

2014年3月期第1四半期 決算会見資料

2013年7月31日
NECネットエスアイ株式会社
(銘柄略称: NESIC 銘柄コード: 1973)

通期目標に向け、増収・増益を達成。

(単位:億円)

	13/3期 1Q実績	14/3期 1Q実績	前年 同期差/比	参考 12/3期 1Q
受注高	653	646	△1%	511
売上高	477	502	+5%	398
営業利益 (営業利益率)	7.9 (1.7%)	15.3 (3.0%)	+7.4 +1.3pt	1.5 (0.4%)
四半期純損益 (四半期純利益率)	4.3 (0.9%)	10.8 (2.2%)	+6.5 +1.3pt	1.0 (0.3%)
フリー・キャッシュ・フロー	83	141	+58	

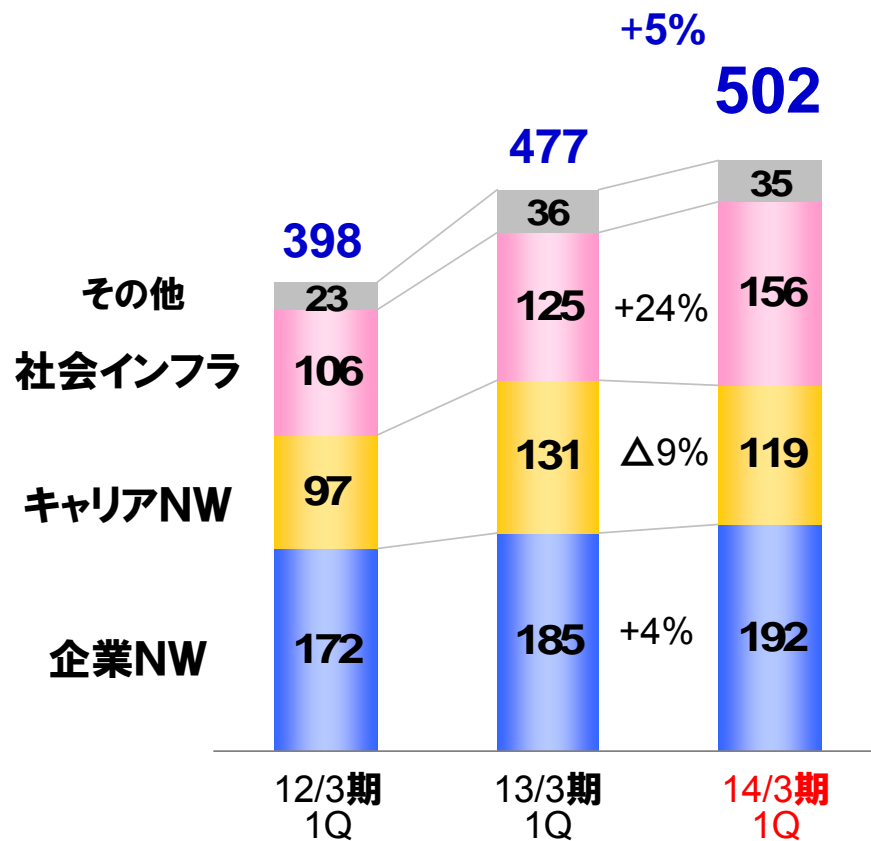
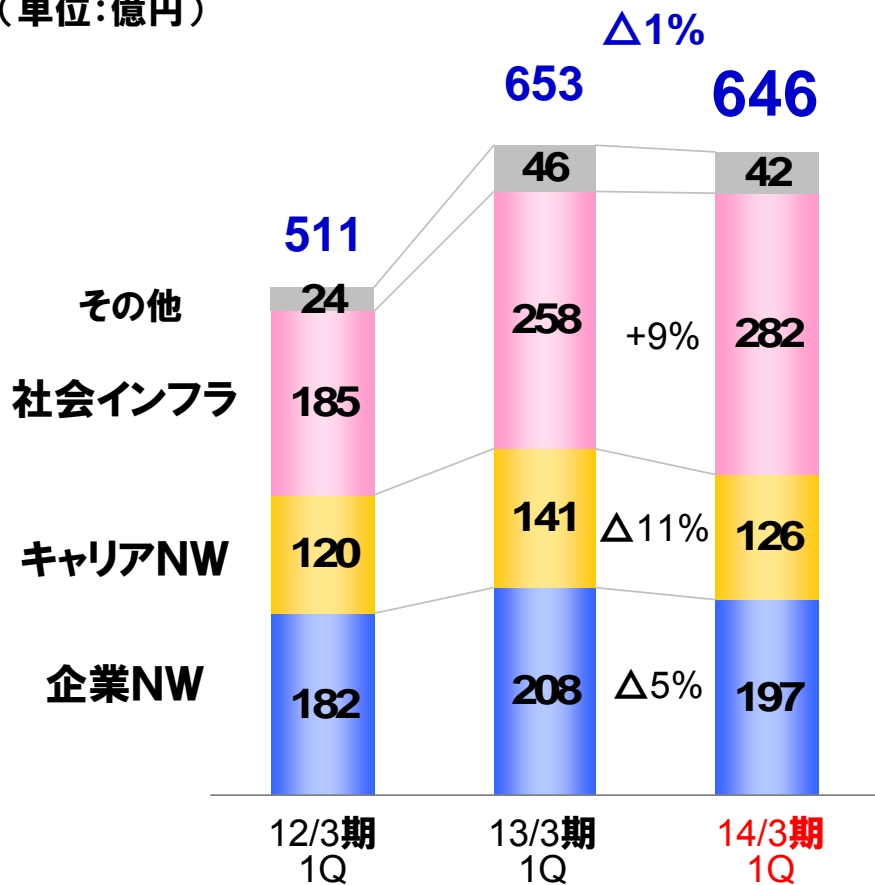
2014年3月期 1Q セグメント別受注高／売上高

