



Empowered by Innovation **NEC**

# 2013年3月期 決算説明会

2013年5月9日

**NECネットエスアイ株式会社**  
(銘柄略称: NESIC 銘柄コード: 1973)

**執行役員社長 和田 雅夫**

- 
- I. 2013年3月期 実績概要**
  - II. 2014年3月期 業績予想**
  - III. 中期経営方針**

---

# I. 2013年3月期 実績概要

# 2013年3月期 業績サマリー

## 大幅な増収増益

### ●全利益項目で最高益を達成

(単位:億円)

|                   | 12/3期<br>実績    | 13/3期<br>実績   | 前年<br>同期差/比   | 前回予想値<br>(1月31日) | 予想差           | 【参考】<br>11/3期実績 |
|-------------------|----------------|---------------|---------------|------------------|---------------|-----------------|
| 受注高               | 2,154          | 2,413         | +12%          | -                | -             | 2,123           |
| 売上高               | 2,047          | 2,357         | +15%          | 2,300            | +57           | 2,179           |
| 営業利益<br>(営業利益率)   | 97<br>(4.8%)   | 125<br>(5.3%) | +27<br>+0.5pt | 115<br>(5.0%)    | +10<br>+0.3pt | 108<br>(5.0%)   |
| 当期純利益<br>(当期純利益率) | ※ 46<br>(2.2%) | 75<br>(3.2%)  | +29<br>+1.0pt | 68<br>(3.0%)     | +7<br>+0.2pt  | 47<br>(2.2%)    |
| R O E             | 5.9%           | 9.0%          | +3.1pt        |                  |               | 6.3%            |
| フリー・キャッシュ・フロー     | 161            | △47           | △208          |                  |               | △35             |

※税制改革に伴う繰延税金資産の取崩しの影響 11億円 を含む

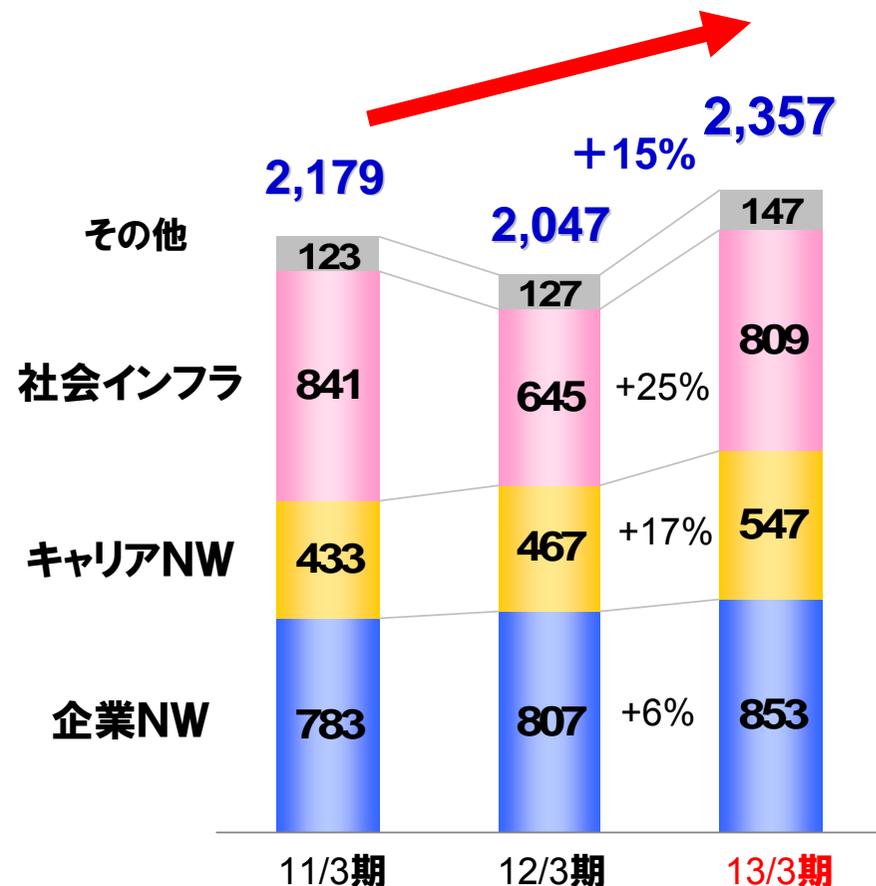
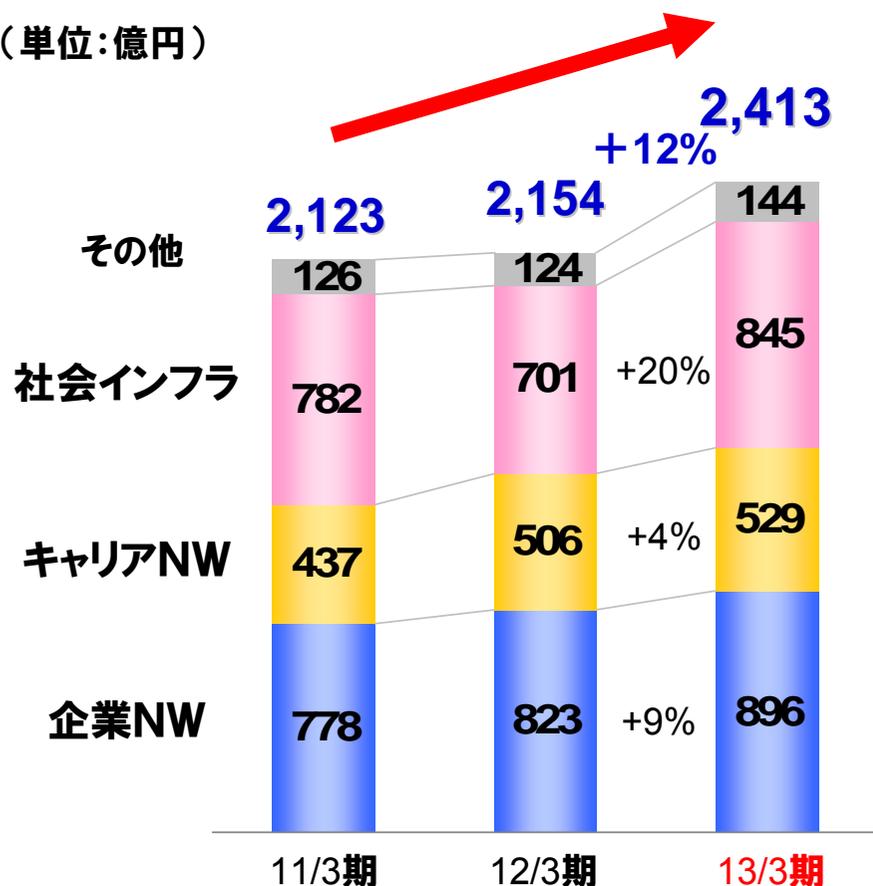
# 2013年3月期 セグメント別受注高／売上高

