

2020年3月期 第2四半期 決算説明会

2019年10月30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. 上期実績概要
2. 通期業績見通し
3. 中期経営計画施策の進捗状況

1. 上期実績概要

2. 通期業績見通し

3. 中期経営計画施策の進捗状況

増収増益を達成

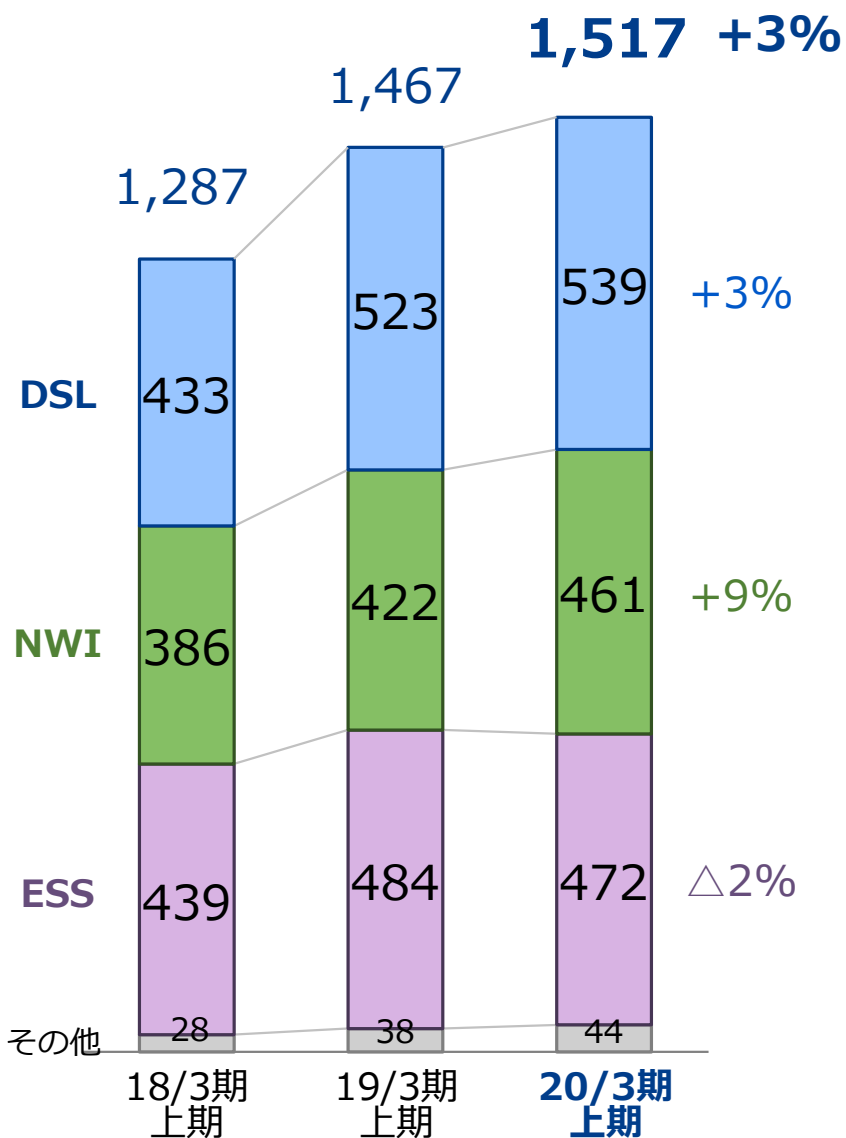
予想値を過達し、中計達成に向け好調なスタート

- 受注高：前年海外大型案件の反動減(約△100)をカバーし増加
(上記影響除き：+10%強伸長)
- 営業利益：成長費用が増加(△9)も収益性改善が進展し増益

(単位：億円)	19年3月期 上期	20年3月期 上期	前年同期 差/比	上期予想値 (7月31日)
受 注 高	1,467	1,517	+3%	1,430
売 上 高	1,225	1,363	+11%	1,300
売 上 総 利 益 率	15.9%	16.5%	+0.6pt	-
営 業 利 益 (営業利益率)	26 (2.1%)	44 (3.2%)	+17 +1.1pt	27 (2.1%)
親会社株主に帰属する 四半期純利益 (四半期純利益率)	19 (1.6%)	29 (2.1%)	+10 +0.5pt	16 (1.2%)
フリー・キャッシュ・フロー	115	108	△7	

2020年3月期 上期 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)

- 前年集中した金融業向けは反動減も、働き方改革関連分野が拡大

ネットワークインフラ(NWI)

