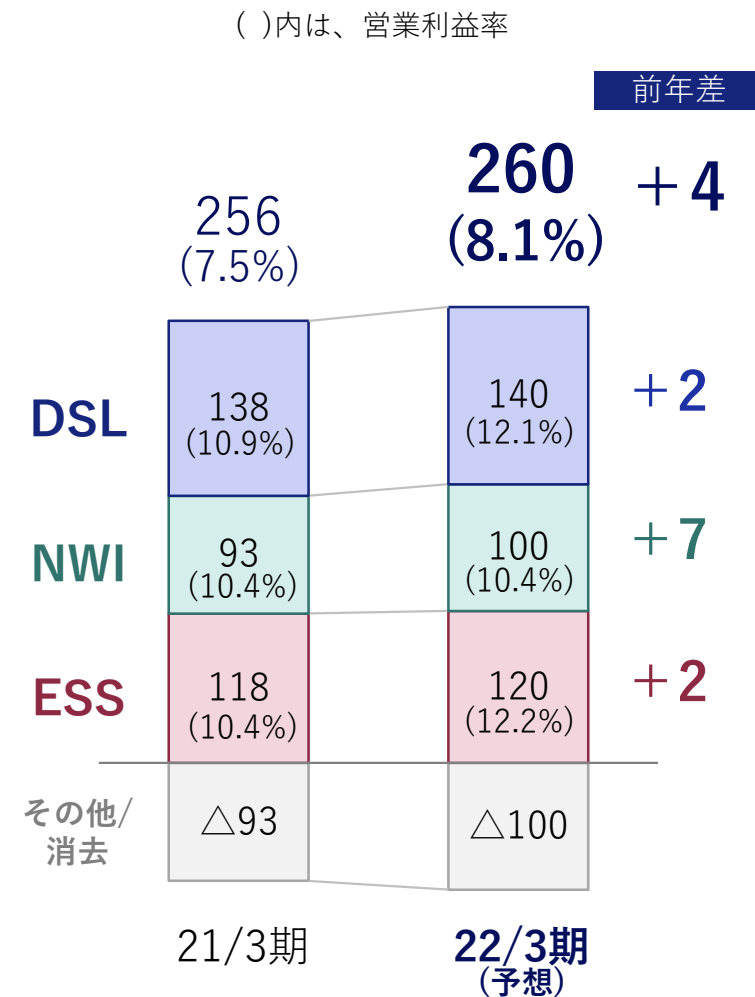
受注高



売上高

