

2012年3月期 第2四半期 決算概要

2011年10月28日
NECネットエスアイ(株)

当社株式の所属業種変更

10月3日(月)から建設業より「情報・通信業」へ変更になりました。

	旧所属業種	→	新所属業種
大分類	建設業		運輸・情報通信業
中分類	建設業		情報通信業

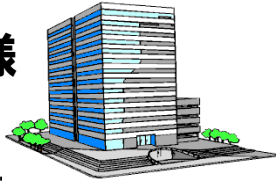
今後、より幅広く株主・投資家の皆様にご理解
頂けるよう努めてまいります。

NECネットワークスアイとは

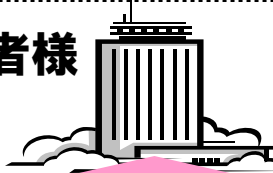
あらゆるICT領域でお客様視点のサービスが提供出来る
サービス・インテグレータです。

幅広いお客様に

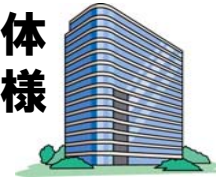
企業様



通信事業者様



官庁・自治体
公益企業様



+オフィスマネジメント全般

+ICT SI

+ICTサービス

+FM*

+通信運用・監視

+通信SI

+通信保守

通信インフラ
設備工事

*FM:ファシリティ・マネジメント

当社の特徴

全国レベルでの事業展開

- 自社営業ネットワークで全国展開(全国52拠点)
- 全国サービス体制(全国335拠点)／基盤を保有

特徴ある事業展開

- ICT+FM領域への対応
- コンサルから構築、運用サービスまで一貫対応
- NEC技術力に加えたマルチベンダー対応力



財務力・レバレッジ活用余力

(M&Aによるリソース拡大)