- 通信事業者向けが下期に期ズレも社会公共分野※が拡大

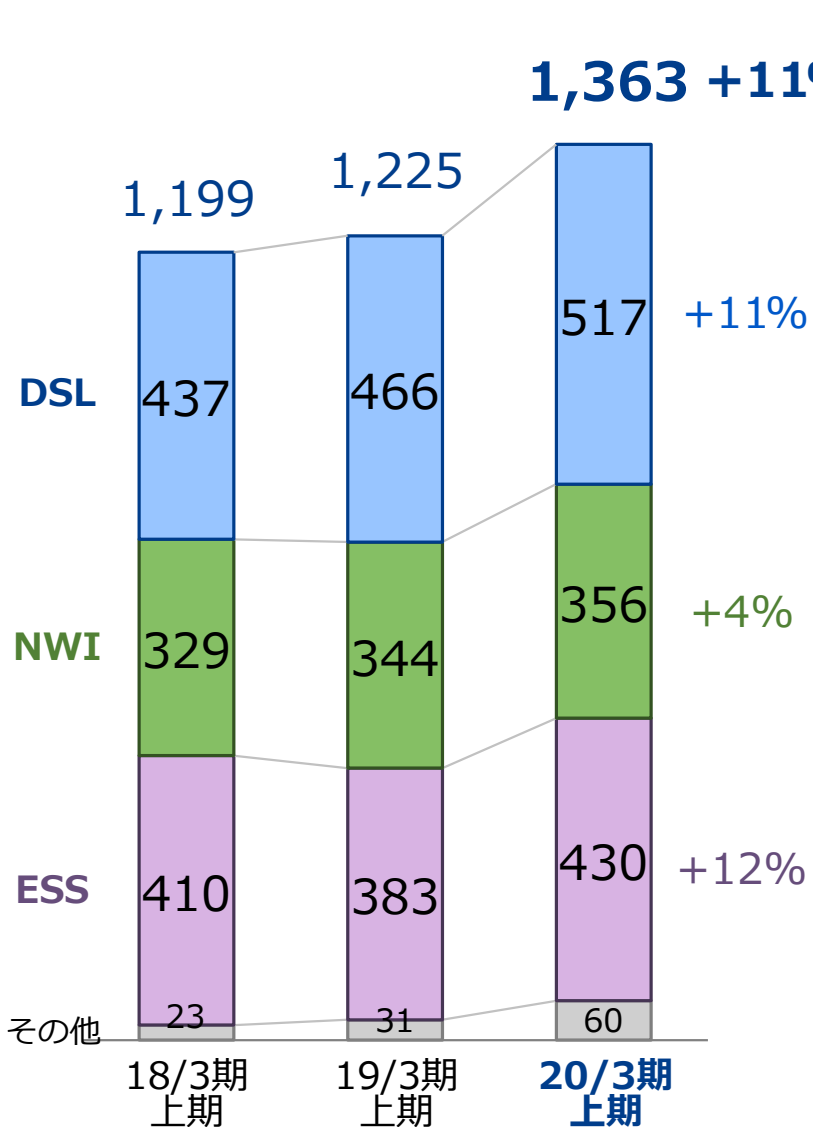
※消防・防災、交通等

エンジニアリング&サポートサービス(ESS)

- 前年海外大型案件の反動減(△100)の影響を、国内施工事業(消防)等でカバーし微減

2020年3月期 上期 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)

- 働き方改革関連分野や
ホテル向けネットワーク構築が拡大
- SIおよびサービス領域の両面が拡大

ネットワークインフラ(NWI)

- 通信事業者向けが下期に期ズレも
社会公共分野※が拡大

※消防、宇宙(地上システム)など

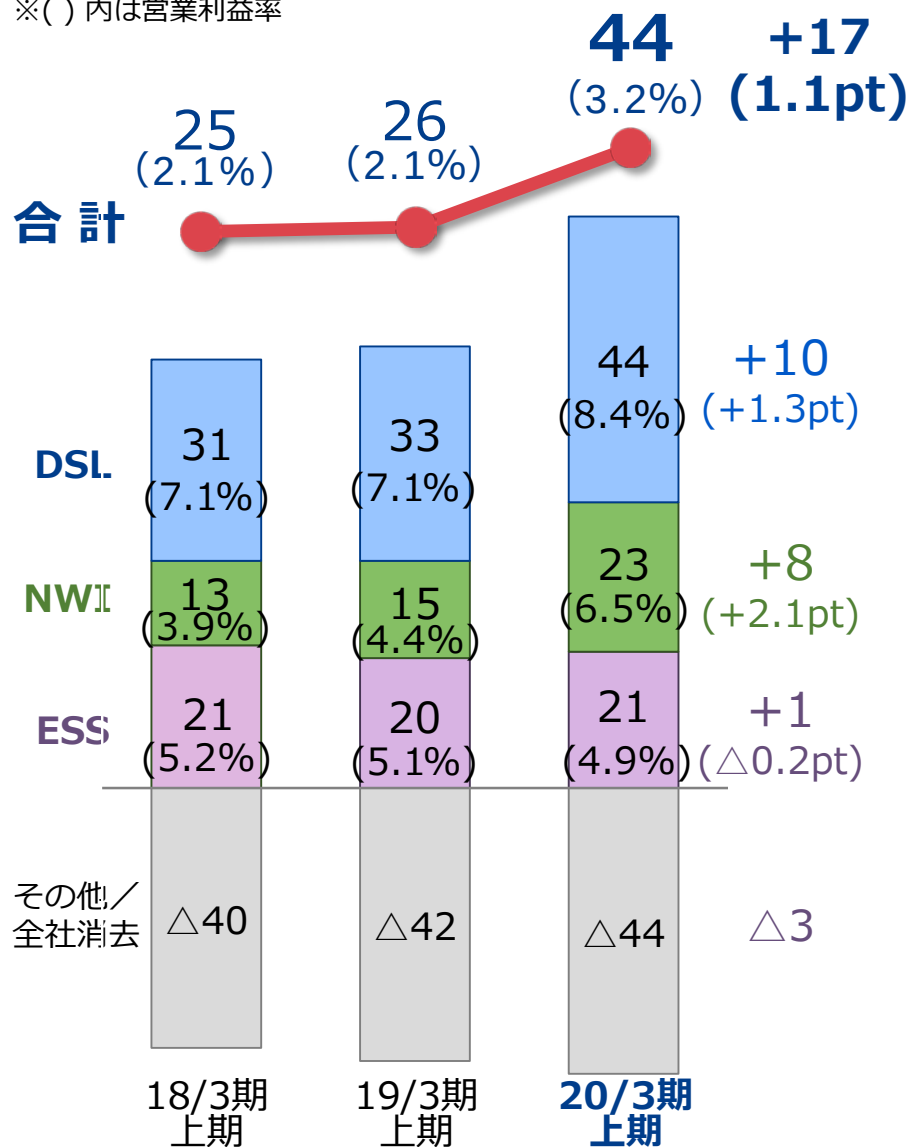
エンジニアリング& サポートサービス(ESS)

- 国内施工※および
保守・運用事業ともに拡大

※オフィス設備施工
メガソーラー、消防など

2020年3月期 上期 セグメント別営業利益

(単位：億円)
※() 内は営業利益率



全セグメントで拡大し、大幅に増益

● デジタルソリューション(DSL)

- ・ 増収効果により固定費効率も向上し、増益

● ネットワークインフラ(NWI)

- ・ 増収および組織再編効果※に加え、不採算解消により増益

※リソース効率の向上、プロジェクトマネジメント強化など

● エンジニアリング&サポートサービス(ESS)

