

2016年3月期 決算説明会

2016年5月10日 NECネッツエスアイ

(銘柄略称: NESIC 証券コード: 1973)

執行役員社長 和田 雅夫

目次

- 1. 2016年3月期 実績概要
- 2. 2017年3月期 業績予想
- 3. 中期経営計画(~2019年3月期)



1. 2016年3月期 実績概要

- 2. 2017年3月期 業績予想
- 3. 中期経営計画(~2019年3月期)



2016年3月期 業績サマリー

通信事業者向けの事業環境が悪化し、前年比減収減益

(単位:億円)

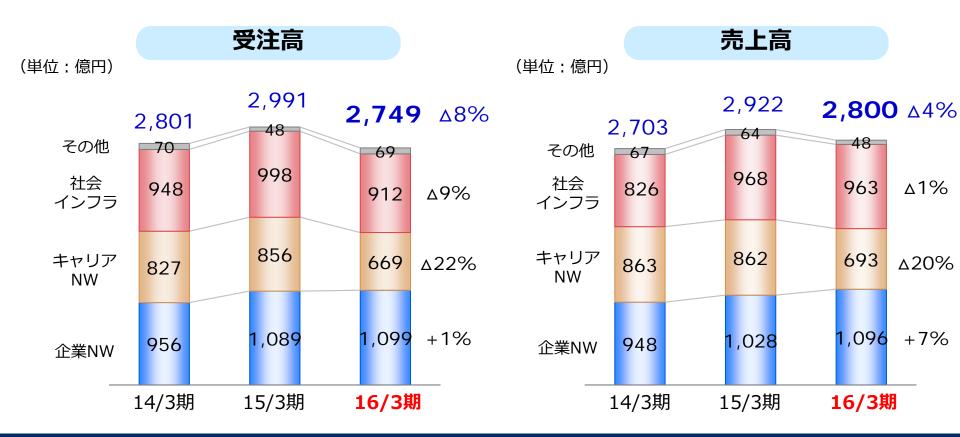
	15年3月期	16年3月期	前年差/比	業績予想値 (2015年4月28日)
受 注 高	2,991	2,749	△8%	3,000
売上高	2,922	2,800	△4%	2,950
営業利益	162	141	△20	165
(営業利益率)	(5.5%)	(5.0%)	riangle0.5pt	(5.6%)
親会社株主に帰属する 当 期 純 利 益	78	60	△18	95
(当期純利益率)	(2.7%)	(2.1%)	riangle0.6pt	(3.2%)
R O E	8.7%	6.5%	△2.2%	
フリー・キャッシュ・フロー	△15	66	+81	

2016年3月期 セグメント別受注高/売上高

|受注高:通信事業者の投資抑制の影響(△200)、消防・防災システム事業の

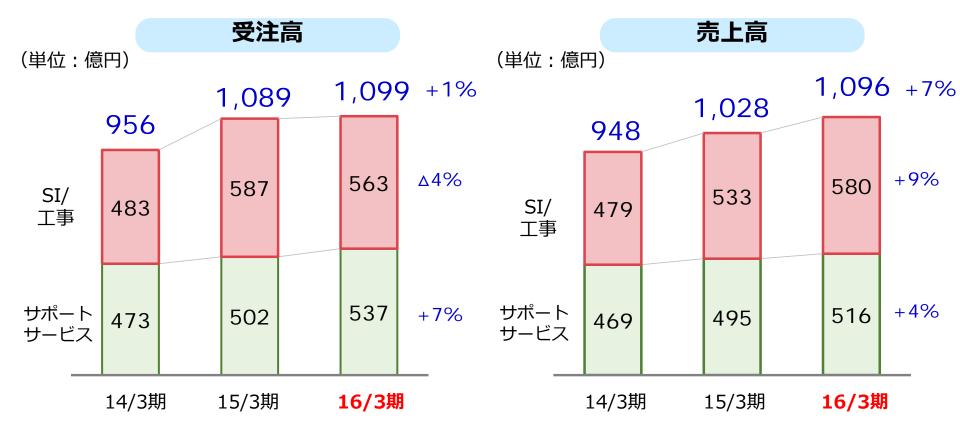
減少(△110)などにより前年比減少

売上高:企業NWは着実に成長も、通信事業者の投資抑制の影響(△180) により前年比減少



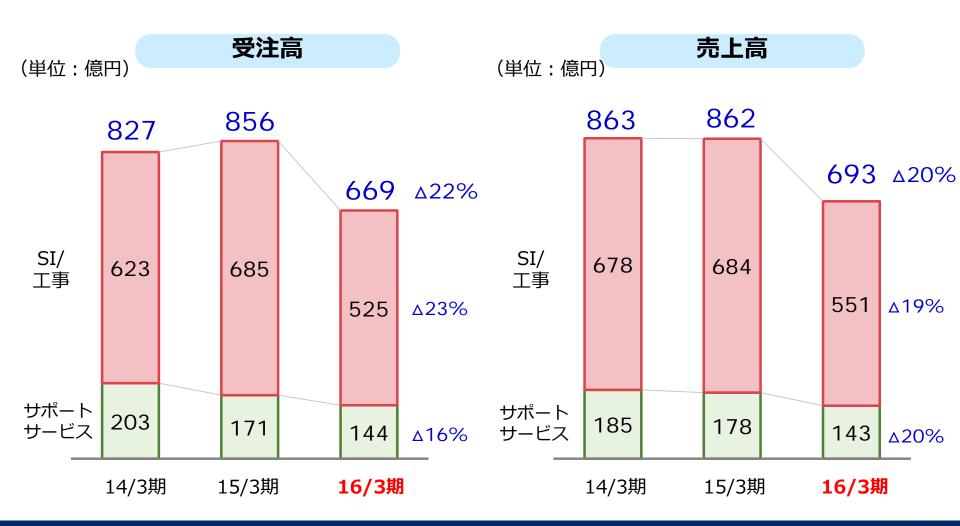
2016年3月期 企業ネットワーク事業

- | 受注高は、前年度大型案件の影響あるも伸長継続
 - 前年比··· 1Q:△7% 2Q:+4% 3Q:+3% 4Q:+4%
- ■売上高は、EmpoweredOffice事業が牽引し、前年比増加
 - PBX更改需要を契機とした受注活動も貢献



