

2017年3月期 決算説明会

2017年5月9日

NECネットエスアイ

(銘柄略称：NESIC 証券コード：1973)

執行役員社長 和田 雅夫

目 次

1. 2017年3月期 実績概要
2. 2018年3月期 業績予想

1. 2017年3月期 実績概要

2. 2018年3月期 業績予想

通信事業者の投資抑制の影響や、消防・防災システム事業の減少により減収、営業利益減

- 受注高は太陽光発電所の建設・保守の獲得により前年比増加
- 売上総利益率はキャリアNWの構造改革成果により前年比改善
- 純利益は特別損失の減少により前年比増加

(単位：億円)

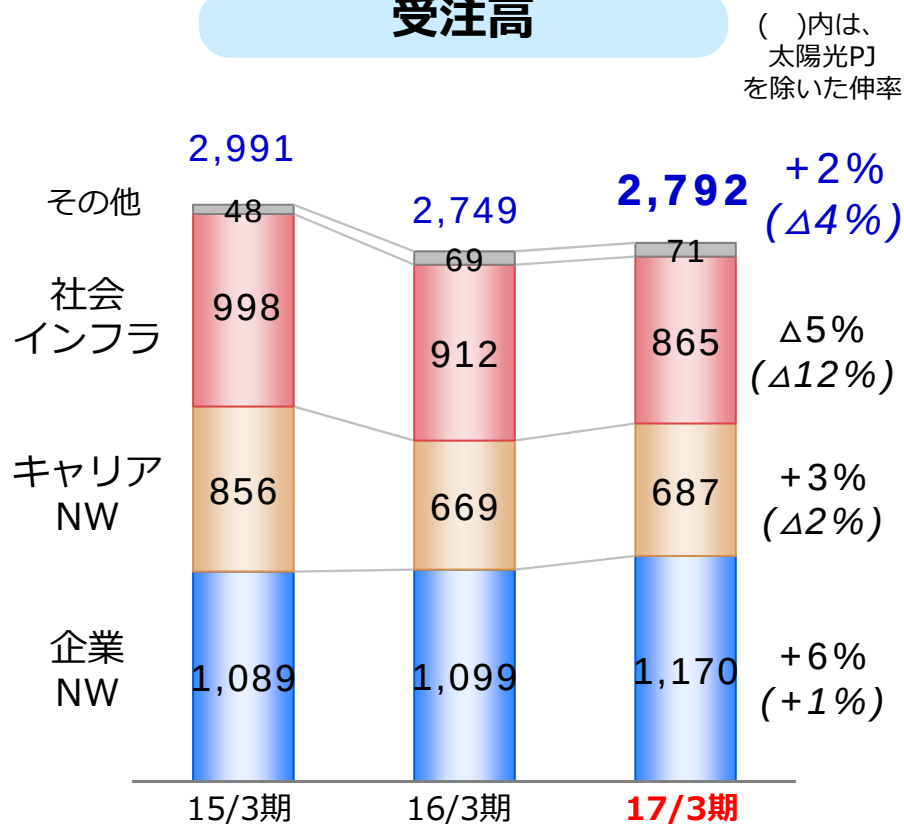
	16年3月期	17年3月期	前年差/比	業績予想値 (2017年1月30日)
受 注 高	2,749	2,792	+2%	2,800
売 上 高	2,800	2,579	△8%	2,600
売 上 総 利 益 率	16.1%	16.5%	+0.4pt	—
営 業 利 益 (営業利益率)	141 (5.0%)	100 (3.9%)	△41 △1.1pt	100 (3.8%)
親会社株主に帰属する 当 期 純 利 益 (当期純利益率)	60 (2.1%)	65 (2.5%)	+5 +0.4pt	60 (2.3%)
R O E	6.5%	7.0%	+0.5pt	
フリー・キャッシュ・フロー	66	199	+133	

2017年3月期 セグメント別受注高・売上高

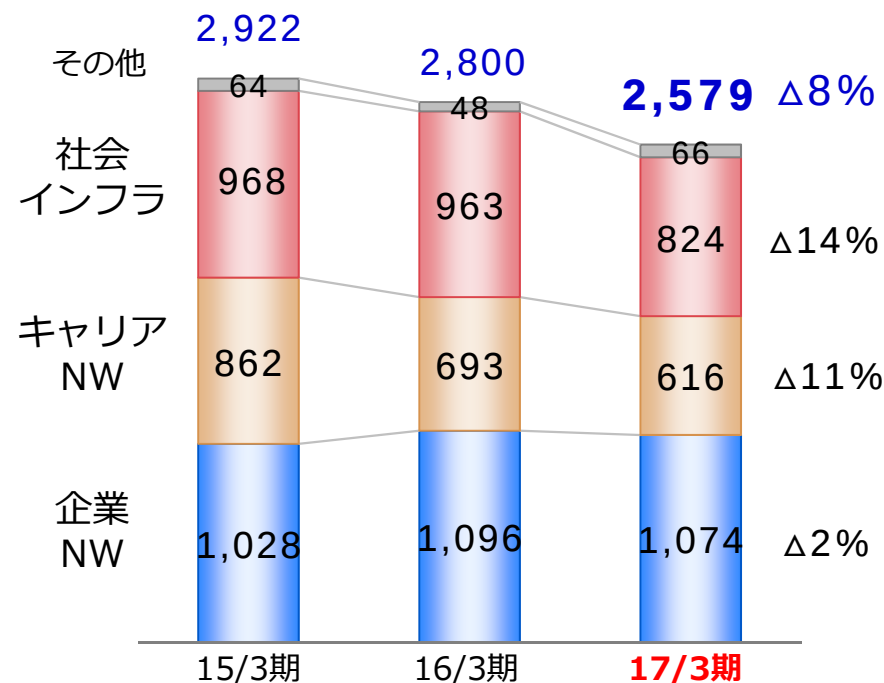
- 受注高：太陽光PJの受注(+155)により前年比増加
- 売上高：通信事業者の投資抑制の影響、消防・防災システム事業の減少により前年比減少

