

# 2010年度(2011年3月期) 決算説明会

2011年4月28日  
NECネットエスアイ株式会社  
執行役員社長 山本 正彦



# はじめに

---

**このたびの東日本大震災により被害を受けられました皆さまに、謹んでお見舞申し上げます。一日も早い復興のために、当社といたしましても、事業を通じ尽力してまいります。**

## 当社事業への震災の影響

- **現地営業拠点は入居ビル・備品の損傷程度**
- **サービス基盤(D/C、オペレーションセンター、コンタクトセンター等)も通常通り24時間稼動を維持し、緊急対応**
- **売上： 期ずれインパクト 約50億円**  
**損益： 特別損失 約3億円 (PJ、支援費用等)**

# 目次

---

- 1. 2011年3月期実績概要**
- 2. 2012年3月期 事業遂行方針  
および 業績予想**

---

# 1. 2011年3月期実績概要

# 2011年3月期業績概要

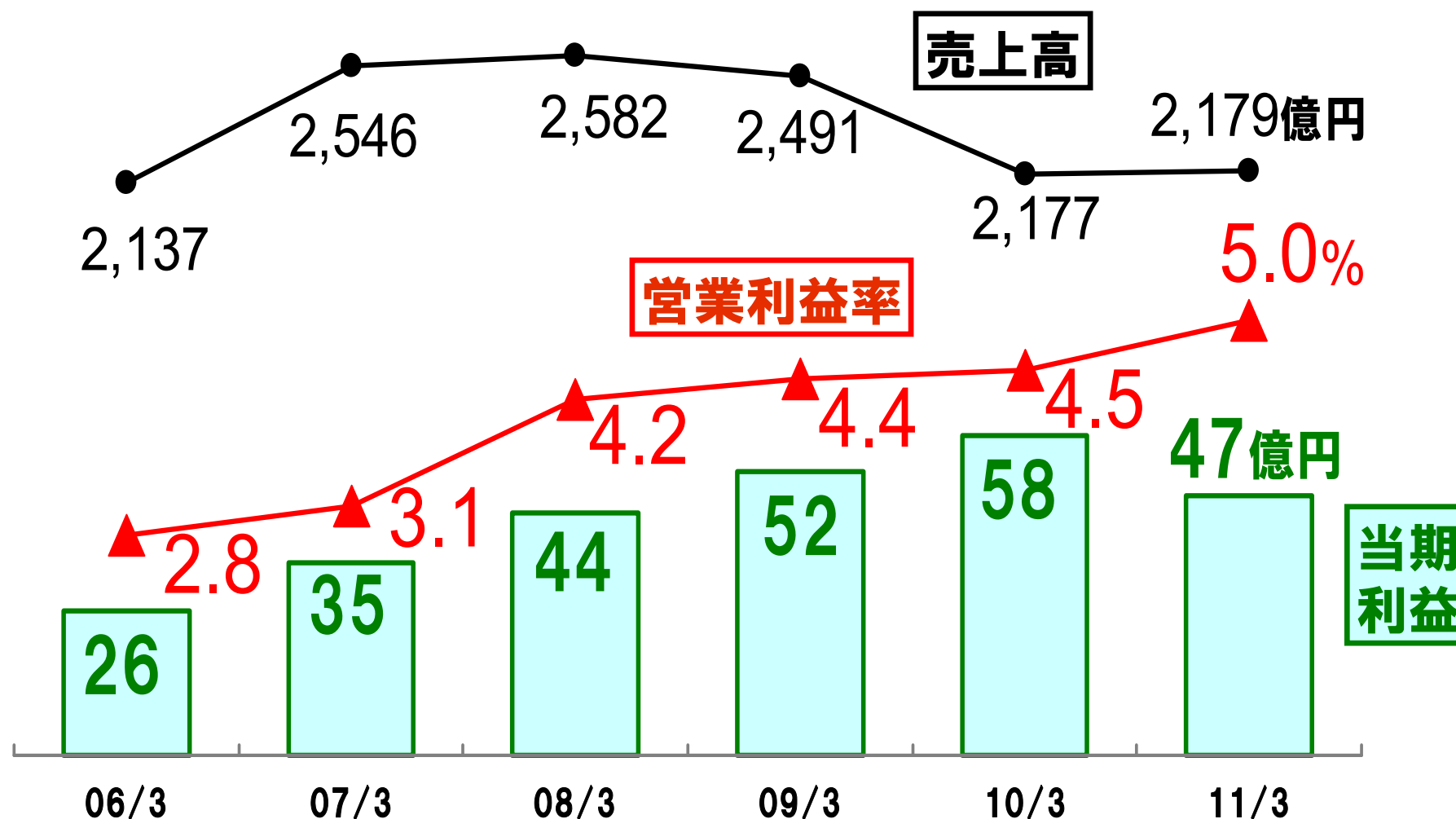
(億円)	10/3期 実績	11/3期 実績	前期比	予想差
売上高	2,177	2,179	+0%	△221
営業利益 (営業利益率)	99 (4.5%)	108 (5.0%)	+10 +0.5pt	+8 +0.8pt
特別(損)益	0	(26)	△26	△7
当期純利益 (当期純利益率)	58 (2.7%)	47 (2.2%)	△11 +0.5pt	+0 +0.2pt
ROE	8.2	6.3	△1.9pt	