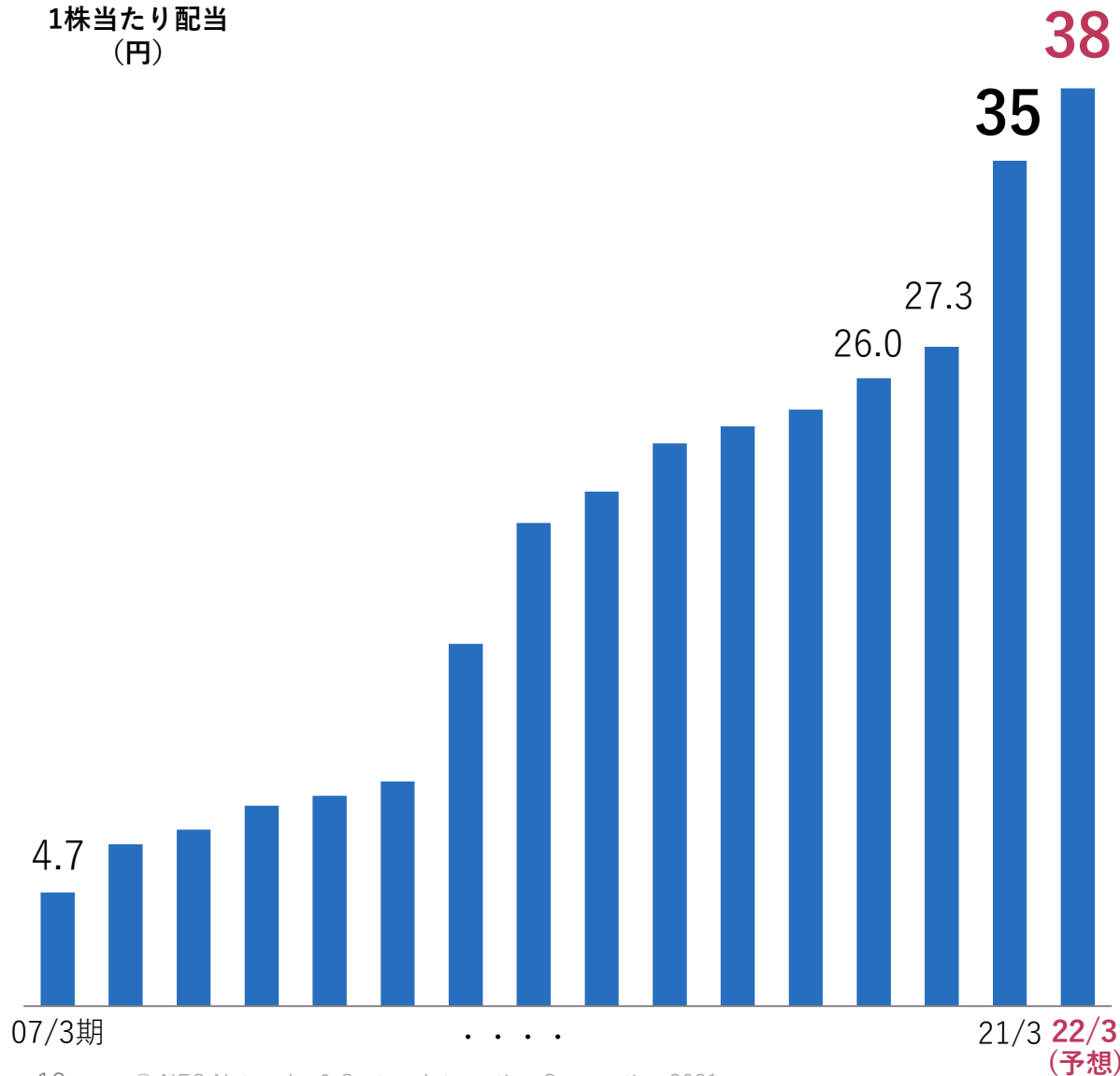


営業利益



配当について

1株当たり配当
(円)