前年大型案件の影響等あるも、通期目標に向け着実な進捗

受注高

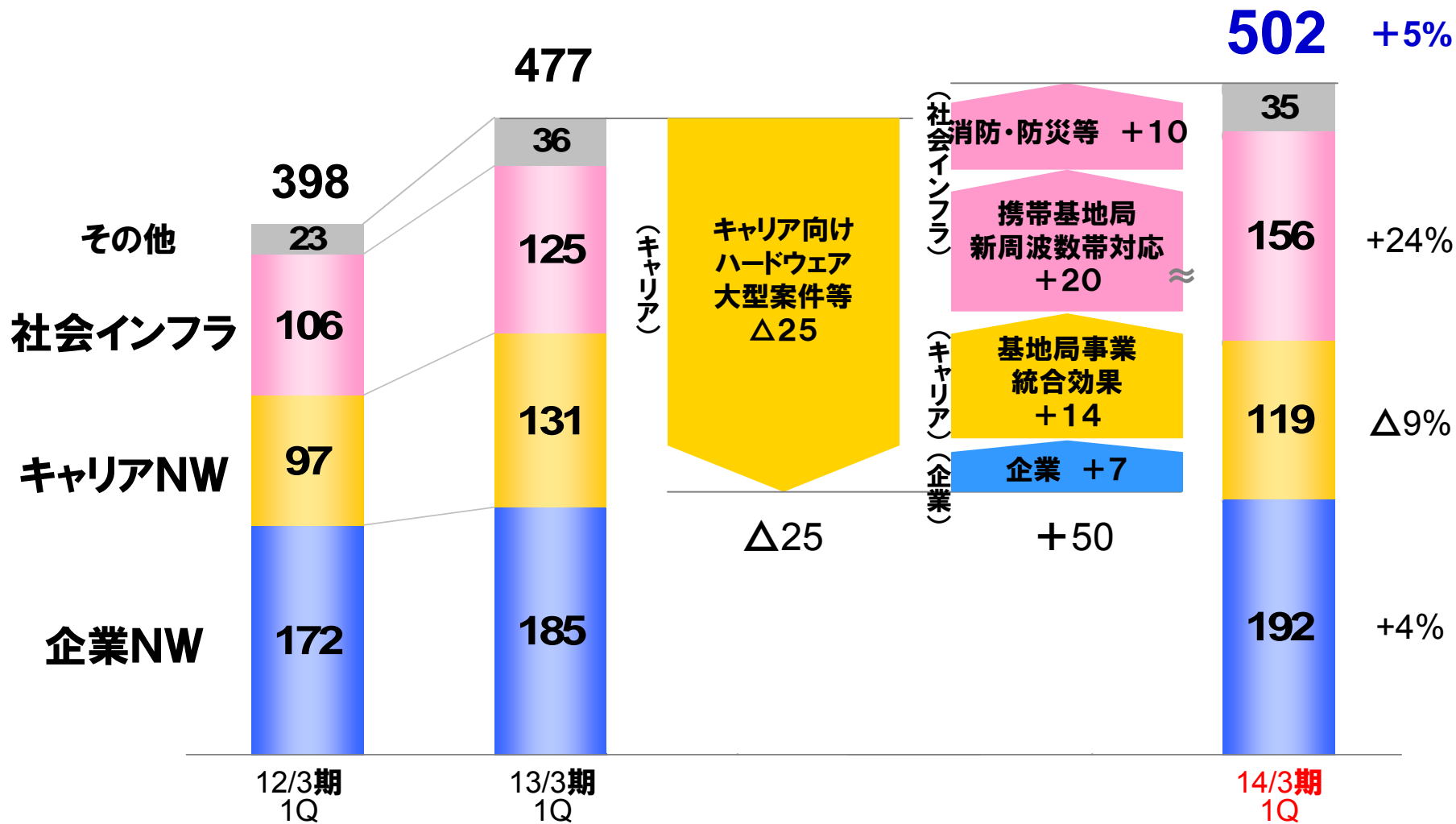
売上高

(単位:億円)



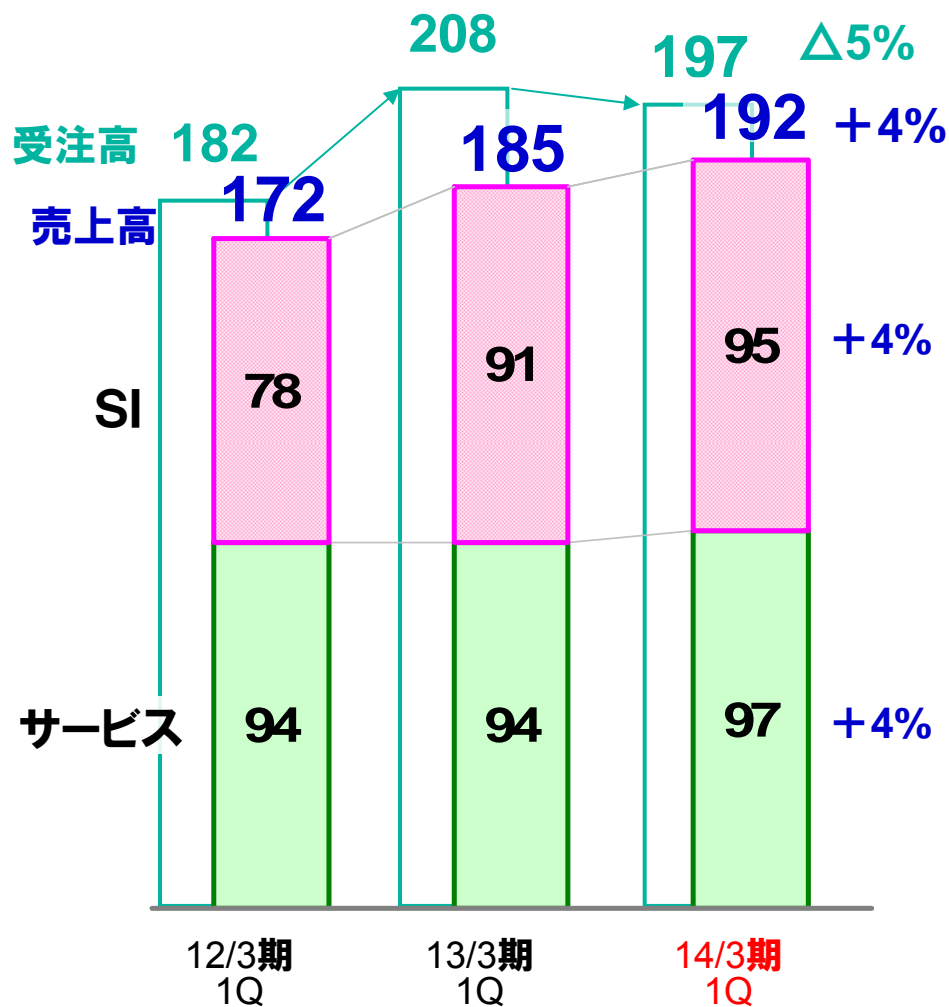
2014年3月期 1Q 前年差異要因(売上高)