震災による  
期ズレ  
約△50億円

本社移転関連  
約△19億円  
震災関連  
約△3億円

# 業績推移

継続的に収益力を改善も成長に課題

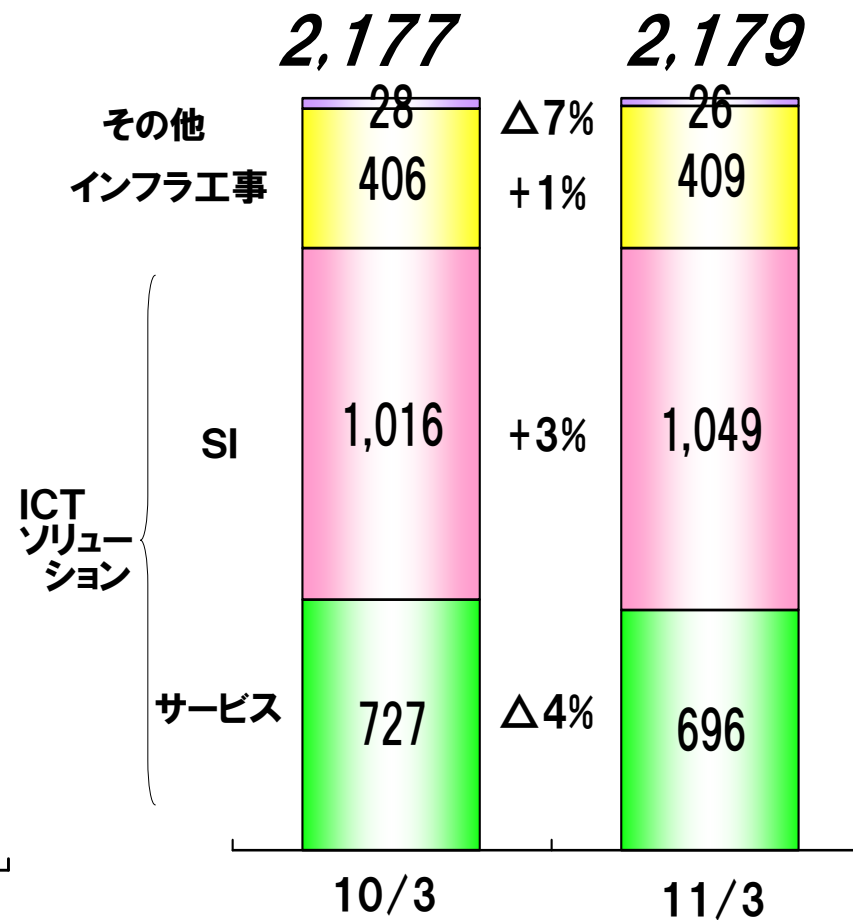
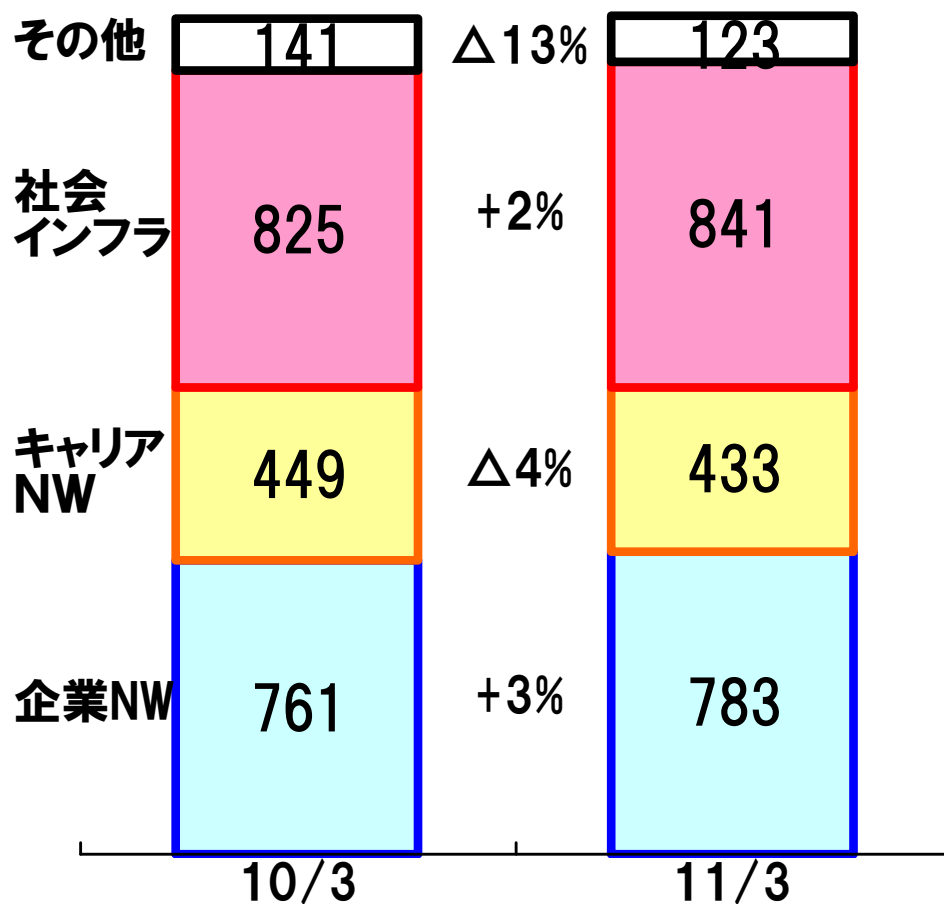


# 2011年3月期 セグメント別売上

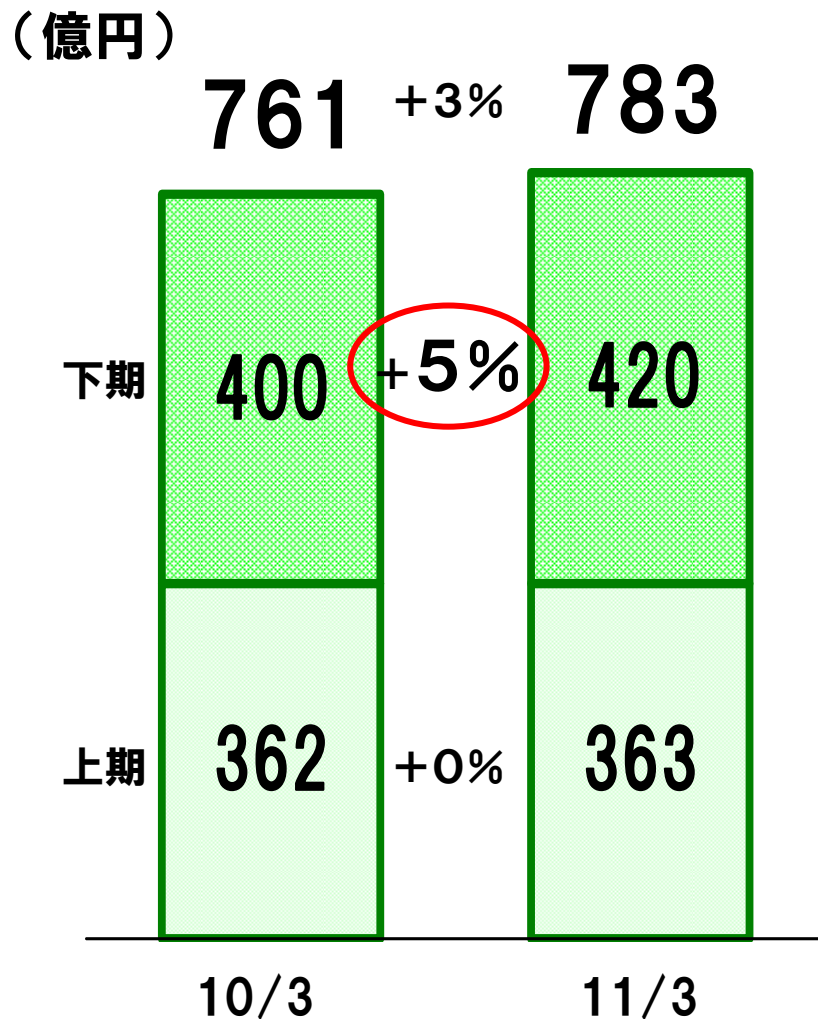
(参考: 業容別売上)

(億円)

