

2013年3月期 第2四半期 決算説明会

2012年10月30日

NECネットエスアイ株式会社
執行役員社長 和田 雅夫



目次

I. 上期 実績概要

II. 通期業績見通し

III. 成長に向けた考え方

Ⅰ. 上期 実績概要

2013年3月期 上期 業績サマリー

1Qの好調さを継続 通期目標『11年3月期+α』達成に向け前進

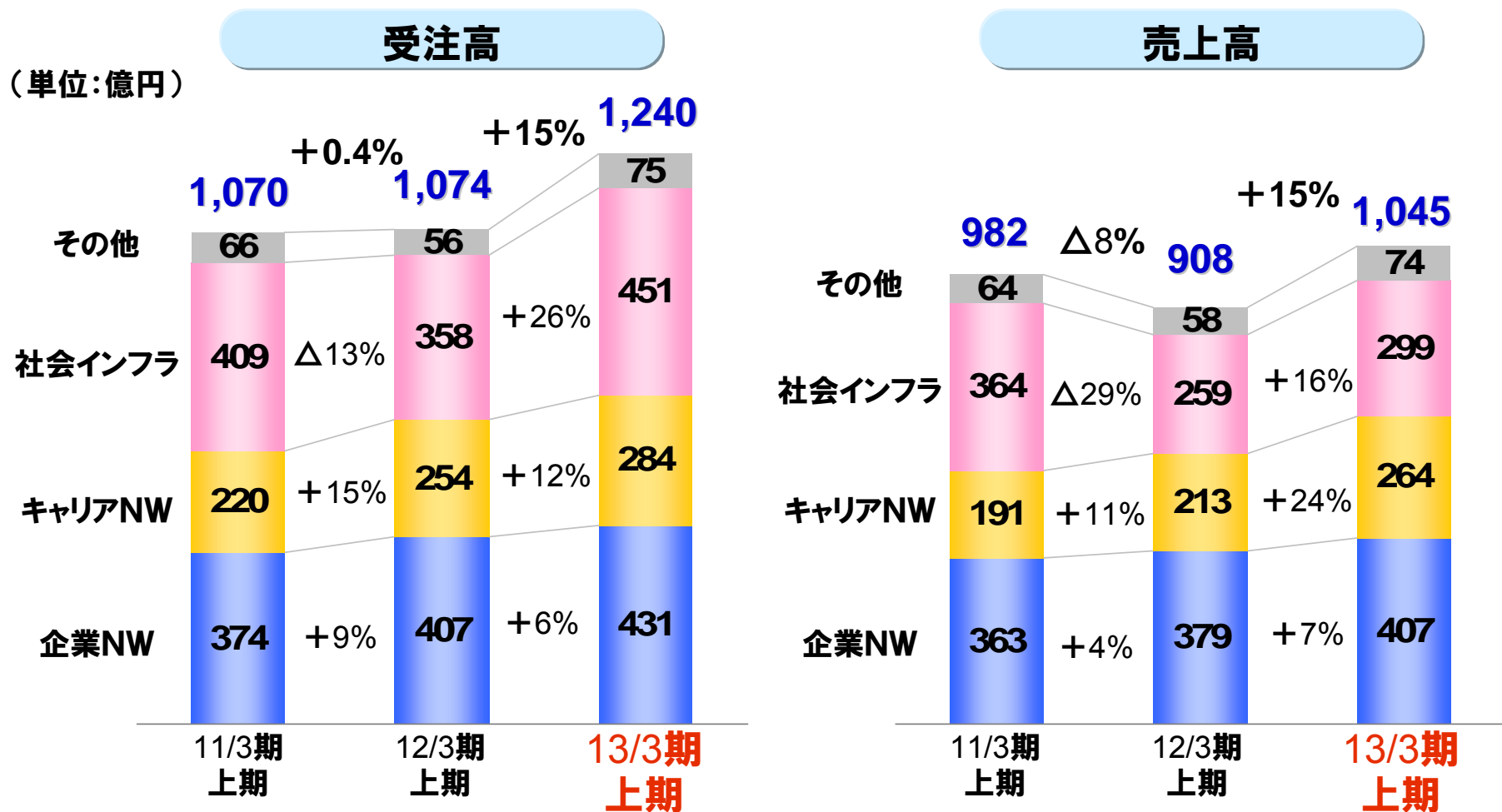
- すべての指標で、前年度、11年3月期上期
ならびに 期初予想を上回る

(単位:億円)

	12/3期 上期実績	13/3期 上期実績	前年 同期差/比	予想との 差異	【参考】 11/3期 上期実績
受注高	1,074	1,240	+15%	—	1,070
売上高	908	1,045	+15%	+105	982
営業利益 (営業利益率)	24 (2.6%)	35 (3.3%)	+11 +0.7pt	+10 +0.6pt	31 (3.1%)
四半期純損益 (四半期純利益率)	14 (1.6%)	22 (2.1%)	+7 +0.5pt	+7 +0.5pt	5 (0.6%)
フリー・キャッシュ・フロー	203	44	△159		