## 受注・売上ともにすべてのセグメントが伸張

受注高

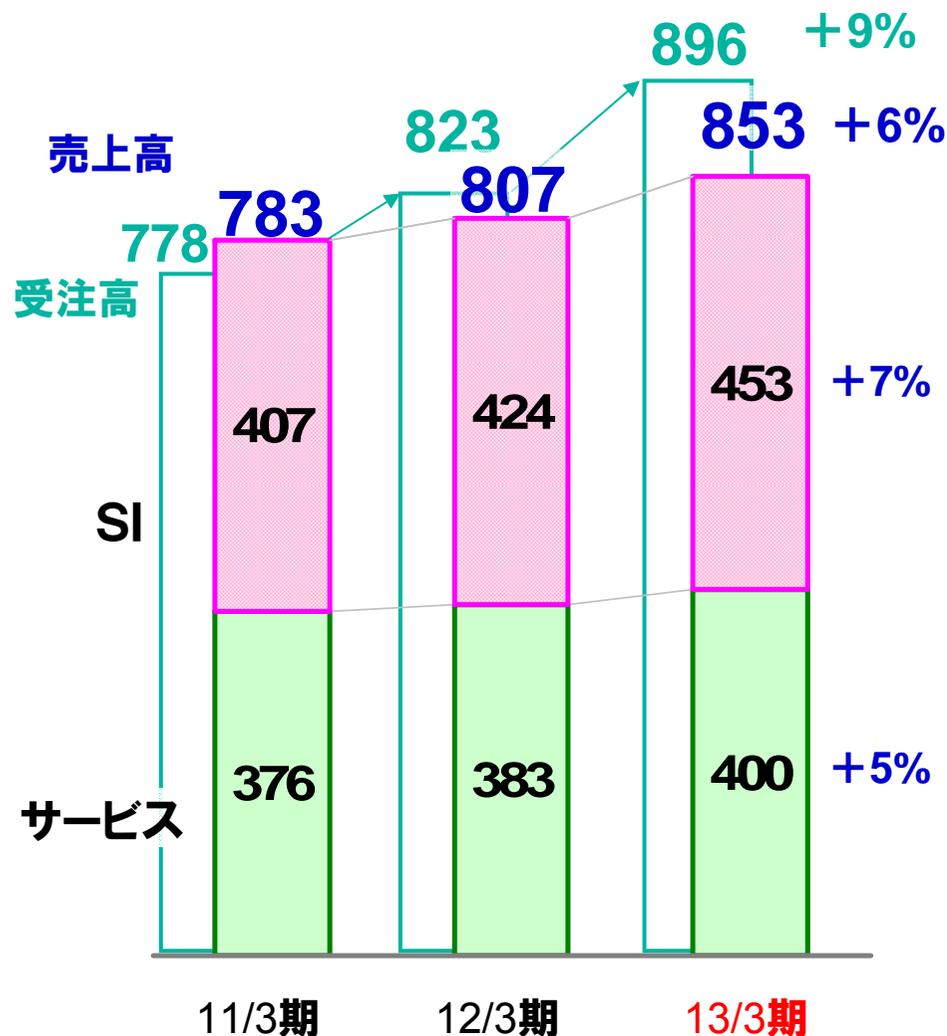
売上高

(単位:億円)



# 2013年3月期 企業ネットワーク事業

(単位:億円)



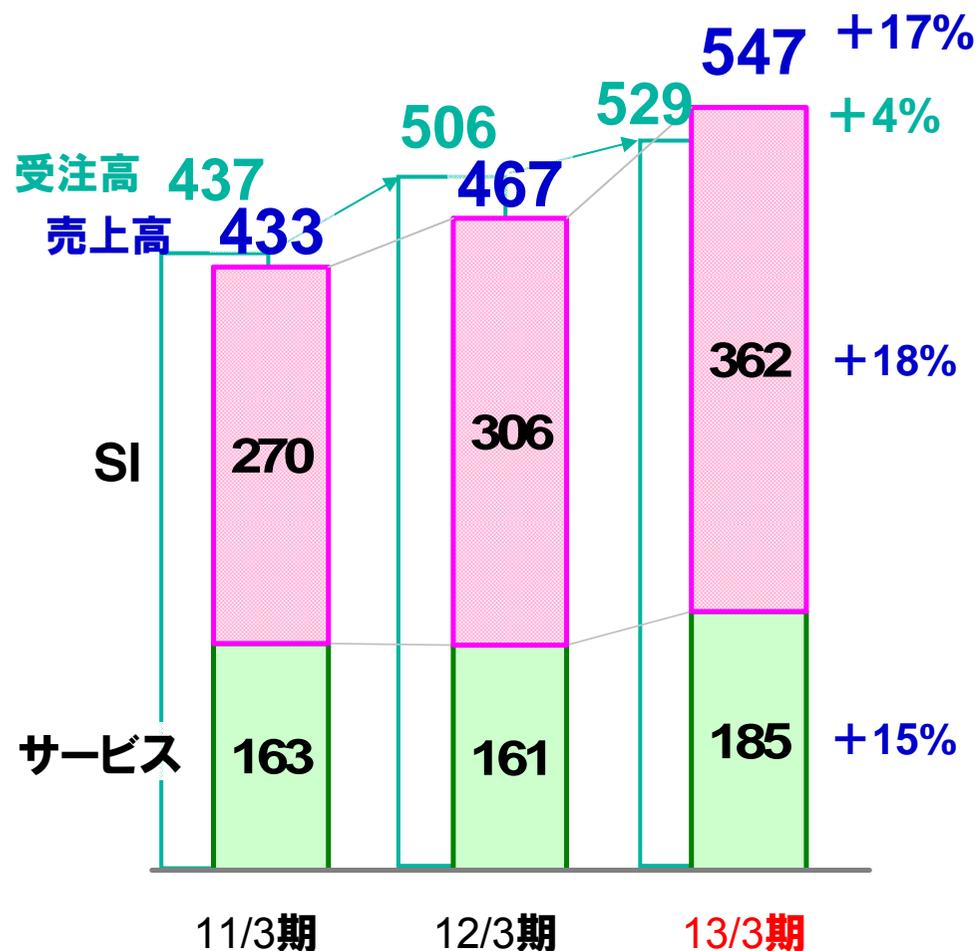
## 経営改革ニーズへの対応、成長投資効果で成長軌道を確立

～リーマン以降、每期成長を継続～  
(10/3期を底に +4%/年 売上増)

- EmpoweredOfficeが牽引
- SI拡大に伴いサービス事業が伸張(下期+7%)
- パートナー企業との協業に成果  
⇒コンタクトセンタービジネスの領域拡大(構築+BPO)

# 2013年3月期 キャリアネットワーク事業

(単位:億円)



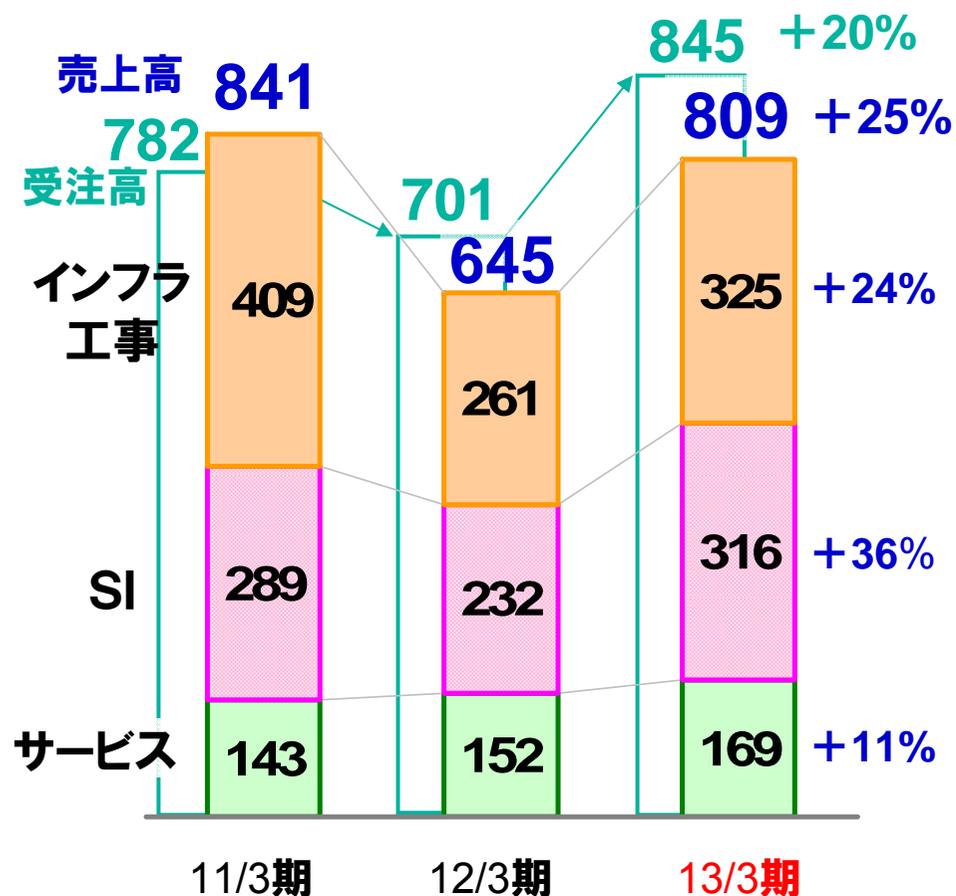
スマートフォン普及に伴う  
トラフィック増への対応に  
よりSI・サービス共に伸張

- テクニカルアウトソーシング拡大
  - ・マルチベンダーSI
  - ・プリ現調サービス 等

海洋地震計システムが  
売上貢献  
(売上:約50億円)