**2,177** +0% **2,179**



# 2011年3月期企業ネットワーク事業売上



## ■ 新本社移転(10月)効果

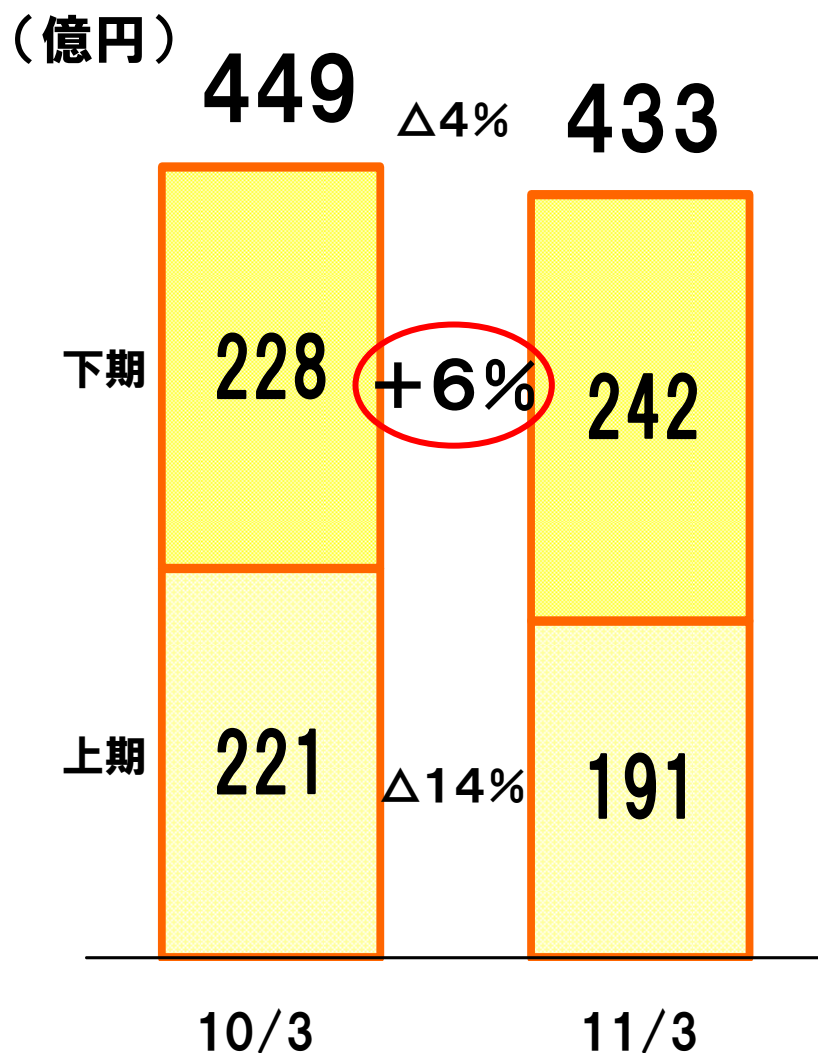
- 自らオフィス改革  
→実践/実証効果を感じてもらう場に
  - 「ノー・ペーパー」ワーク
  - 「ノー会議室」ワーク 等
- 「EmpoweredOffice」ブランドが徐々に浸透