- ・ 不採算増加も、増収により増益

● その他/全社消去

- ・ 成長費用増(オフィス再編費用など)

1. 上期実績概要

2. 通期業績見通し

3. 中期経営計画施策の進捗状況

■ 上期の好調な進捗を鑑み、通期予想を上方修正

- 下期は、マクロ環境の不透明さや、売上前倒しおよび上期成長費用の期ズレを考慮

(単位：億円)

	19年3月期 実績	20年3月期 予想	前期差/比	前回予想 (7月31日)	前回差
受 注 高	2,847	2,950	+4%	2,950	—
売 上 高	2,779	3,000	+8%	2,950	+ 50
営 業 利 益	128	140	+ 12	130	+ 10
(営業利益率)	(4.6%)	(4.7%)	+0.1pt	(4.4%)	+0.3pt
親会社株主に帰属する 当 期 純 利 益	89	90	+1	89	+ 1
(当期純利益率)	(3.2%)	(3.0%)	△0.2pt	(3.0%)	—

(予想値は2019年10月29日現在のものです)

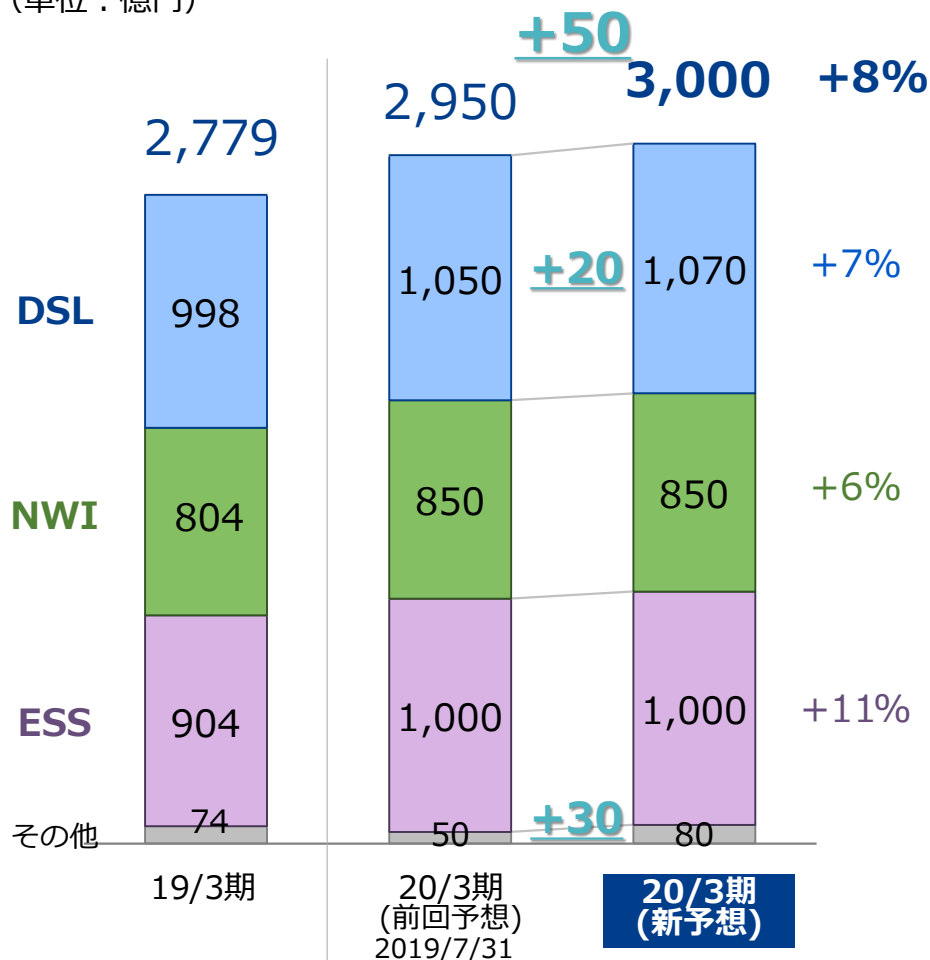
2020年3月期 通期 セグメント別業績予想

売上高

(単位：億円)

前年伸率

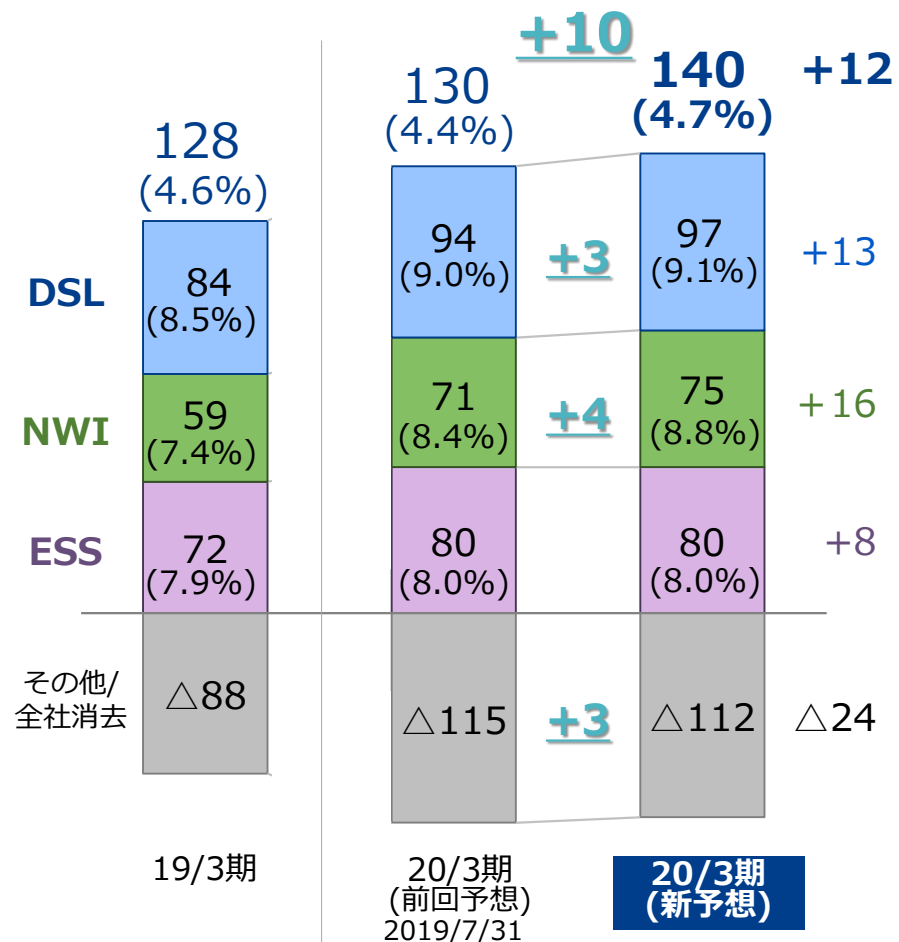
(単位：億円)