# 2013年3月期 社会インフラ事業

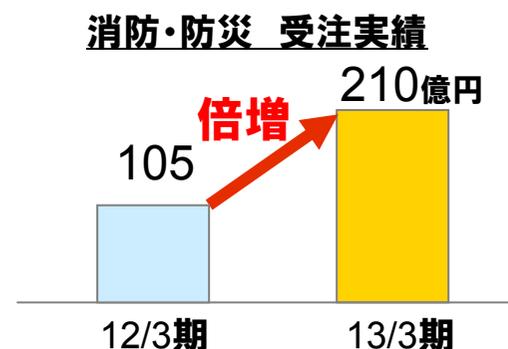
(単位:億円)



## インフラ整備需要を着実に捉え、受注・売上回復

### <消防・防災>

- 市場拡大を捉え、大幅伸張



### <移動体基地局工事>

- 新周波数対応で大幅伸張
- ・通信業向け工事事業
- 受注、売上ともに、3割強増加

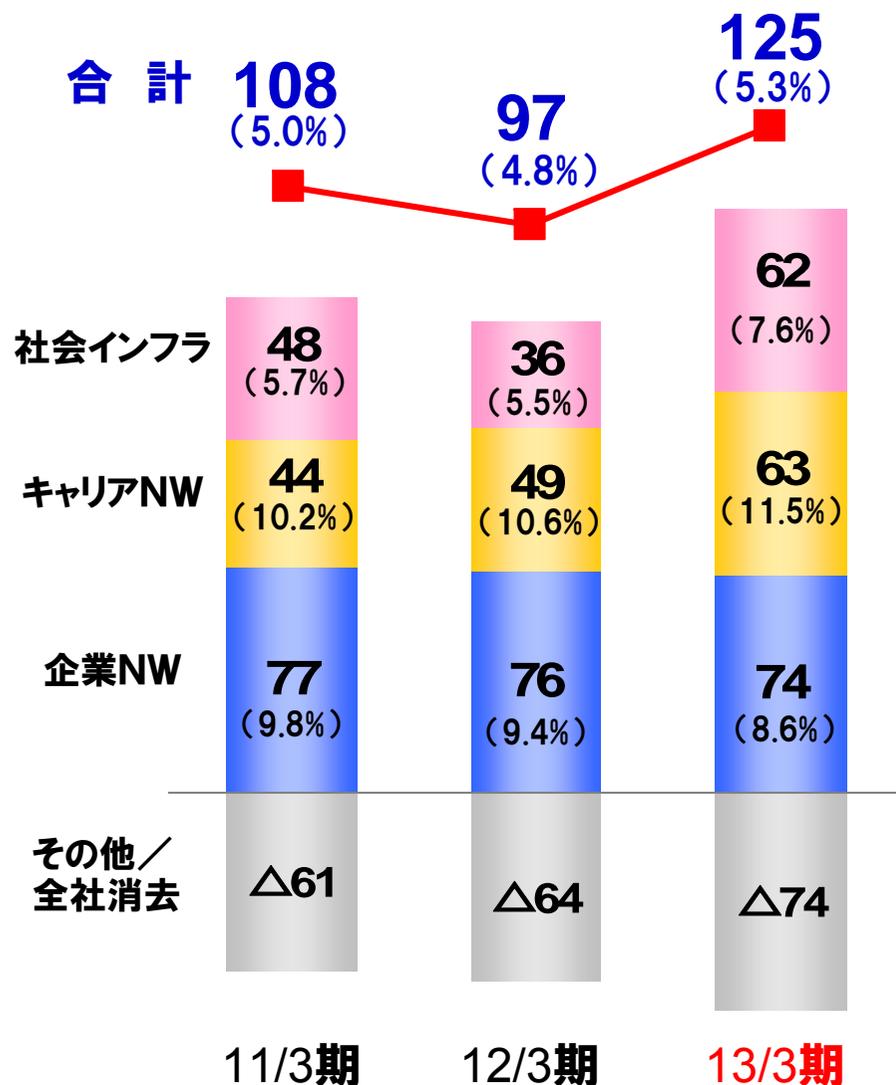
# 2013年3月期 セグメント別営業損益

(単位:億円)

成長投資費用 ...

13

25



## 過去最高益を達成

～成長投資費用増を効率化で吸収し、利益率も改善

### ● 社会インフラ

・売上増に加え、昨年度からの構造改革による体質強化で大幅な増益

### ● キャリアネットワーク

・売上増および内製化努力により大幅な増益

### ● 企業ネットワーク

・売上増も、成長投資費用増加(6億円)により、若干の減益

※営業力強化、データセンター関連

### ● その他/全社消去

・成長のための業務改革、M&A関連等の投資が増加

# 2013年3月期(13年3月末) バランスシート

## 大型プロジェクトの売上により、一時的に売掛金が増加

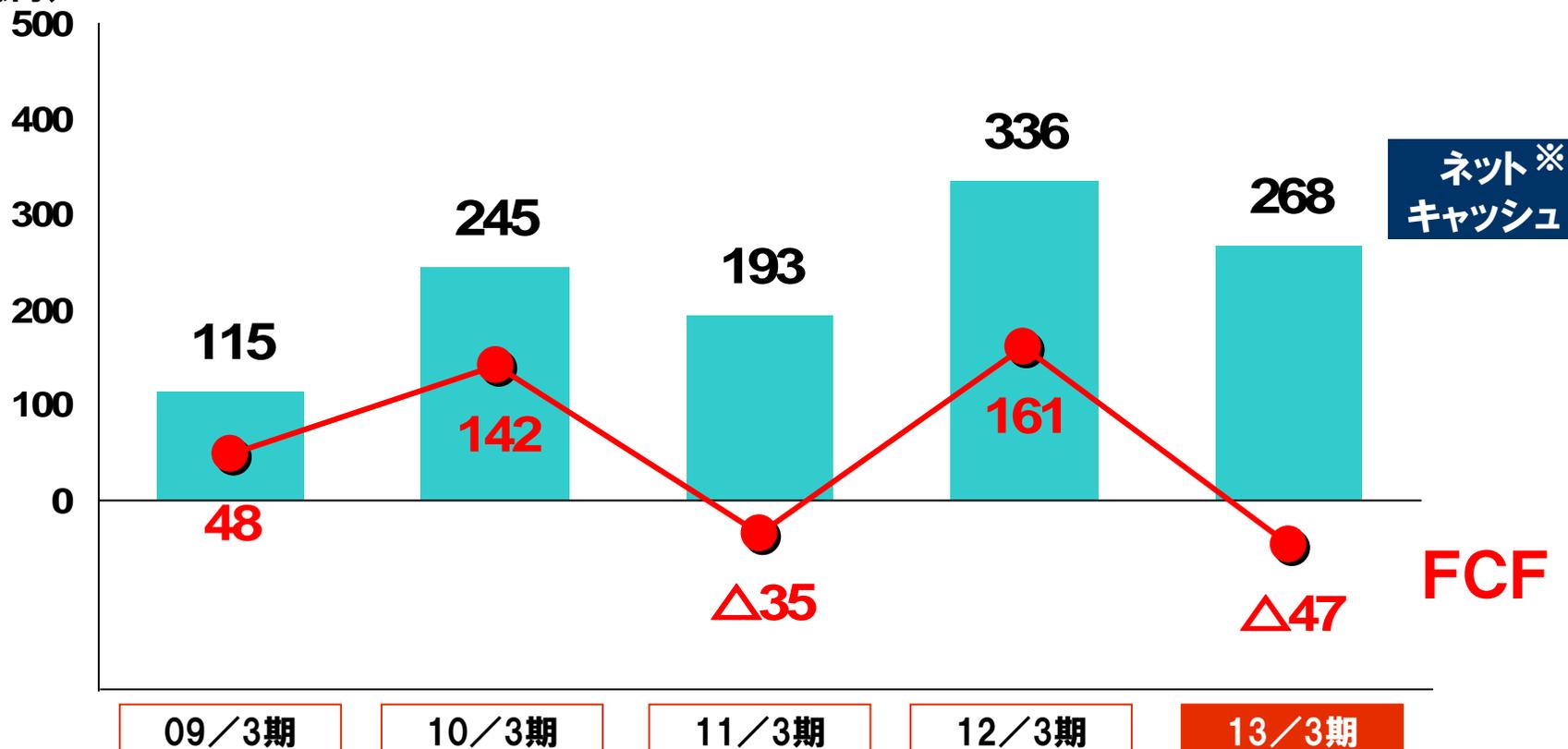
(単位:億円)