2016年3月期 キャリアネットワーク事業

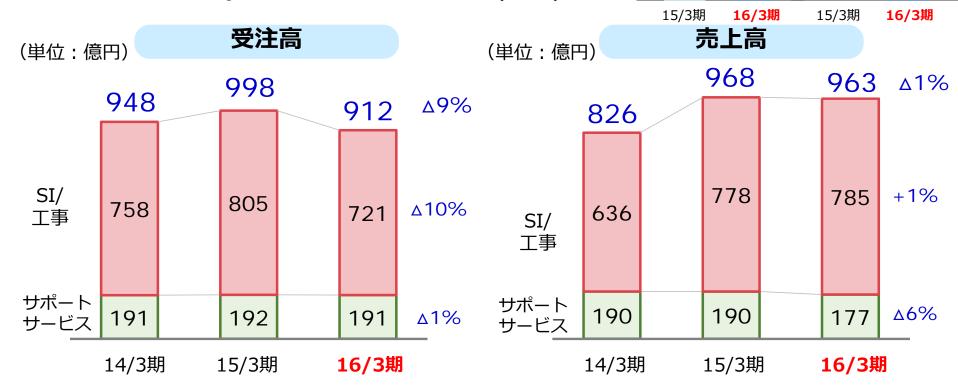
受注高・売上高ともに、通信事業者の投資抑制の影響を受け、 前年比減少



2016年3月期 社会インフラ事業

| 売上高は、消防・防災システム事業が減少も、官公自治体向け、 海外事業が拡大し横ばい _{(単位:億円) 消防・防災システム事業}

- 16年5月の消防無線デジタル化移行期限に 向け、消防・防災システム事業ピークアウト
 - ・受注高は大きく減少(△110)
 - ・売上高は4Qに入りピークアウト顕在化 (△50)



【売上高】

290

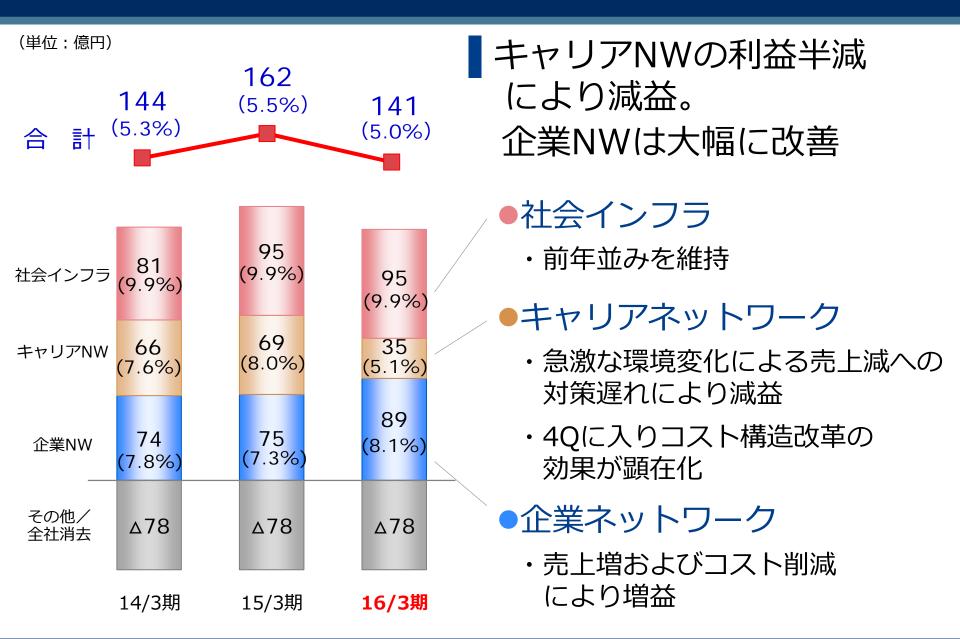
340

【受注高】

200

310

2016年3月期 セグメント別営業利益



1. 2016年3月期 実績概要

2. 2017年3月期 業績予想

3. 中期経営計画(~2019年3月期)



2017年3月期 業績予想サマリー

高 : 企業分野の伸長により増加を見込む

上 高:通信事業者の設備投資抑制、消防・防災システム事業の

ピークアウトにより減少

| 営 業 利 益 :売上減少により減益も、キャリアNWのコスト構造改革

効果などにより利益率は維持

(単位:億円)

	16年3月期 実績	17年3月期 予想	前期差/比
受 注 高	2,749	2,800	+2%
売上高	2,800	2,700	△4%
営業利益	141	135	△6
(営業利益率)	(5.0%)	(5.0%)	0.0pt
親会社株主に帰属する 当 期 純 利 益	60	80	+20
(当期純利益率)	(2.1%)	(3.0%)	+0.9pt

2017年3月期 事業遂行方針

再成長に向けた足場固めの1年

企業ネットワーク

- EmpoweredOffice事業を軸にサービス領域を拡大
- PBX更改需要の確実な取込み

■ キャリアネットワーク

- 通信事業者向けアセットを活用した事業展開 ・パブリック(文教・医療・自治体)分野の取組み強化
- コスト構造改革の成果刈取り

▍社会インフラ

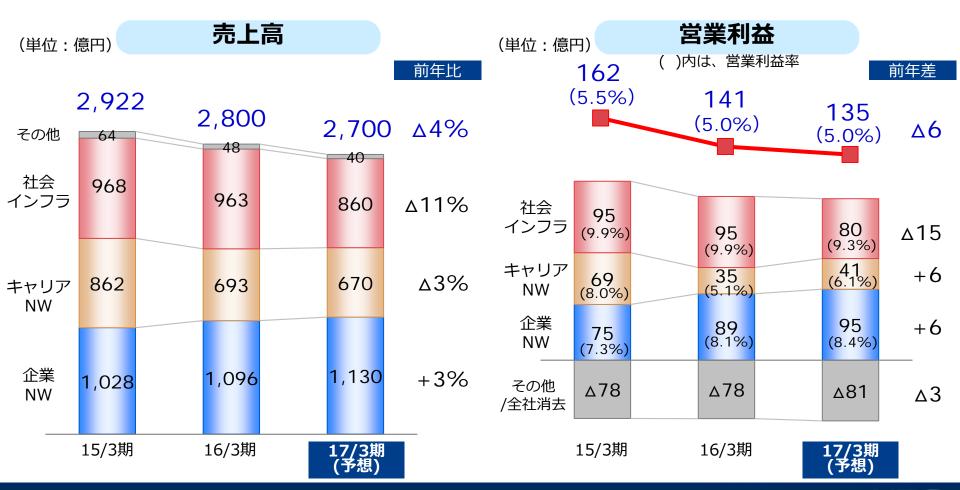
- 成長分野である放送・CATV、防災、道路・鉄道へ注力
- 生産性向上による価格競争力の強化で受注拡大



2017年3月期 業績予想 (セグメント別)