営業利益

()内は、営業利益率

前年差

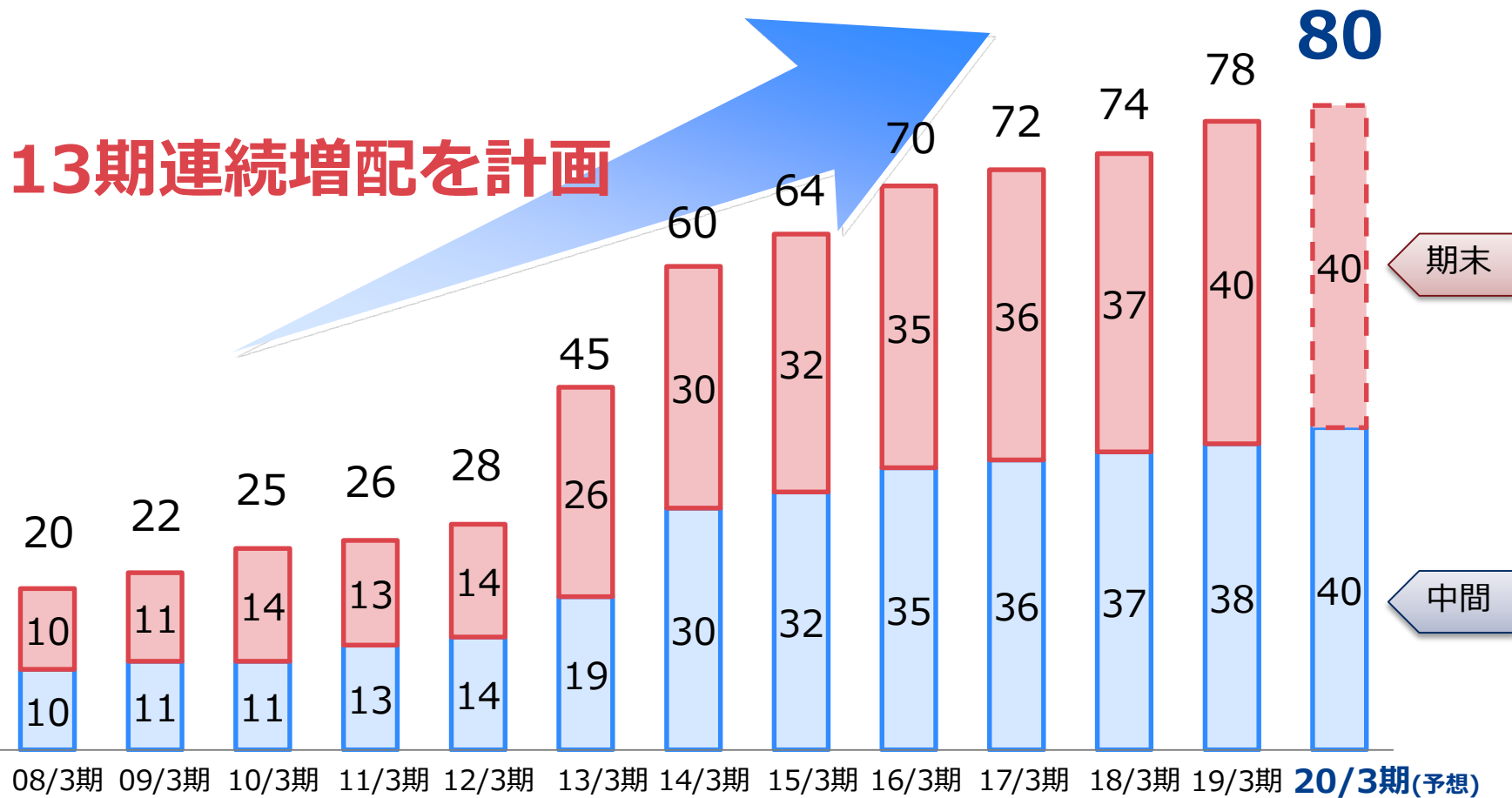


※受注高は変更なし

(予想値は2019年10月29日現在のものです)

■ 前年同期2円増配し、40円/株の中間配当を実施

- 期末配当：期初計画通り



1. 上期実績概要
2. 通期業績見通し
- 3. 中期経営計画施策の進捗状況**

振り返り：2030年の ありたい姿と中期経営計画の位置づけ

2030年の ありたい姿

実現したい
社会像

コミュニケーションで実現する快適で便利な社会



2030

当社の
将来像

パートナーとの共創で、新しいバリューチェーンをプロデュースする
コミュニケーションサービス・オーケストレーター

社会/技術の変化 5G, デジタル, クラウドファースト, SDGs, etc
第5世代 移動通信システム 国連 持続可能な開発目標

中期経営計画（20/3期→22/3期）の位置づけ

2019

**5年・10年先の環境変化を見据え、
事業構造と体質を強化し、成長力・収益力強化**

「デジタル×5G」時代のトッププレイヤーを目指す

5Gインフラの上でデジタル技術が活用され、2つの技術が融合する
将来の「デジタル×5G」時代を見据え、両事業領域へ注力



- **デジタル**/5G時代に向けた
競争力・成長力強化
- AI-NESICでの**イノベーション**加速
- 先端技術・**新しい事業**を創出する
基盤・仕組み・体制の強化