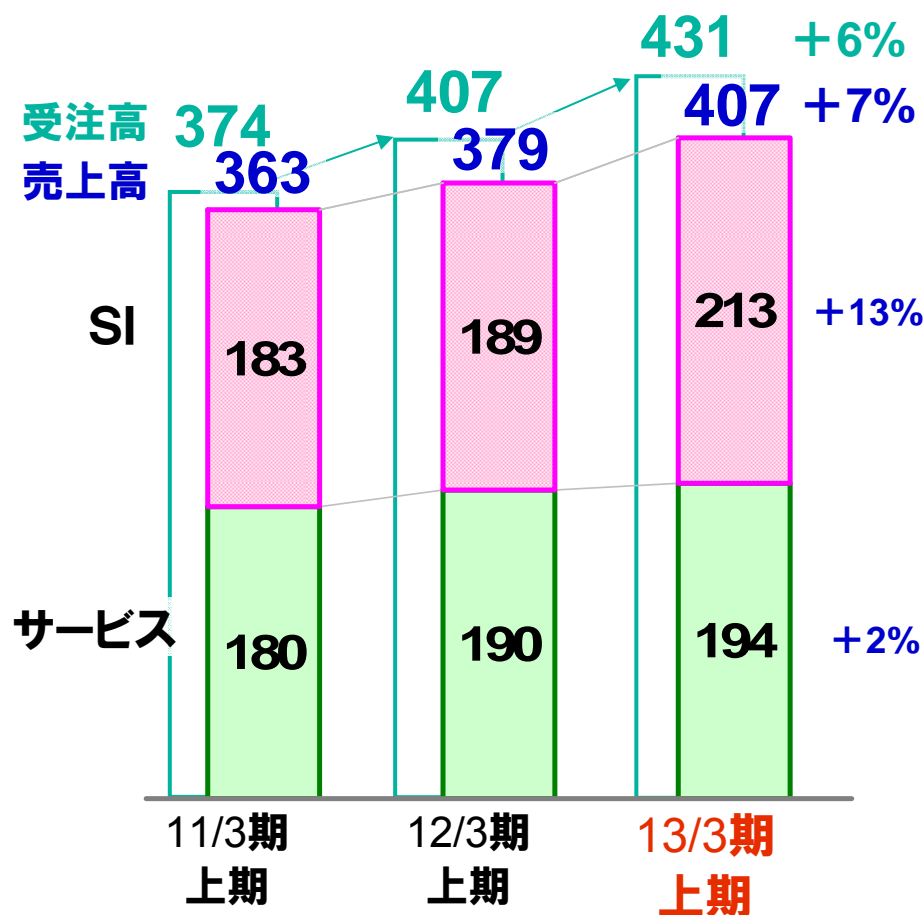
2013年3月期 上期 セグメント別受注高／売上高

すべてのセグメントで前年同期を上回る



2013年3月期 上期 企業ネットワーク事業

(単位:億円)

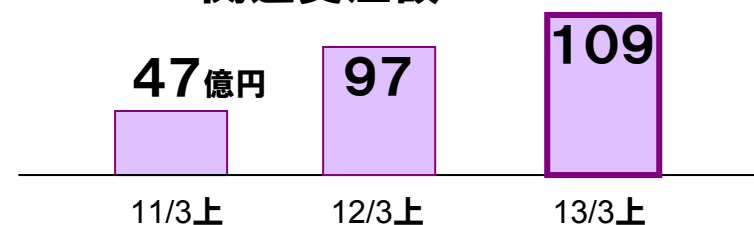


経営改革ニーズへの対応、成長投資効果で成長継続

●EmpoweredOffice続伸

・コンサルティングからの受注も増加

<EO関連受注額>



●データセンターユーザー増

(前年同期比+18%)

●サービス事業拡大に向けたパートナーシップ戦略を推進

・パートナーも参画した専門組織で協業推進 ⇒徐々に協業成果も

トピックス:企業ネットワーク事業

コンサルティングからのEmpoweredOffice案件拡大

<大手製造業様向け実績例>

- 数回にわたり当社のEOを見学いただき、経営ニーズを議論／共有。
今後の受注拡大の足がかりに



トピックス:企業ネットワーク事業

当社ICT提供力を活用したパートナー企業との協業成果

● 第一アドシステム社

(通販系>Contactセンター事業者:10年12月子会社化)

- Contactセンター運用力とのシナジー案件が拡大
- 化粧品通販会社 等

● もしもしホットライン社

(12年4月 BPOサービス領域において業務提携)

- 第一弾として関係会社の
ネットワーク運用を受託



● キューアンドエー社

(技術対応>Contactセンター事業者:12年6月 資本提携)

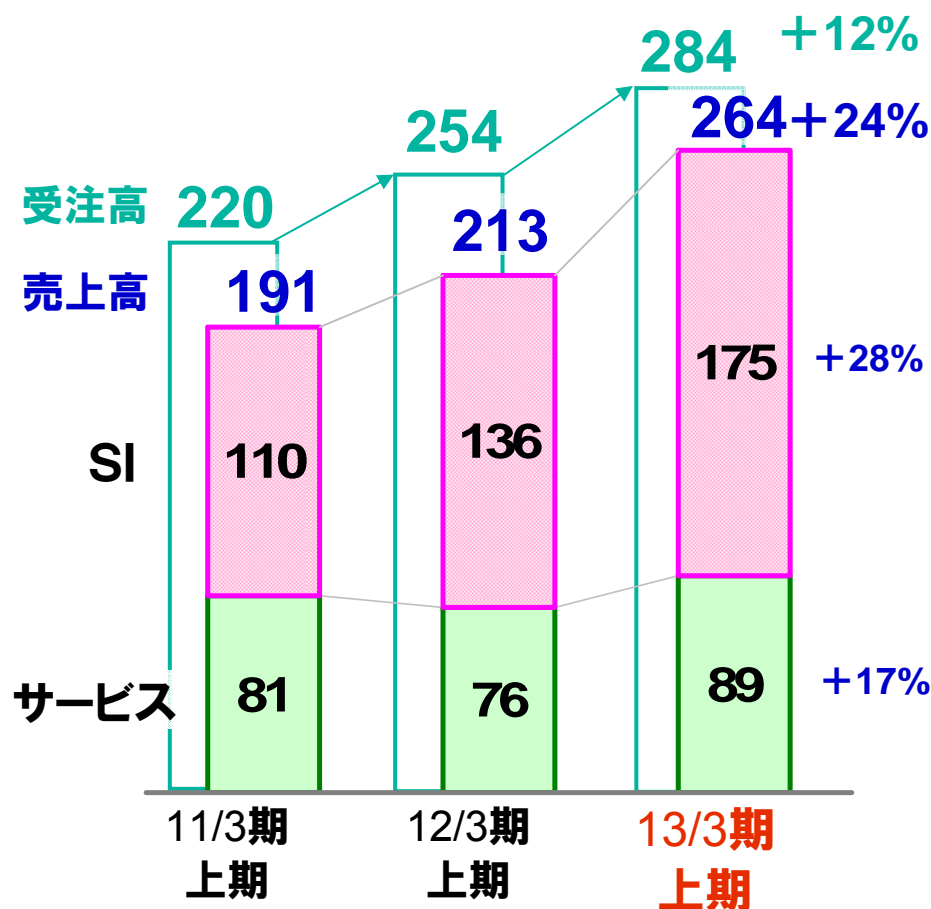
- ICT基盤取り込みへ提案中



専門組織設置。
両社リソースで、
シナジー拡大へ

2013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に伴う
キャリアのトラフィック増対応
投資へ積極対応し、大幅増収