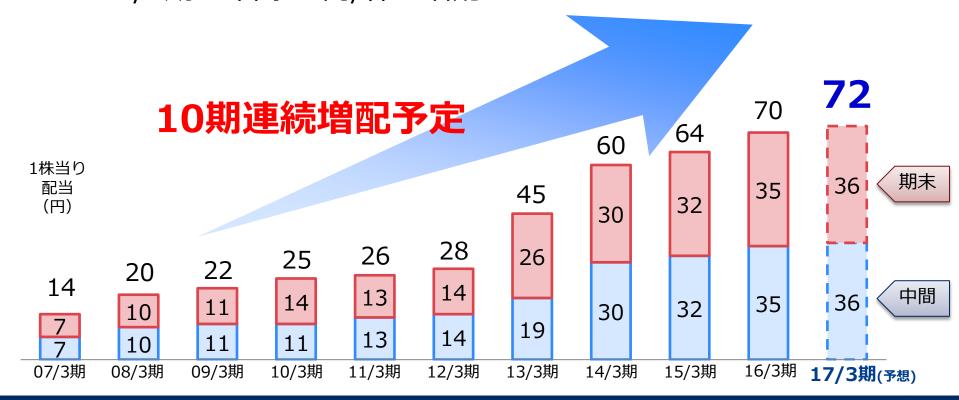
企業NWは増収増益継続を目指す

■ キャリアNWは通信事業者の投資抑制もコスト構造改革効果で増益を見込む■ 社会インフラは消防・防災システム事業のピークアウトで減収減益予想



配当について

- 成長投資による企業価値拡大と同時に、 安定配当をベースに株主還元を継続的に拡大
 - DOE(自己資本配当率)を考慮
 - 16/3期:計画通り期末配当35円/株(年間70円)
 - 17/3期:年間**72**円/株へ増配



3. 中期経営計画 (17年3月期~19年3月期)

- (1)前中計経営計画の振返り
- (2)新中期経営計画の基本方針・経営目標
- (3)注力事業戦略
- (4)事業体質強化

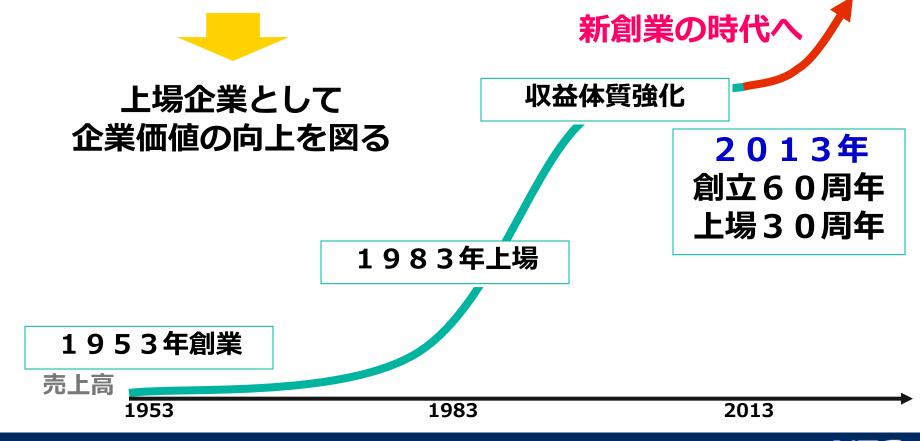


(1)前中期経営計画の振返り



前中期経営計画の考え方(2014年3月期~2016年3月期)

- 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
 - ・ブランドカのあるSIerへ



前中期経営計画の基本方針と経営目標

基本方針

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~

|基本戦略(注力事業分野)

- EmpoweredOffice事業
- テクニカルアウトソーシング事業
- インフラ事業
- 海外事業

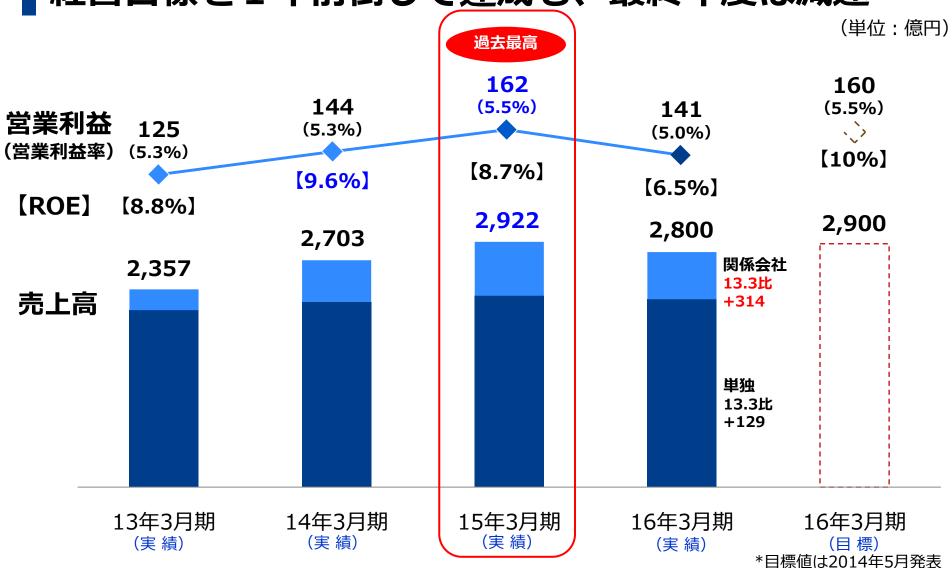
経営目標(2016年3月期) ※2014年5月見直し

- 売上高 2,900億円
- 営業利益 160億円
- 営業利益率 5.5%
- ROE 10%



前中期経営計画(総括)

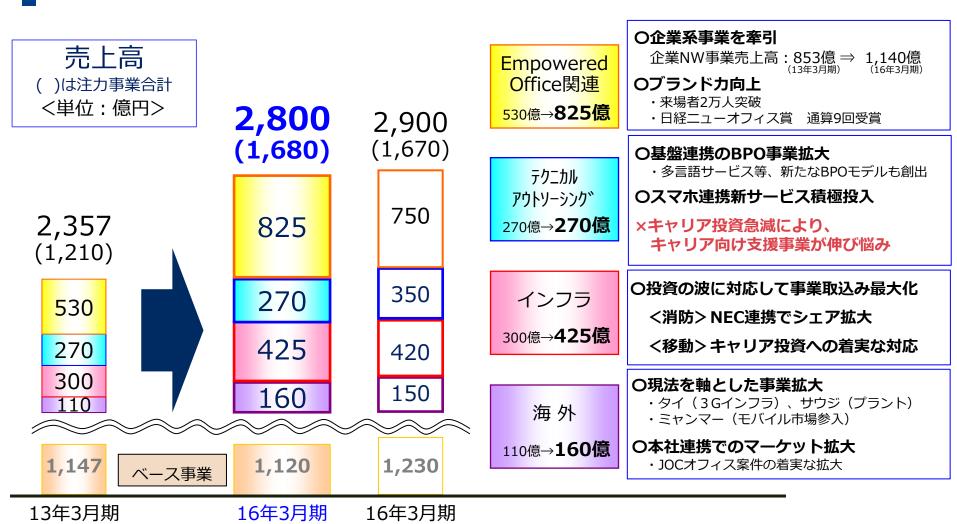
経営目標を1年前倒しで達成も、最終年度は減速



前中期経営計画の注力事業の進捗

実績

注力事業は、ほぼ計画通りに進捗(13年3月期比で1.4倍)