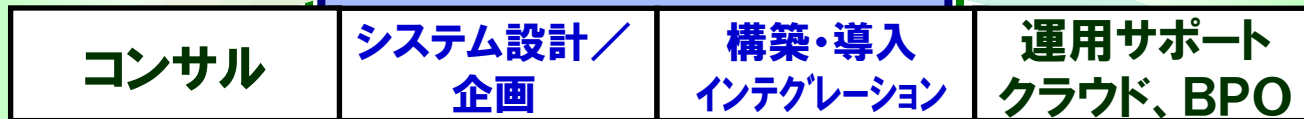
事業拡大の方向性

成長投資により、付加価値の高いコンサル領域や運用サポート/クラウドなどのサービス領域の事業拡大を加速

顧客視点での
提案力強化

取扱い領域の拡大
～ICTからオフィス全体へ

サービス事業拡大
基盤強化
～ICT運用とBPOを
融合

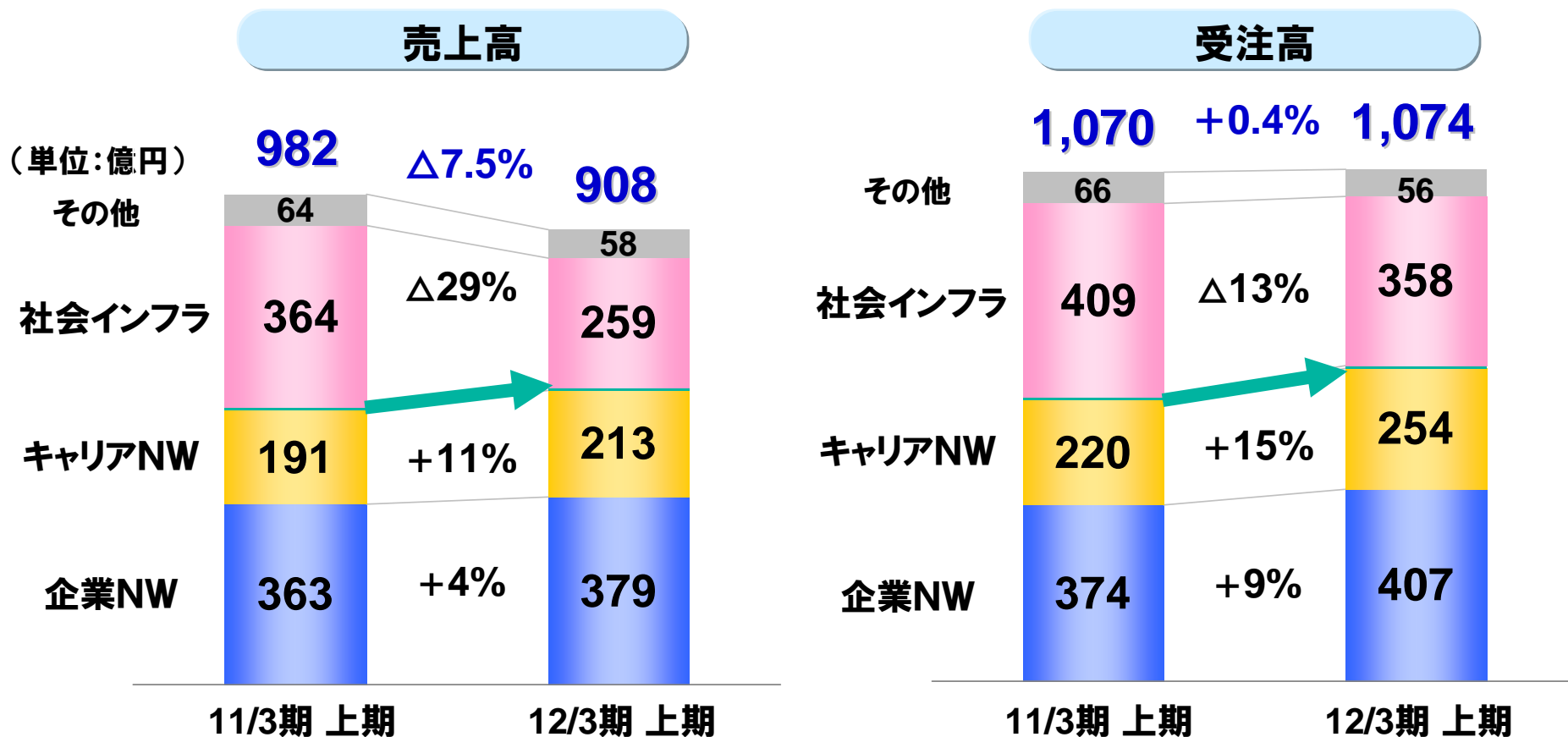


- 1. 上期 実績概要**
- 2. 通期業績見通し**

2012年3月期 上期 売上高／受注高

企業NW事業、キャリアNW事業が受注・売上拡大

社会インフラは地域情報化一巡後の端境期で
インフラ工事が減少



2012年3月期 2Q 売上高／受注高

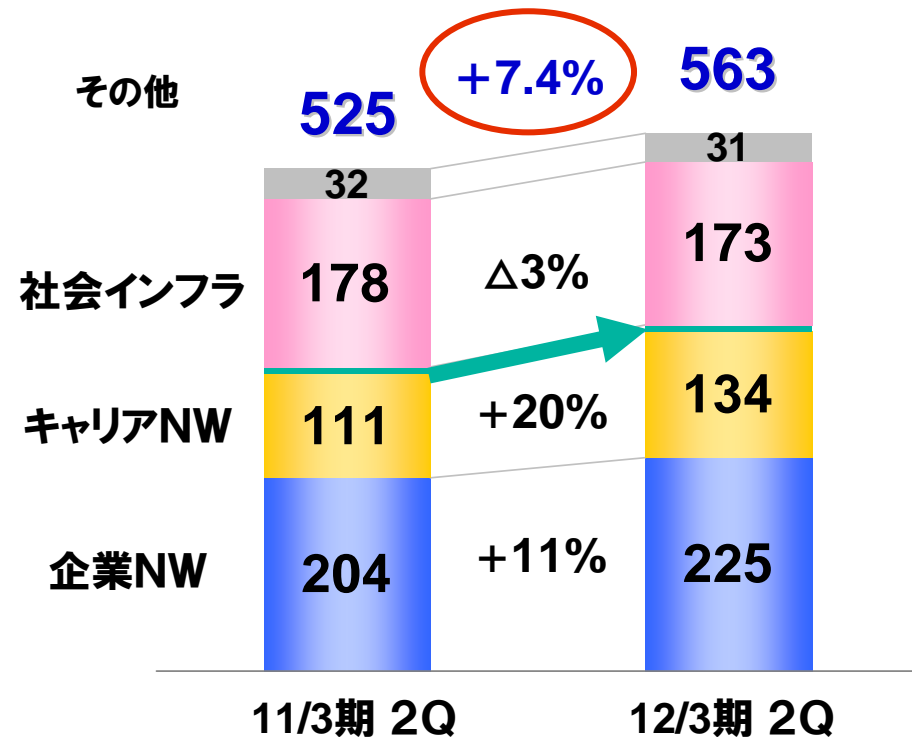
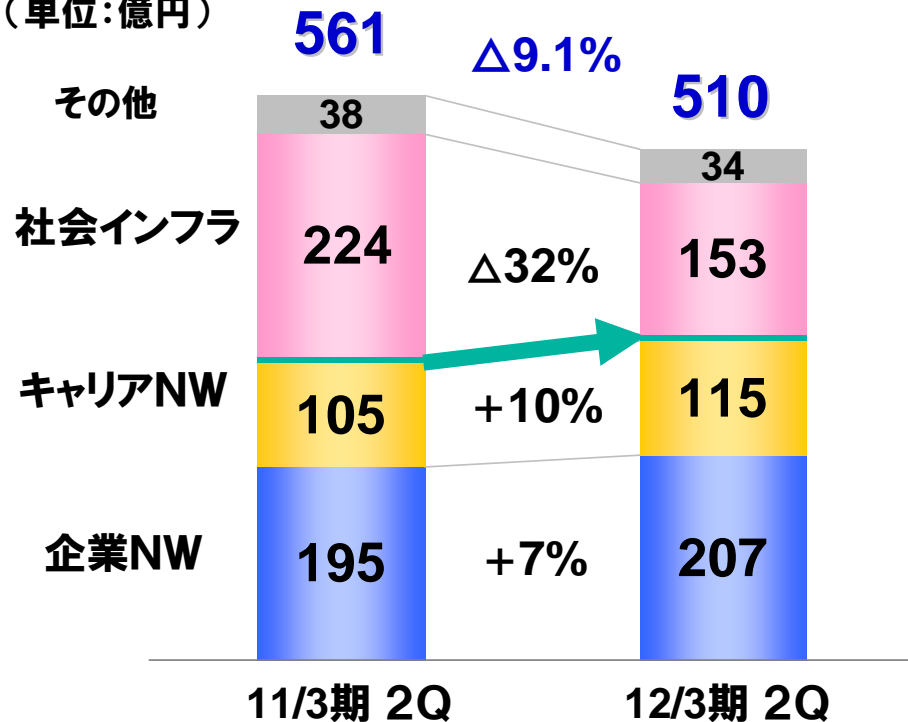
2Qに回復傾向が強まる

受注は企業NW、キャリアNWが2桁増。
社会インフラも底打ち感

売上高

受注高

(単位:億円)