- マルチベンダーSI拡大継続
- キャリア連携によるスマート端末
活用の新サービスも着実に拡大

海洋地震計システム事業
が売上貢献(売上:12億円)

保守顧客およびサービス領域
の拡大でサービス増収

トピックス: キャリアネットワーク事業

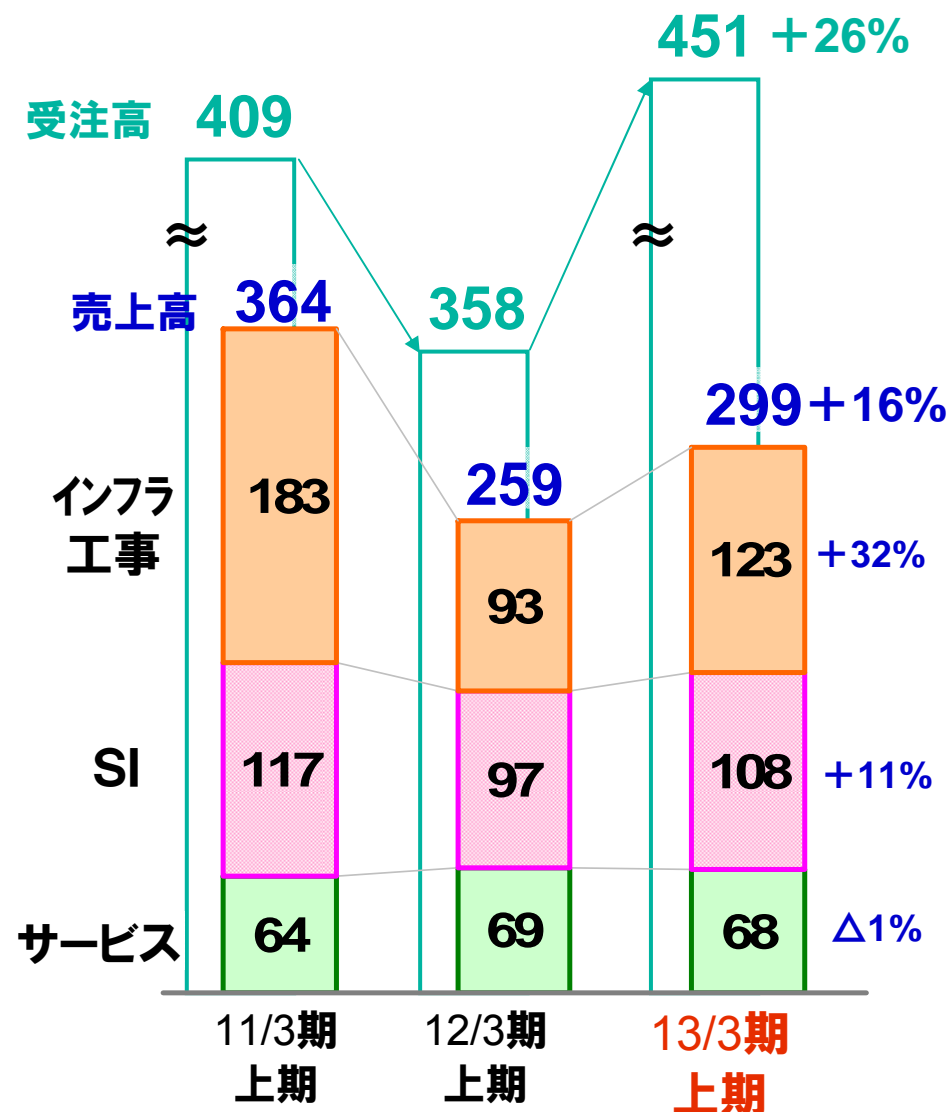
キャリアと連携した新サービスへの取り組み

- スマート端末を活用した地域住民サービス
- 年初来3自治体へと実績拡大中
⇒ サービス基盤活用、応用領域の拡大により更なる拡大へ



2013年3月期 上期 社会インフラ事業

(単位:億円)