(単位:億円)



2014年3月期 1Q 企業ネットワーク事業

(単位:億円)

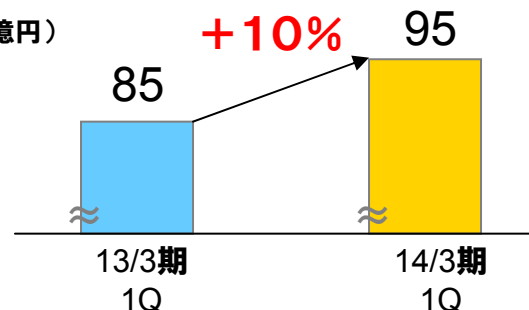


成長投資の効果により、 拡大基調を継続

(受注は前4Qへの前倒し等の影響)

● EmpoweredOfficeが牽引

(単位:億円)

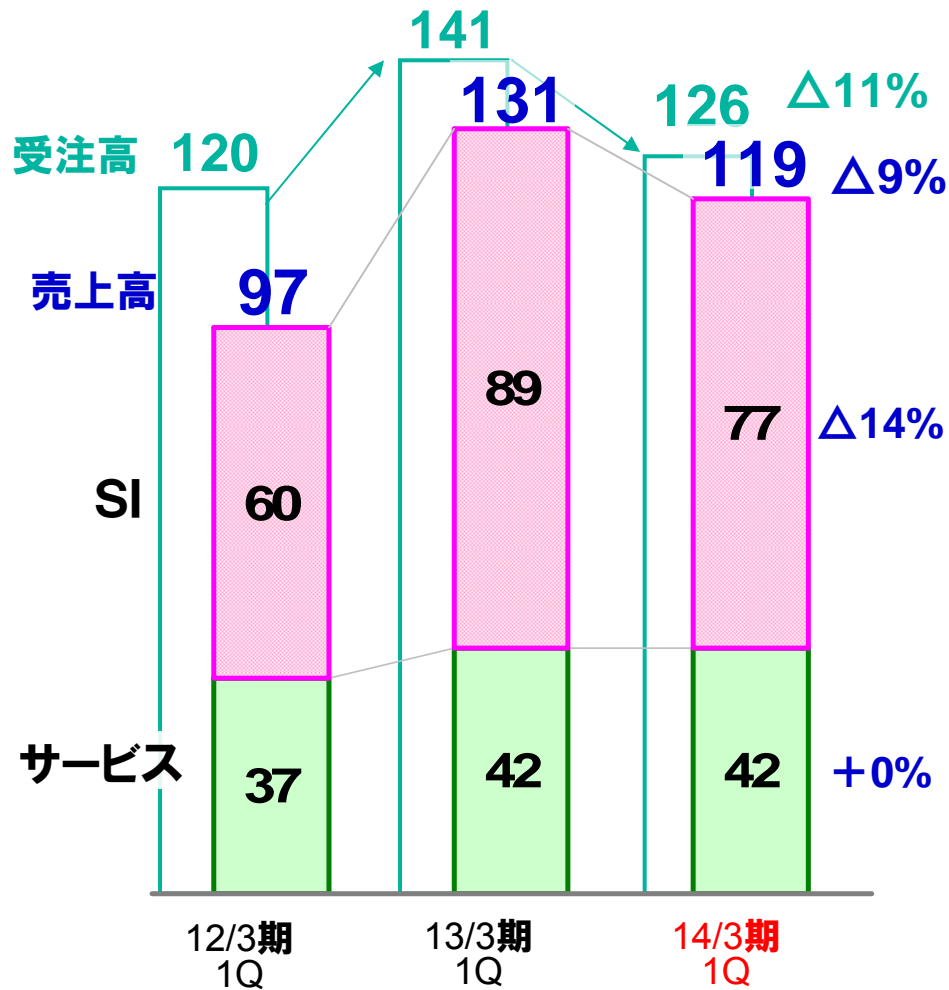


● サービス事業拡大に向け キューアンドエーを連結会社化 ⇒コンタクトセンタービジネスの 領域拡大(構築+サービス)

※P/L、C/F上は2Qから連結の予定

2014年3月期 1Q キャリアネットワーク事業

(単位:億円)