|                |             | 13年3月末       | 12年3月末       | 増減            |
|----------------|-------------|--------------|--------------|---------------|
|                | 現金及び現金同等物   | 309          | 376          | △67           |
|                | 受取手形及び売掛金   | 930          | 732          | 198           |
|                | たな卸資産       | 104          | 80           | 23            |
|                | その他流動資産     | 81           | 64           | 17            |
| <b>流動資産合計</b>  |             | <b>1,425</b> | <b>1,252</b> | <b>173</b>    |
| <b>固定資産合計</b>  |             | <b>258</b>   | <b>245</b>   | <b>13</b>     |
| <b>資産合計</b>    |             | <b>1,683</b> | <b>1,497</b> | <b>186</b>    |
|                | 買入債務        | 364          | 303          | 61            |
|                | 借入金         | 41           | 40           | 1             |
|                | その他負債       | 410          | 347          | 63            |
| <b>負債合計</b>    |             | <b>815</b>   | <b>691</b>   | <b>124</b>    |
|                | 株主資本合計      | 865          | 807          | 58            |
|                | その他の包括利益累計額 | △5           | △6           | 2             |
|                | 少数株主持分      | 7            | 6            | 1             |
| <b>純資産合計</b>   |             | <b>868</b>   | <b>807</b>   | <b>61</b>     |
| <b>負債純資産合計</b> |             | <b>1,683</b> | <b>1,497</b> | <b>186</b>    |
| <b>自己資本比率</b>  |             | <b>51.2%</b> | <b>53.5%</b> | <b>△2.3pt</b> |

# 2013年3月期 キャッシュフロー

大型プロジェクトの入金タイミング等により、収支が一時的にマイナスも、必要な財務ポジションを確保

(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

## ブランド力の更なる向上を目指し、規模を拡大して開催

- お客様価値向上に向けた当社の新たな取り組みや創立60周年、企業メッセージをアピール
- 今後、大阪、名古屋、仙台でも開催し、全国顧客プレゼンス向上を図る

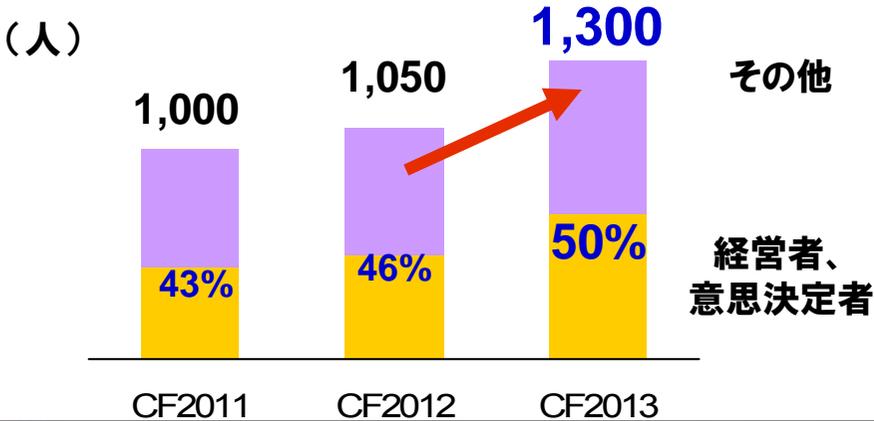
次世代EmpoweredOfficeコンセプト  
「IntelligenceConnect」



明日のコミュニケーションをデザインする

### 来場者推移

取組みを強化・拡大し、来場者大幅増  
経営者への訴求を強化し、システム導入  
意思決定者層が半数へと拡大



### ひまわりハウスとのテレビ会議

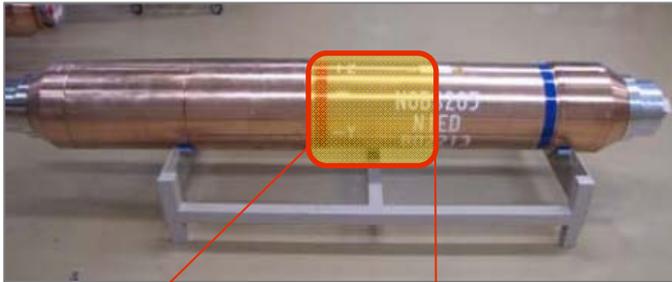
陸前高田にある「ひまわりハウス」と会場を  
鮮明なテレビ会議で結び、当社のICT技術  
力をアピールしつつ、被災地の現状を紹介



# トピックス②: 海底地震津波観測システム

## 海底ケーブル通信網を活用した地震・津波観測システム

### ● 日本海溝 地震津波観測装置



NESIC納入部位  
(センサー & 伝送部)

### ● 日本海溝 陸上送受信装置



### ● DONET2海底観測装置



### 日本海溝海底地震津波観測網

総延長 約5300km  
観測地点 約150箇所

### DONET2 (南海トラフ対応)

総延長 約500km  
観測地点 約30箇所

DONET: Dense Oceanfloor Network system for Earthquakes and Tsunamis

## トピックス③:CSR活動

1987年以来継続して南極越冬隊へ派遣した社員の経験を活かし、本社のある文京区(1~3月)、および震災被災地(陸前高田、一関。4/25 & 26)の小学校で出張講座「南極くらぶ」を実施

26年間にわたり、南極の通信ネットワークを保守・運用に貢献



南極の氷や、防寒服など実物に触れての授業が大好評。  
被災地では後輩に夢をと、地元一関出身の元隊員が講師を担当。

---

## II. 2014年3月期 業績予想

# 2014年3月期 業績予想サマリー

## 増収増益を着実に継続する

(単位:億円)

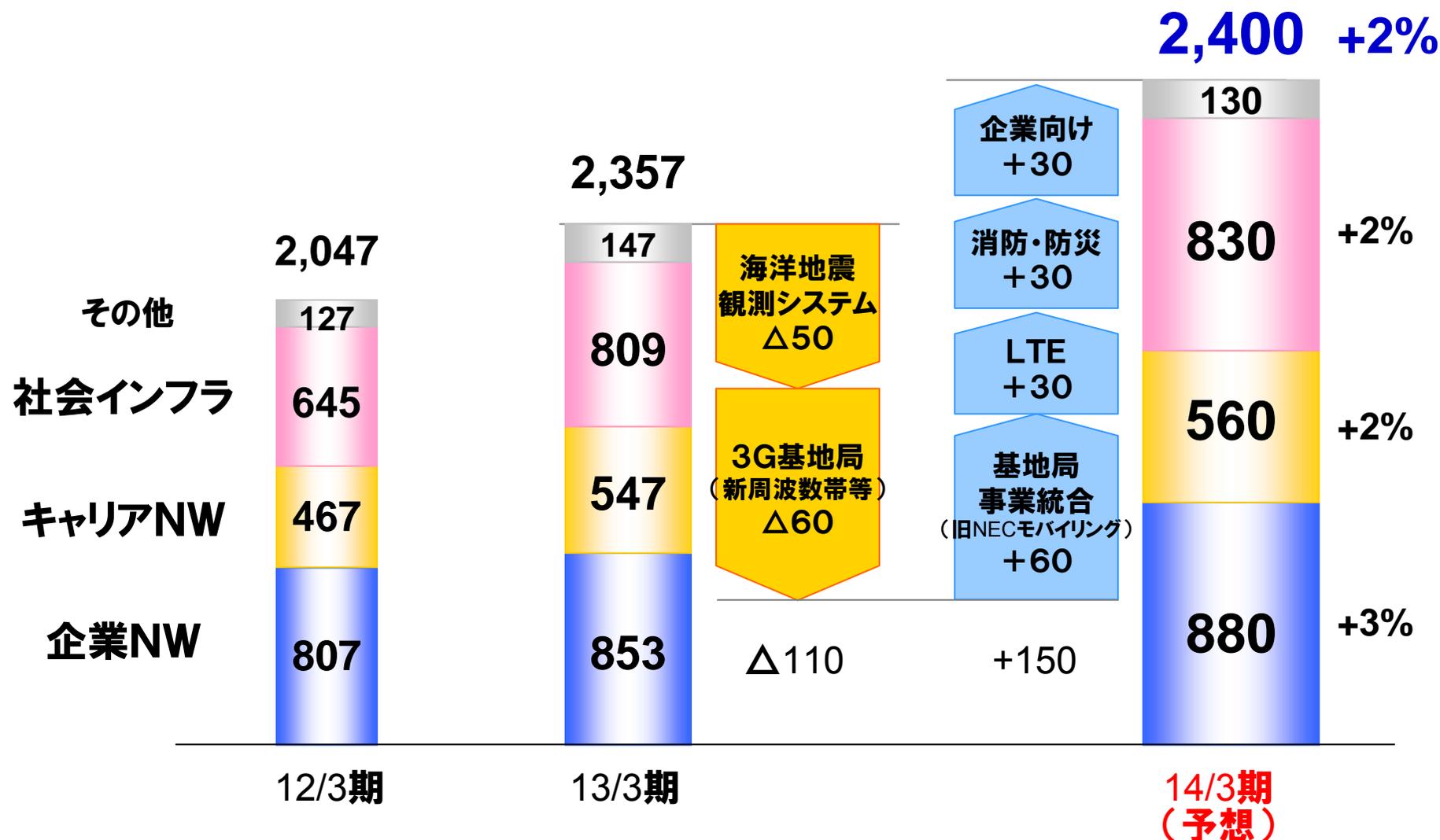
|                   | 13/3期<br>実績   | 14/3期<br>予想値  | 前年<br>同期差/比  |
|-------------------|---------------|---------------|--------------|
| 売上高               | 2,357         | 2,400         | +2%          |
| 営業利益<br>(営業利益率)   | 125<br>(5.3%) | 130<br>(5.4%) | +5<br>+0.1pt |
| 当期純利益<br>(当期純利益率) | 75<br>(3.2%)  | 78<br>(3.3%)  | +3<br>+0.1pt |