(単位：億円)

受注高



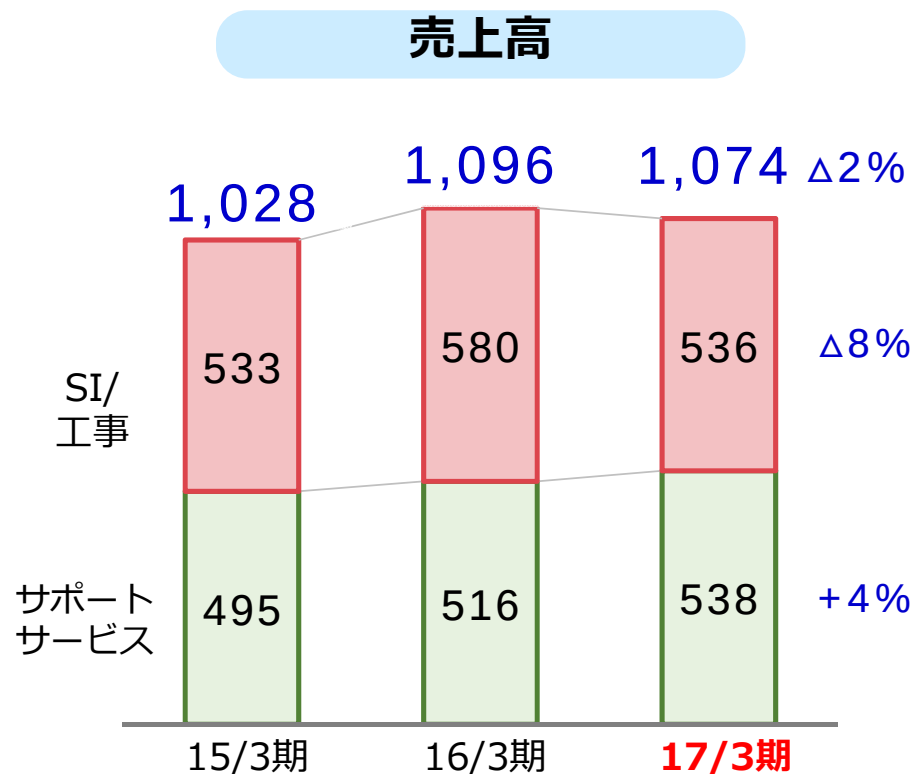
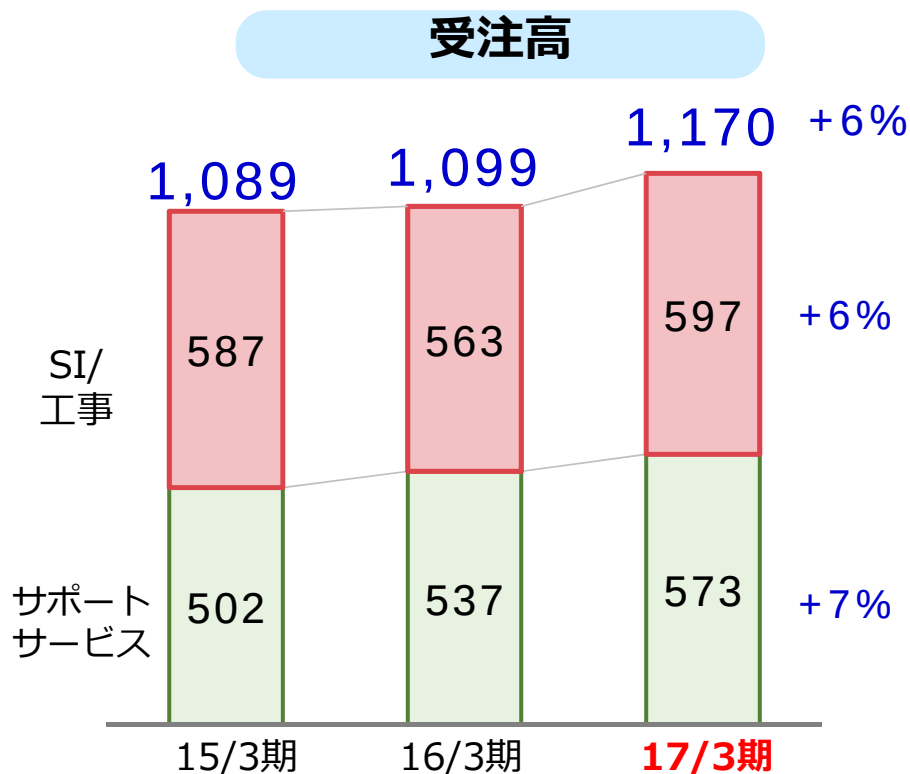
売上高