*目標値は2014年5月発表

目標

実績

(2)新中期経営計画の基本方針・経営目標



新中期経営計画の前提となる事業環境

国内キャリア市場を除き、当社事業機会は拡大

(企業、社会インフラ、グローバル)

● ICT市場は緩やかに成長も、SI・保守からサービス提供型へシフト (足元は景気不透明感により足踏み懸念)

市場環境

- ●女性/シニア活躍社会等、働き方・人材活用の多様化が進展 (テレワーク、ワークスタイル改革関連投資が拡大)
- ●社会インフラ関連投資は堅調 (国土強靭、地方創生、オリンピック・パラリンピックなど)
- ●グローバル市場はアウトバウンド、インバウンドともに活性化

<当社のグローバル市場の定義> アウトバウンド:海外におけるICT関連市場 インバウンド : 訪日外国人増加に伴い日本国内で活性化するICT関連市場

成長期待領域

くマーケット> 国土強靭 オリンピック ワークスタイル改革 アウトバウンド インバウンド パラリンピック テレワーク 地方創生 (ASEAN) <技術> IoT セキュリティ クラウド SDN/NFV 4K/8K **BigData MVNO**

経営目標(2019年3月期)

売上3,000億円へチャレンジ 最終年度に最高業績を目指す

【連結】

- ・売上高
- ・営業利益
- ・営業利益率
- ROE

3,000億円 以上 165億円 以上 5.5% 以上 10% 以上 <参考:過去最高業績>

2,922億円 (15年3月期)

162億円 (15年3月期)

5.5% (15年3月期)

9.6% (14年3月期)

*目標値は2016年5月10日現在

中期経営計画の基本方針

前中期経営計画の成果をベースに環境変化を先取りし、さらなる成長を実現

~まずは足場固め、最終年度に最高業績を目指す~

<トップライン拡大>

サービス/インフラ/グローバル事業強化による 更なる成長

<事業力強化>

24

- 成長を支える事業基盤の強化 (注力分野における体制整備、人と事業への投資拡大)
- 更なる経営効率の改善 (原価低減、SCM強化の推進)



基本戦略

前中期経営計画の成果をベースに、

『サービス/インフラ/グローバル事業の強化・深耕』

を基本戦略として、更なる進化、拡大を目指す

前中期経営計画(~16年3月期)

EmpoweredOffice事業

・企業系事業拡大とブランドカ向上

テクニカルアウトソーシング事業

BPO事業拡大と新サービスの展開

インフラ事業

- ・消防デジタル化、LTE基地局事業への着実な対応
- ・環境エネルギー領域へ進出

海外事業

- ・タイ、サウジアラビア向け事業拡大 (タイ:通信インフラ、サウジ:プラント通信など)
- ・ミャンマー事業参入(通信インフラPJ受注)

進化 拡大

中期経営計画(~19年3月期)

♦サービス事業

- BtoBサービス事業強化・拡大
 - EmpoweredOffice事業
 - サイバーセキュリティ事業
 - · IoT/MVNO事業

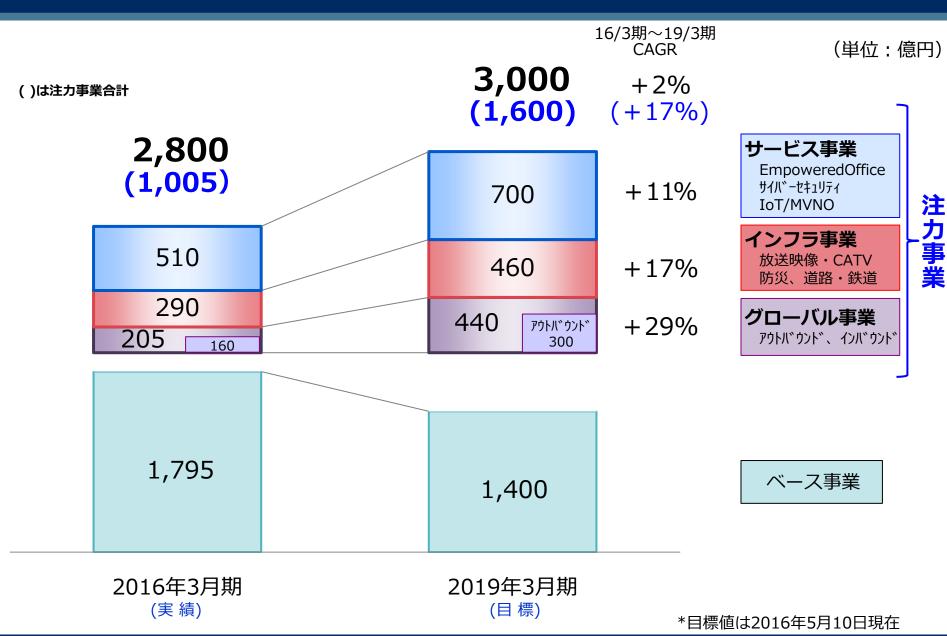
◆インフラ事業

投資活性化市場での事業強化、深耕 (放送映像・CATV、防災、鉄道・道路)

◆グローバル事業

- ●ASEAN軸としたアウトバウンド事業拡大 (全社売上比10%へ)
- 訪日外国人増加で拡大する インバウンド事業への注力 (ホテル、空港、観光、多言語サポート)

売上高目標(注力事業)



(3)注力事業戦略

①サービス事業

EmpoweredOffice事業、サイバーセキュリティ事業 IoT/MVNO事業

②インフラ事業

(放送映像・CATV、防災、道路・鉄道)

③グローバル事業(アウトバウンド、インバウンド)



(3)-①. サービス事業

- ·EmpoweredOffice事業
- サイバーセキュリティ事業
- IoT/MVNO事業

EmpoweredOffice事業

|事業機会

- ●オフィス移転市場拡大
 - ◆17年3月期以降の東京23区新築ビル計画:約90棟
- ●女性/シニア活躍、業務効率・生産性向上等 ワークスタイル改革関連の事業ニーズ拡大
 - ◆テレワーク市場拡大 2018:約800億円