基地局事業統合効果も、前年の反動により減収

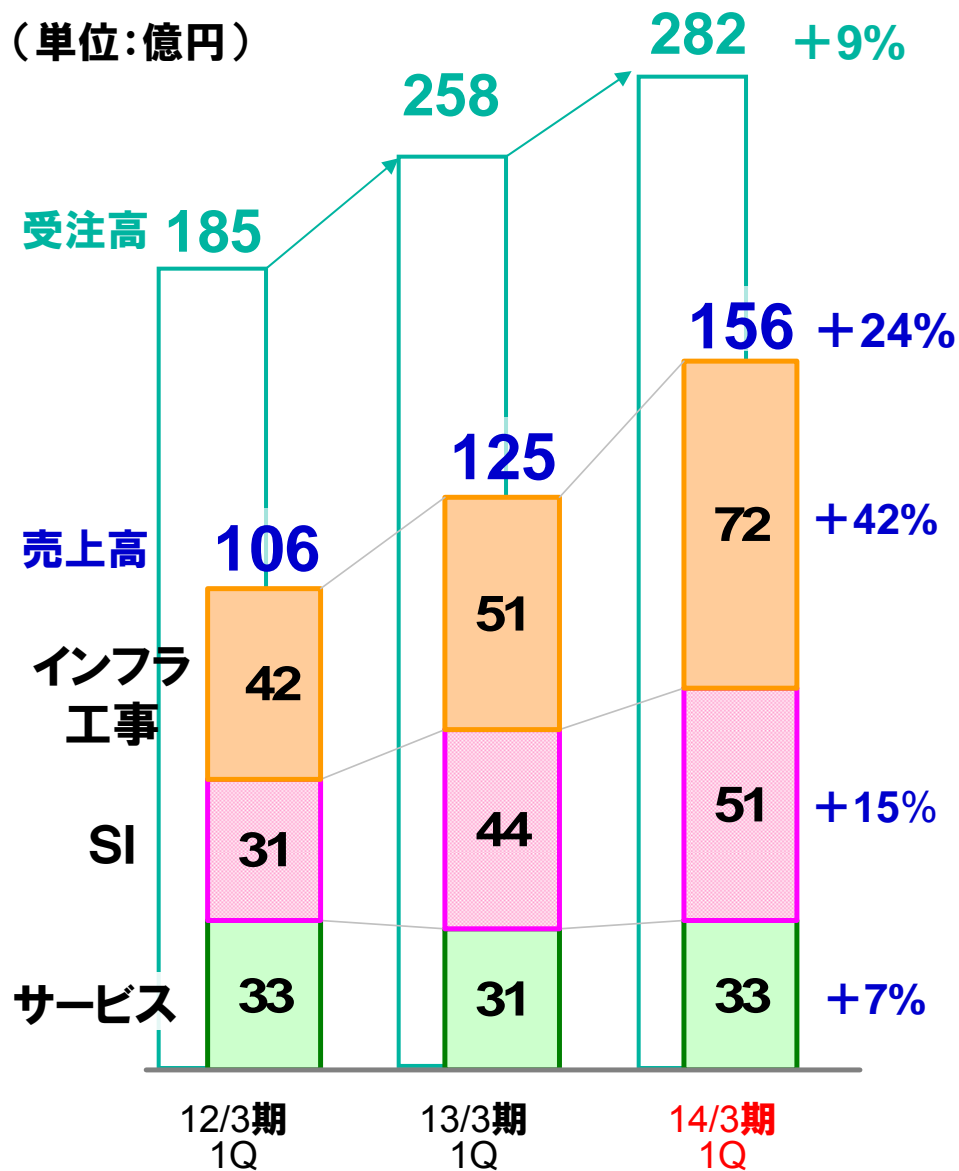
- 前年1Qに機器比率の高い一過性SI案件
- テクニカルアウトソーシング事業は横ばい

海洋地震計システム事業は端境期

- 受注高:前年比 △20億円

2014年3月期 1Q 社会インフラ事業

(単位:億円)