収益力強化を背景に 配当水準※を一段引き上げ

※DOE(自己資本配当率)を考慮

- 21/3期：計画比 **6円増配**
期末配当21円(年間**35円**)
- 22/3期：**年間38円/株へ増配**

15期連続増配へ

※2020年3月期以前の実績については、2020年6月1日付で実施した1:3の株式分割を反映して換算した値で示しています

3.中期経営計画施策の進捗状況

当社の価値創造モデル

目指す社会像

コミュニケーションで創る
包括的で持続可能な社会



社会への提供価値

- 誰もがより生き活きと働ける環境の創造
- 先進テクノロジーを活かした楽しく豊かな街づくり
- 発展する社会の安心安全を支える万全なサービスの提供

注力領域

デジタル

×

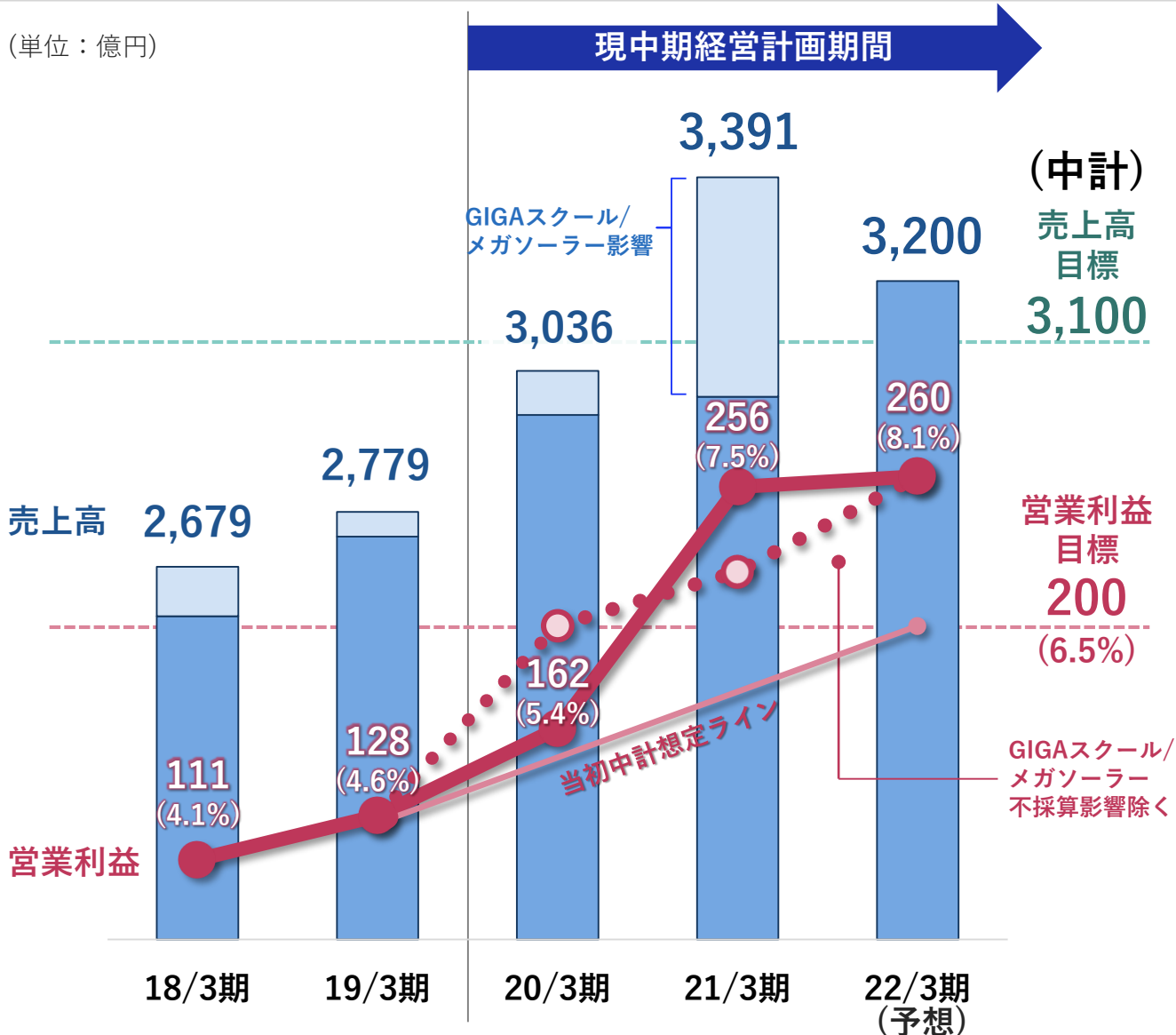
5G

価値創造の手段



中期経営計画の進捗について(2年目)

(単位：億円)



GIGAスクールの影響もあり 中計目標を前倒し達成

- DXなど注力分野も拡大
- 収益力の改善は想定を大幅に上回る進捗

最終年度も次期中計を見据えて成長戦略を加速
(デジタル×5G)

成長戦略の進捗：デジタル領域

新型コロナの影響により
変化した事業環境を活かし、成長戦略を加速



成長戦略の進捗：デジタル領域

ニューノーマルな働き方への対応に伴い、
急増するDX需要を取り込み(自社/共創実践での成果拡販)

顧客基盤

DX顧客社数

20年3月末
1,200社

▶▶▶ 21年3月末
15,700社

既存顧客へのDX浸透
+
SMB市場の開拓

×

サービス（重ね売り）

ソリューションサービスの拡充

 **Symphonict**

働き方改革/まちづくりの視点で
サービス拡充 (自社/共創実践)