売上高は働き方改革関連分野が堅調に拡大も、PBX事業の減少に伴い前年比微減

- EmpoweredOffice売上高は、拡大継続：+11%
- 一般企業向け受注高も着実に増加

(単位：億円)

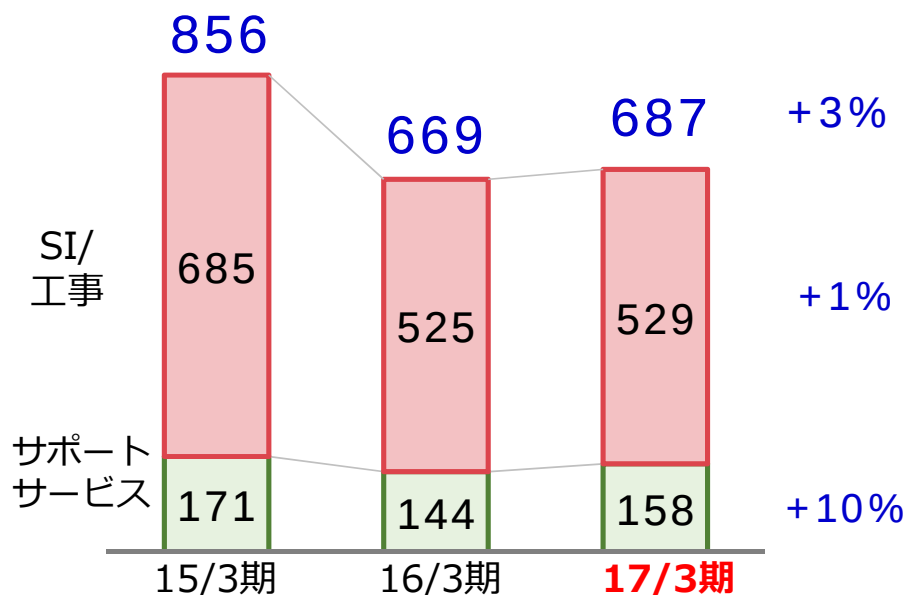


売上高は通信事業者の投資抑制の影響により前年比減少

- 受注高に続き、売上高にも底打ち感が顕在化

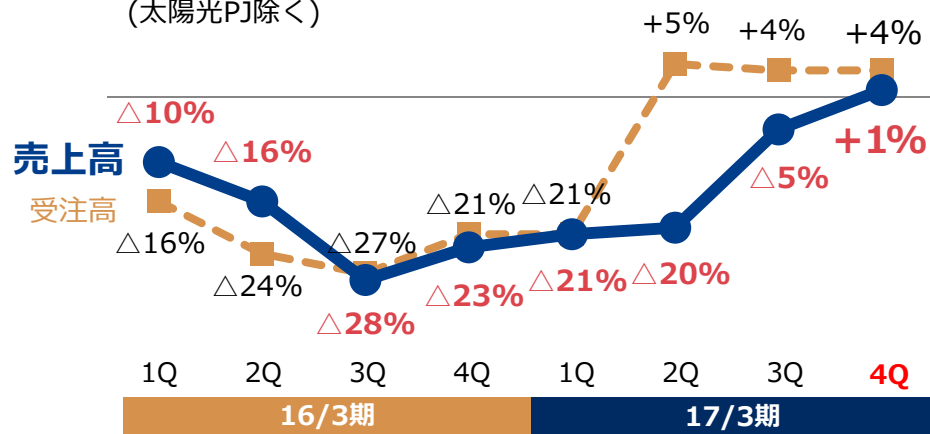
(単位：億円)

受注高

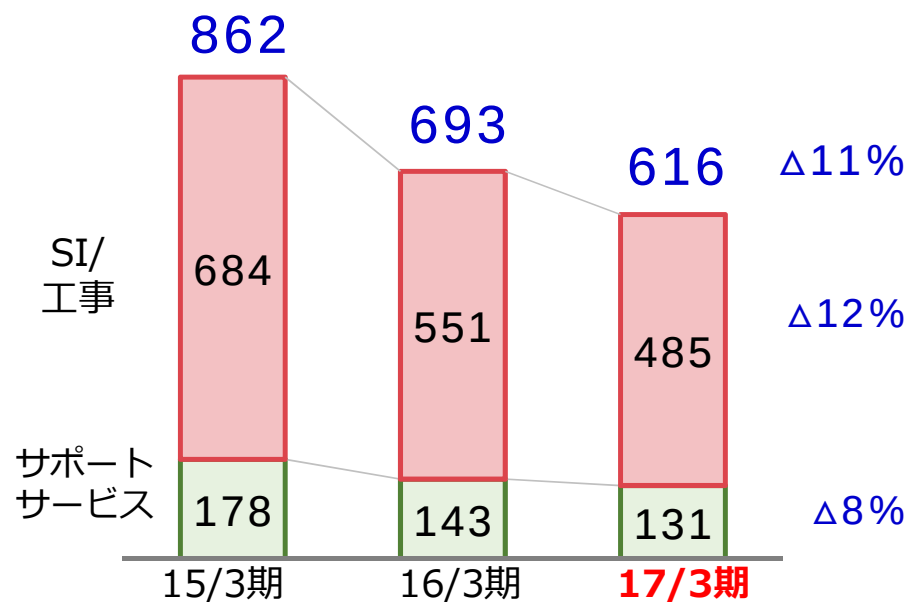


受注高/売上高 前年同期比推移

(太陽光PJ除く)