## ■ サービス事業で布石

- コンタクトセンター買収
- 西日本クラウド基盤
- 東京D/C拡張



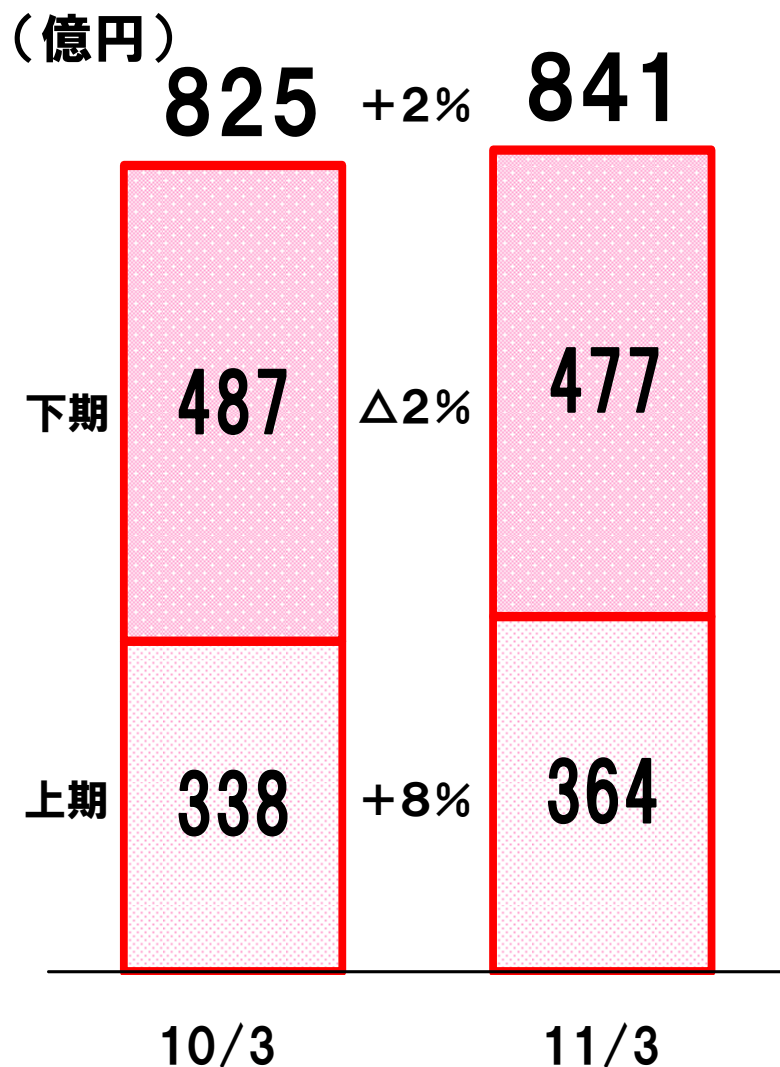
# 2011年3月期キャリアネットワーク事業売上



## キャリア向けSIが 下期に拡大

- スマートフォン拡大  
～関連インフラ投資に  
対応
- キャリアへの  
フル・サポート  
～NEC+海外ベンダー

# 2011年3月期社会インフラ事業売上



## 地域情報化対応拡大

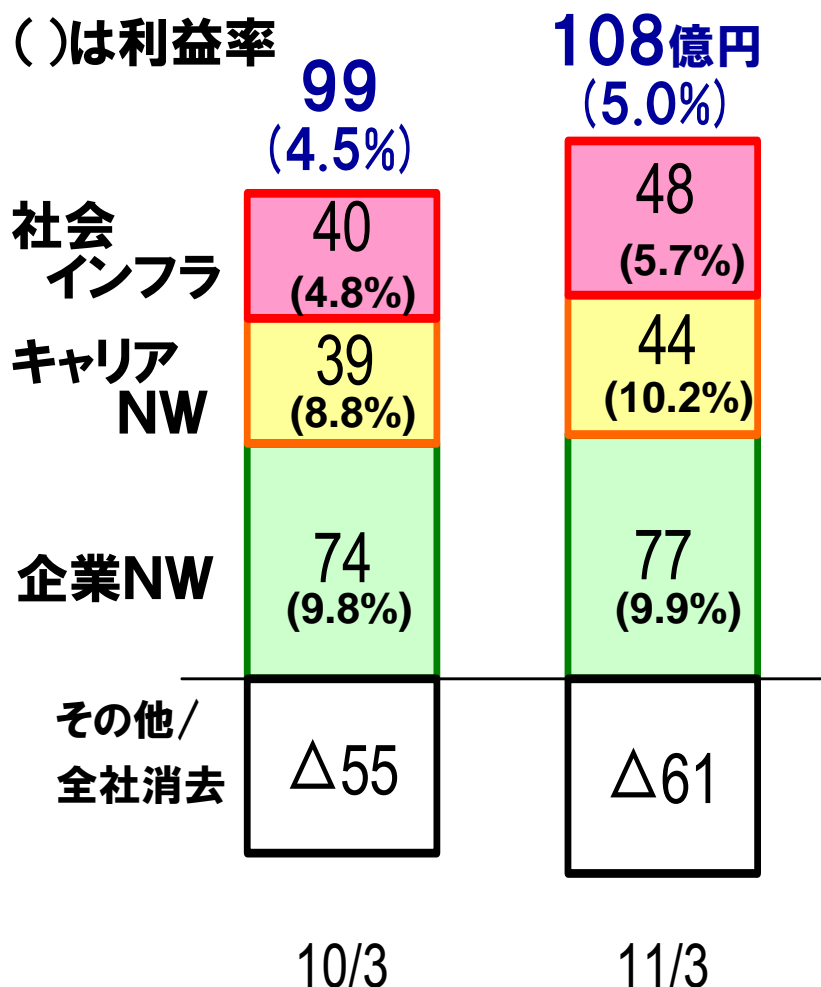
- 前年度補正予算効果で上期に大きく拡大
- 全国施工体制による対応

## 通信工事減少

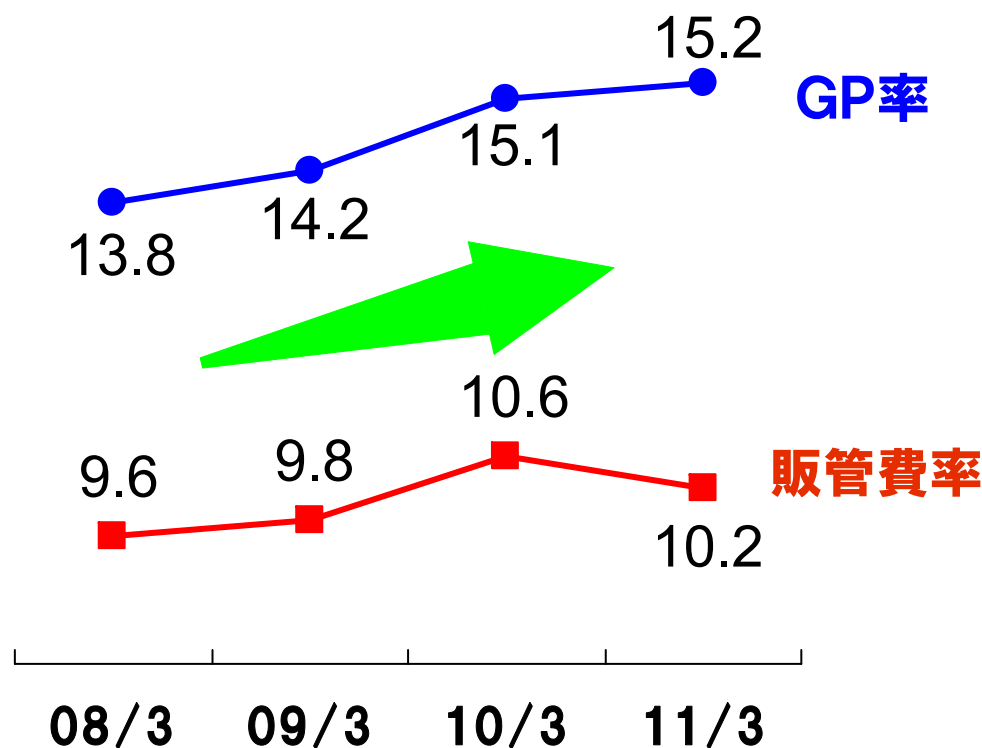
- 基地局工事は小型化
- 海外では価格競争激化

# 2011年3月期 営業利益

■ 総コスト改革を継続。コスト＋販管費を効率化



■ GP率/販管費率推移 (%)



# 2011年3月期末 バランス・シート

(億円)

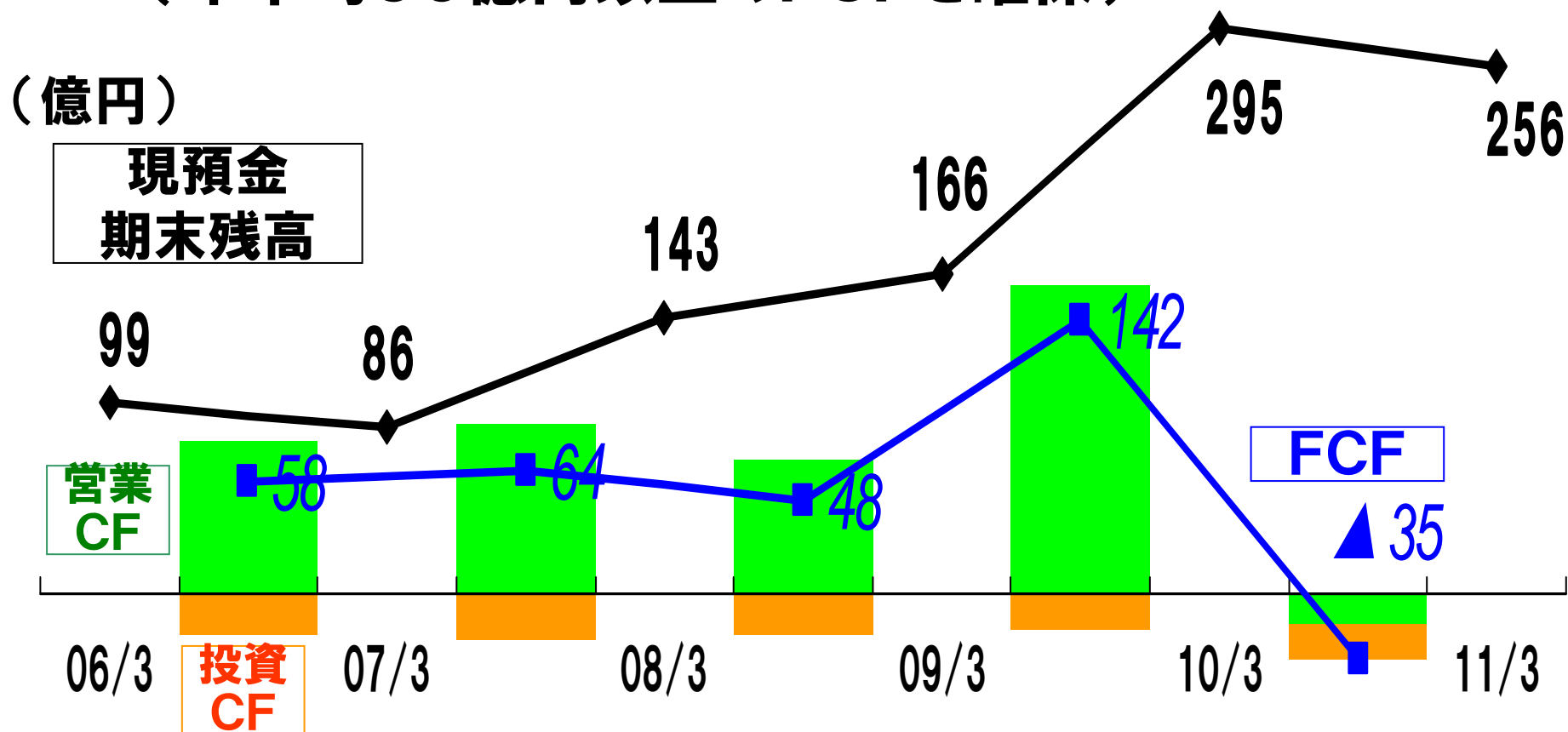
		10/3末	11/3末	増 減
	現金及び現金同等物	295	256	△39
	受取手形及び売掛金	800	863	63
	たな卸資産	73	71	△2
	その他流動資産	71	74	3
<b>流動資産合計</b>		<b>1,239</b>	<b>1,264</b>	<b>25</b>
<b>固定資産合計</b>		<b>230</b>	<b>236</b>	<b>6</b>
<b>資産合計</b>		<b>1,469</b>	<b>1,499</b>	<b>30</b>