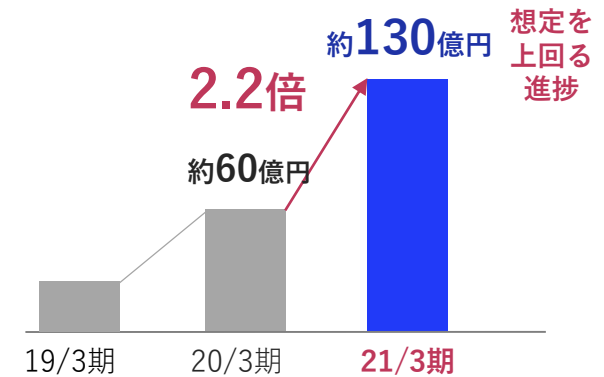
zoomphone (音声クラウドサービス) **DocuSign** (電子サイン) **VIDIZMO** (映像AIポータル)
eeasy (日程調整自動化) **KloudHybrid** (ハイブリッドワークプレイス) **YUNJI DELI** (ロボティクス) ...他

クロスセル/アップセル

=

事業成長

DX関連受注高



仕組み

インサイドセールス体制の構築
(開始半年で2,000件の受注実績)

Symphonict eストア・サービスポータル
Eコマース サイト サポートポータル (カスタマーサクセス向上)

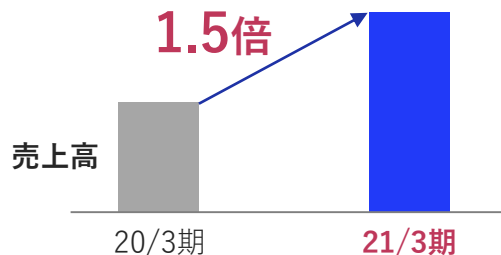
成長戦略の進捗：5G領域

5G投資本格化に向けた準備は計画通り

キャリアインフラ

キャリア連携の強化 (戦略的パートナーとして)

- 既存アセットの活用による
新規顧客開拓(楽天など)
- KNSI社のポジション拡大(KDDI)
※KDDIとの合併会社(K&Nシステムインテグレーションズ)



ローカル5G

実証実験を通じた 社会課題解決サービスの創出

- 働き方改革・まちづくり領域で
商用化に向けた実証実験が加速

<働き方改革>

- 東京都 …次ページ
- 三井不動産
(スマートビル・オフィス) など



<まちづくり>

- ケーブルテレビ徳島 …次ページ
- レイヤーズ・コンサルティング等
(牡蠣養殖支援) など



事業基盤の強化

5G人材育成、 技術検証拠点の新設

(基盤技術センター/5Gラボ)



- 実証・評価検証の場として
開放 (5Gラボ)
- 人材育成

5G人材

前年比 **2.8倍**
(100名→278名※)