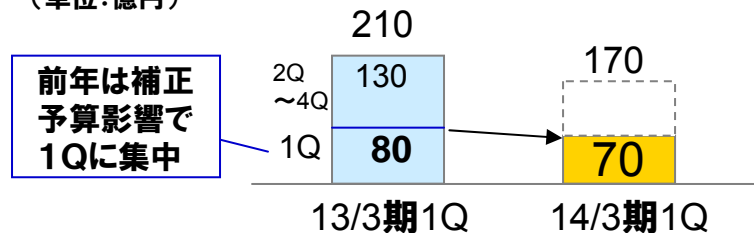


インフラ投資増加を着実に捉え、受注・売上伸張

<消防・防災>

- 前年度受注増を受け売上拡大
- 1Q受注も好調継続

(単位:億円) 消防・防災 受注実績/計画



<移動体基地局工事>

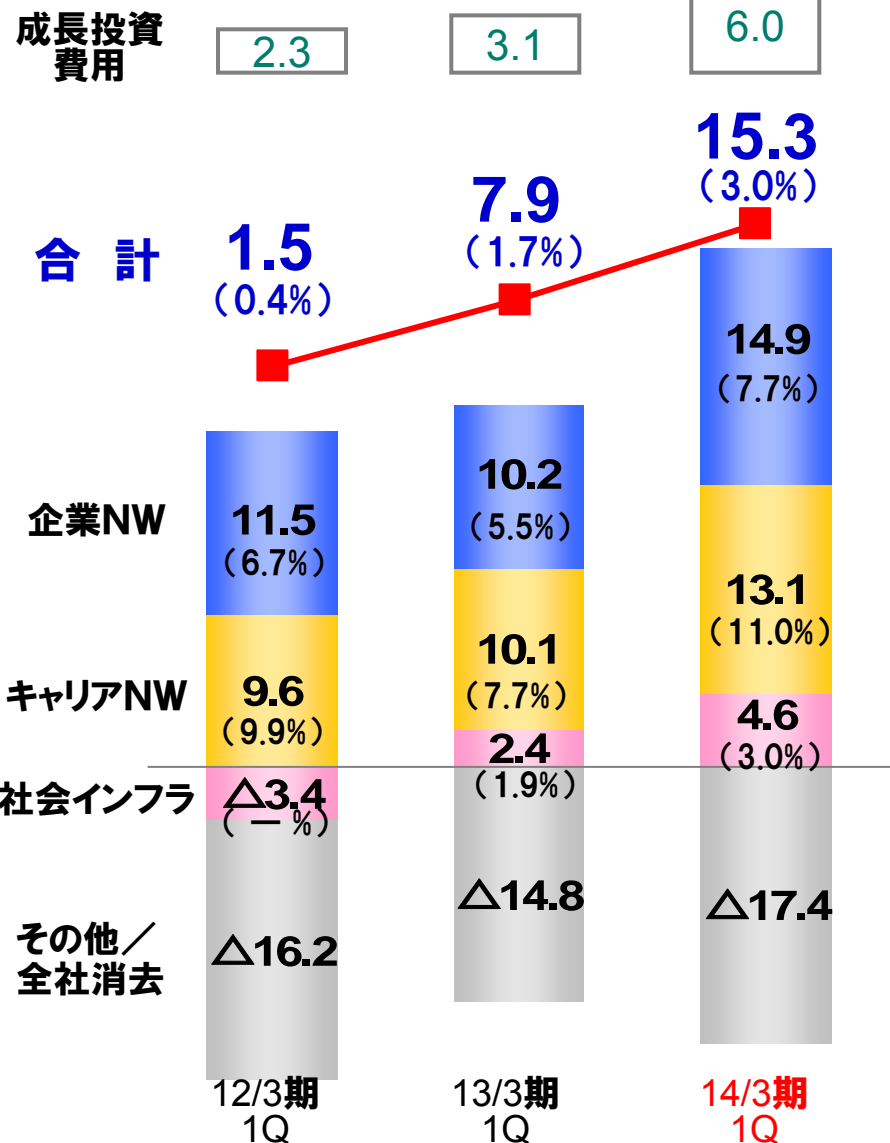
- 新周波数帯は前年度受注案件が売上貢献

<その他>

- 公共投資の前倒しを確実に取込み、受注増

2014年3月期 1Q セグメント別営業損益

(単位:億円)

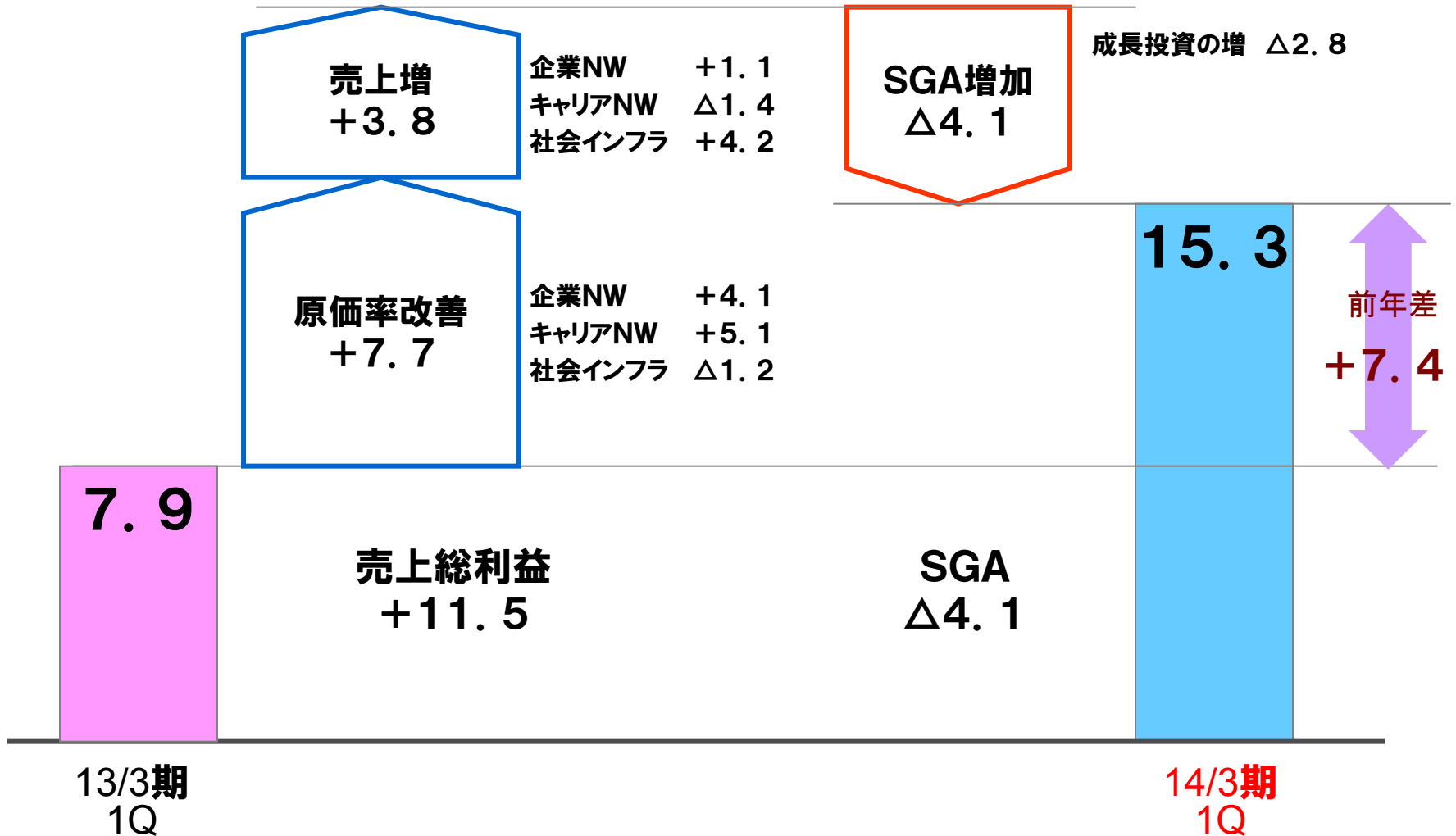


各セグメントで増益および営業利益率改善

- 企業ネットワーク
 - ・売上増および効率化の推進等により増益
- キャリアネットワーク
 - ・基地局事業統合効果および内製化等効率化により増益
- 社会インフラ
 - ・売上大幅増により増益
- その他/全社消去
 - ・M&A関連および全社オフィス改革の推進費用が増加