	買入債務	350	314	△36
	借入金	50	63	13
	その他負債	327	348	21
<b>負債合計</b>		<b>727</b>	<b>725</b>	<b>△2</b>
	株主資本合計	740	774	34
	その他の包括利益累計額	△5	△5	△1
	少数株主持分	6	6	△1
<b>純資産合計</b>		<b>742</b>	<b>775</b>	<b>32</b>
<b>負債純資産合計</b>		<b>1,469</b>	<b>1,499</b>	<b>30</b>

<b>自己資本比率</b>	<b>50.1%</b>	<b>51.3%</b>	<b>+1.2pt</b>
---------------	--------------	--------------	---------------

# 2011年3月期 キャッシュ・フロー

大型プロジェクト回収時期などの要因で  
一時的に支出超過も、十分な財務ポジションを確保  
(年平均50億円以上のFCFを確保)



# 2011年3月期のまとめ

---

## 成果：

- お客様視点の事業を強化  
⇒企業、キャリア向けが下期拡大
- 利益目標過達

## 課題： 布石は打ったが...

- 成長実現には至らず
  - ・ 特に、サービス事業の拡大が想定下回る

---

## 2. 2012年3月期 事業遂行方針 および 業績予想

# 2012年3月期 業績予想

売上2400億円へ再挑戦

成長へ積極投資しつつ、最高益を目指す

(億円)	11/3期 実績	12/3期 予想	前期比
売上高	2,179	2,400	+10%
営業利益 (営業利益率)	108 (5.0%)	110 (4.6%)	+2 $\Delta 0.4pt$
特別(損)益	(26)	0	+26
当期純利益 (当期純利益率)	47 (2.2%)	62 (2.6%)	+15 $+0.4pt$

※予想値は2011年4月28日現在



# 市場/顧客ニーズの動向

---

## 企業NW

- 経営視点のオフィス改革加速 + BCP/節電対策
- クラウド/アウトソーシング

## キャリアNW

- スマートフォン加速へのネットワーク強化
- D/C構築需要の拡大

## 社会インフラ

- 消防・防災の広域化/デジタル化

 震災を経て注力分野は更に重要性拡大

# 2012年3月期事業遂行方針

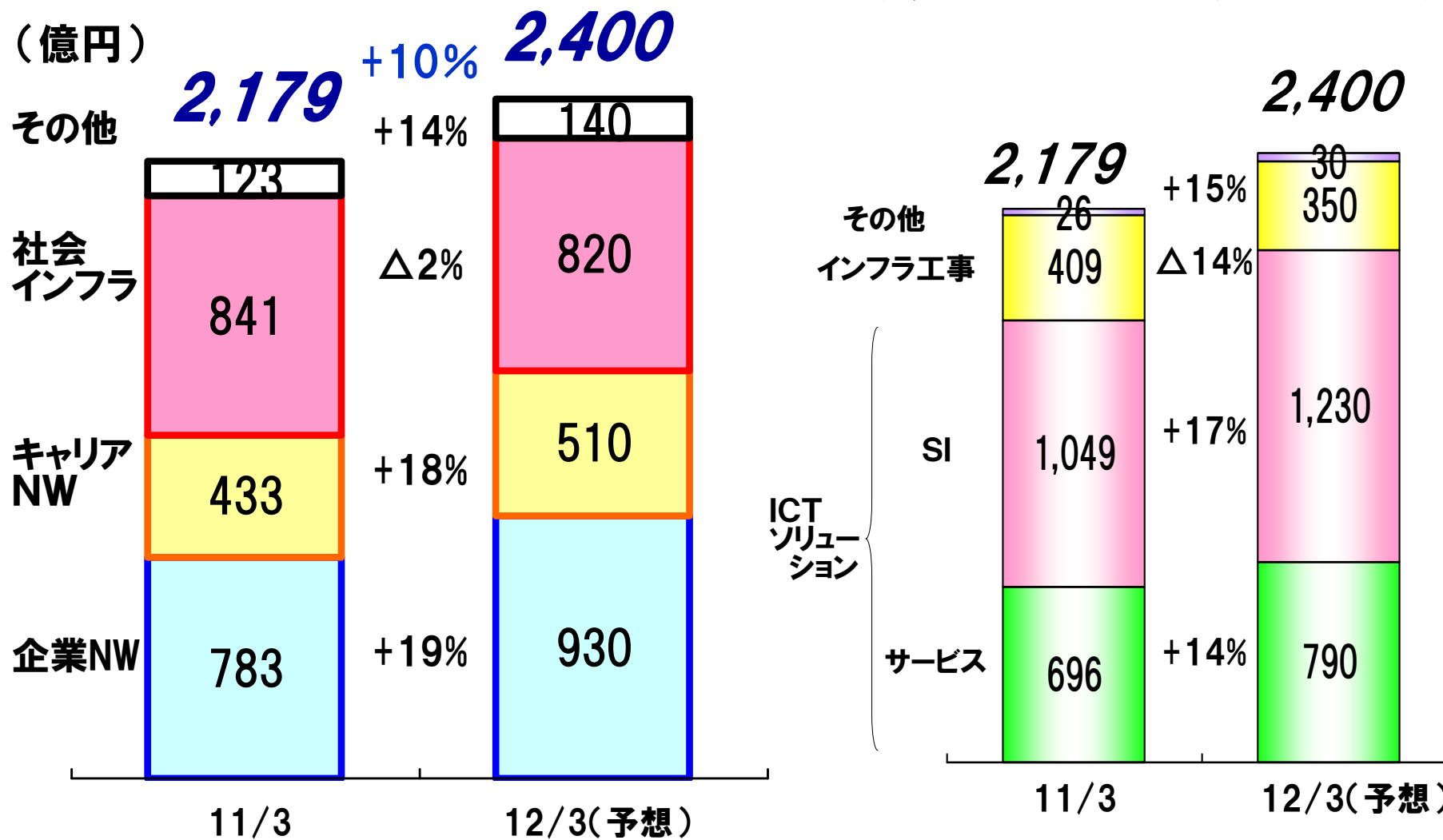
---

**もっところだわる：お客様視点！**  
**：成長・拡大！**

- **前下期の打ち手をさらに成果に**
  - 新本社改革、実践を通じた拡販
  - サービス事業の拡大
  - キャリア向けSI力強化
- **成長に向けた経営改革強化**
- **M & Aも加速**