持続的な利益成長へ、ギアチェンジ

マルチクラウド・サービスへ事業モデル転換加速

「製品SI」モデルから最先端のクラウドサービスをつなぎ、束ねる
「マルチクラウド・サービス」モデルへ

対応クラウドサービスを拡大

本質的なクラウド活用

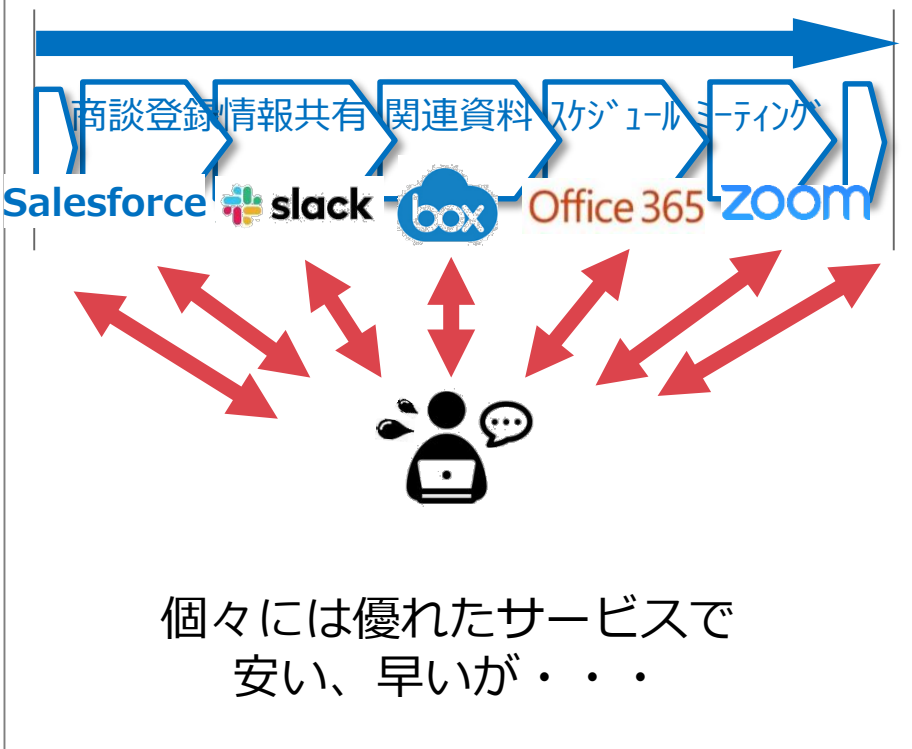
働き方改革ビジネス
を加速



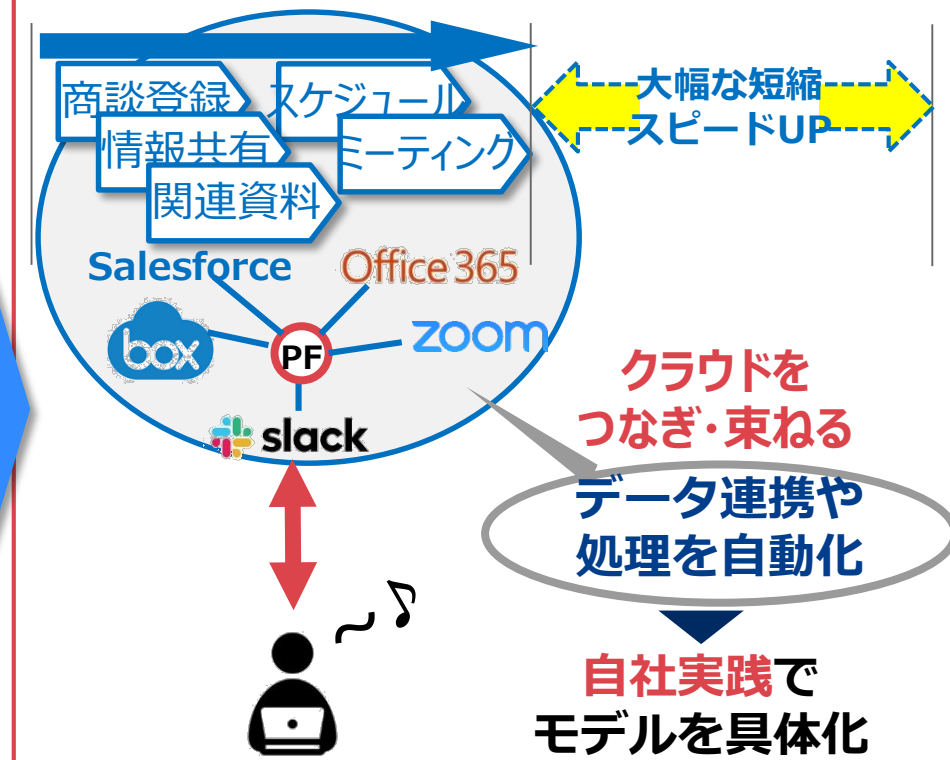
クラウドの本当の価値を引き出す マルチクラウド・サービス

単なるクラウド利用では、データもプロセスもバラバラのまま

クラウドサービスは…



真のクラウドシフト



DX事業の新ブランドを立ち上げ、 プラットフォームサービスをローンチ



マルチクラウド&コネクティビティ・サービスを
容易・迅速、安価、セキュアに実現

マルチ
クラウド
サービス

働き方改革

営業改革

業務自動化

...

自社実践の成果
をPKG化



対応サービス
を更に拡大

DXプラットフォーム

クラウド連携

プロセス自動化

セキュリティ

コネクティビティ

提供開始
順次、機能強化

製品SI
モデル



電話/NW...