(※予想値は、2013年4月26日現在)

# 2014年3月期 業績予想(セグメント別売上高)

(単位:億円)

(※予想値は、2013年4月26日現在)



# 2014年3月期 事業遂行方針

---

## 企業ネットワーク

- 成長投資成果を活かしたサービス事業拡大
- パートナー企業とのシナジー拡大  
(もしもしホットライン社、第一アドシステム社、Q&A社)

## キャリアネットワーク

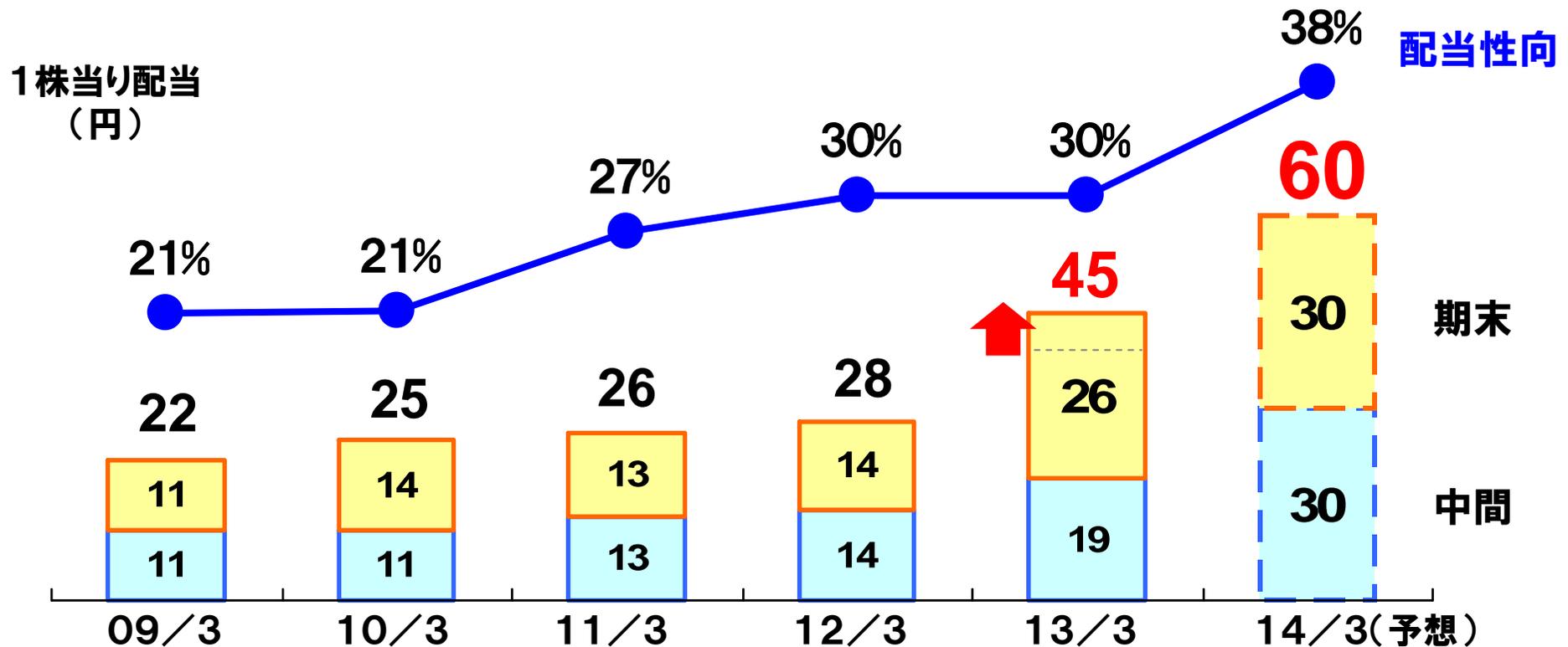
- 継続するトラフィック対策投資の積極的な取込み  
～ 基地局事業統合シナジーの早期発揮  
(NECモバイルリングからの部門買収)

## 社会インフラ

- 消防システム事業、LTE基地局設置事業の  
着実な遂行

## 収益力強化を背景に株主還元を拡大

- 13年3月期：目標過達につき、**7円増配**  
(期末配当：19円⇒**26円**／株)
- 14年3月期：創立60周年感謝も含め**60円**／株へ増配予定