<2014比2.3倍>

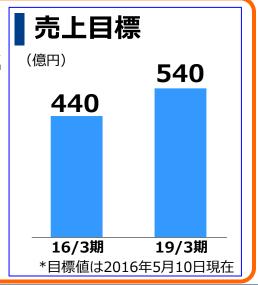
- ◆テレワーク政府目標 (2020テレワークKPI)
- ・テレワーカー(全労働人口の10%超)、在宅勤務導入(全企業の30%超)

事業機会を捉える当社の強み

- ●社内実践ノウハウ、全国ライブオフィス
 - ・人事制度や改善手法、仕組み等の実践的な提案
 - ・オフィス運用、空間設計等の実証
 - ・来場者3万人弱のオフィス見学者、お客様の声
- ●他社には無いICTからオフィスファシリティまで の一気通貫対応
- ●多様な働き方を支えるサービス提供基盤 (クラウド/NW・セキュリティ/MVNO/利用者サポート)

戦略・施策

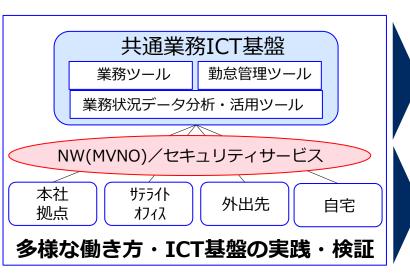
- ◆社内実践の加速による先進的なサービス開発と提案力の強化
 - ⇒ワークスタイル改革・テレワーク実践、MVNO実証等による 人事制度や改善手法等のコンサルやNW/ICTサービス開発強化
 - ⇒年間900社を超えるオフィス見学企業等へのアプローチ強化
- ◆デベロッパー、建設コンサル等との連携推進による オフィス移転、オフィスビルファシリティ事業の強化



ワークスタイル改革コンサル・サービスの強化・推進

コンサル・提案、サービス強化に向けた社内実践加速

⇒人事部門等の参加による社内制度・仕組みの検証・サービス開発の推進



マルチロケーションでのワークスタイル改革を実現する ICT環境整備・サービス開発の実践

- ・共通業務ICT基盤・サービス開発
- ・業務や勤怠管理・社員連携ツール・サービス開発
- MVNO活用などNW・ICTサービス開発 など

多様な働き方、人材活用を実現する 社内制度・仕組みの実践

- 勤怠管理・勤務制度など人事制度面の検証
- ・働き方やオフィス環境の仕掛け・改善手法の検証

■ 主な受注事例(ワークスタイル改革の促進、仕組みの導入ニーズは拡大)

- ワークスタイル改革・コンサル案件(大手食品会社様、大手通信事業者様、大手金融機関様など)
 - ・本社リニューアルにおけるワークスタイル改革コンサル、新たな社内教育スタイル提案、 次世代オフィス改革案の策定支援など
- 多拠点間でのコラボレーション案件(大手製造業様、大手 I T系商社様、大手教育会社様など)
 - ・遠隔地での製品開発、教育、コラボレーション等でSmoothSpaceが導入。NTT西日本様CMでも採用

サイバーセキュリティ事業

|事業機会

- ●セキュリティ脅威は高水準
 - ◆2015年セキュリティ脅威報告 2011年比: 約2.6倍

一般社団法人 JPCERTコーディネーションセンター調査

- ●セキュリティ対策需要の拡大
 - ◆情報セキュリティサービス市場予測

2018:約3,500億円 <2014比1.4倍> 出所:野村総合研究所

◆自治体向けセキュリティ市場拡大

H27補正·補助金:約255億円

自治体向け情報システム強靭化、セキュリティクラウド導入案件活発化

事業機会を捉える当社の強み

● NW / セキュリティ運用の豊富な実績

(国内有数の大規模NWであるNECイントラネット運用等)

●NW運用と連動した サイバーセキュリティ運用・監視基盤

SOC

ログ解析・インシデント対応)

NOC

DOC

NW運用・監視

DCでのシステム運用・監視

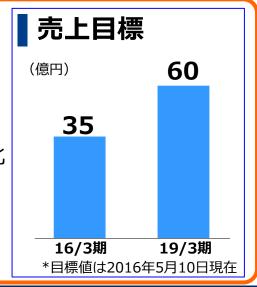
約10万×のICT設備を運用・監視

NW/セキュリティ運用連携、マルチベンダ対応等 国内SIerではトップクラス

※IPアドレスベース

戦略・施策

- **♦NW/セキュリティ運用・監視連携等の強みを活かした** セキュリティ運用サービス・コンサル強化
 - ⇒多面的な情報解析による NW・セキュリティ製品監視、 異常時の即時対応、対策の提案など、高付加価値サービスの強化
- ◆統合マネージド型のセキュリティサービス事業強化
 - ⇒SI構築型から、クラウドベースのマネージド型サービス強化



当社の強みであるサイバーセキュリティ事業基盤

お客様のネットワークを統合的にサポートする 「nTOC(Network Total Operation Center)」内にSOC機能を設置、 NWやデータセンター運用機能との連携による付加価値サービスを創出

nTOC(Network Total Operation Center)

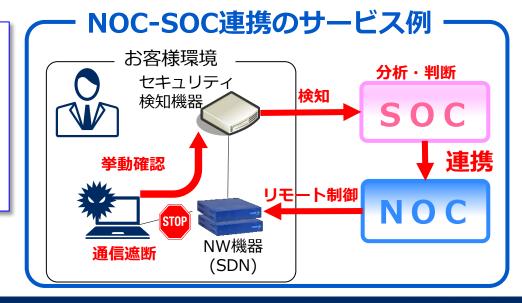
- ●セキュリティオペレーションセンター(SOC)
- ●ネットワークオペレーションセンター(NOC)
- ●データセンタオペレーションセンター(DOC)
- ●コンタクトセンター(CC)
- ●マルチランゲージオペレーションセンター(MLOC)



当社NW/セキュリティ運用基盤の特徴 (競争優位性)

- ◆マルチベンダ対応
- ◆コンサルから運用サポートまでの ワンストップサービス
- ◆NW運用と一体のセキュリティ運用

これらのトータルサービス対応は 国内SIerではトップクラス



IoT/MVNO事業

事業機会

● IoT市場の拡大

国内IoT市場予測(ネットワーク、サービス基盤関連)

14実績:5千億円 ⇒ 18予測:約1.5兆円

出所: IDC Japan資料をベースに当社推定

●派生事業の拡大

→デバイス/センサーSI、データ分析、セキュリティ領域

●企業向けサービス事業拡大

→計内外NWサービスなど

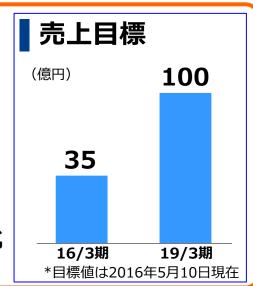
事業機会を捉える当社の強み

- ●SI+回線サービスの一気通貫提供
- L 2接続による差別化 (柔軟な料金サービス/閉域網接続/高セキュリティ)
- ●既設M2M顧客基盤(約40万回線相当)
- NECグループをはじめ 多様なサービス開発・販売協業パートナ-(約150社)