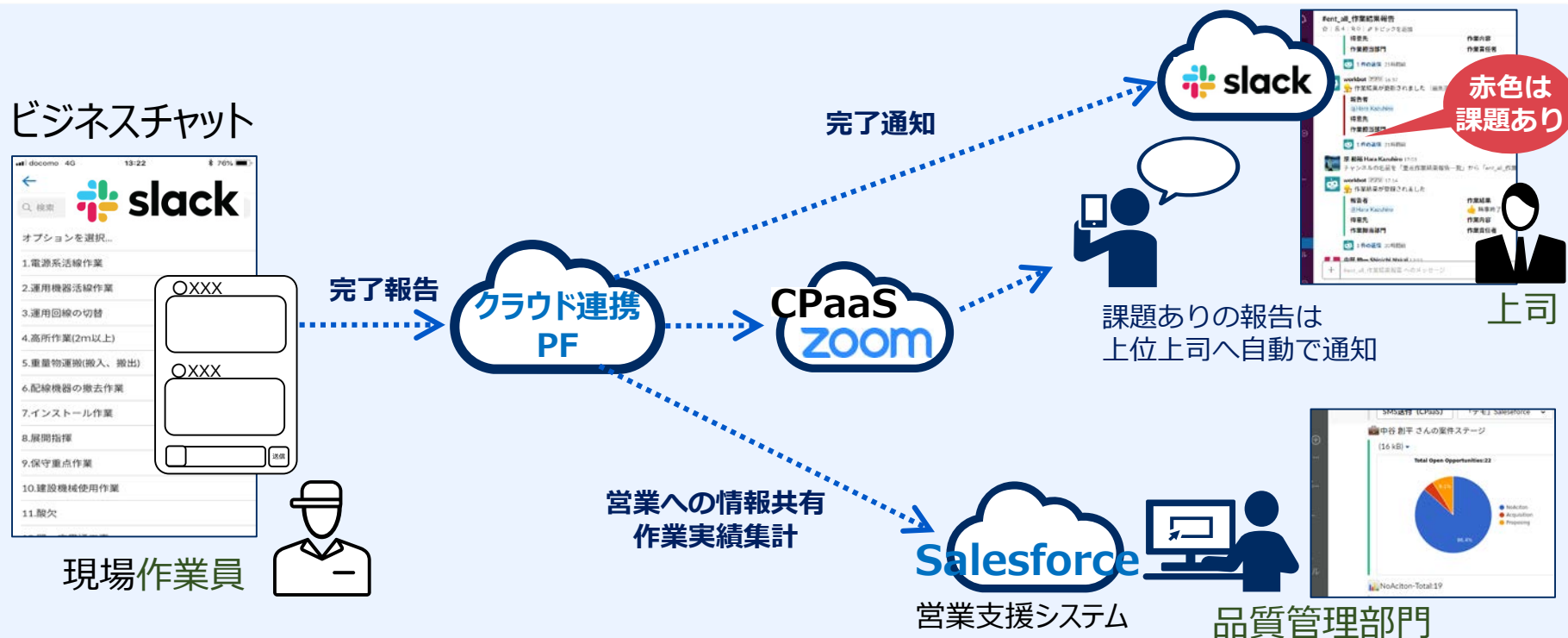
監視カメラ
/センサー

...