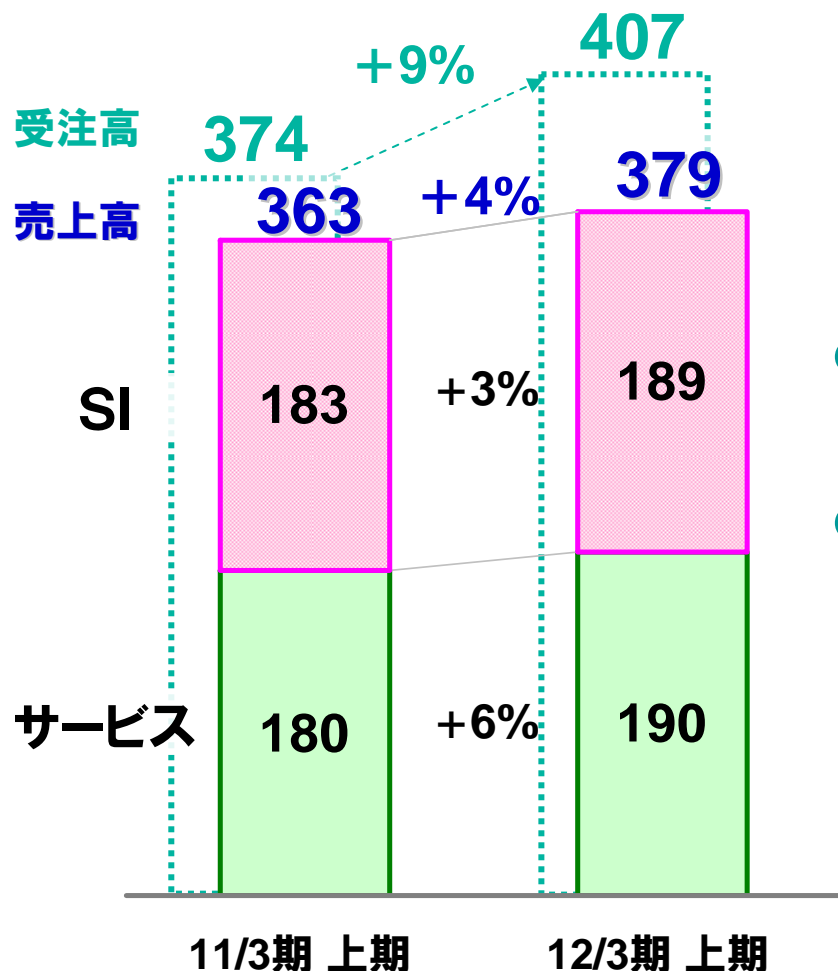
2012年3月期 2Q／上期 業績サマリー

(単位:億円)

	2Q			上期			
	11/3期 実績	12/3期 実績	前年 同期差/比	11/3期 実績	12/3期 実績	前年 同期差/比	予想との 差異
受注高	525	563	+7.4%	1,070	1,074	+0.4%	-
売上高	561	510	△9.1%	982	908	△7.5%	△142
営業利益 (営業利益率)	27 (4.9%)	22 (4.3%)	△5 △0.6pt	31 (3.1%)	24 (2.6%)	△7 △0.5pt	△7 △0.3pt
特別損益	△14	0	+14	△19	0	+19	0
四半期純損益 (四半期純利益率)	7 (1.2%)	13 (2.6%)	+7 +1.4pt	5 (0.6%)	14 (1.6%)	+9 +1.0pt	△3 +0pt
フリー・キャッシュ・フロー	△15	105	+120	20	203	+183	

2012年3月期 上期 企業ネットワーク事業

(単位:億円)