※ビジネスパートナー含む

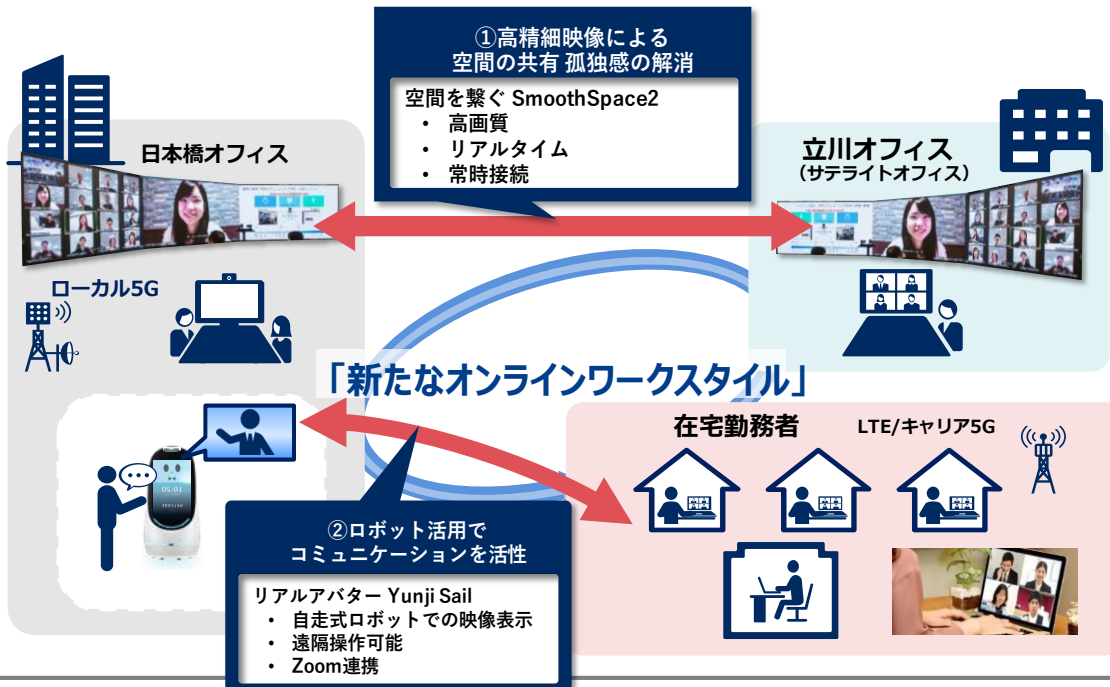
中計期間中に4倍へ

成長戦略の進捗：5G領域(トピックス)

パートナーとの共創実践で、働き方、まちづくり双方の領域で提供価値を拡大

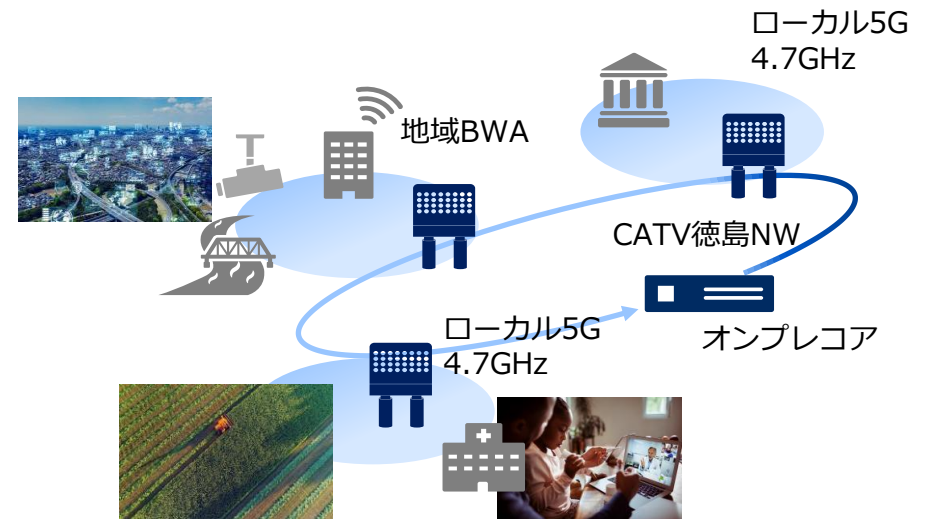
東京都の「5Gを活用した
新たなワークスタイルモデル実証事業」に採択

ニューノーマルな働き方提案を加速



国内で初めてローカル5G Sub6帯の
設備運用を開始(ケーブルテレビ徳島と連携)

徳島県庁での業務利用や医療、防災、農業で活用



(L5G/地域BWA/LPWAをフル活用)

事業力の強化（収益性改善の取組み）

コスト効率化と付加価値向上の両面で成果

効率化／コストコントロール

● 組織再編効果の最大化

- ・ 技術/機能軸で集約し、
重複・縦割りを解消

● 働き方改革の推進(実践)