戦略・施策

- ◆パートナー連携・協業でのサービス開発強化
 - ⇒NECグループ連携による組込み装置向けIoTサービス強化・推進
 - ⇒パートナ協業サービス開発・協業ビジネスの推進(60超のPOC検証実施)
- ◆自社グループ顧客基盤へのサービス展開強化・領域拡大
 - ⇒既設M2Mデバイス顧客への深耕、既存領域でのIoT利活用ビジネス拡大
- ◆セキュリティ、データ活用など付加価値領域での事業力強化

⇒アライアンスなど外部アセット活用・連携の推進



IoT/MVNO事業の取り組み状況

2015年10月1日よりIoT/MVNOサービス開始

②スマートロックサービス (回線+SI)

急ブレーキがいつどこで発生したか ・急ハンドルがいつどこで発生したか

<主な受注事例>

運動 ネッツワイヤレス MVNOネットワーク





SIMカード

配布可能

③情報の閲覧

状況確認などをリモート制御>

ネッツワイヤレスSIMカード

(3)-②. インフラ事業

- · 放送映像·CATV事業
- ・防災事業
- ・道路・鉄道事業

インフラ事業(事業機会・強み)

事業機会

● 社会インフラでの投資活性化テーマ拡大

(国土強靭化、地方創生、4K·8Kなど)

◆当社事業領域におけるICT市場予測 (16年度⇒18年度累計)

◆放送局設備投資 1,500億円 ◆CATVインフラ投資 1,000億円 ◆防災関連 1,800億円 ◆道路関連 2,500億円

◆鉄道関連 1,000億円

< 矢野経済研究所資料および当社情報をベースに推定

◆投資活性化領域・更新市場のポテンシャルは高水準

- ・テレビ各局でマスタ設備更新予定
- ・CATV・FTTH化(未整備率:50%弱)
- ・市町村防災 (未整備率:20%強、デジタル化率:40%強)
- ・都道府県防災(更新予定:13自治体以上)
- ・高速道路(次期NW·監視·ETC更新、外環·新名神等整備)
- ・鉄道(列車無線デジタル化/NW·SDN化) など

● ICT領域の拡大

(老朽監視、管理・保全での事業機会拡大)

● PPP / PFIなど民間活用サービス市場の 立ち上がり

事業機会を捉える当社の強み

● NECグループアセット

→NEC高シェア分野での事業連携 (放送、防災システムなど)

▶全国施工・保守体制含めた総合力

放送	送出・送信設備、映像応用		
CATV	FTTH化、放送設備、マグナス機器、見守り・同報等		
防災	防災無線、指令台、衛星局など		
道路	伝送NW、監視、放送、情報配信、ETCなど		
鉄道	駅務、監視、伝送NW、業務システム、列車位置情報など		

・キャリアグレード事業アセット

→IoT/MVNOサービス基盤 (老朽監視・保全などへの展開)

→SDN等NW・サーバSI対応力



インフラ事業戦略・施策(放送映像・CATV、防災、道路・鉄道)

● 放送映像・CATV事業

- ◆高シェアのNECグループ連携での放送局設備更新PJの獲得・実行
- ◆ 4 K/8 K対応のCATV製品開発強化、FTTH化顧客への提案推進
- ◆映像応用・CATV網活用事業への領域拡大

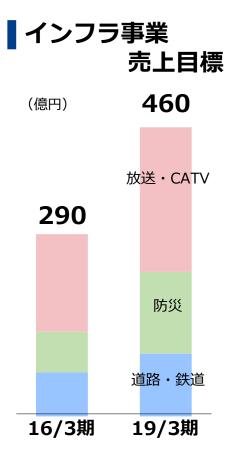
(監視、観光・地域情報配信、防災連携など)

● 防災事業

- ♦NECグループ連携での県防災更新対応強化
- ◆デジタル化予定・未整備自治体への提案推進
- ♦防災システム高度化等、ICT事業領域強化 (防災情報の収集、分析・共有、同報・配信など)

●道路・鉄道事業

- ◆システム高度化、SDN化等NW更新案件など 拡大市場への対応強化
- ◆インフラ老朽監視等、新たな事業領域の拡大



*目標値は2016年5月10日現在

(3)-③. グローバル事業

- ・アウトバウンド事業
- ・インバウンド事業

<当社のグローバル市場の定義(再掲)>

アウトバウンド:海外におけるICT関連市場

インバウンド : 訪日外国人増加に伴い日本国内で活性化するICT関連市場

アウトバウンド事業

事業機会

- ASEAN市場活件化
 - ◆各国で当社事業関連の投資拡大

ASEAN通信インフラ投資予測 (通信インフラエ事関連) 約6,000億円/年

アジア開発銀行予測値をベースに当社推定

●日本企業グローバル化進展による ICT、オフィス案件拡大

事業機会を捉える当社の強み

- ◆ASEAN事業における実績
 - →創業当初以降60年の事業実績
 - →現地に根差した現地法人ローカル事業 (タイ、フィリピン現法設立25年)
- ●国内事業における実績、技術対応力の活用
 - →キャリアコア基盤SIからアクセス網施工
 - →社会公共インフラのSI、施工
 - →EmpoweredOffice事業ノウハウ・SIカ

戦略・施策

- ◆タイ・ミャンマーを軸としたキャリア事業強化
 - ⇒LTE等の高速モバイル網整備など更新・新設需要を見据えた事業力強化
 - ⇒事業部レベルの専門組織新設、ミャンマーでの現地ローカルSI体制強化 など、事業実行体制強化
- ◆ASEAN諸国で顕在化する鉄道、空港プロジェクト等 社会インフラ事業拡大
 - ⇒NEC、重工・プラント企業、商社との協業による受注・事業対応力強化
- ◆国内アカウント企業の海外拠点案件への対応強化



ミャンマー・キャリア事業強化

ミャンマー市場進出(2015年4月)以降、 基地局、局舎電源改修、光伝送網構築、現地キャリア技術者への 教育・トレーニング等の各種プロジェクト展開

基地局関連プロジェクト

局舎内関連プロジェクト

キャリア技術者教育

基地局 衛星局構築 基地局電力供給用ソーラーパネル構築

光伝送構築

局舎電源リノベーション

技術・プロジェクト管理教育等 延べ約400名受講











更なる事業拡大、ローカルSI体制強化に向け、 現地SI合弁会社を設立(2016年5月設立予定)

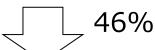
- ●高品質・ローコストSE強化・拡充によるローカライズ強化
- ●他エリア案件、国内案件へのリソース活用・展開

ミャンマー合弁会社の設立

現地パートナーとの合弁で現地SI体制を強化

NECネッツエスアイ

- ・技術ノウハウを提供
- ・事業運営を主導



ICT Star Group Myanmar Co., Ltd.