売上高

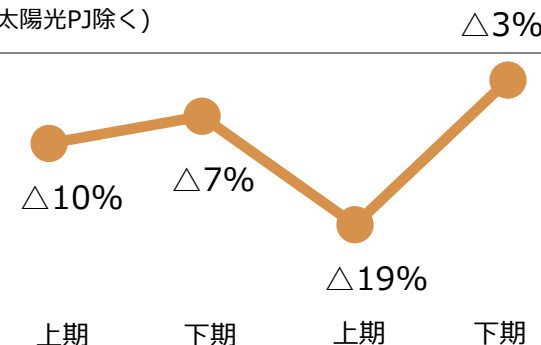


売上高は消防無線デジタル化PJの終了に伴い前年比減少

- 下期受注高は太陽光PJを除き前年比横ばい
⇒消防無線デジタル化PJの反動減は上期で終了
- 公共分野(道路等)が競争激化
- 放送・CATV分野は着実に拡大(売上高：前年比+29%)

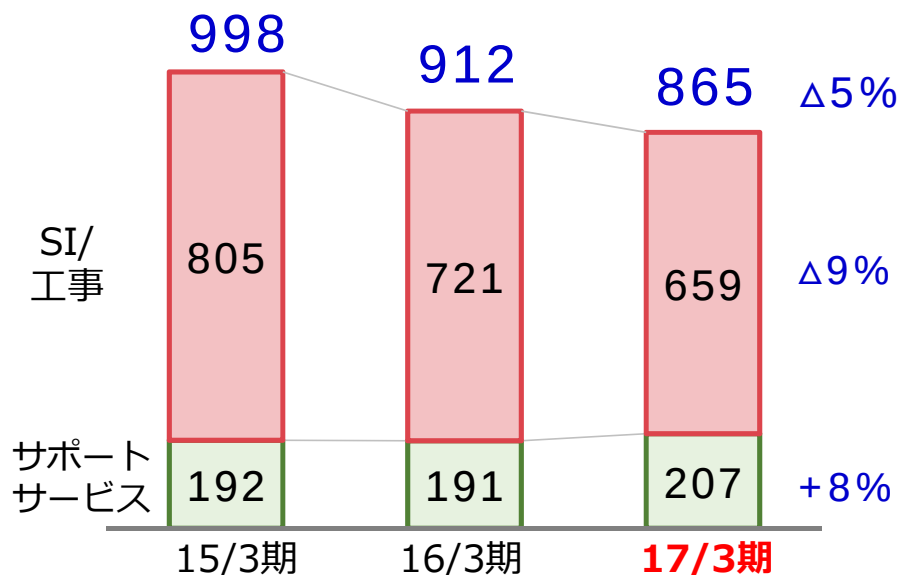
受注高 前年同期比推移

(太陽光PJ除く)

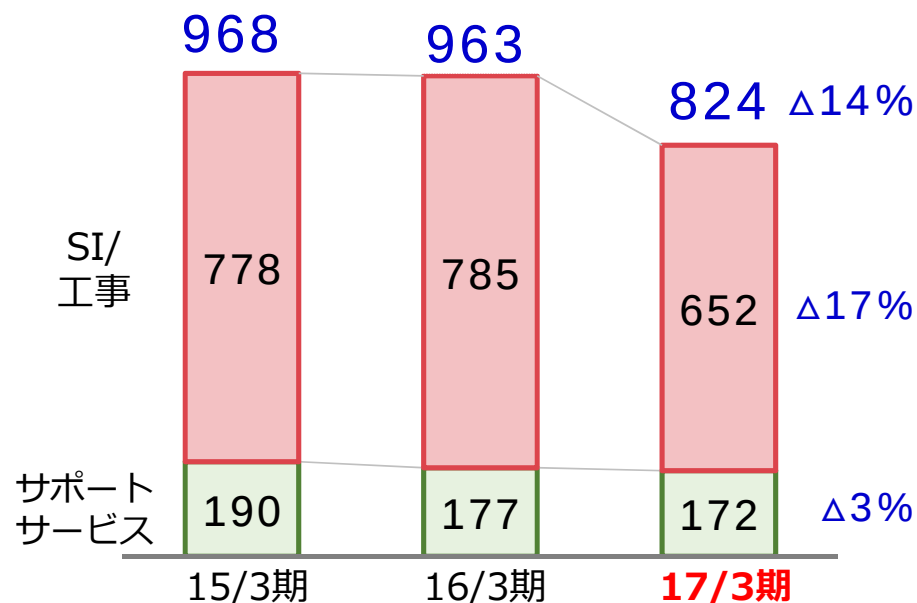


(単位：億円)