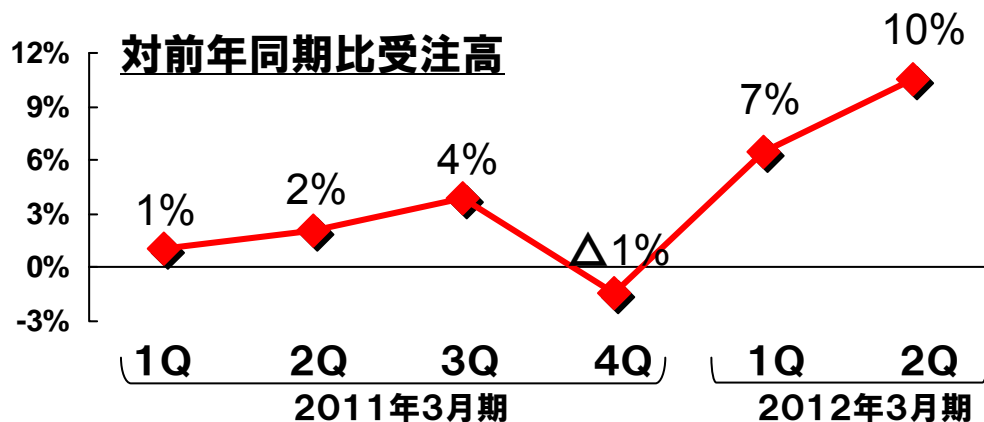


● SI事業はオフィス改革ソリューション “EmpoweredOffice” が継続伸張

～日経ニューオフィス賞 2度目の受賞 (09年、11年)によるブランド化

● サービス事業は、先行投資の成果

● 受注に回復傾向



“EmpoweredOffice”とは

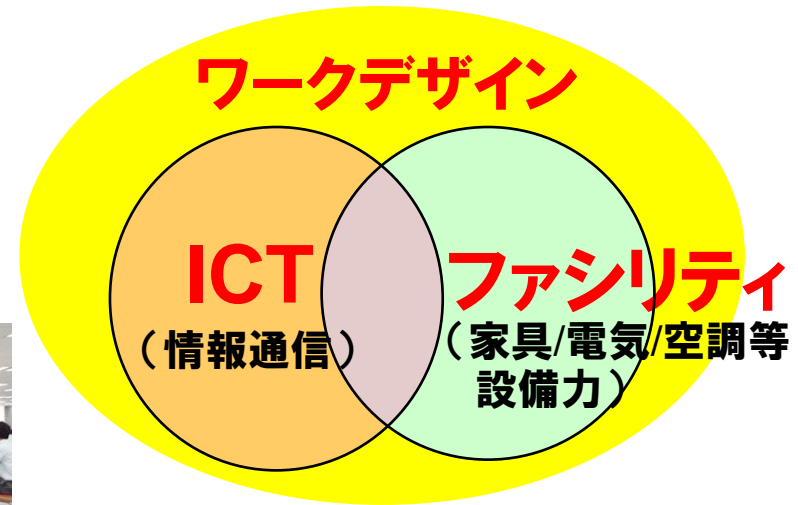
当社独自の経営改革ソリューション

- ワークデザイン+ICT&ファシリティ
 - 生産性改善、費用効率化、環境対応
- “Empower” “Economy” “Ecology”

当社の実践経験をベース

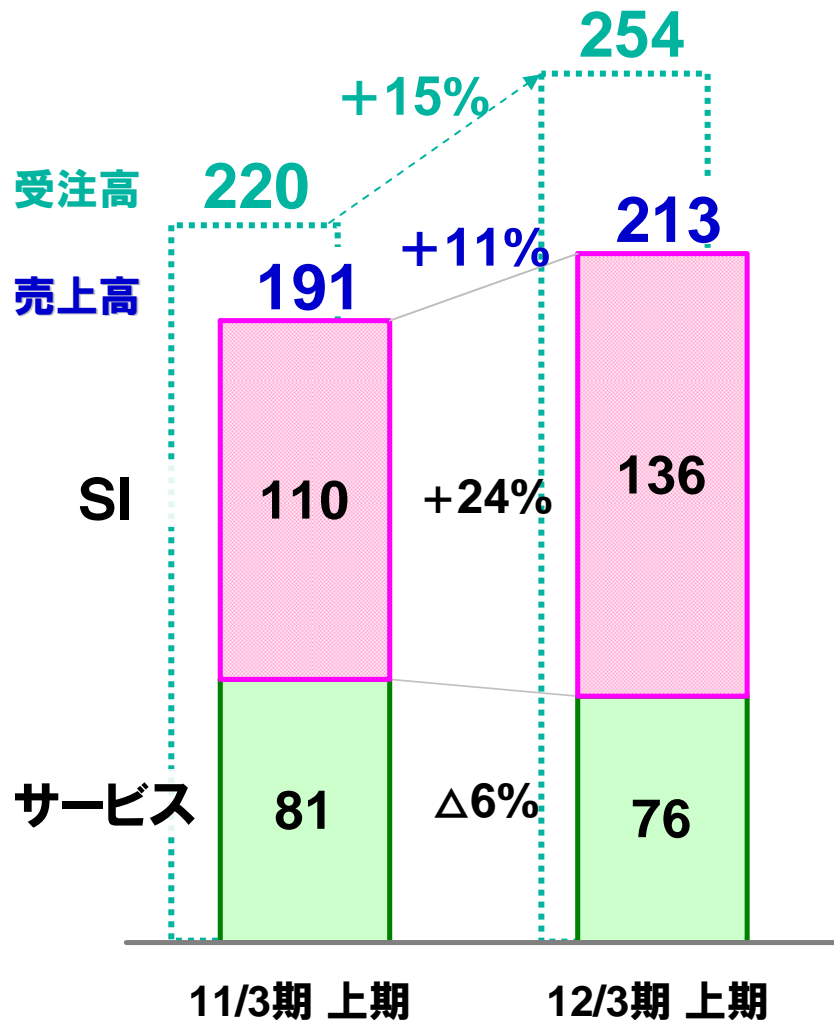
～フロアスペース削減 等

- 「ノー・ペーパー」ワーク
- 「ノー会議室」ワーク



2012年3月期 上期 キャリアネットワーク事業

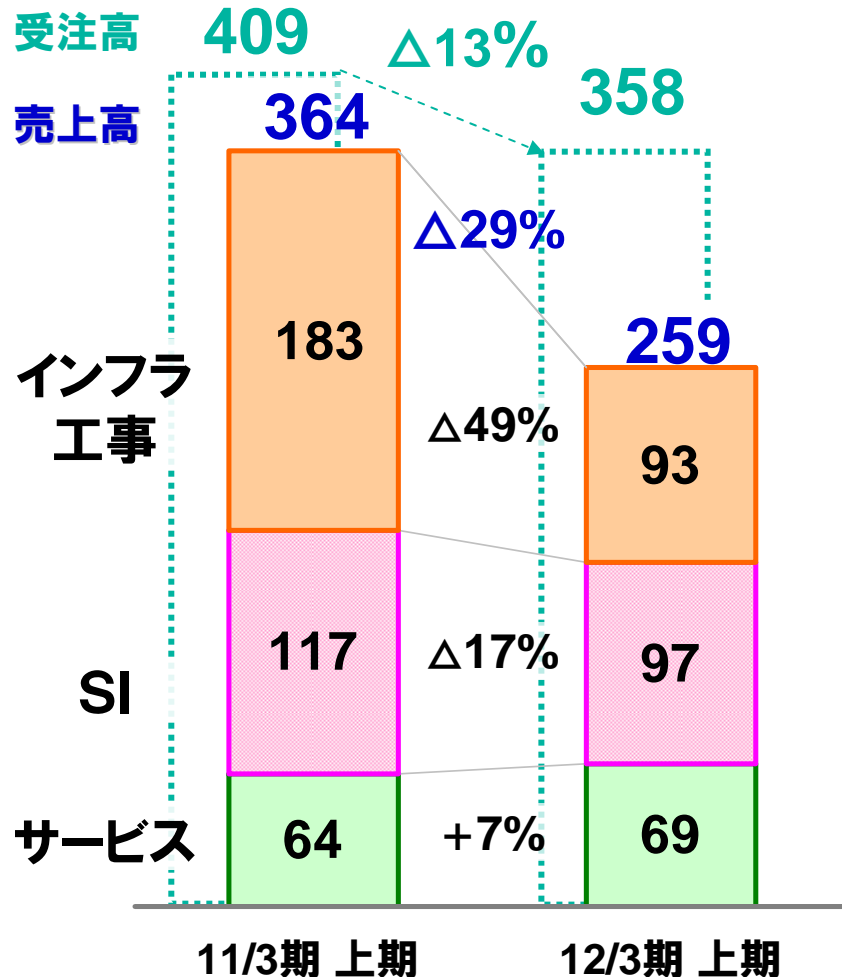
(単位:億円)