2014年3月期 1Q 営業損益 増減要因

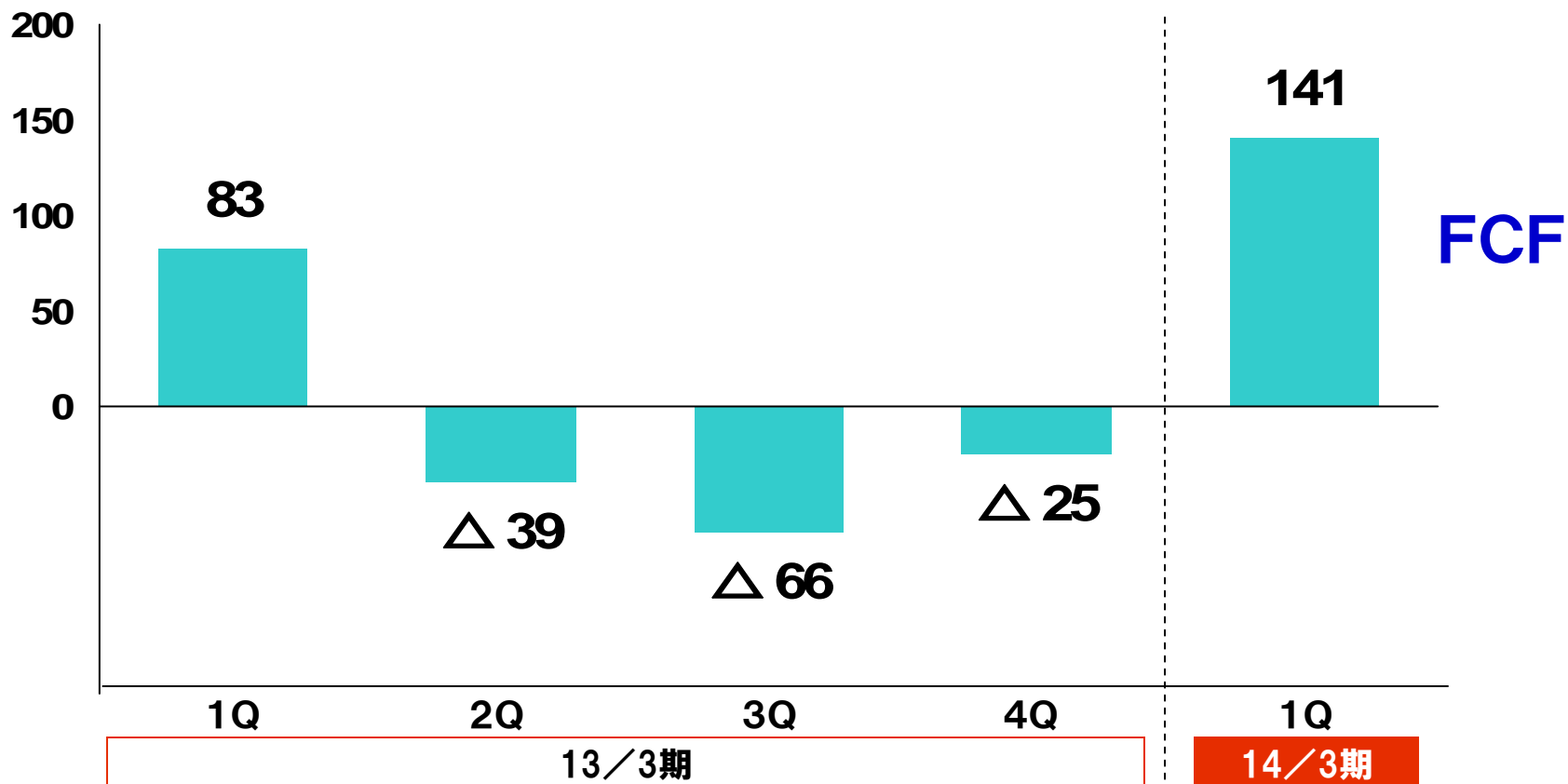
(単位:億円)



2014年3月期 1Q キャッシュフロー

前年度末売上の大型プロジェクトの入金により、
1Q収支は大幅プラス

(単位:億円)



2014年3月期 1Q(13年6月末) バランスシート

(単位:億円)

		13年6月末	13年3月末	増減
	現金及び現金同等物	439	309	130
	受取手形及び売掛金	637	930	△294
	たな卸資産	126	104	22
	その他流動資産	90	82	8
流動資産合計		1,291	1,425	△134
固定資産合計		300	258	42
資産合計		1,591	1,683	△92
	買入債務	272	364	△92
	借入金	66	41	25
	その他負債	376	410	△34
負債合計		713	815	△102
	株主資本合計	863	865	△2
	その他の包括利益累計額	△3	△5	2
	少数株主持分	18	7	10
純資産合計		878	868	10
負債純資産合計		1,591	1,683	△92
自己資本比率		54.1%	51.2%	+2.9pt

■ 上期は強含みも、通期目標達成に向け、 計画通りの進捗

(単位:億円)

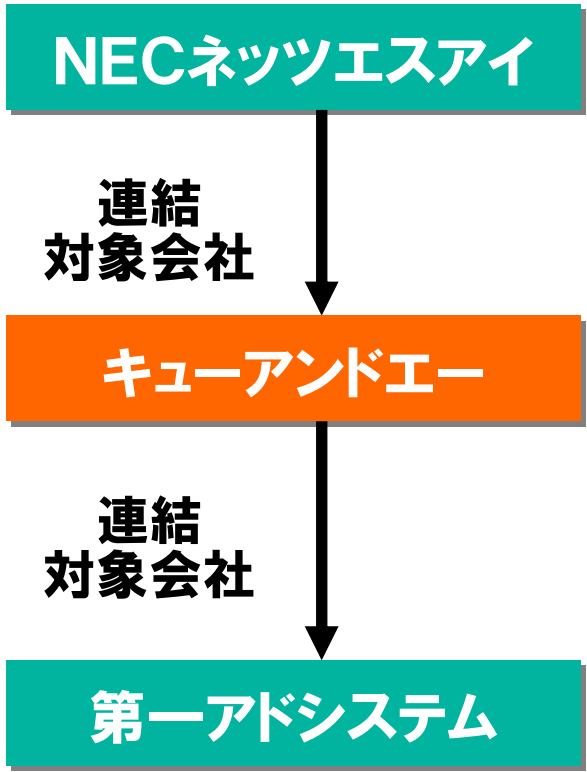
	13/3期 実績	14/3期 予想値	前年 同期差/比
売上高	2,357	2,400	+2%
営業利益 (営業利益率)	125 (5.3%)	130 (5.4%)	+5 +0.1pt
当期純利益 (当期純利益率)	75 (3.2%)	78 (3.3%)	+3 +0.1pt