消防・防災デジタル化が受注・売上大幅増加

- 補正予算効果を受け加速

被災地復旧、基地局設置等の大型PJ獲得

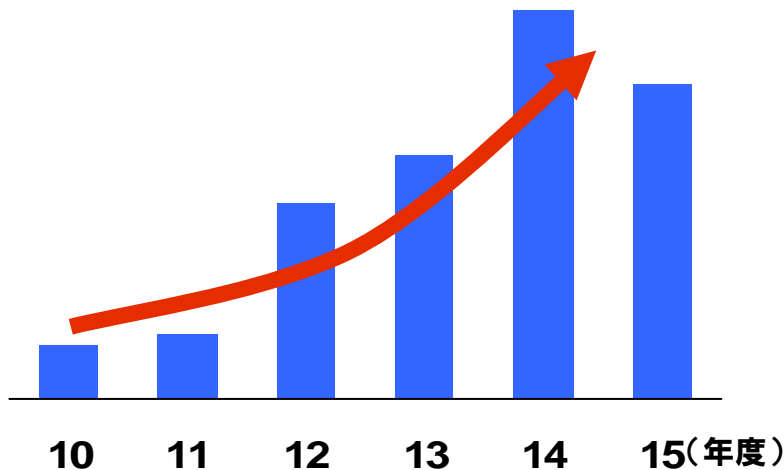
トピックス: 社会インフラ事業

消防救急無線デジタル化投資の本格化

- 2016年度の消防救急無線のアナログ停波に向けて投資加速
⇒ 継続して受注拡大へ

消防広域化／デジタル化市場規模

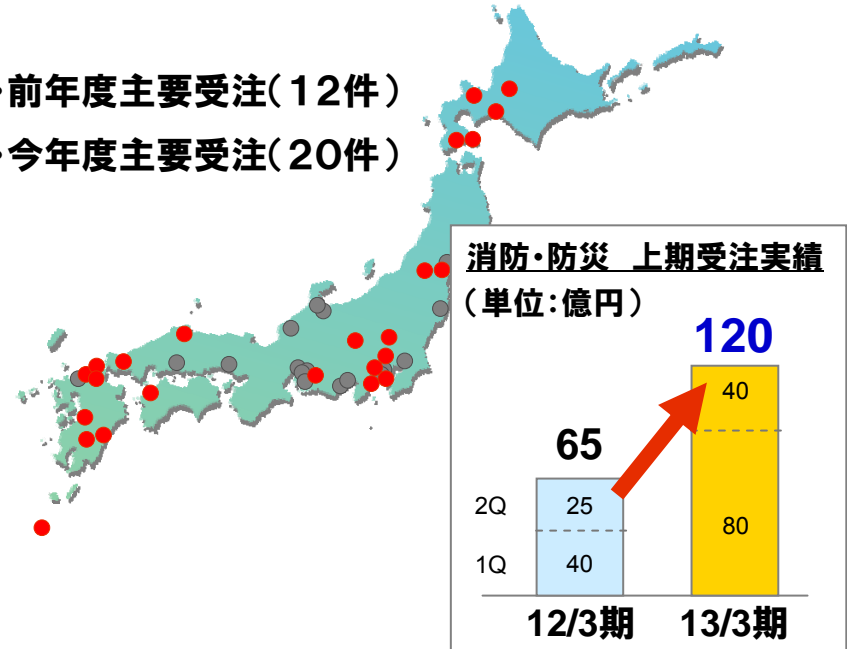
<市場規模: 約3,500億円>
(c. f. 従来予測約3,000億円)



※弊社予測(納入ベース)

消防・防災 主要受注実績

- ...前年度主要受注(12件)
- ...今年度主要受注(20件)