受注高

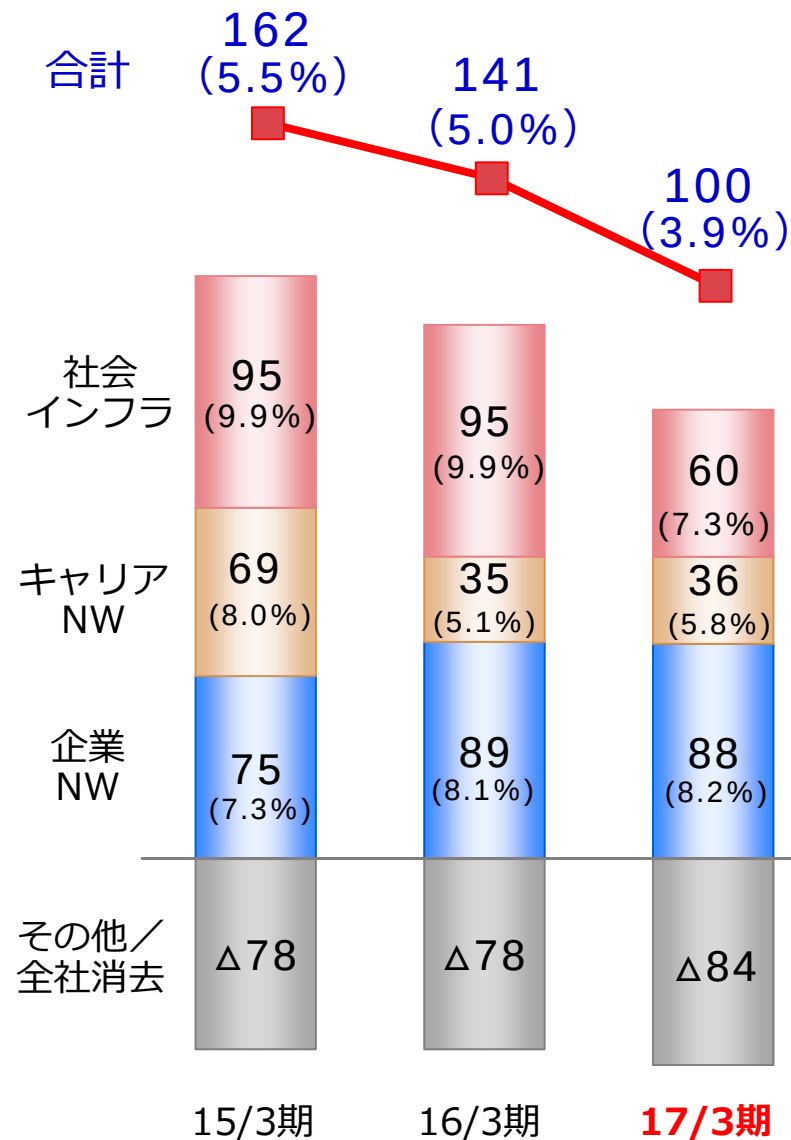


売上高



2017年3月期 セグメント別営業利益

(単位：億円)