- **スマートフォン普及等通信量増大に対するネットワーク強化のニーズに積極対応**
～ネットワーク設計、構築等が増加
- **マルチベンダー対応の成果が拡大**
～グローバル標準資格保有者も計画通りに拡大(+10%)
- **レガシー保守減少によりサービス事業は微減**

2012年3月期 上期 社会インフラ事業

(単位:億円)



- **地域情報化※関連投資が一巡**
 ※地デジ化を契機にしたCATVによる地域ネットワーク。
- **消防・防災システム事業は、受注拡大も、本格立上がりには遅れ**
- **復興関連受注は立上らず**

2012年3月期 上期 営業利益

(単位:億円)

()内は利益率

31
(3.1%)

△7

24
(2.6%)

社会インフラ

11
(3.0%)

0 (0%)

キャリアNW

14
(7.6%)

23
(10.8%)

企業NW

34
(9.3%)

35
(9.3%)

その他
全社/消去

△ 28

△ 28

△ 6 成長投資費用

11/3期 上期

12/3期 上期

- **企業NW: 売上増により増益(+1.4億円)**
- **キャリアNW: 売上増と業務改革による効率化で大幅増益(+8.4億円)**
- **社会インフラ: 売上減の影響により減益(△11.3億円)**
- **成長へ向けた投資(6億円)**

2012年3月期 上期 連結キャッシュフロー

■ 前年度末に集中した大型プロジェクトの回収と顧客ミックスの変化によりFCFが大きく改善

■ M & A含めた成長投資に向けて財務体質を強化

(単位:億円)

	11/3期 上期	12/3期 上期
営業活動によるキャッシュフロー(A)	35	214
投資活動によるキャッシュフロー(B)	△15	△11
フリー・キャッシュ・フロー(A+B)	20	203
財務活動によるキャッシュフロー	△5	△16
現金および現金同等物期末残高	310	444

2012年3月期（9月末）連結バランスシート

■ 運転資金改善により、M & A等成長投資に向けた 手許金増加

		10/9末	11/9末	増 減	(単位:億円)
	現金及び現金同等物	310	444	134	
	受取手形及び売掛金	697	531	△166	
	たな卸資産	101	87	△15	
	その他流動資産	71	77	6	
流動資産合計		1,180	1,139	△41	
固定資産合計		238	239	1	
資産合計		1,418	1,378	△40	
	買入債務	317	232	△86	
	借入金	53	55	2	
	その他負債	308	308	0	
負債合計		679	595	△84	
	株主資本合計	739	782	44	
	その他の包括利益累計額	△5	△5	0	
	少数株主持分	6	6	0	
純資産合計		739	783	44	
負債純資産合計		1,418	1,378	△40	
自己資本比率		51.7%	56.4%	+4.7pt	

1. 上期 実績概要

2. 通期業績見通し

■ 期初想定通りの方向感も、基調に変化

- **企業ネットワーク**
 - ・円高等による先行き不透明感あるも
震災後の投資手控えから回復が加速
 - ・海外投資は拡大
- **キャリアネットワーク**
 - ・スマホ急増により、トラフィック対策加速
- **社会インフラ**
 - ・投資時期・内容は依然不透明も、
震災地復興需要立上りに期待