トピックス: 営業力の強化

営業リソースの拡大

- 首都圏・名阪エリアを集中的に強化(昨年度来20%増)
⇒ 着実な受注成果に

販売投資の拡大

● 営業効率の向上

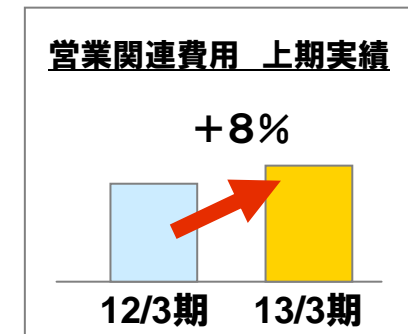
① 営業マンのIT武装化

- ・訪問回数 前年同期比 20%増
- ・対応時間 前年同期比 10%増

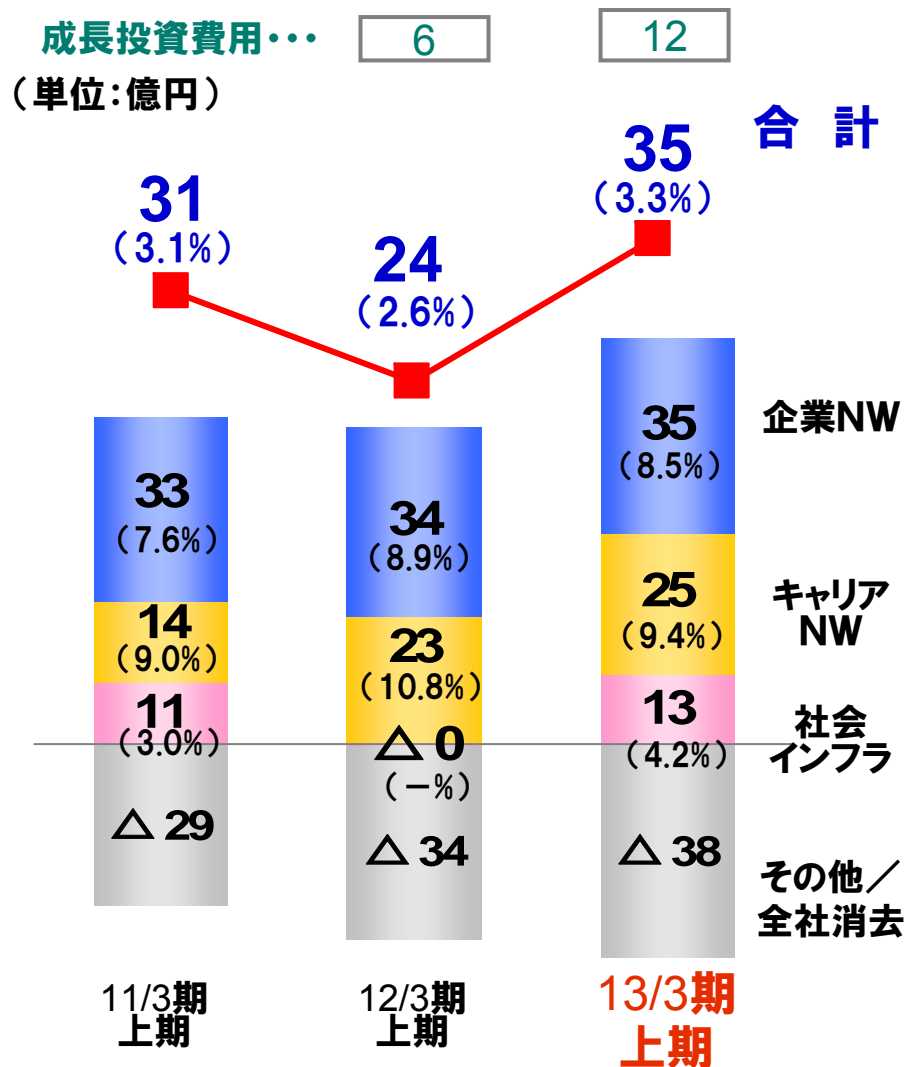
② 営業バックオフィスの整備

● EmpoweredOfficeビジネスの地方展開を強化

- ・東北支店、信越支店をEmpoweredOffice化し、地方拠点版モデルとして展開



2013年3月期 上期 営業損益



成長投資効果に伴う売上増 および効率化努力により増益

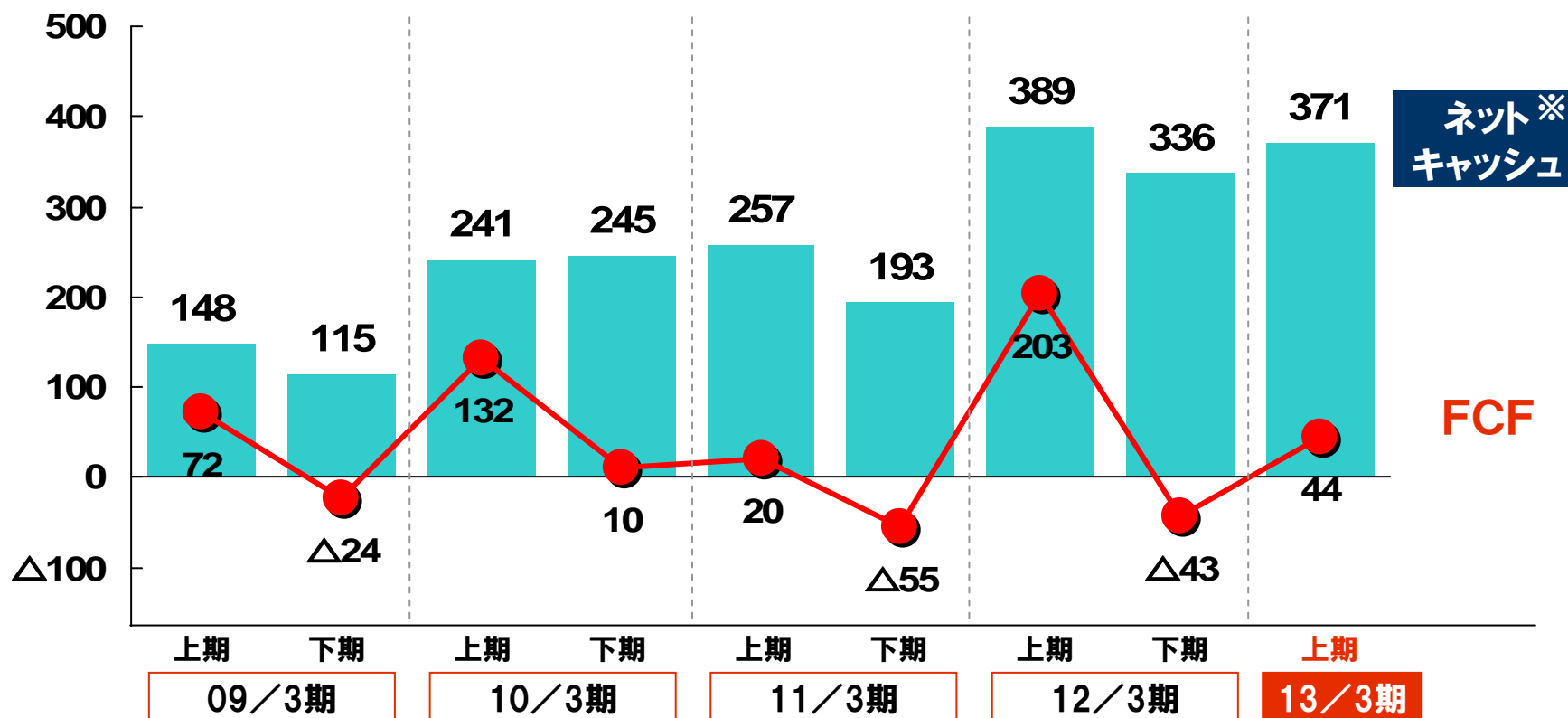
- **企業NW:**
 - ・成長投資効果による売上増で増益
 - ＜成長投資＞
 - ・事業成長への投資
営業要員/SE、データセンター費用
 - ・成長の為の業務改革、アライアンス関係 等
- **キャリアNW:**
 - ・売上増および内製化効果により増益
 - ・利益率低下は、一部の低採算案件の一時的な影響
- **社会インフラ:**
 - ・昨年度からの構造改革成果および売上増により黒字回復

※セグメント別損益(棒グラフ)について、
本社判断の戦略投資については、各セグメントから組替えています。

2013年3月期 上期 キャッシュフロー

■ キャッシュフローは、大型案件入金タイミング等により変動あるも、成長に向けた財務体質は着実に強化

(単位:億円)



※ネットキャッシュ=現金および現金同等物-借入金

2013年3月期 上期 バランスシート

成長に向け、財務力がさらに強化

(単位:億円)

		12年9月末	12年3月末	増減
	現金及び現金同等物	381	376	5
	受取手形及び売掛金	642	732	△90
	たな卸資産	129	80	49
	その他流動資産	72	64	7
流動資産合計		1,224	1,252	△29
固定資産合計		258	245	13
資産合計		1,482	1,497	△15
	買入債務	294	303	△9
	借入金	10	40	△30
	その他負債	357	347	9
負債合計		661	691	△30
	株主資本合計	821	807	15
	その他の包括利益累計額	△6	△6	△0
	少数株主持分	6	6	0
純資産合計		821	807	15
負債純資産合計		1,482	1,497	△15
自己資本比率		55.0%	53.5%	+1.5pt

上期トピックス： 東日本大震災被災地支援



「ひまわりハウス」設置(陸前高田市)