設立:16年5月

(予定)

資本金:100万米\$

情報通信システムの構築・保守、 サービス開発、通信機器販売、技術支援

- ・技術者の供給
- ・機器の輸入・調達



Technology & Magical Trading



- ・社員の教育
- ・お客様における運用技術者教育

GUSTO Technology

インバウンド事業

事業機会

- ●訪日外国人旅行者の急増/オリンピック に伴う関連投資増加
 - ◆訪日外国人旅行者
 - · 2015: 1,974万人<2011比: 3.2倍>
 - ・2020政府目標:4000万人へ
 - ◆ホテル市場拡大
 - ・新規計画のホテル客室数 約43,000室
 - ◆空港施設整備拡大
 - · 民営化予定空港: 10空港

事業機会を捉える当社の強み

●拡大市場でのNECグループ高シェア領域連携 含む実績・ノウハウ・商材

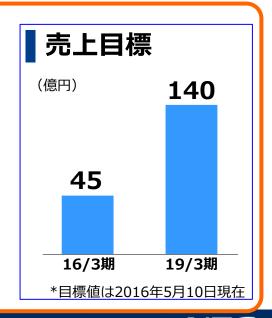
<ホテル> PBX・RMS等顧客基盤、クラウドWiFiなど 駐機位置システム、管制系等空港インフラ、 フライトインフォメーション、サイネージなど 〈観光〉 スマホ連携サービス、多言語、観光情報配信など

●外国人対応サービス

→多言語基盤(ランゲージワン)、マルチ決済端末 など

戦略・施策

- ◆ホテル・観光向けソリューション強化
 - ⇒ホテル、自治体など既存顧客への深耕・領域拡大
 - ⇒業種サービス、MVNO連携サービス等の開発・投入加速
- ◆空港市場深耕、ICTソリューション領域の拡大
 - ⇒タブレット連携、サイネージ、セキュリティ等のICT領域での事業強化 ⇒VDGS(国内シェア100%)をはじめとした空港インフラ事業の拡大
- ◆多言語サービス事業の強化
 - ⇒自治体、公共施設、金融、サービス業向け多言語サービス強化・推進
 - ⇒小売り・外食向け多言語対応のマルチ決済端末事業の拡大



インバウンド市場における当社事業イメージ

来日/帰国(空港)







空港設備

空港内サービス

- ✓ VDGS(シェア100%)
 ✓ サイネージ
- ▼管制システム
- ☑値システム
- **☑** フライトインフォメーション



移動(バス)



バス運行・乗客サービス

✓バスロケーションサービス✓観光情報配信

インバウンド市場のあらゆる側面で 当社の事業機会が拡大

移動(電車)



駅構内サービス

- ✓ サイネージ✓ 駅務タブレットエリアWiFi など
- 共通サービス基盤



観光(街・観光地)



観光客サービス

- ✓ 観光WiFi
- **観光情報配信**
- ₩ 観光アプリ
- ▼ サイネージ など



買い物・食事



来客サービス

- ✓ エリアWiFi✓ サイネージ
- ✓ クーポン情報配信 ✓ マルチ決済端末

など

宿泊(ホテル)



ホテル設備

✓ PBX

▼客室WiFi

▼客室マネジメントシステム
など

宿泊客サービス

✓ サイネージ

🙀 職員用タブレット

✓ 地域・店舗情報配信

など



(4)中期計画の実現に向けた事業力強化



投る 資

● 成長・強化領域への事業投資強化

- ・EmpoweredOfficeの先進サービスの開発 ⇒テレワーク等のワークスタイル改革の 計内実践への投資
- ・IoT/MVNO基盤強化へ向けた更なる投資
- ●業務効率化、経営スピードの向上
 - ・基幹システム刷新
- Đ新規事業開発、M&Aへ積極投資