成長実現へ期初目標を維持

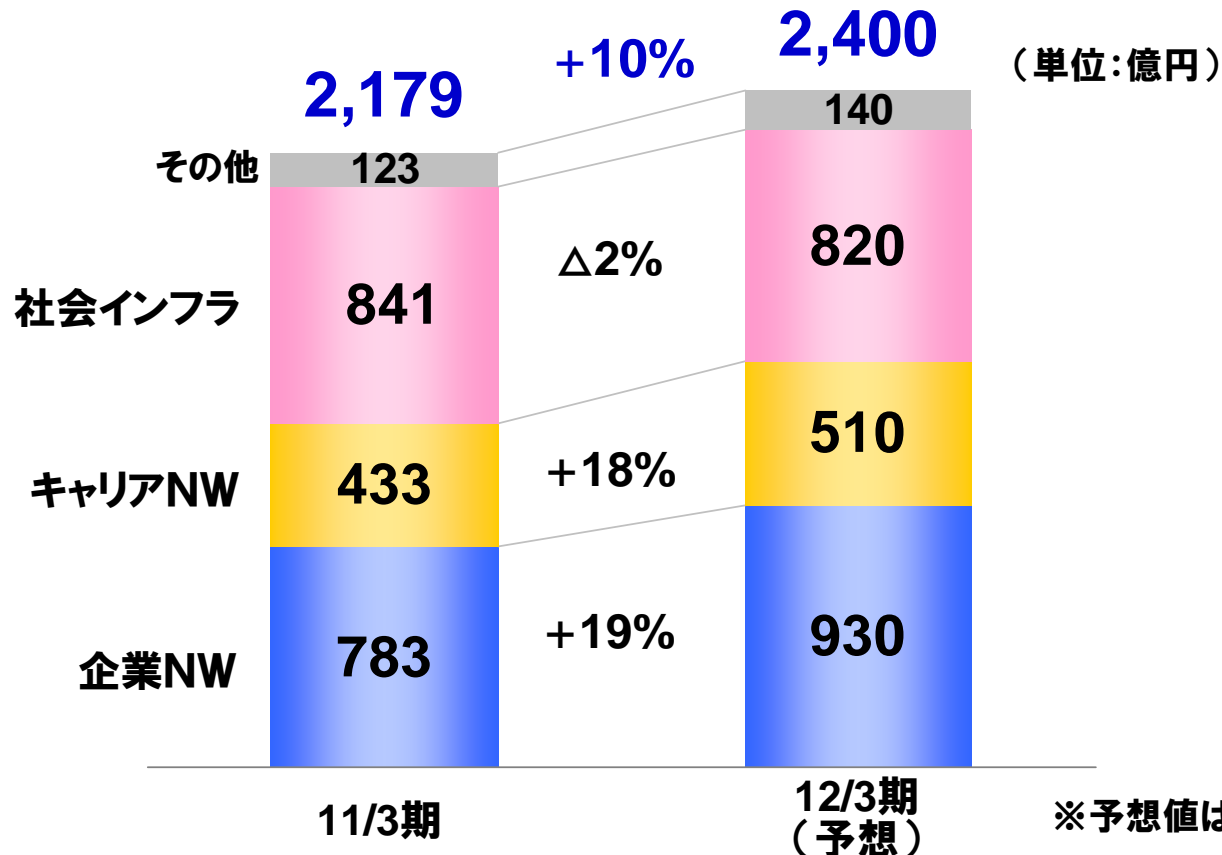
売上にリスクあるも、さらなる成長加速努力＋ 業務改革の促進

(単位:億円)

	12/3期 通期予想	11/3期実績	前年比
売上高	2,400	2,179	+10%
営業利益 (営業利益率)	110 (4.6%)	108 (5.0%)	+2 △0.4pt
特別損益	0	△26	+26
当期純利益 (当期純利益率)	62 (2.6%)	47 (2.2%)	+15 +0.4pt

2012年3月期 通期 セグメント別売上高予想

社会インフラ事業に150~200億円のリスクあるも、キャリアNW、企業NWの成長加速、量販ビジネス立上げ、復興需要の取込みにより期初予想を目指す



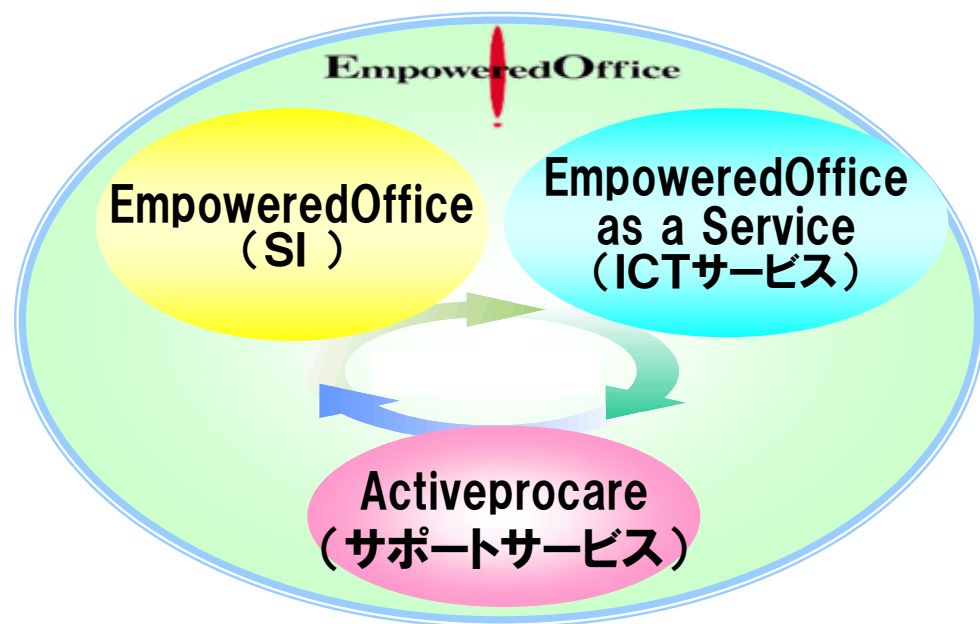
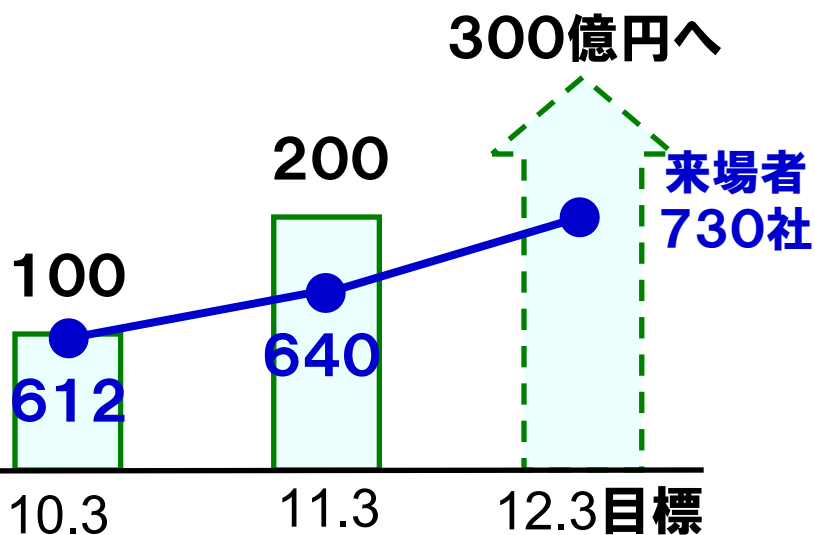
※予想値は2011年10月27日現在