ふるさとの未来／被災地復興についてコミュニケーション、考える場を提供。被災地の真のニーズも理解。
(ICTを活用したコミュニケーション活性化ノウハウを提供)

新入社員によるボランティア活動

南三陸町(宮城県)においてガレキ撤去などを実施



企業マルシェ「うまいもの市場」

当社本社ビルで宮城県・福島県の物産市



NPO主催被災避難者交流会参加

当社フラダンス部が公演



II. 通期業績見通し

2013年3月期 下期 当社事業環境

キャリア・社会インフラを中心に事業環境の好調継続が期待されるも、マクロ環境の不透明感が強まる

- **企業ネットワーク**

- ・IT投資の堅調さに期待するも、経済環境の先行き不透明感が強まる

- **キャリアネットワーク**

- ・スマホ普及に伴うトラフィック増対策投資は堅調

- **社会インフラ**

- ・消防・防災デジタル化への投資継続
- ・補正予算、公共事業費増による事業環境好転に期待

2013年3月期 通期業績予想

通期目標を確実に達成し、
創立60周年を契機とした再成長への礎とする

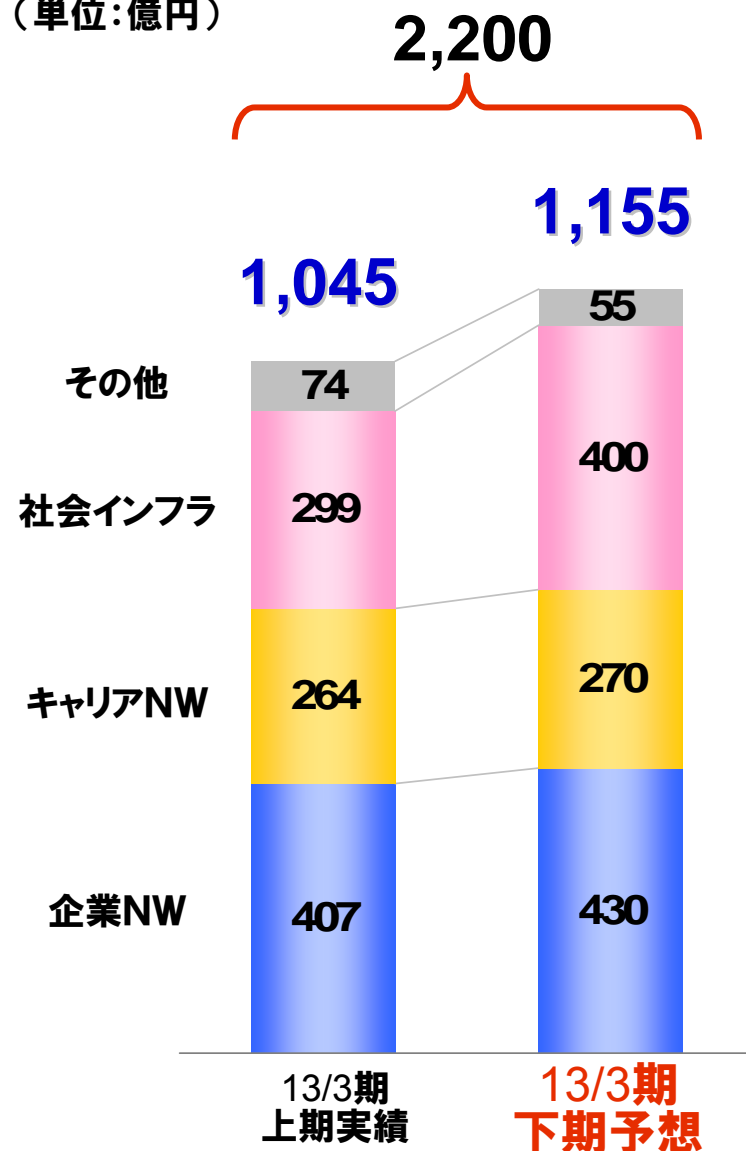
(単位:億円)

	13/3期 予想値	12/3期 実績	前年比	【参考】 11/3期実績
売上高	2,200	2,047	+7.5%	2,179
営業利益 (営業利益率)	105 (4.8%)	97 (4.8%)	+8 ±0.0pt	108 (5.0%)
当期純利益 (当期純利益率)	62 (2.8%)	46 (2.2%)	+16 +0.6pt	47 (2.2%)

※予想値は2012年10月25日現在のものです。前回予想から変化はありません。

2013年3月期 下期 重点施策

(単位:億円)



トップラインの拡大

● 社会インフラ

- ・PJマネジメント強化による受注案件の着実な遂行
(消防・防災デジタル化、基地局設置 等)