---

## III. 中期経営方針

# NECネットワークエスアイを取り巻く環境

金融緩和および景気対策等により当面の事業環境は持ち直し基調。14年度以降は消費税増税の影響に注視。

## ●企業ネットワーク

- ・従来型のICTインフラ構築やハード保守は減少傾向の一方でインターネット等を活用した付加価値サービス領域が拡大傾向

## ●キャリアネットワーク

- ・基地局へのインフラ投資は堅調に推移。  
中期的には基地局への投資からモバイルサービス領域へ変化。

## ●社会インフラ

- ・政府による補正予算により13年、14年は堅調に推移。  
以降は不透明感はあるものの新・国家IT戦略の動向に期待



**既存注力事業、新事業分野を伸ばすことが必要**

# 中期経営方針

- 既存事業の減少を凌駕する新事業、サービス事業の拡大
- 事業を支える共通事業基盤の強化



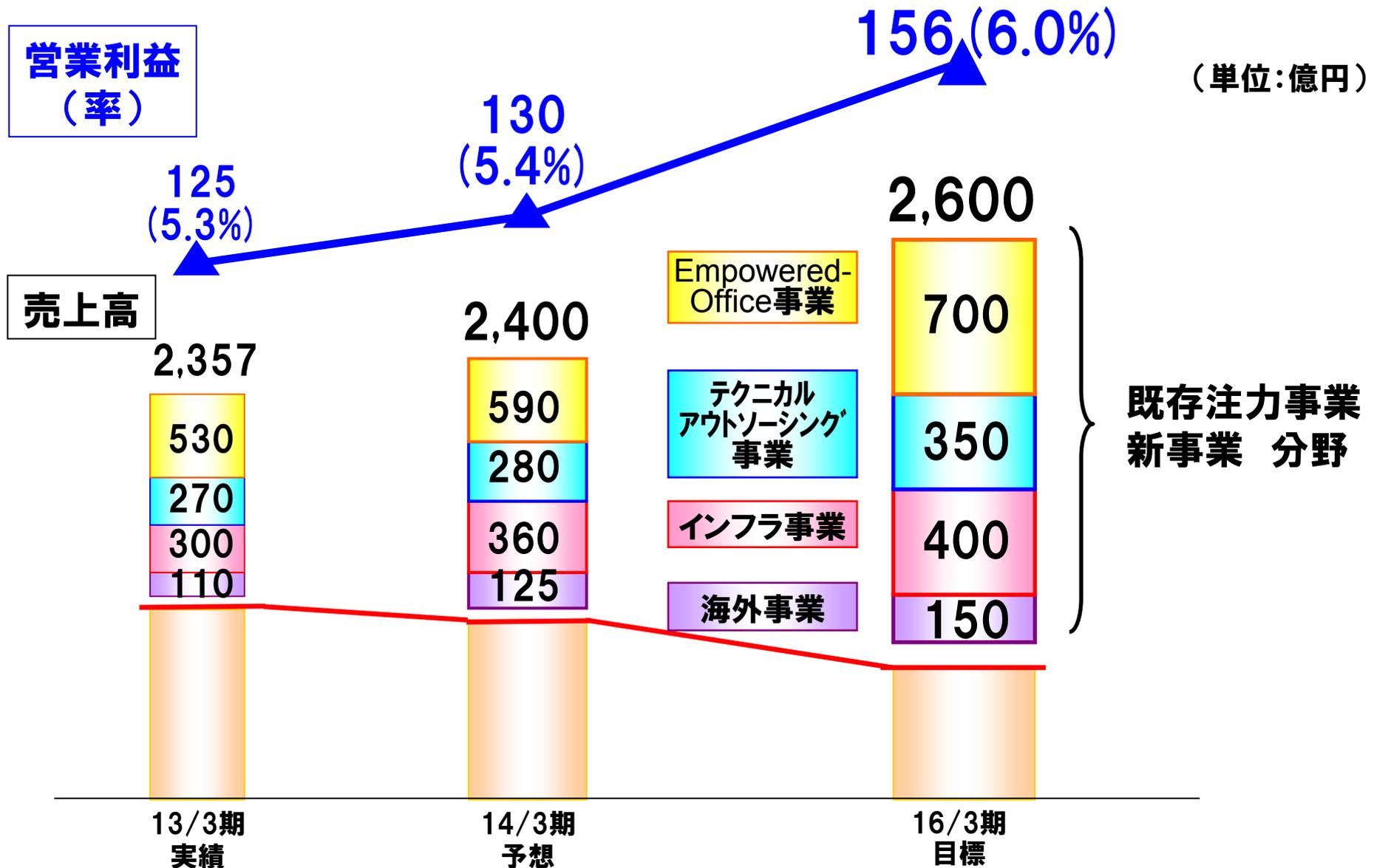
## サービス事業に構造を変えつつ、 売上高成長、収益性の改善を図る

- 売上高 **2600億円以上**
- 営業利益率 **6%以上**
- ROE **10%以上**

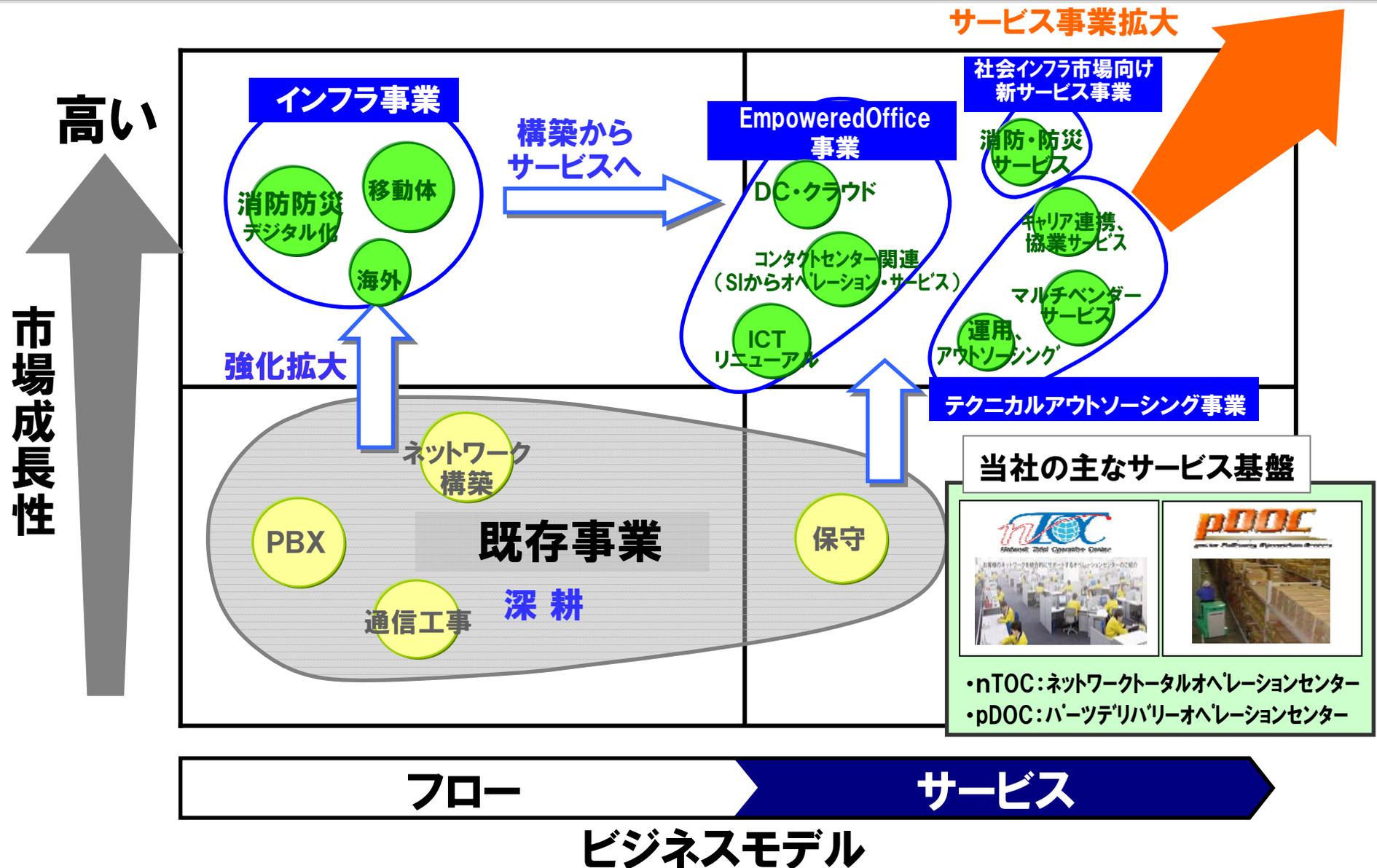
**上場企業として株主価値を向上**

# 中期経営目標

(※目標値は、2013年5月9日現在)



# 重点事業領域(戦略MAP)

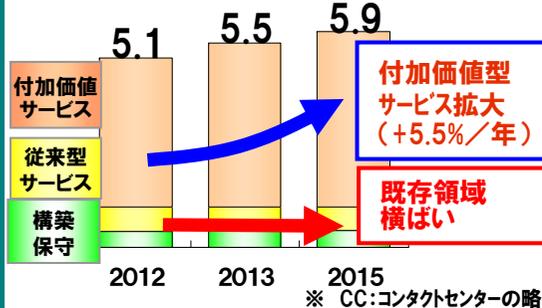


# EmpoweredOffice事業

(※目標値は、2013年5月9日現在)

## 事業環境

- 国内ICT市場全体は微増
- サービス領域は拡大・成長
- CC(※)構築・付加価値型サービス市場  
(「富士総研、一部当社推定2012.12」)



## 売上目標 (13/3→16/3期)

**530億→700億円**

## 戦略

- マーケット拡大**
  - ・地方・公共・海外へのEO展開
  - ・オフィス市場深耕  
→デベロッパ・ゼネコン等
- サービス事業拡大**
  - ・共通基盤連携強化
  - ・第一アドシステム、QAC連携での付加価値提供サービスの拡大

## 取り組み

- 共通基盤の連携・強化による競争力強化**
    - ・施工、ICT、サービス基盤の有効活用によりトータルサービスを展開
- お客様の課題に応えるオフィスのまるごとコーディネート ICTゼネコン

### コンサルティング・コーディネーション



# 【実例】当社のEO化拡大と新規マーケット拡大

## 地方自治体・病院・公共施設、グローバルへの展開

### 国内外拠点でのEO実践、ライブオフィス化推進

#### 旧品川本社、飯田橋本社でのEO実践例



スリムオフィス化



ペーパーレス化



会議改革・スピード経営



共有スペース改革  
(知識・意識向上)