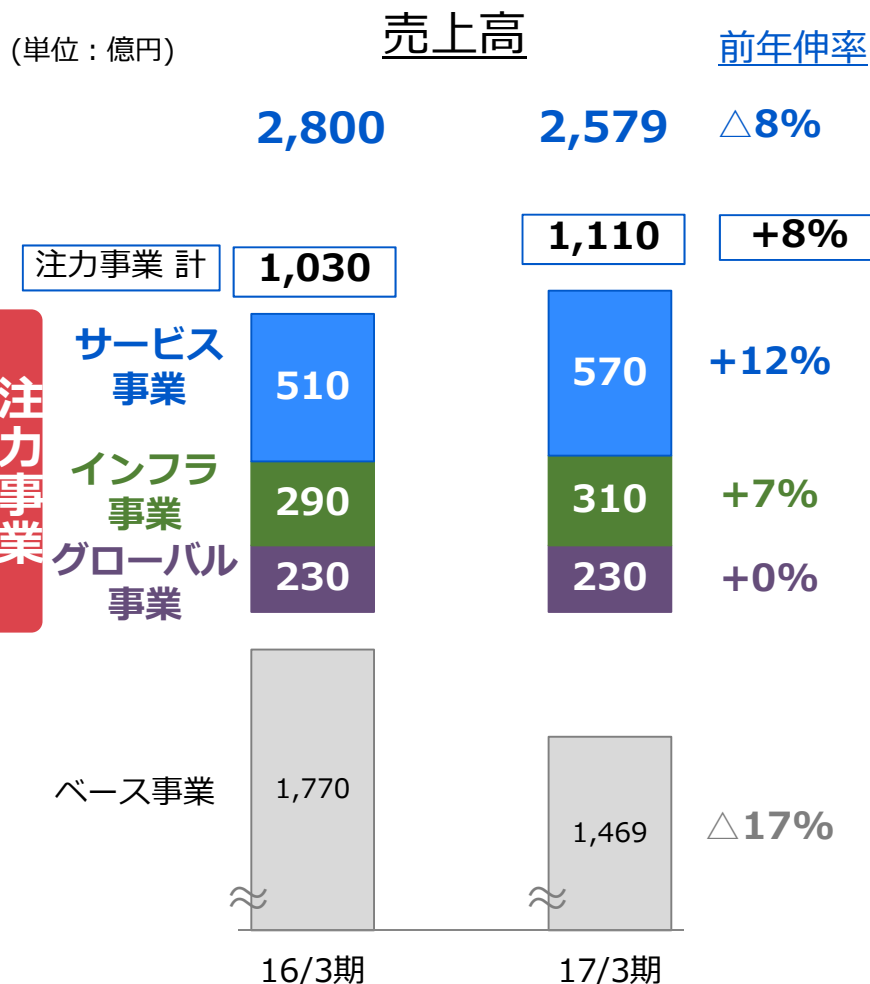


社会インフラにおける 売上減の影響により減益

- **社会インフラ**
 - ・ 売上減により減益
- **キャリアネットワーク**
 - ・ 売上減もコスト構造改革により増益
- **企業ネットワーク**
 - ・ 売上減も前年並みを維持
- **その他/全社消去**
 - ・ システム開発費および外形標準課税が増加

中期事業戦略における注力事業の状況

通信事業者向け事業などのベース事業が想定以上に減少も、注力事業は堅調に拡大



サービス事業

※EmpoweredOffice、サイバーセキュリティ、IoT/MVNO

- EmpoweredOffice、サイバーセキュリティ分野が拡大

インフラ事業

※放送・CATV、防災、道路・鉄道、メガソーラー

- 放送・CATV、防災分野が拡大

グローバル事業

※インバウンド、アウトバウンド

- 円高影響で横ばいも、アウトバウンド分野は実質拡大(+9%)

ベース事業

- 通信事業者の投資抑制の影響(△80)
- 消防無線デジタル化PJの終了(△140)

成果

- 注力事業が拡大(+8%)
- キャリアNWの構造改革成果により、売上総利益率が改善(+0.4pt)

課題

- ベース事業が想定を超える減少(Δ 17%)
- 売上規模縮小による営業利益率の悪化(Δ 1.1pt)

■ 成長戦略の遂行、事業力の強化には一定の成果

■ 売上高減少要因である

- ・ 通信事業者向け事業は底打ち、
- ・ 消防・防災システム事業の反動減も一巡

**注力事業の加速により、
17年3月期をボトムとした再成長を目指す**

1. 2017年3月期 実績概要

2. 2018年3月期 業績予想

市場環境は濃淡あるも、全体的には堅調

● 企業マーケット

- ・働き方改革、クラウド、セキュリティ、IoT、AIなどを中心に企業のICT投資は拡大

● 通信事業者マーケット

- ・通信事業者の設備投資減少は底打ちも、引続き低調

● 社会・公共インフラマーケット

- ・公共分野(道路等)の競争激化は継続
- ・投資テーマとして、4K/8K、オリンピック・パラリンピック、地方創生などに期待
- ・FIT法の改正に伴いメガソーラー建設需要が活発

● 海外マーケット

- ・ASEAN地域におけるインフラ投資は堅調

2018年3月期 業績予想サマリー

働き方改革関連、メガソーラーなど注力分野の拡大で 増収増益を目指す

- 受注高は、前年大型PJの影響を除き+6%増加

(単位：億円)

	17年3月期 実績	18年3月期 予想	前年差/比
受 注 高	2,792	2,800	0%
売 上 高	2,579	2,700	+5%
営 業 利 益	100	105	+5
(営業利益率)	(3.9%)	(3.9%)	0.0pt
親会社株主に帰属する 当 期 純 利 益	65	67	+2
(当期純利益率)	(2.5%)	(2.5%)	0.0pt