企業NW注力分野① “EmpoweredOffice”

日経ニューオフィス賞受賞(2度目)を活かす！

- ブランド化を加速
- 経営層へのアプローチ、コンサル力を強化
- 一括プロジェクト受注拡大へ

EmpoweredOffice関連受注高推移



企業NW注力分野② サービス事業

SIとの組合せで提供する お客様視点のICTサービス

- ネットワーク+ITの強みを活かした
共通基盤サービスに特長

DCの拡充 BCP、地域特性を「てこ」に

- 首都圏第2DC開設
- 西日本サービスセンター拡充
(カスタムメイド型を中心に)

24時間365日の万全な サービス・サポート

今期企業NW
サービス売上目標
460億円(+80億円)



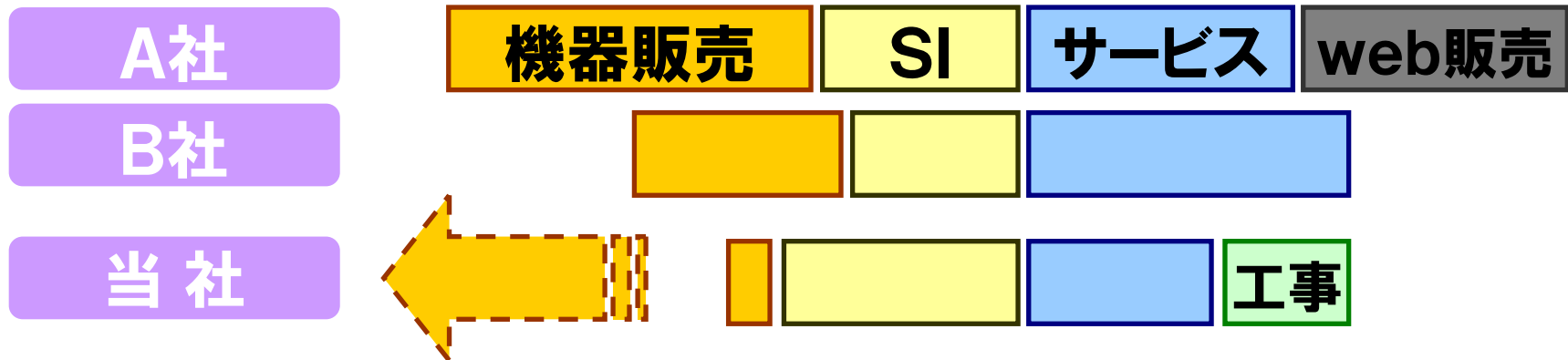
企業NW注力分野③ 量販事業

今期売上目標
50~100億円
(+20~80億円)

新規のお客様開拓へ、

新たに機器の販売事業にも注力

- 販売事業をきっかけにソリューション提供へ

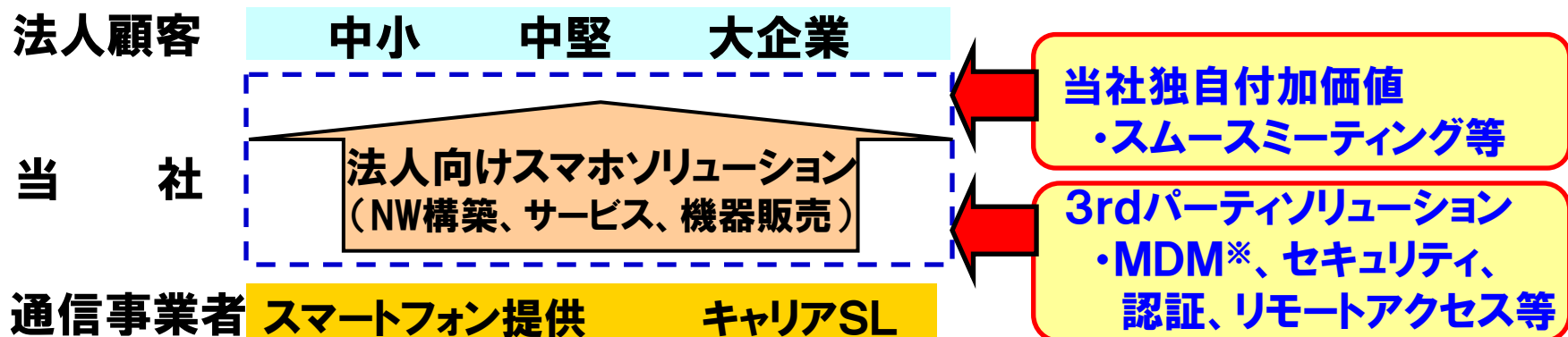


キャリアネットワーク注力分野

今期キャリアNW
SI売上目標
350億円(+80億円)

スマートフォン急拡大を活かす！

- **トラフィック増を受けたネットワーク対策への対応**
～ネットワーク拡大、小セル化等に対応したSIに注力
- **マルチ・ベンダ対応でシェア拡大**
～NEC製品に加え、グローバル・ベンダ対応強化
- **通信事業者の法人ビジネス・サポートに参入**
～当社顧客基盤、ソリューション力を活用