自社実践例

「Slack」を統合的な入口とし、
さまざまなクラウドサービスとの連携・
プロセス自動化により、
現場作業の報告・管理業務の効率化を実現

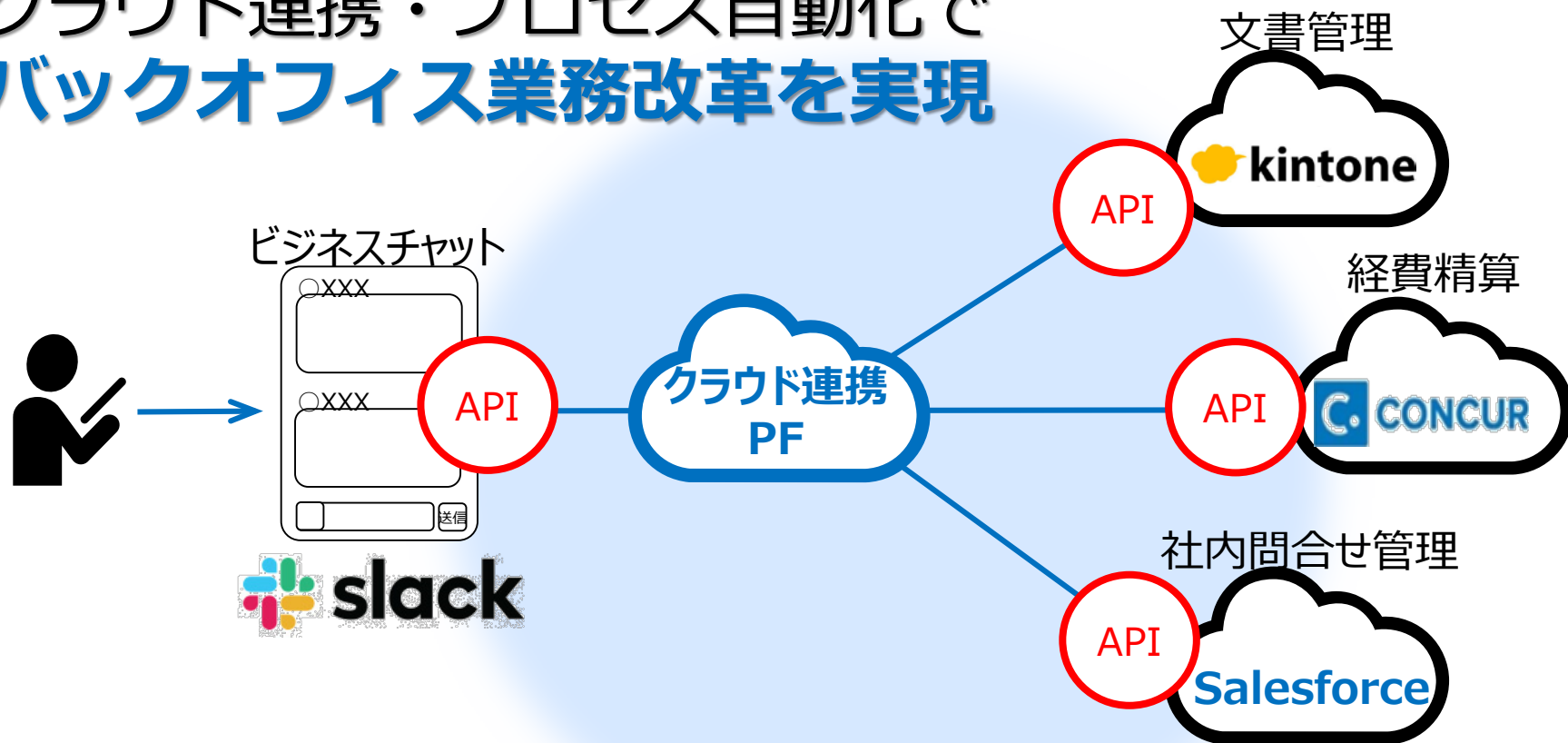
月240時間以上の報告作成時間 ⇒ 1/3 に削減



お客様導入事例：株式会社メルカリ様



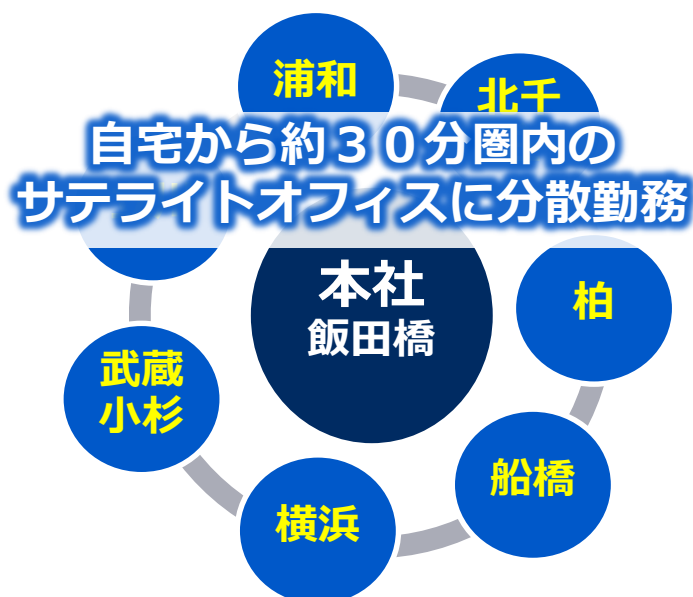
クラウド連携・プロセス自動化で バックオフィス業務改革を実現



Slackに様々なクラウドサービスを連携・統合し、
承認プロセス自動化・効率化や、問い合わせ業務一元化を実施

新サービス開発に向け、自社実践を加速 - 本社スタッフの分散型ワークを開始 -

クラウド/先端技術の徹底活用で日本を変える
(東京一極集中、労働生産性、イノベーション…)



※他エリアへもサテライトオフィスを順次設置予定



ICT/デジタル技術を活用した陸上養殖事業に参入

養殖事業のデジタル・トランスフォーメーションと当社ビジネスモデルの革新を実現
社会課題の解決と事業成長・高収益モデル確立との両立を目指す

当社の強み
(ICT/デジタル技術)



パートナーの強み
(水産業のアセット)

国内最大手の
陸上養殖事業者

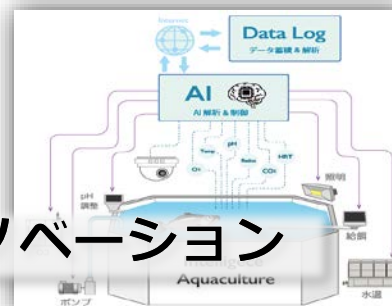


バリューチェーン
の拡張

対応領域をICTの提供から
養殖事業そのものへ拡張



水産業をイノベーション



一次産業
スタイル
からの脱却

- ・ホワイトカラー化
- ・経験からデータへ
(アナログ⇒デジタル)