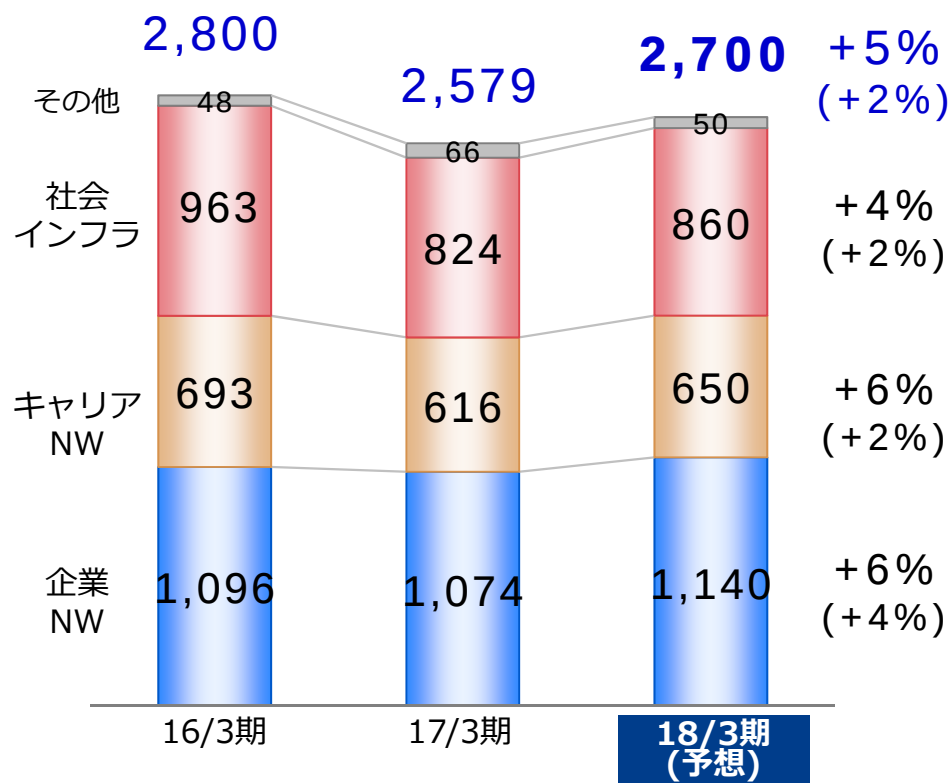
各セグメント増収増益を目指す

(単位：億円)

売上高

()内は、
太陽光PJ
を除いた伸率

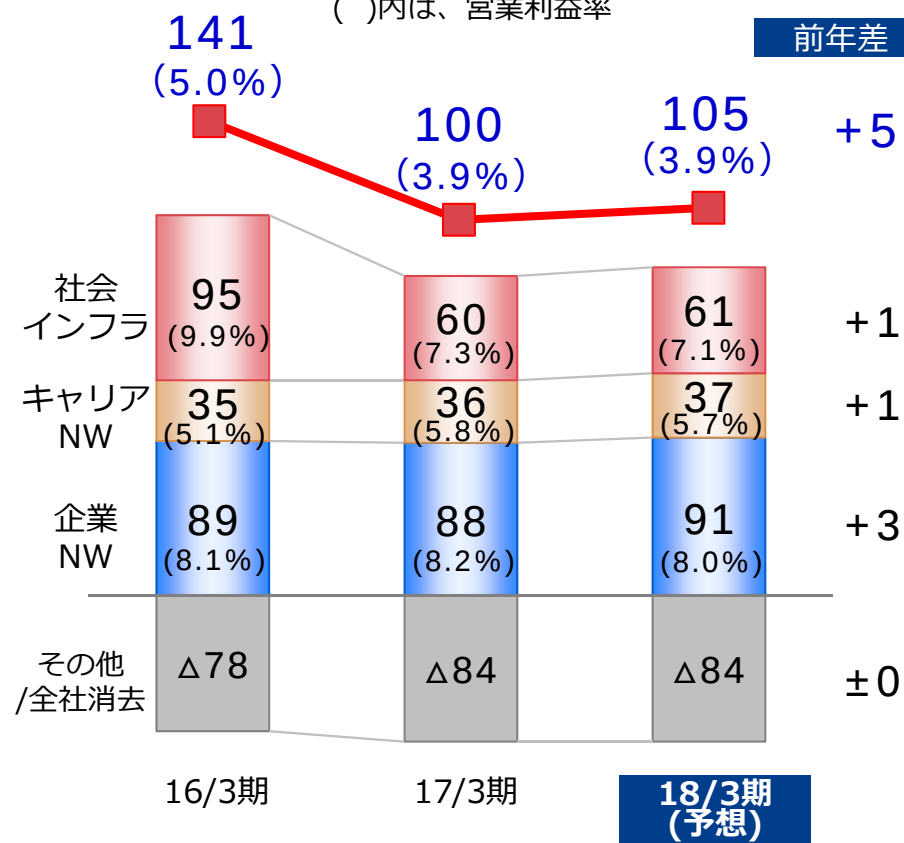
前年比



営業利益

()内は、営業利益率

前年差



**注力事業の加速により、
17年3月期をボトムとした再成長を目指す**

■ トップラインの拡大

- **注力事業の拡大(サービス、インフラ、グローバル)**

- ・ 働き方改革関連、メガソーラー、放送・CATV、防災、アウトバウンドなど

■ 収益力の強化

- **ベース事業の効率化と注力事業の強化**

- ・ 社内リソース配置の適正化などによるコスト(原価、SG&A)の効率化推進

サービス事業

働き方改革関連事業の強化・拡大

- 働き方・オフィス改革実践成果および EmpoweredOffice顧客基盤を活かした事業拡大

売上高

(単位：億円)