※予想値は、2013年7月31日現在のものです。前回予想から変化はありません。

トピックス:サービス型事業の拡大に向けた取り組み

■ コンタクトセンター(CC)事業の強化に向け、 キューアンドエー社(QAC)を連結会社化

- QACとの資本提携を強化 (出資比率を22%から56%へ)
- 当社子会社である第一アドシステム社をQACの連結会社化



キューアンドエー株式会社 Q&A Corporation

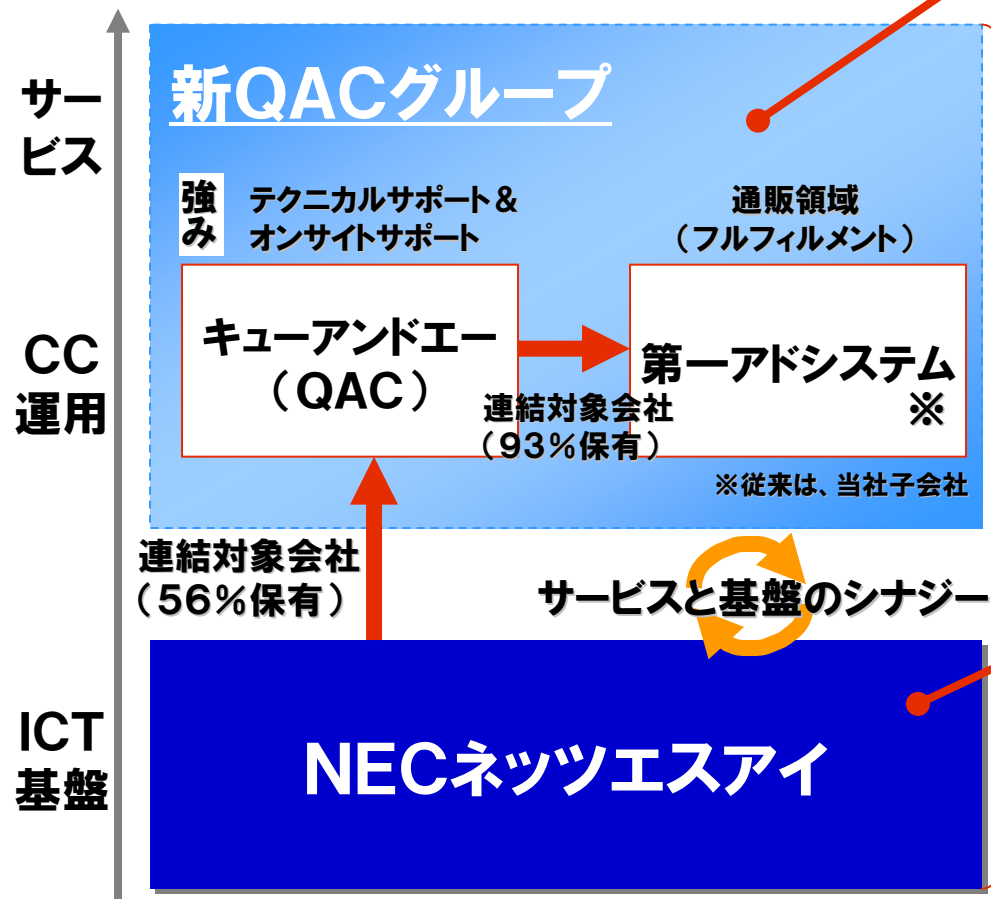
- **事業概要:**
製品の故障や利用方法などの様々な疑問に対し、直接訪問や電話・メールにて技術サポートを行って解決する「訪問サポート・サービス」や「コンタクトセンター・サービス」などを提供
- **代表者:** 代表取締役社長 金川 裕一
- **所在地:** (本部) 東京都渋谷区
- **従業員数:** 1,199名 (うち社員341名)
- **資本金:** 8億9,740万円

※2013年3月末現在

トピックス: サービス型事業の拡大に向けた取り組み

連結会社化の狙い

付加価値大



① 高付加価値なコンタクトセンターサービス事業規模の拡大

- ・QACの高付加価値サービスを第一アドシステム社の顧客層へ拡大

② 各社の事業基盤を活かした新サービスの提供

- ・当社の強みであるICT構築力にQACのテクニカル & オンサイトサポート力を合わせ、BtoBtoC等の新サービスを創造

③ コンタクトセンターサービス基盤の強化・効率化

- ・3社のCC基盤を統合し、効率化を図る。
⇒将来はクラウド化、CC基盤を外販

① 高付加価値なコンタクトセンターサービス事業規模の拡大

- 従来のコンタクトセンター機能に「データ分析・コンサルティング機能」と「プロモーション企画・運営機能」を付加し、高付加価値サービスを提供



②各社の事業基盤を活かした新サービスの提供

QACのテクニカルサポート力を活用した新サービス

- 大手通信キャリア、PCメーカー等が提供するICT機器やブロードバンド環境に関する個人向けの問合せ対応、訪問技術サービス等の実績多数

➡ 当社ICT提供力と組み合わせた新サービスの提供へ
(今後のスマホ等を活用した個人向けビジネス※の拡大へ対応)