飯田橋本社



コミュニケーション・  
コラボレーション活性化

日経ニューオフィス推進賞(情報賞)受賞  
本社オフィス見学者1万人突破

改革の水平展開  
新規市場・ビジネス創出

国内拠点:  
13/3下期から  
順次EO化実施中

東日本、中日本、  
西日本各支社等  
5拠点実施  
他拠点も順次EO化

海外拠点:  
14/3期より  
アジアから開始

 NESIC広州  
(上海・広州)

 NESICタイ

 シンガポール  
事務所

### 新規市場のEO導入例

#### 北里大学北里研究所病院 第二医局様のEO化



北里大学北里研究所病院  
Kitasato University Kitasato Institute Hospital



市役所様、大手企業地方支店  
等でも導入例が拡大中

# テクニカルアウトソーシング事業

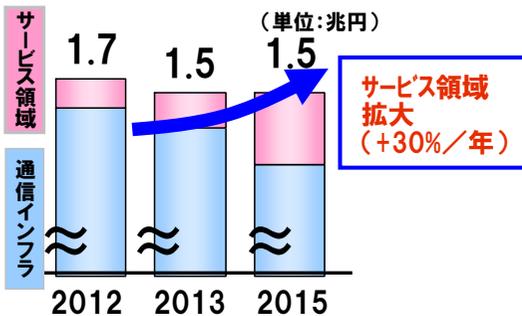
(※目標値は、2013年5月9日現在)

## 事業環境

- トラフィック対策、サービス領域への投資は拡大
- オープン化、コスト効率の観点からマルチベンダー化が加速

### ■移動体キャリア設備投資予測

「各社IR・IDC調査より推定」



## 売上目標 (13/3→16/3期)

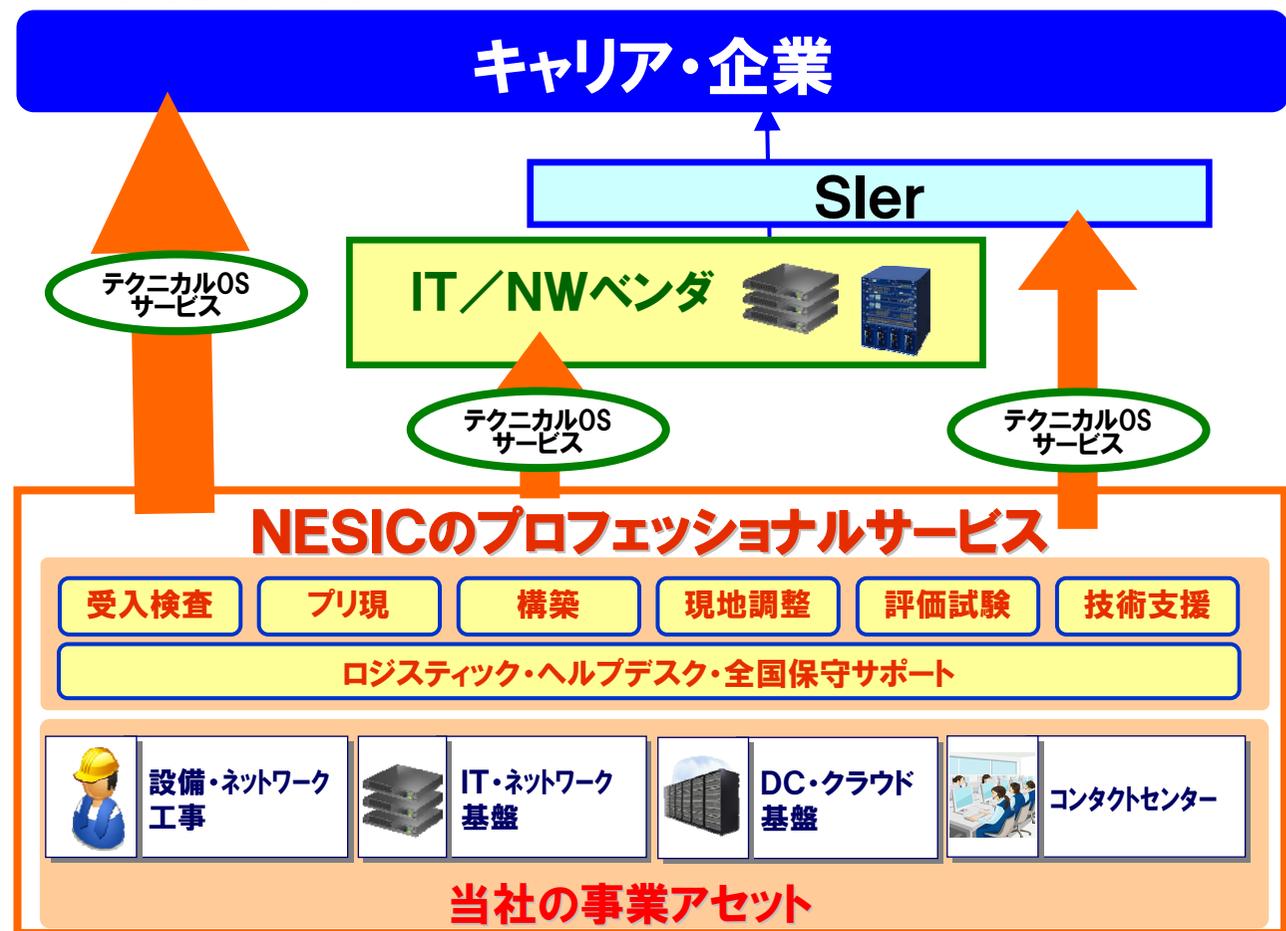
270億→350億円

## 戦略

- キャリア市場深耕・拡大
- 領域拡大 (サービス事業)
- マーケット拡大 (企業)

## 取り組み

- NECグループやキャリアなどの請負業務を通じ培ってきたアウトソーシングや保守ノウハウ・基盤を横展開することで、更なる事業拡大を図る



# 【実例】海外ベンダー様向けサービス

国内に保守サービス網、SIリソースを持たないお客様のビジネスを  
NESICの高度なテクニカルサービス・基盤でサポート



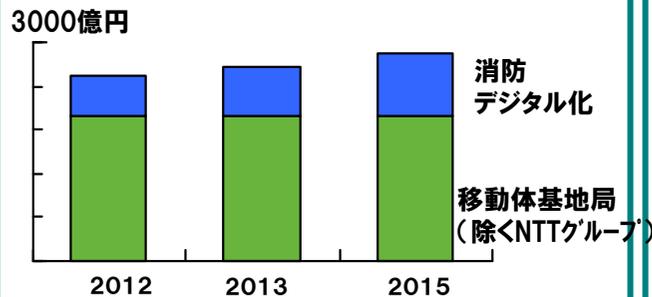
# インフラ事業

(※目標値は、2013年5月9日現在)

## 事業環境

- 移動体基地局、消防デジタル化への投資は堅調に推移

■ 移動体基地局、消防デジタル化投資予測  
「当社推定」



## 売上目標 (13/3→16/3期)

**300億→400億円**

## 戦略

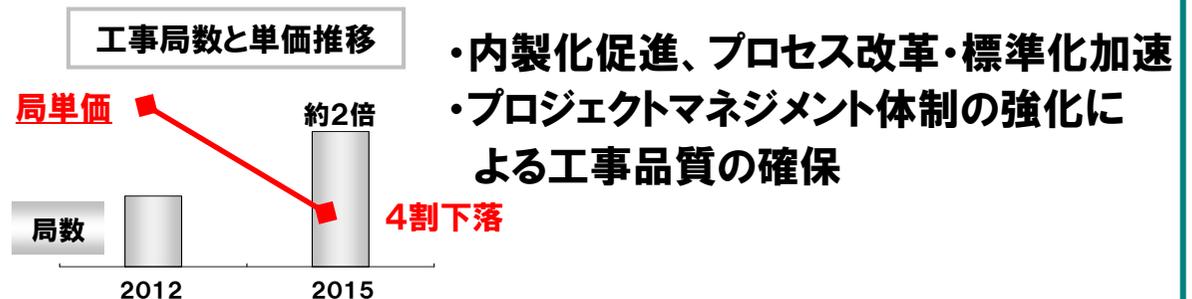
- (移動体事業)
  - 基地局事業での受注拡大 (エリア拡大と既存エリア内でのシェア拡大)
  - 局単価下落の中での原価改革 (消防・防災事業)
- 消防防災事業でのシェア拡大

## 取り組み

(移動体事業)