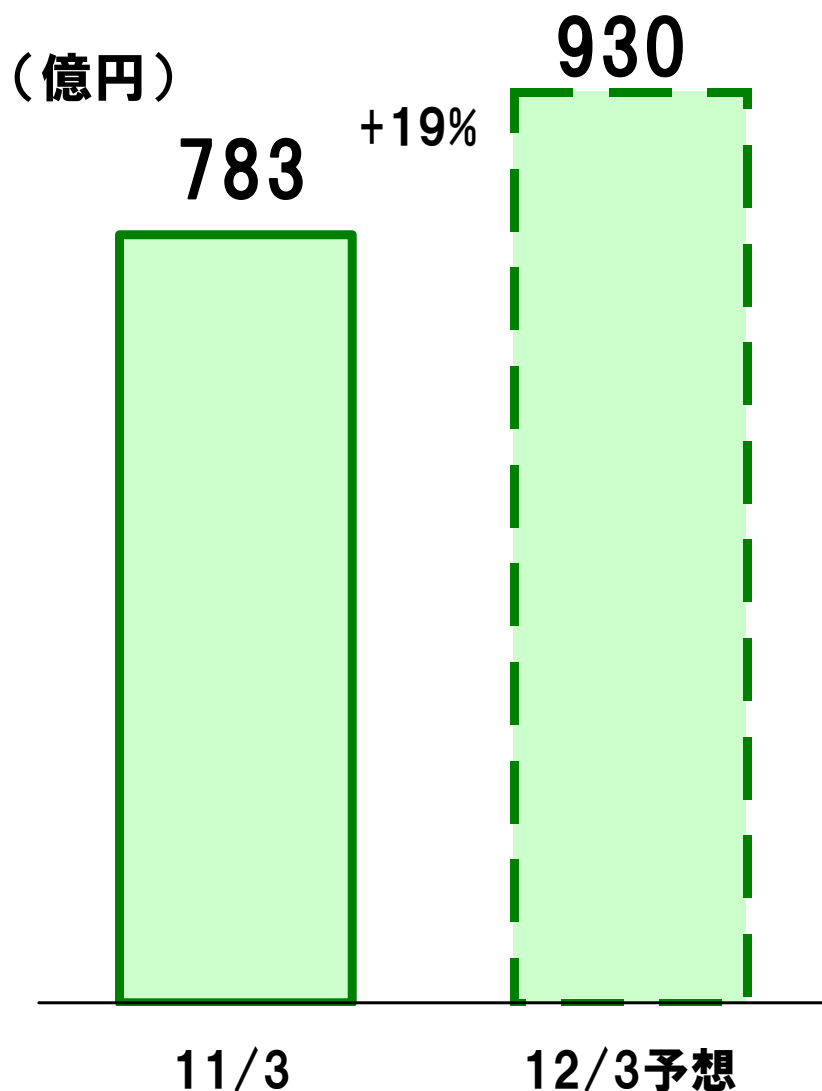
# 2012年3月期 セグメント別売上予想

(参考: 業容別売上予想)



※予想値は2011年4月28日現在

# 2012年3月期企業ネットワーク事業売上予想



## お客様が「今」必要な オフィス改革効果を訴求

- 効率化→BCP、エコ  
(震災前後で電力消費半減！)