- ・ DX活用による生産性向上

リソース(固定費)効率が改善
プロジェクト品質の向上



高付加価値化

● 共創によるサービスの投入

- ・ お客様/パートナーとの共創実践
- ・ クラウドベンダーとの協業、
スタートアップとの友好的関係

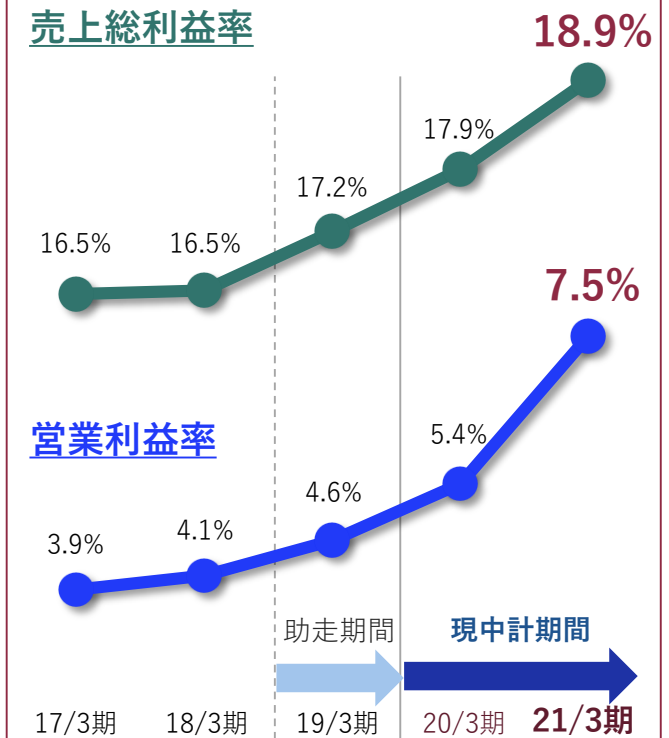
● コンサル力の強化

(スタッフのコンサルティング人材化など)

受注時採算の向上



収益性の改善



事業力の強化（企業文化の醸成）

変化や失敗を恐れず挑戦し続ける企業文化へ

社内コミュニケーション／体制・仕組みを整備



全国Ushijima Lunch

こんにちは！ネットズアイから、社員と社員のコミュニケーションが盛んな、笑顔にはほほえましいようにならねばいけません。今日は、ZoomでLunchです！
また、Ushijima Lunch 全国展開スタートします！！



ええやん
やるやん



…etc.

専任組織化

コーポレートカルチャーデザイン室
Well-Being推進室

次期中期経営計画に向けて



2030

コミュニケーションサービス・オーケストレーター

次期中期計画
2022-2024

「デジタル×5G」戦略の具現化
収益力の更なる向上

現中期計画
2019-2021

「2030」に向けた準備期間

「デジタル」分野に成果、「5G」の準備は順調
収益力の改善は想定以上

最後に



Action!