※MDM(Mobile Device Management)

安心・安全のために全力を尽くす！

- **被災地復興早期実現への提案強化**

- 3.11を教訓とした利用者視点の提案

- ～復興事業支援チームの強化

- 防災無線システムの再構築と活用提案の強化

- **津波観測・警報システムの整備**

- (3次補正 + H24年度概算要求等今後約300億円)

- 海底地震計測システムの実績をベースに

- 高精度の即時警報実現へ

- **消防システムの確実な取り込み**

- デジタル化(16年完了)需要前倒しに向けた提案活動強化

Vi60th経営改革の推進

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。



営業活動のクオリティ強化

- 情報共有加速による商談スピードアップ
- 営業効率の向上
⇒ 顧客対応時間を2割アップ

営業リソースの強化

- 営業要員増(前期末比1割増)
- 量販事業支援部隊の設置

営業フロアのリニューアル (営業強化の場として8月に実施)



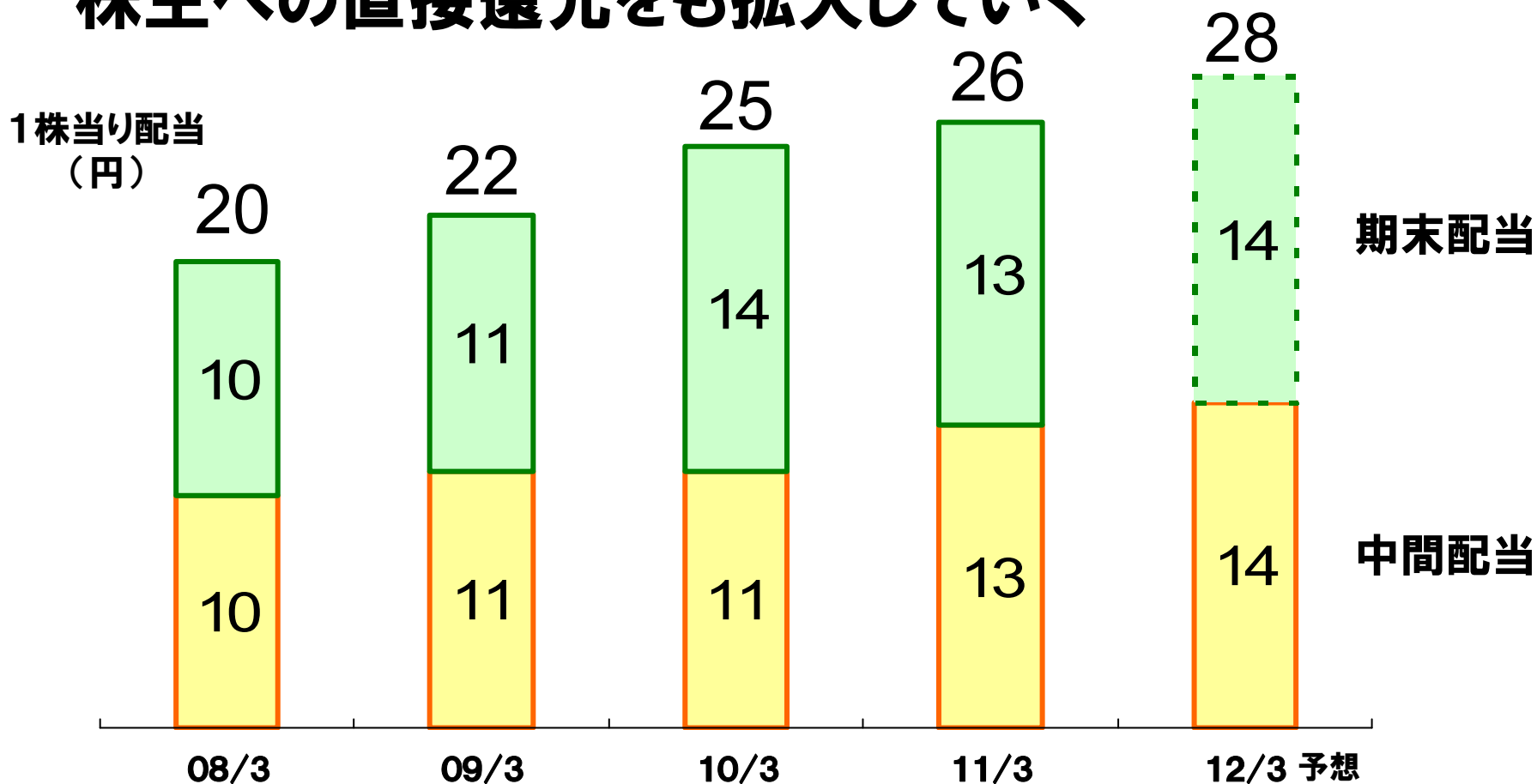
ボトムライン確保と価格競争力UPに向けた 収益力強化の取組み

- **調達改革**
 - … 共通化・集約化、グローバル調達
- **工法改革**
 - … プリ現調、自動化ツール導入による工法改善
- **現場改革**
 - … ワークフロー標準化 と 徹底した無駄取り

現地現物を実践し、トヨタ生産方式に学ぶ

財務体質強化には十分な成果

成長投資を通じた企業価値拡大に注力しつつ、株主への直接還元をも拡大していく



**上場業種の変更をもきっかけとし、
施工力、ファシリティ・マネジメント力の
あるサービス・インテグレータとして、
成長を加速していくとともに、資本市場
に一層理解され易い開示に
努めてまいります。**

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

ご参考資料

【参考】2012年3月期 上期 事業内容別実績

売上高

受注高

(単位:億円)