## 当社らしいサービス事業

- トータル・サービス
- オーダーメイド型サービス

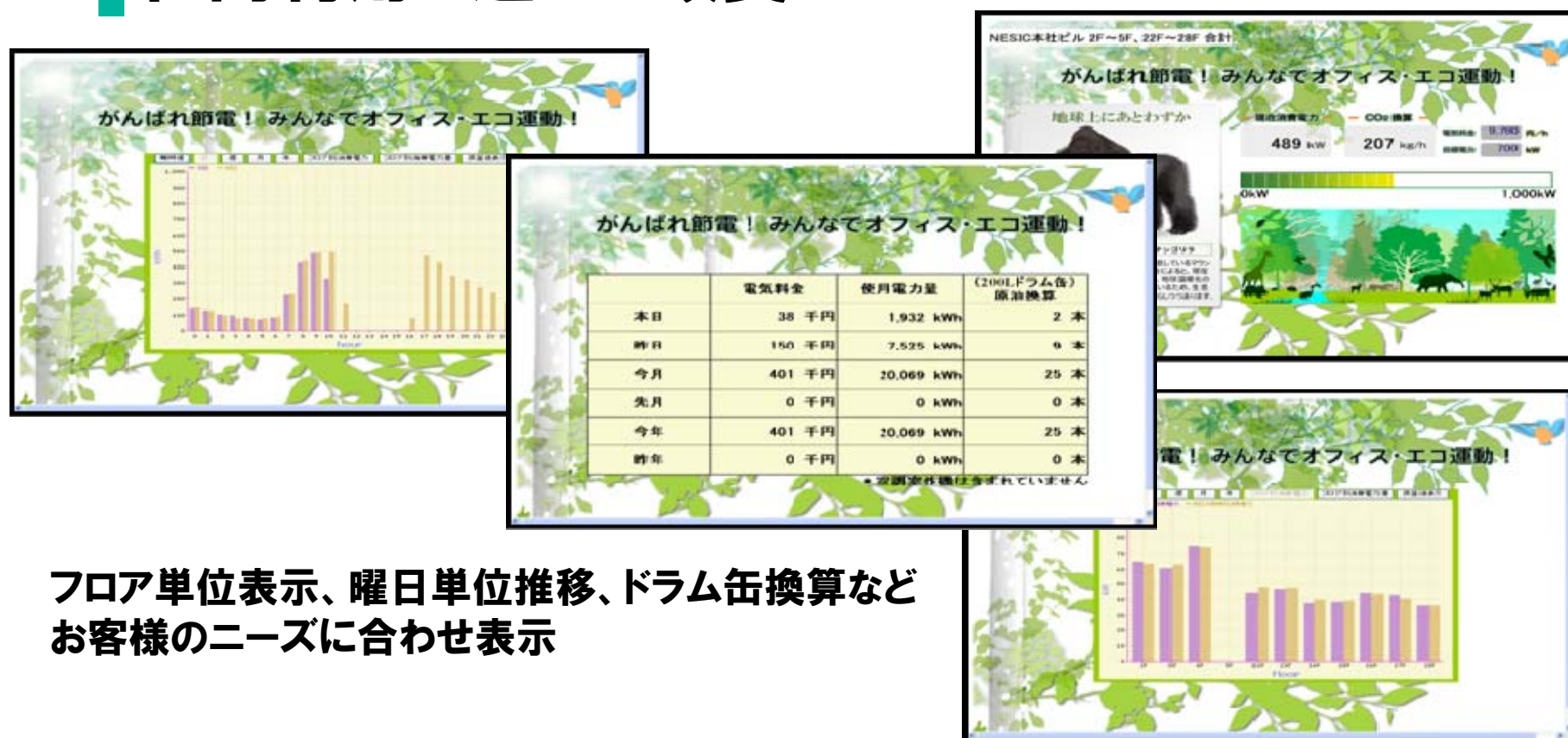
## 小型ビジネスによる 顧客接点の拡大

※予想値は2011年4月28日現在

# エコ・ソリューションの例(ビジュアル・エコロジー)

## ファシリティカを活用したリアルタイムの 電力消費見える化ソリューション

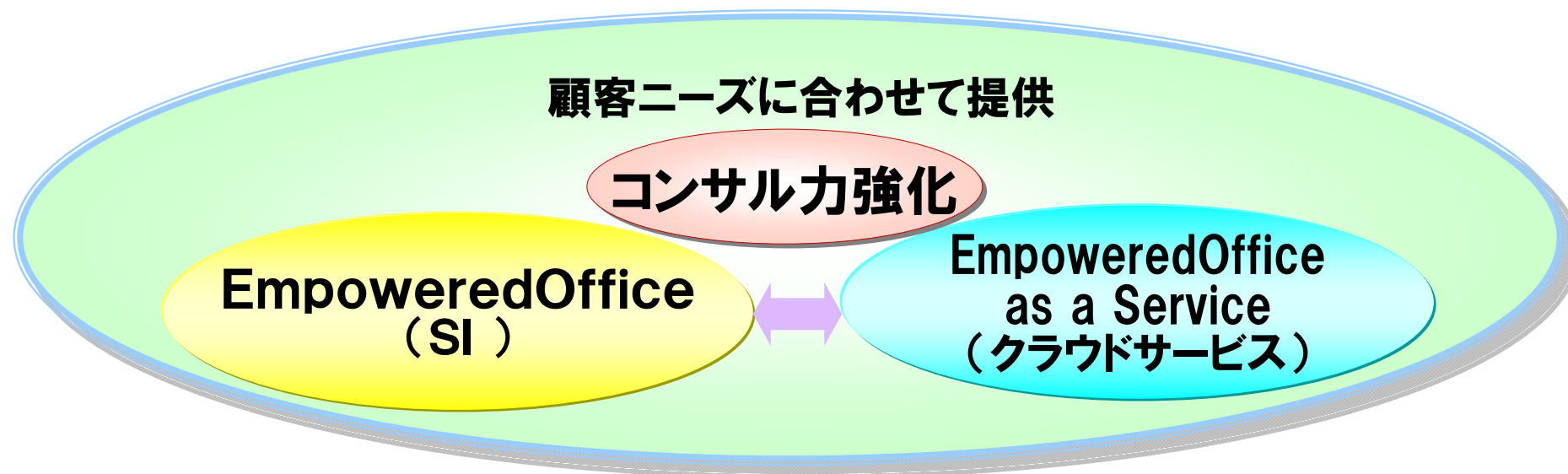
### 社内利用を通じて改良



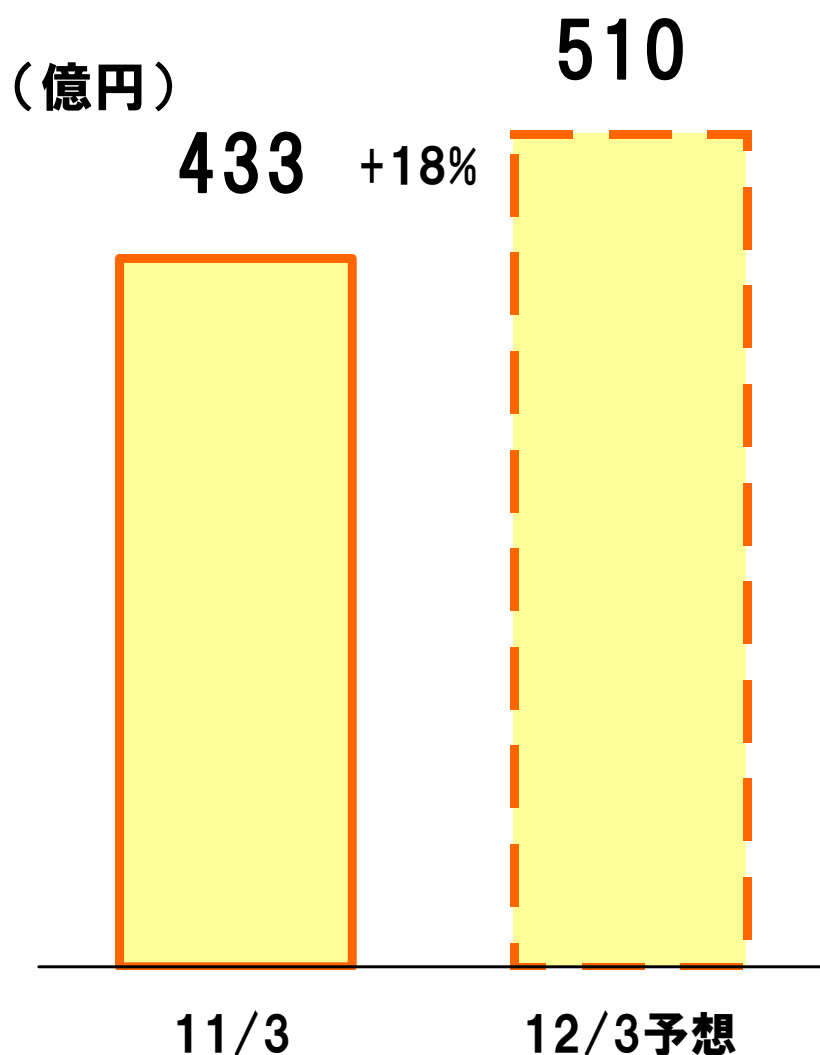
フロア単位表示、曜日単位推移、ドラム缶換算など  
お客様のニーズに合わせて表示

# 当社らしいビジネスモデル

- ファシリティカと実践成果を活かした  
オフィス活性化ビジネス
- お客様のニーズに応じ  
SI+クラウドサービスの組合せで提供
- 24時間365日の万全なサービス・サポート体制