働き方の大変革

陸上養殖を
デジタル技術
で高度化

- ・味/品質をコントロール
- ・工場の効率性UP

単価1.5倍UP
運営コスト50%削減

貢献するSDGs

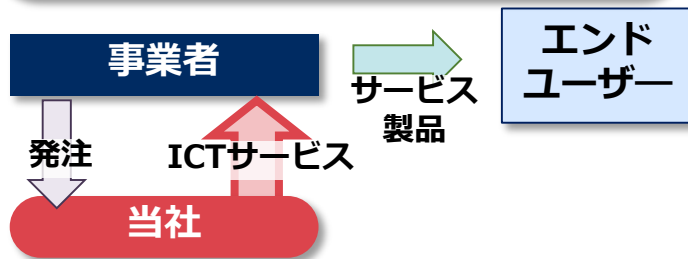


新しいバリューの獲得

デジタル技術＋事業モデル変革＝高収益

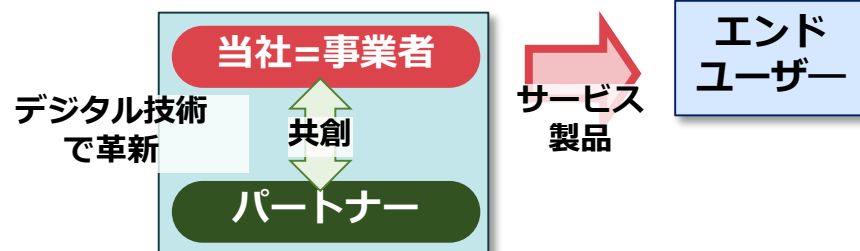
従来

事業者へICTを提供



新

共創によるサービス提供モデル



フランチャイズモデルによる事業規模拡大

実践&ノウハウパッケージ化＝ 全国、海外展開

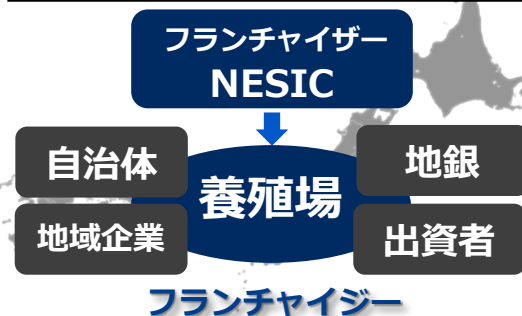
STEP 1

■ 事業会社の立ち上げ



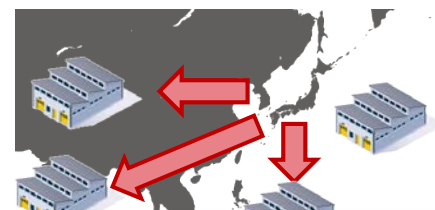
STEP 2

■ 事業の全国・複数展開



STEP 3

■ 陸上養殖No.1 事業者へ



フランチャイジーの売上含め
300億円規模へ

中期経営計画のテーマ

Beyond Borders

その壁を、越えていく

市場の壁、技術の壁、競争の壁、組織の壁、能力の壁、そして業績の壁

Create, Change, Challengeで**次のステージへ**

APPENDIX

(参考)2020年3月期 上期(19年9月末) バランスシート

(単位：億円)

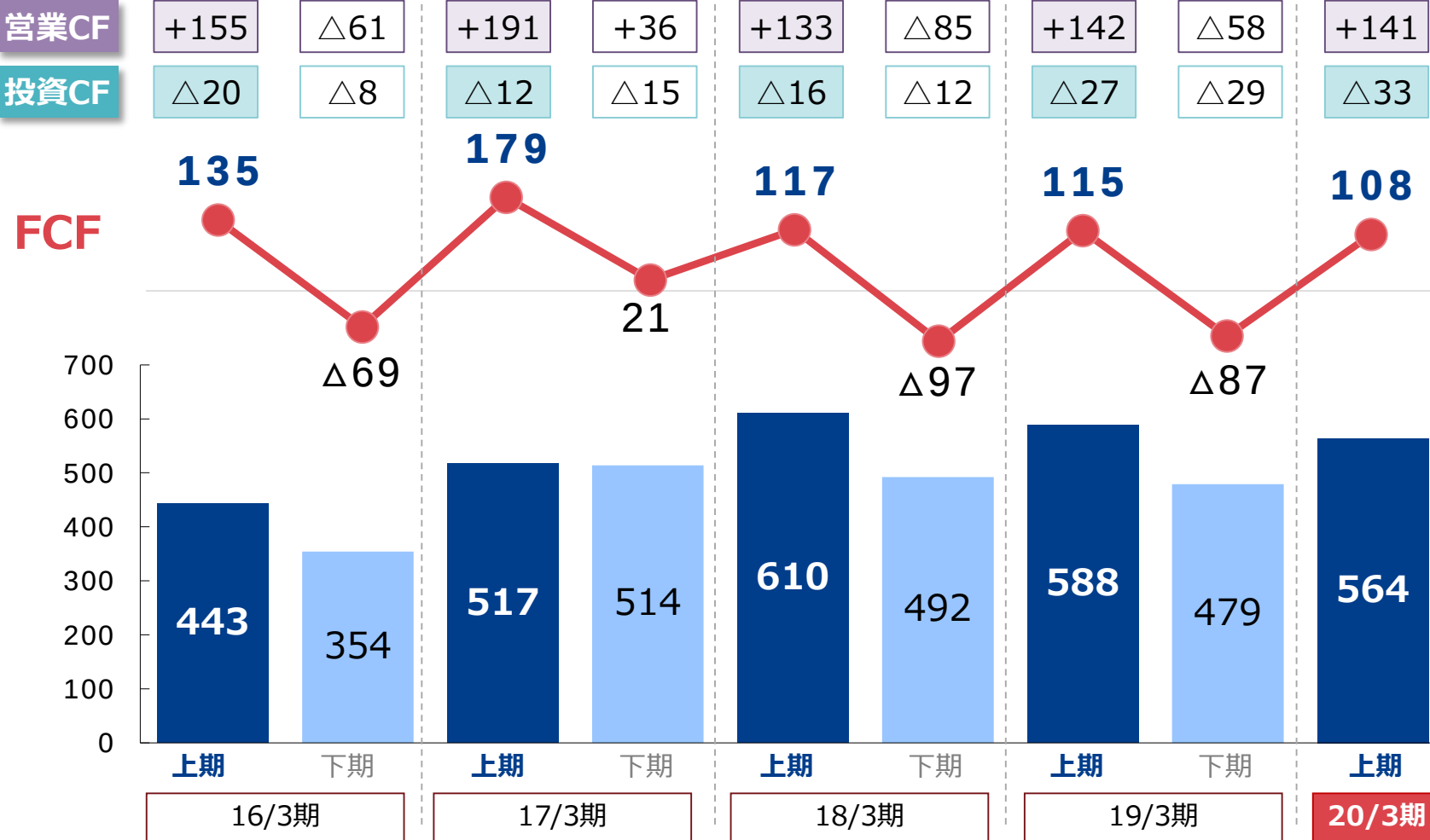
			19年3月末	19年9月末	増 減
		現金及び現金同等物	544	640	96
		受取手形及び売掛金	1,072	875	△196
		たな卸資産	132	147	15
		その他流動資産	63	69	6
	流動資産合計		1,810	1,731	△79
	固定資産合計		351	364	12
資産合計		2,162	2,095	△67	

		支払手形及び買掛金	411	363	△48
		借入金	64	75	11
		その他負債	611	568	△43
	負債合計		1,086	1,006	△80
		株主資本合計	1,090	1,100	9
		その他の包括利益累計額	△41	△38	3
		非支配株主持分	27	28	1
	純資産合計		1,076	1,089	13
	負債純資産合計		2,162	2,095	△67

自己資本比率			48.5%	50.7%	+ 2.2pt
--------	--	--	-------	-------	---------

成長投資を加速しつつ、FCFの水準を維持

(単位：億円)



※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

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。

セグメント情報の2018年3月期の実績値は、比較のために組替えた参考値であり、監査を受けた数値ではありません。



明日のコミュニケーションをデザインする



NECネットエスアイは、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。

nesic

検索

 **Orchestrating** a brighter world

NEC

NECネットエスアイ

www.nesic.co.jp