● キャリアネットワーク

- ・キャリアのトラフィック対策投資の積極的な取込み
- ・海洋地震計システム事業の確実な売上

● 企業ネットワーク

- ・EmpoweredOffice事業の拡大
- ・パートナー企業との協業ビジネスの加速

※予想値は2012年10月25日現在のものです。

2013年3月期 下期 重点施策

収益性の更なる改善

- 消防・防災デジタル化、基地局工事等の大型プロジェクトのマネジメント強化、コスト管理の徹底

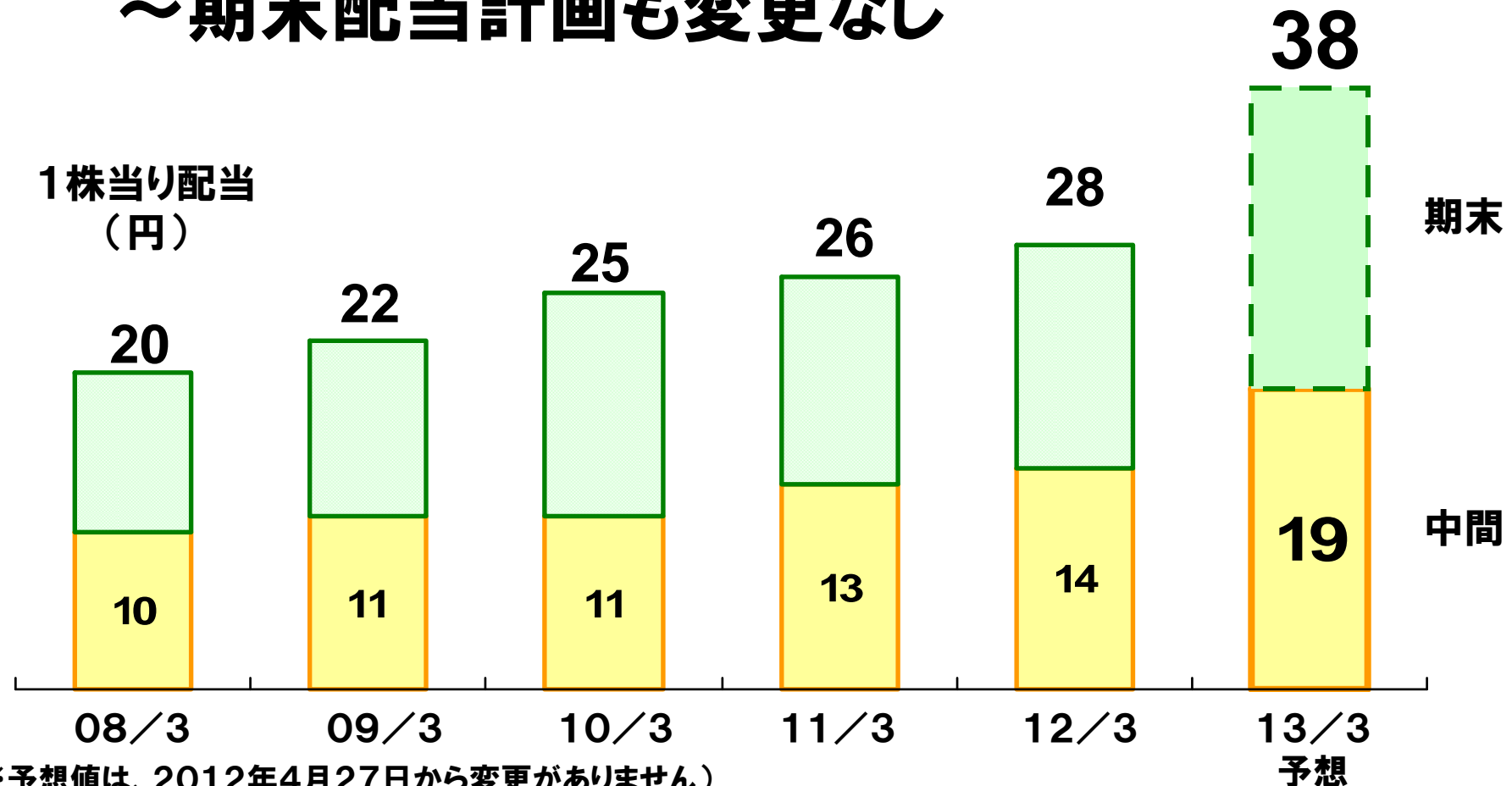
創立60周年に向けた取り組み

- 顧客訴求力の強化
 - カスタマーズフェアの強化（東京＋地域開催へ）
 - 当社EmpoweredOfficeを更にバージョンアップ
 - ワークスタイルの改革の加速と、収益性改善の「見える化」