- 移動体基地局事業の受注拡大に向けた体制強化
  - ・ 一貫体制での他社優位性、全体最適提案の強化 (NECモバイリングからの一部事業の統合シナジーの発揮)

## ● 原価改革の推進による利益の確保



- ・ 内製化促進、プロセス改革・標準化加速
- ・ プロジェクトマネジメント体制の強化による工事品質の確保

(消防・防災事業)

## ● 消防防災事業のシェア拡大に向けた取り組み

主な受注実績



- ・ 多くの施工実績を活かした差別化提案による受注拡大
- ・ NECグループ連携による受注拡大
- ・ 体制再構築による確実なプロジェクト遂行

# 【実例】基地局事業シナジー

一気通貫でお客様にサービスを提供し、売上拡大・収益力向上を目指す

|     | 調査設計 | 施工 | 試験 | 保守サービス |
|-----|------|----|----|--------|
| 統合後 | ○    | ○  | ○  | ○      |
| 統合前 | -    | ○  | -  | △      |

旧  
NEC  
モバイル  
リンク

## 《エンジニアリング・ソリューション》

システム設計  
エリア設計  
(置局選定)

最適なシステム全体を設計



試験、解析によるシステム最適化



機器試験

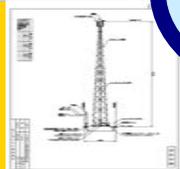
システム最適化  
調整試験

NEC  
I-C

## 《設計・工事》

工事設計

基地局  
施工



高い品質と納期遵守、安全施工



旧  
NEC  
モバイル  
リンク

## 《保守修理・サービス》

システム保守  
修理  
サービス



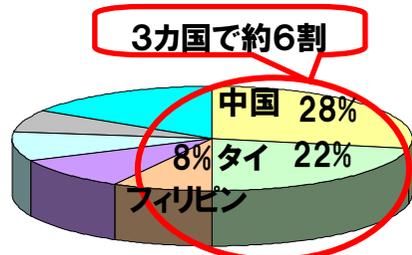
システムの運用・保守・修理と事業者様と一体となったユーザー対応

# JOCおよび海外事業

(※目標値は、2013年5月9日現在)

## 事業環境

- 当社顧客の海外進出状況
- 対象企業1500社の約3割が海外へ進出済み
- 海外進出企業の国別内訳



## 売上目標 (13/3→16/3期)

**110億→150億円**

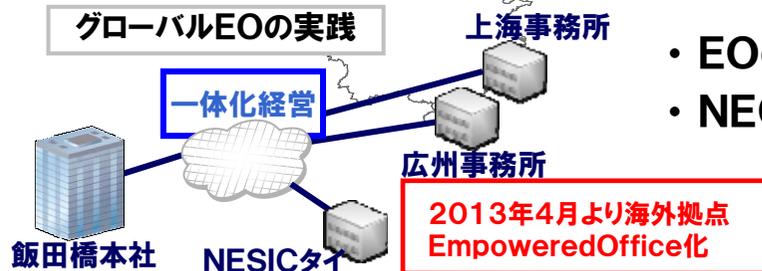
※中長期的には売上の10%を目指す

## 戦略

- 中国、タイ、フィリピンを中心としたJOCへの対応強化
- サウジ、タイを中心とした既存インフラ事業の拡大

## 取り組み

- 国内での顧客基盤を軸にしたJOC事業を拡大

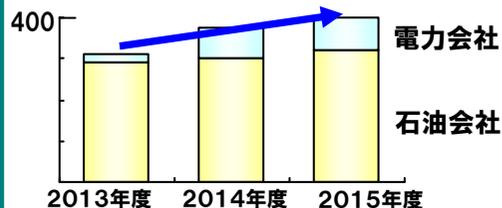


- EOの海外展開(グローバルEO)
- NECグループ会社との連携強化

- サウジ市場での既存事業を軸にしたシェア拡大

### 主要顧客の投資計画

(単位:億円)



- 既存事業をベースにセキュリティ等の新たな領域でシェアを拡大

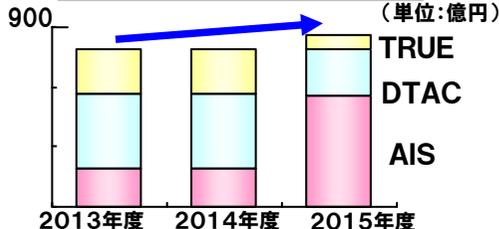
現地石油会社向け通信工事シェア目標

13/3期 16/3期  
40% ⇒ 60%

- タイ市場でのインフラ施工事業を軸にした事業拡大

### 携帯キャリアの投資計画

(単位:億円)



- 携帯NO1キャリアのAISを中心とした従来型施工事業の拡大  
⇒ 従来からの良好な関係を維持・深耕

AIS 売上目標 (13/3→16/3)  
2.5倍

# 【実例】サウジアラビアでのインフラ事業

## 【プロジェクト概要】

### 輸出向け石油精製プラントの通信関連設備一式

## 【当社業務内容】

セキュリティー、通信、データNW・サーバー、付帯設備に関する  
サーベイ、設計、調達、据付工事、試験およびコミッショニング

【受注額】 約30億円(2011～14年施工)

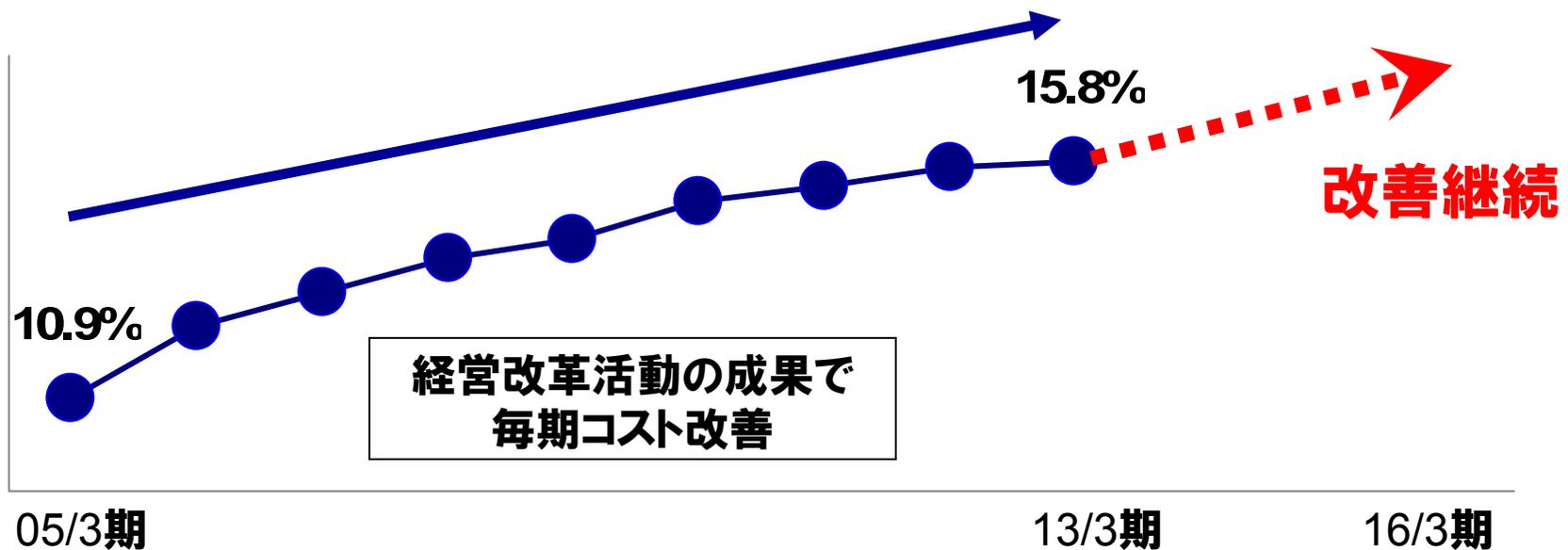


# コスト競争力強化への取り組み

- 業務プロセス改革
  - ・プロセスの標準化による効率化 / 後戻りコスト撲滅
- 事業基盤の共有 / 一元化と活用拡大
- 事業構造の変革： フロー(SI)からサービスへ

売上総利益率

更なる経営改革活動の推進



最後に

---

**2013年 創立60周年**  
**業界トップを目指して、**  
**まずは中期目標を必達**

**事業の成長**

**組織の成長**

**人の成長**



**株主価値向上**

---



# 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。**

nesic

検索



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