# 2012年3月期キャリアネットワーク事業売上予想



## キャリア向けSI強化

- スマートフォン等  
通信量拡大に対応
- マルチベンダー対応力強化

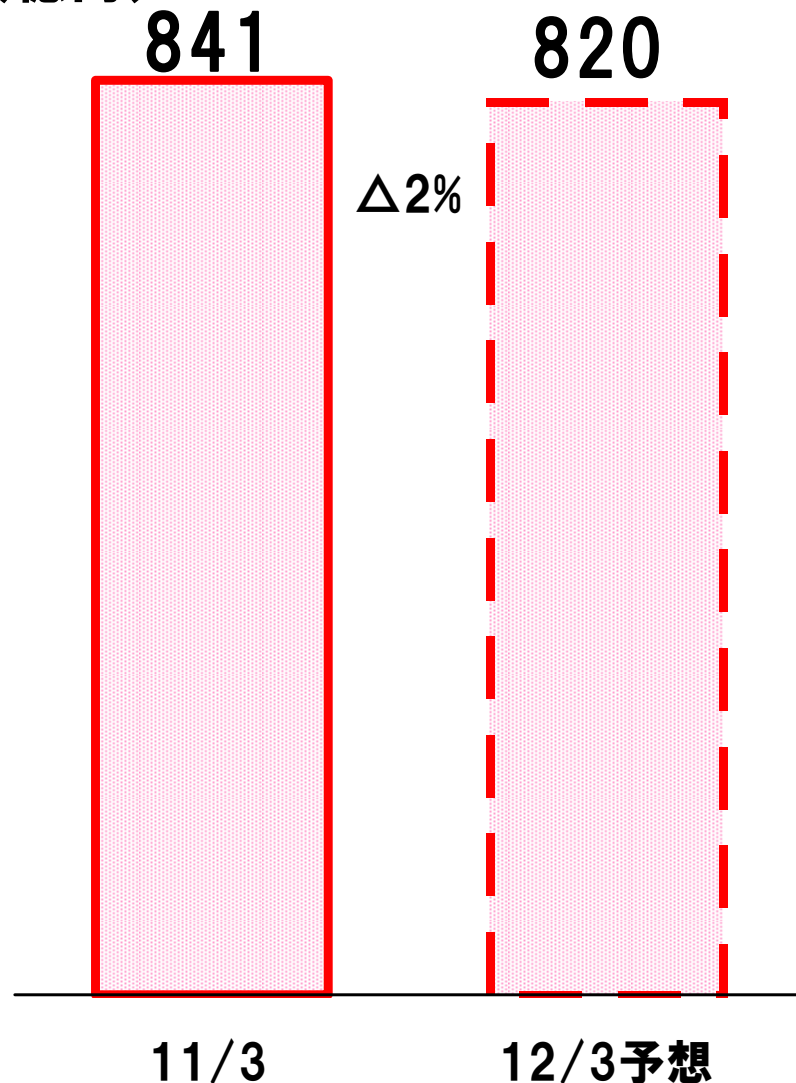
## データセンタ事業拡大

- 当社の強みを活かす
  - ・ 高信頼性
  - ・ 省電力対応力
  - ・ 抗災害設備構築力

※予想値は2011年4月28日現在

# 2012年3月期社会インフラ事業売上予想

(億円)



## 市場ニーズの変化に対応した事業遂行

- 地域情報化は一巡
- 消防・防災事業拡大  
→ 専門部隊を設置
- 震災復旧/復興への対応

※予想値は2011年4月28日現在



# 成長投資の積極化

---

## 成長加速のため、 資金力とレバレッジを活用

- **成長領域への積極投資**
  - データセンター拡充
  - 新ソリューション創造のための先行投資
- **M & Aによる新規サービス領域  
リソース & ノウハウ獲得**
  - BPO、コンサル領域、環境関連 等

# 成長に向けた経営改革の強化

60周年(2013年)に向け、クオリティとコスト力とで、  
成長 & 企業価値最大化を目指す。



# Vi60thとは

---

**収益力UPを目指したAC-I活動を進化、  
会社の成長を図る経営改革活動**

- **Qi: 提案からサービスに至る  
事業活動の品質をUP**
- **Ci: コスト競争力を強化、価格競争力UP**

---

**お客様の視点、お客様との信頼関係が  
当社のこだわりです。**

**今こそ、復興に、災害時のBCP対応に、  
節電対策にと、お客様の悩みに対し、  
当社ならではのノウハウでお役に立って  
まいります。**

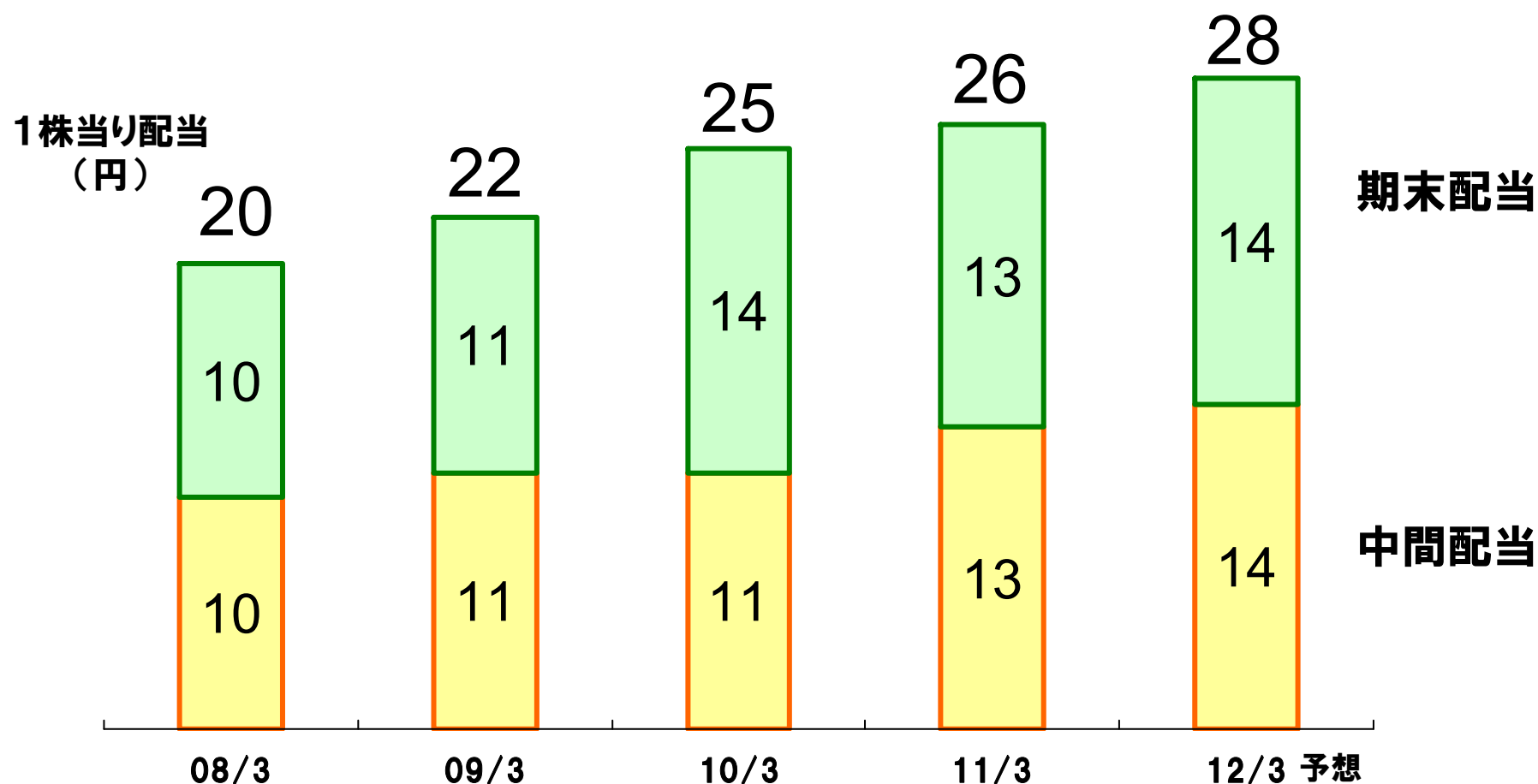
**お客様視点のサービス・インテグレーターとして、  
当社は成長を実現し、  
企業価値を上げていきます。**

# 配当について

※予想値は2011年4月28日現在

**成長＋株主還元拡大が基本方針**

**不透明な環境ながらも、増配を計画**



# 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ます。**

**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。**

---

# NEC

NEC ネットワークエスアイ株式会社  
NEC Networks & System Integration Corporation

[www.nesic.co.jp](http://www.nesic.co.jp)