の 投 資

●サービス事業スキルの強化

・プロフェショナルスキル人材の増強

●グローバル人材の強化

海外研修制度、現法社員育成、外国人の積極採用

●ダイバーシティ経営の強化

・女性、障がい者、高齢者等に配慮した制度、 環境の整備







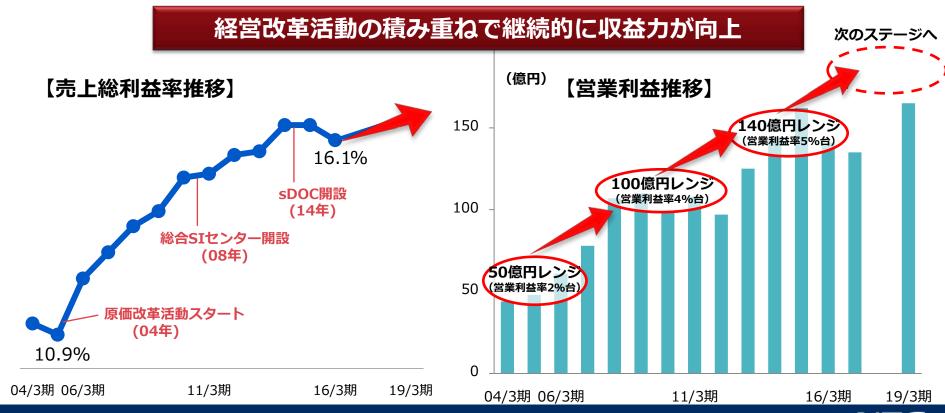
原価改革・業務プロセス改革

原価改革

- · 外注費効率化
- ・機器費、材料費の標準化と集約化による低減

業務プロセス改革

・標準化推進/後戻りコストの撲滅に向けたマネジメント強化



次のステージを目指し

新年度目標の必達 中期経営計画の実行

事業の成長

組織の成長

人の成長

コンプライアンス最優先の事業遂行

株主価値向上

Appendix

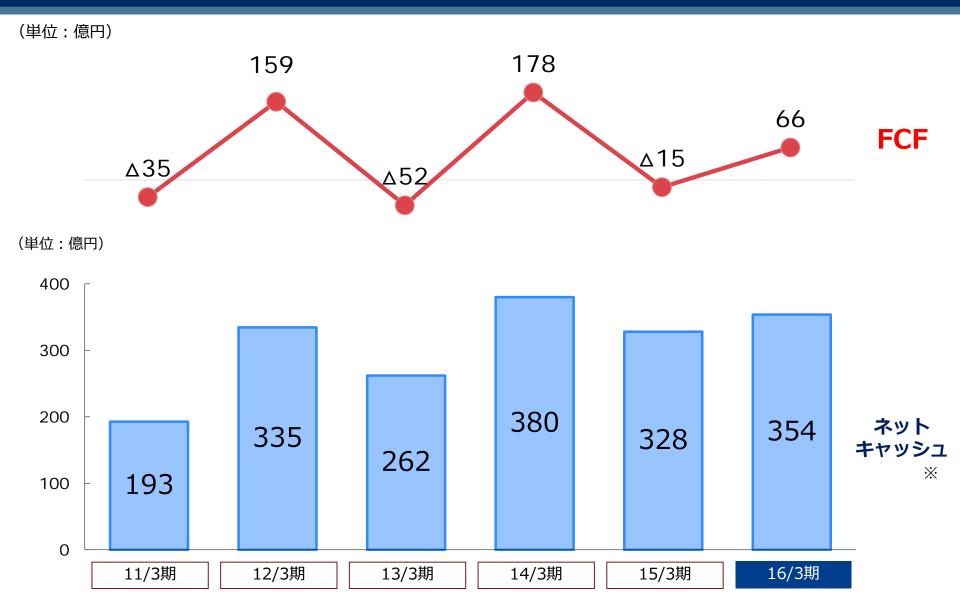


(参考)2016年3月期(16年3月末) バランスシート

(単位:億円)

	15年3月末	16年3月末	増 減
現金及び現金同等物	390	439	49
受取手形及び売掛金	1,139	1,048	△91
たな卸資産	101	92	△9
その他流動資産	81	97	17
流動資産合計	1,711	1,676	△34
固定資産合計	309	289	△20
資産合計	2,020	1,966	△54
支払手形及び買掛金	487	392	△95
借入金	62	85	24
その他負債	530	545	15
負債合計	1,078	1,022	△56
株主資本合計	944	971	27
その他の包括利益累計額	△19	△44	△25
非支配株主持分	16	17	0
純資産合計	942	944	2
負債純資産合計	2,020	1,966	△54
自己資本比率	45.8%	47.2%	+1.4pt

(参考)2016年3月期 キャッシュフロー



※ネットキャッシュ=現金および現金同等物(含む有価証券)-借入金

用語/略語一覧

用語/略語	完全形	意味
BigData	_	ICTの進展により生成・収集・蓄積等が可能になった多種多量のデータを活用するソリューション
ВРО	Business Process Outsourcing	自社の業務の一部を外部の専門業者に企画・設計・ 運営まで一括して委託すること
BtoB	Business to Business	企業が企業向けに行う事業のこと
CC	Contact Center	ICTシステムを監視・運用・保守と連携して安心・ 安全なサポートサービスをワンストップで提供する 弊社施設
DOC	Data Center Operation Center	データセンターの監視・運用を行う弊社施設
FTTH	Fiber To The Home	光ファイバーによる家庭向けデータ通信サービス
IoT	Internet of Things	様々な物体(モノ)に通信機能を持たせ、インター ネットに接続したり相互に通信すること
JOC	Japan Originated Company	海外日系企業
JPCERT	Japan Computer Emergency Response Team Coordination Center	セキュリティインシデント対応の支援、コンピュー タセキュリティ関連情報発信等を行う一般社団法人
L2接続	Layer2接続	MVNO事業者がサービスコンテンツの提供方法や通信料金の設定権と端末の調達などを自由に決めることができる接続方式
LTE	Long Term Evolution	携帯電話にて高速通信(下り100Mbps以上、上り 50Mbps以上)を可能とするデータ通信技術
M2M	Machine to Machine	機械と機械が通信しあい自律的に制御すること
MLOC	Multi Language Operation Center	弊社の多言語コンタクトセンターサービス

51

用語/略語一覧

用語/略語	完全形	意味
MVNO	Mobile Virtual Network Operator	携帯電話などの無線通信インフラを他社から借り受けてサービスを提供している事業者
NFV	Network Functions Virtualization	従来は専用ハードウェアに実装していた各種ネットワーク機能を汎用ハードウェア上に仮想化技術を用いて実装することで、設備コストや運営コストを削減したり、ネットワーク運用を柔軟に行えるようにする技術
NOC	Network Operation Center	通信ネットワークの管理、運用を行う弊社施設
nTOC	Network Total Operation Center	ネットワークシステムのサポートサービス機能(監視・運用・保守など)を集約した統合オペレーションセンター
PBX	Private Branch eXchange	構内交換機
PFI	Private Finance Initiative	公共施設等の建設、維持管理、運営等を民間の資金、 経営能力及び技術的能力を活用して行う手法
PJ	_	Projectの略
POC	Proof of Concept	新しい概念や理論、原理などが実現可能であること を示すための概念実証
PPP	Public-Private Partnership	公民が連携して公共サービスの提供を行うスキーム
RMS	Room Management System	客室管理システム
SCM	Supply Chain Management	受発注や在庫、販売、物流などの情報を共有し、原 材料や部材、製品の流通の全体最適を図る管理手法
SDN	Software Defined Network	ネットワークをソフトウェアで動的に制御すること

用語/略語一覧

用語/略語	完全形	意味
sDOC	Service Delivery Operation Center	SI、保守、物流に関わるSCM機能を集約した弊社統合テクニカルセンター
SmoothSpace	_	弊社提供のプロジェクションマッピングの技術を活用し、離れた空間と空間をつなぐことでリアルなコミュニケーションを実現するソリューション
SOC	Security Operation Center	セキュリティシステムの監視・運用を行う弊社施設
VDGS	Visual Docking Guidance System	駐機位置指示システム
イントラネット	-	企業内ネットワーク
テレワーク	_	ICTを活用した、場所や時間にとらわれない柔軟な働き方のこと
閉域網	_	インターネットなどに直接は繋がれておらず、限られた利用者や地点の間のみを接続するセキュアな広域通信ネットワークのこと
リノベーション	_	既存設備に大規模な改修工事を行い、性能を向上させたり付加価値を与えること

本資料ついてのご注意

© NEC Networks & System Integration Corporation 2016

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。

当社グループでは、2015年2月/4月にグループ経営の効率化を図るため、国内子会 社の再編を行いました。これを受け、当連結会計年度より、従来「その他」セグメン トに含まれていたネッツエスアイ東洋(2015年4月、NECマグナスコミュニケーショ ンズに吸収合併され解散)を「キャリアネットワーク」セグメントに含める等の報告 セグメントの内容変更を行いました。また14/3期、15/3期も、これに合わせた組替 え値で表示しております。

明日のコミュニケーションをデザインする

NECネッツエスアイは、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

\Orchestrating a brighter world



NECネッツエスアイ

www.nesic.co.jp