変化や失敗を恐れずにどんどんイノベーションに挑戦し、
コミュニケーションで創る包括的で持続可能な社会の実現へ

APPENDIX

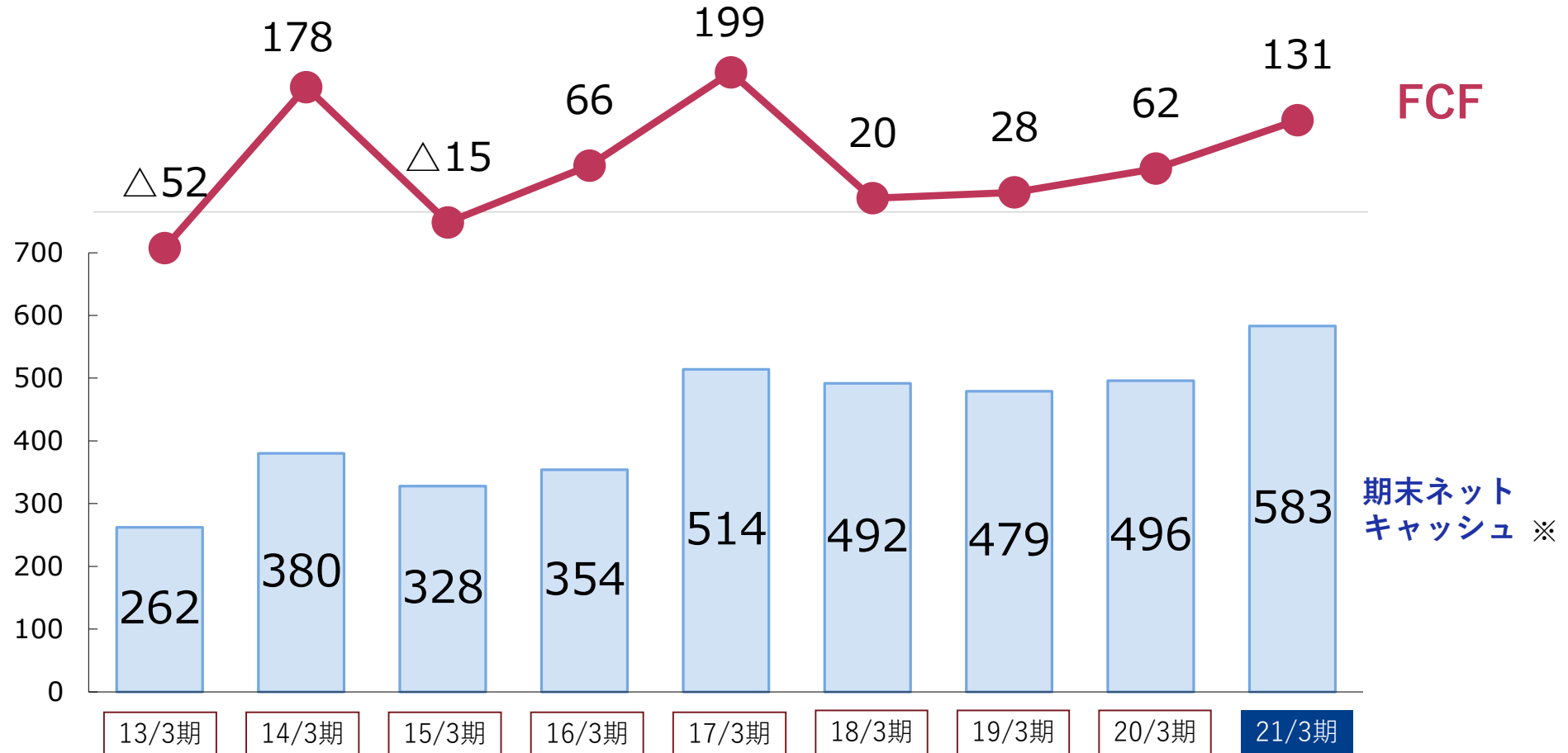
(参考)2021年3月期(21年3月末) バランスシート

(単位：億円)		20年3月末	21年3月末	増 減
	現金及び現金同等物	583	684	101
	受取手形及び売掛金	1,131	1,246	115
	たな卸資産	132	115	△16
	その他流動資産	73	73	0
流動資産合計		1,918	2,118	200
固定資産合計		384	385	1
資産合計		2,302	2,503	201
	支払手形及び買掛金	431	468	37
	借入金	87	101	14
	その他負債	649	663	13
負債合計		1,167	1,232	65
	株主資本合計	1,145	1,261	116
	その他の包括利益累計額	△41	△24	17
	非支配株主持分	31	34	3
純資産合計		1,135	1,271	136
負債純資産合計		2,302	2,503	201
自己資本比率		47.9%	49.4%	+1.5pt

(参考)2021年3月期 キャッシュフロー

(単位：億円)

営業CF	△17	+233	+25	+94	+226	+48	+84	+129	+174
投資CF	△34	△55	△39	△28	△27	△28	△56	△67	△43



※ネットキャッシュ＝現金および現金同等物（含む有価証券）－借入金



明日のコミュニケーションをデザインする

NEC ネットズエスアイは、お客様の目線に立った
これからのコミュニケーションをデザインする会社
としてお客様の価値向上に取り組んでまいります。

本資料についてのご注意

本資料に記載されている将来の業績等に関する見通しは、将来の予測であり、確定的な事実に基づかないために、リスクや不確定要因を含んでおり、当社としてその実現を約束する趣旨のものではありません。

実際の業績は、様々な要因の変化により記載の見通しとは大きく異なる結果となりうることをご承知おき願います。

実際の業績に影響を与えうる重要な要因は、当社グループの事業を取り巻く経済情勢、社会的動向、当社グループの提供するシステムやサービスに対する需要動向や競争激化による価格下落圧力、市場対応能力などであります。

なお、業績に影響を与える要因はこれらに限定するものではありません。

2020年4月にセグメント間の事業移管等がありました。2019年3月期および2020年3月期の実績は、これを受け、セグメント情報の比較のために組替えた数値で示しています。なお、2019年3月期の組替値は、監査を受けていない参考値です。

\Orchestrating a brighter world

NEC

NEC ネットズエスアイ