配当計画

■ 期初計画通り、19円の間配当実施 ～ 期末配当計画も変更なし



III. 成長に向けた考え方

新創業の時代に向けて

強化された収益力・財務基盤をベースに、
創立60周年を契機とした

- ・再成長を実現
- ・ブランド力のあるSierへ



上場企業として
企業価値の向上を図る

新創業の時代へ

収益体質強化

2013年
創立60周年
上場30周年

1983年上場

1953年創業

売上高

1953

1983

2013

サービス事業を拡大

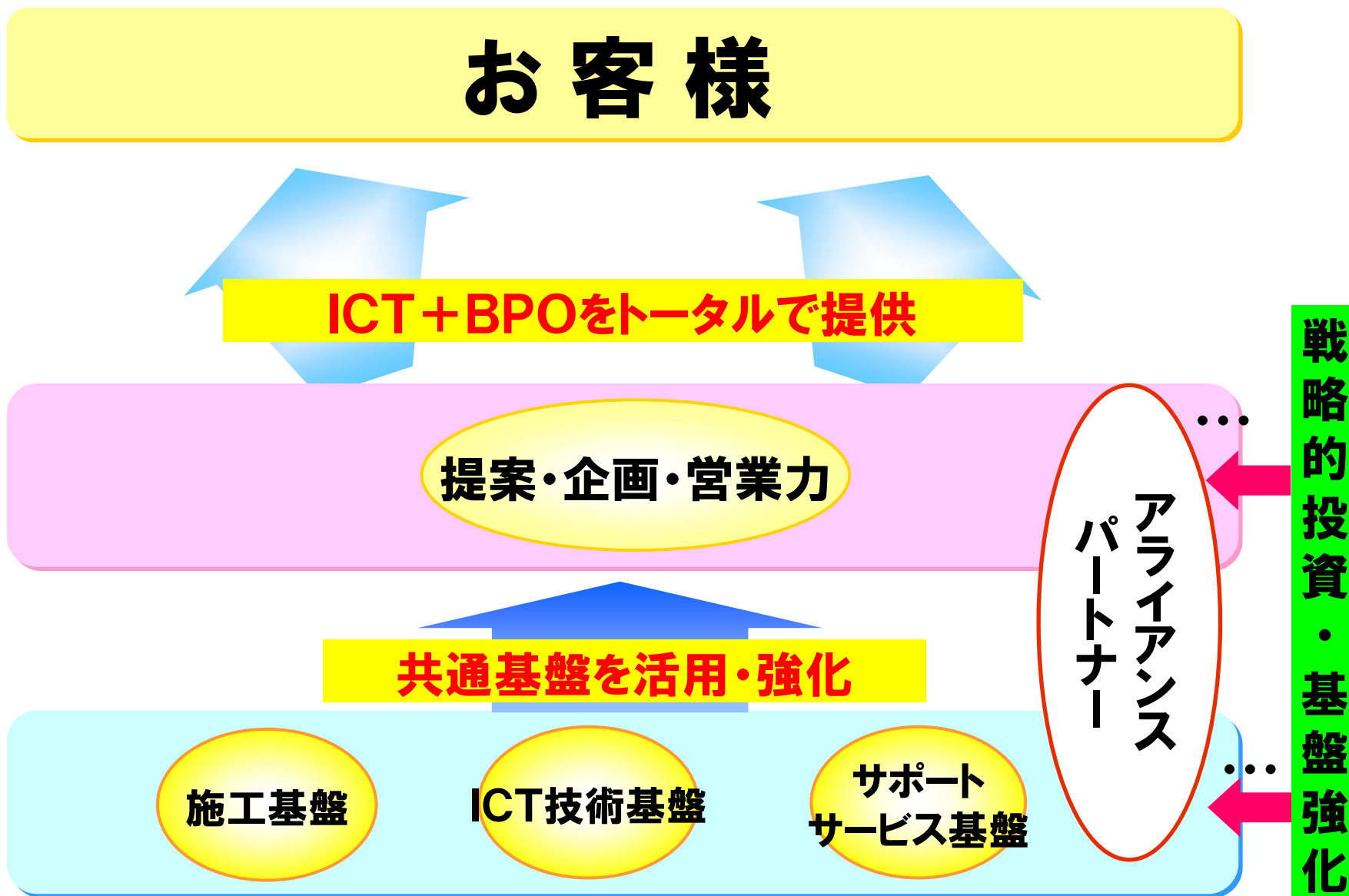
～コンサルティングからサービスまでのトータルSierへ

- 戦略的投資

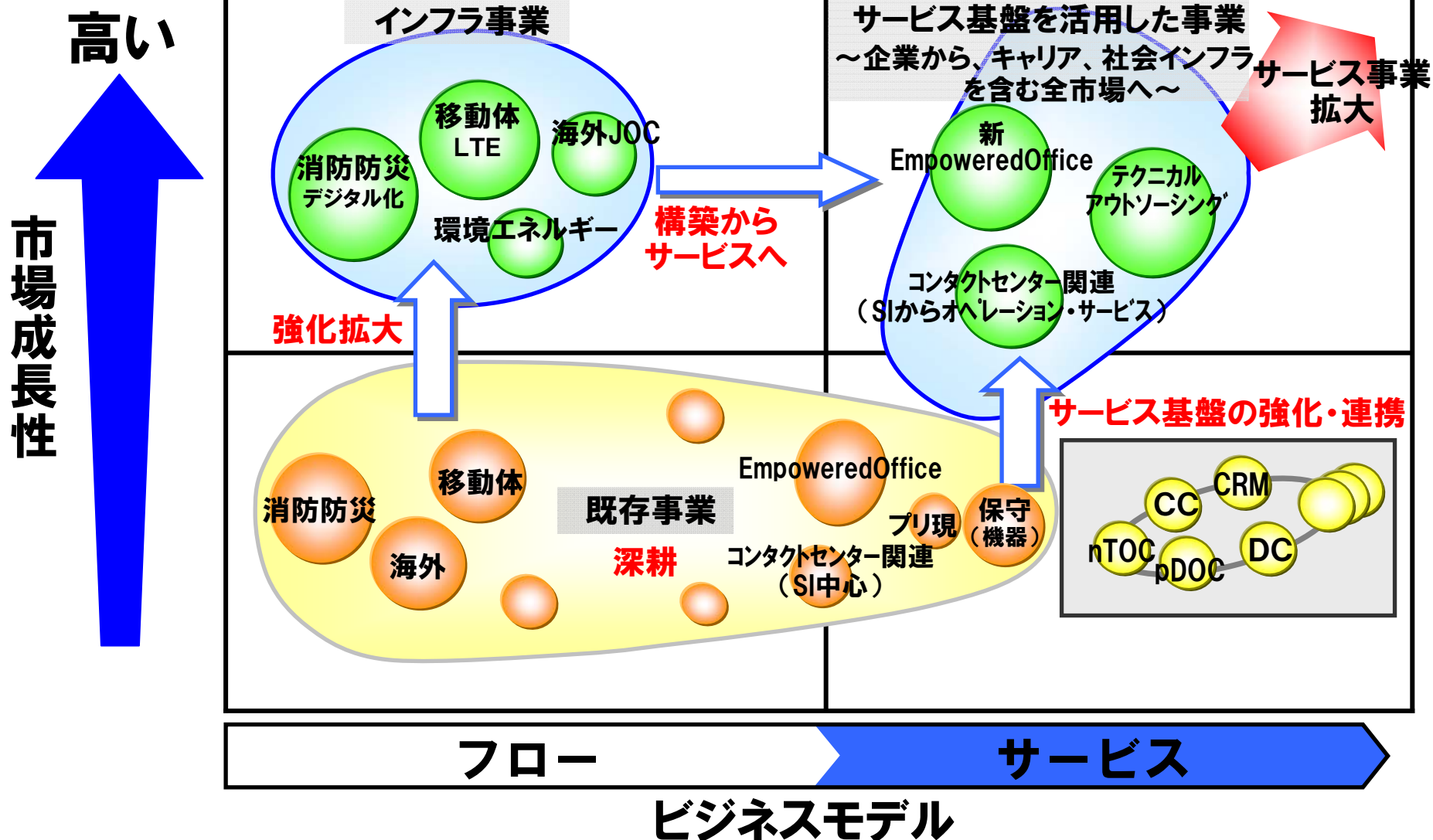
(成長分野への重点投資とアライアンス推進)

- 共通基盤強化

成長に向けた基本的な考え方



成長注力事業分野



最後に

創立60周年を契機とした 再成長への挑戦

事業の成長

組織の成長

人の成長

企業価値の向上

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、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