※教育、病院、自治体など

【サービスイメージ】

自治体向け住民コミュニケーションシステム



NECネットズエスアイ

端末、各アプリケーションの提供、
システム構築

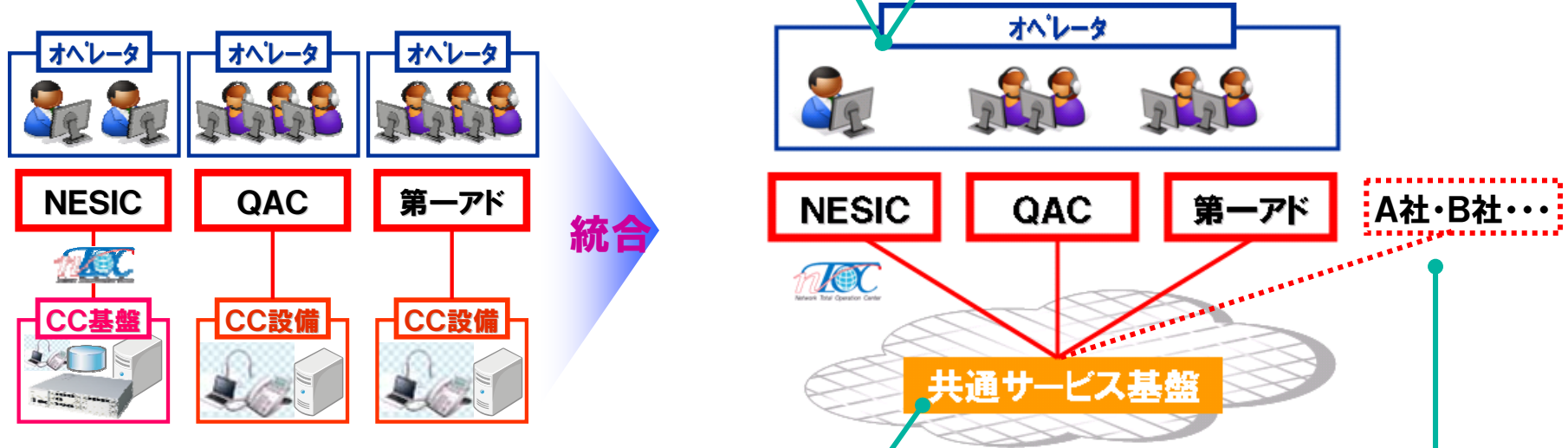
QACグループ

住民からの端末使用方法等の問合せ、
故障受付、オンサイトサポート対応

③コンタクトセンターサービス基盤の強化・効率化

オペレータ要員の共有化により、CC要員を効率化

3社一体のCC運営によりノウハウの共有、標準化

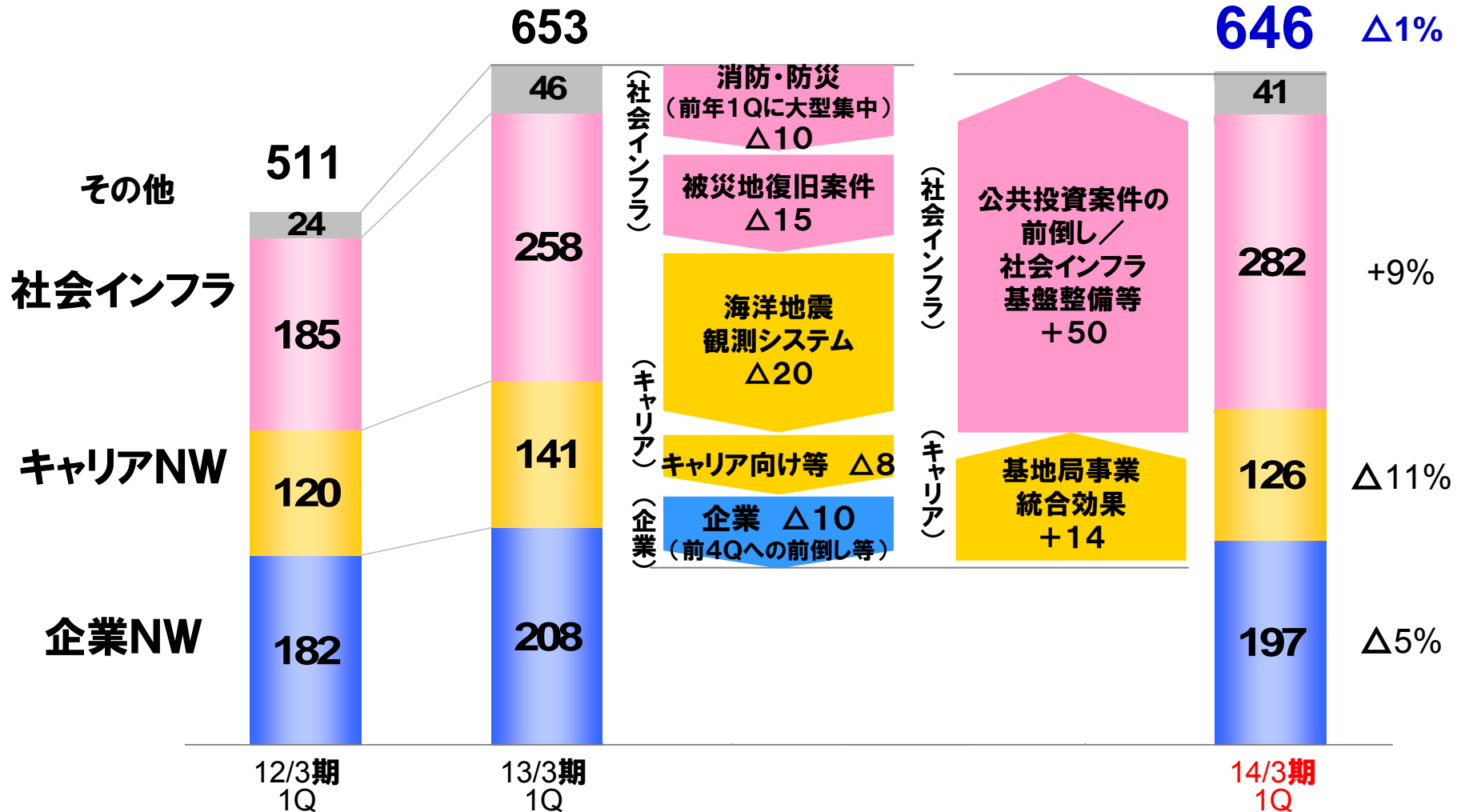


当社、QAC、第一アドのCC設備を統合し、コストを削減

CC共通基盤をクラウド化し、CC事業者へ外販

<補足>2014年3月期 1Q 前年差異要因(受注高)

(単位:億円)





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