サイバーセキュリティ事業強化・拡大

- 運用・監視基盤（SOC、NOC）の強みを活かした 端末制御、クラウド経由での情報漏えい対策等の 領域拡大、AI活用等の運用・監視サービス高度化

- ・ SOC：セキュリティオペレーションセンター
- ・ NOC：統合ネットワークオペレーションセンター

IoTサービス開発・投入加速

- 今年度スタートのグローバルSIMサービス、 Microsoft Azure連携のIoTクラウドサービス等 付加価値サービス投入を加速



先行メリット(事業ノウハウと顧客基盤)を活用した事業展開

今年度より全社テレワーク
制度導入（5,000人規模）

自社実践による働き方改革、
人事制度などの改善とノウハウ

10年にわたるEmpoweredOfficeの実績
…来場者3万人超

強み → 事業ノウハウの蓄積と“EmpoweredOffice”顧客基盤

ノウハウの活用

顧客基盤を活かした受注活動
ノウハウの更なる蓄積

コンサルティング領域の強化

人事制度などの
制度・業務改善手法

オフィス環境の
改善・効率化手法



ICTサービス開発・投入の加速

働き方AI・IoTなど
先進技術活用のサービス開発

働き方改革
サービス/商材
の拡充

広範なメニュー提供による差別化

コンサルティングサービス

制度・オフィス・業務

働き方ICT利活用

製品・ソリューション

EmpoweredOffice
ソリューション

働き方AI・IoT

業務系クラウド基盤

ICTプラットフォーム/デバイス

太陽光発電所建設PJの着実な遂行

売上高

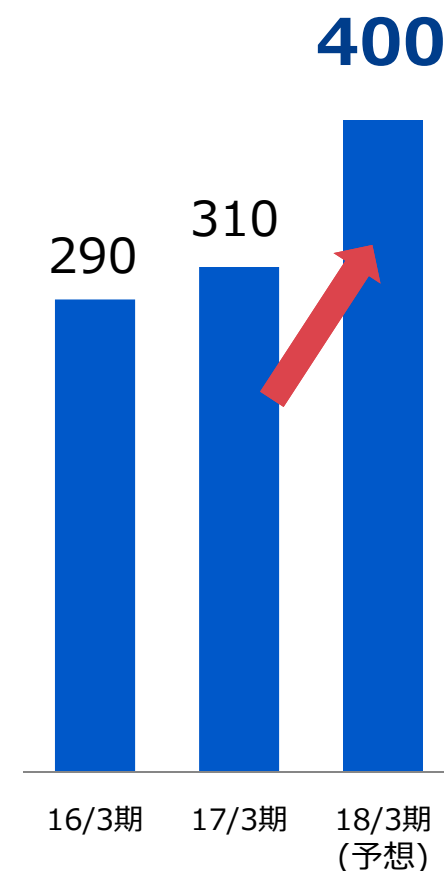
(単位：億円)

投資が活性化する分野への注力

- 放送・CATV、防災、新規メガソーラーなど
拡大市場への対応

公共など競争環境の激化に対する 取組みを強化

- 強みを発揮できる分野・顧客に注力
・ ICT領域、既設/既存顧客 など
- 原価低減、機動的なリソース配置など
コスト競争力強化、事業効率化の推進



エクセリオ

X-Elio社プロジェクトの着実な遂行

- 全社横断でプロジェクト専任組織を設置し、プロジェクトマネジメント体制を構築

▶ **現在、土木フェーズを実行中**



**X-Elio社PJの実績、
山間地における構築ノウハウの獲得**

+

国内金融機関との連携
(プロジェクト・ファイナンス担当)

大型開発案件の受注活動推進

- X-Elio社など海外太陽光発電事業者の日本進出
⇒日本市場のポテンシャルは高い(ターゲット案件：20件)

プロジェクト概要

- 受注総額 : 約155億円
- 定格発電出力 : 計58Mw
- 総開発面積 : 85万㎡
(東京ドーム18個分)
- 工期(建設) : 16年10月～18年8月
**土木、電気、パネル、監視装置
の設備構築から保守まで対応**

プロジェクト現場全景(大和富谷)



山間地での造成工事(白石)

アウトバウンド事業

- 好調なミャンマーをはじめとしたASEAN地域へ注力
 - ✓ ローカライゼーションによる現地事業の拡大
- ODA案件の取込みによるインフラ事業拡大

インバウンド事業

- 訪日外国人増加に伴う活性化する市場への対応力強化
 - ✓ ホテル、観光、空港、多言語など
- オリンピック・パラリンピック投資の本格化に向けた拡販強化

売上高

(単位：億円)



ミャンマー現地合弁会社(iSGM社)が好調な立上り

(2016年6月事業開始)

- 旺盛な通信インフラ投資を背景に、通信事業者インフラのSI、局舎設備、導入技術支援案件を順次受注

初年度売上高

10億円

当初計画を上回る進捗

従業員数

40名

スタート(6月)

175名

3月末

事業拡大に伴い人員を4倍に増員

iSGM社の強みであるローカルコスト・日本品質を武器に
ミャンマー市場へのさらなる深耕と事業拡大

強化領域

- ローカル事業領域の拡大…現地通信事業者深耕、政府・企業向けICT事業参入
- ソフトウェア開発等のオフショア事業強化



現在(175名)

※2017年3月



スタート(40名)

※2016年6月

中期事業戦略における注力事業：18年3月期の目標

注力事業は拡大、ベース事業も減少幅が縮小

(単位：億円)

売上高

全社売上高

2,800

2,579

2,700

注力事業 計

1,030

+8%

1,110

+14%

1,270

注力事業

サービス事業

510

570

+9%

620

インフラ事業

290

310

+29%

400

グローバル事業

230

230

+9%

250

ベース事業

1,770

△17%

1,469

△3%

1,430

16/3期

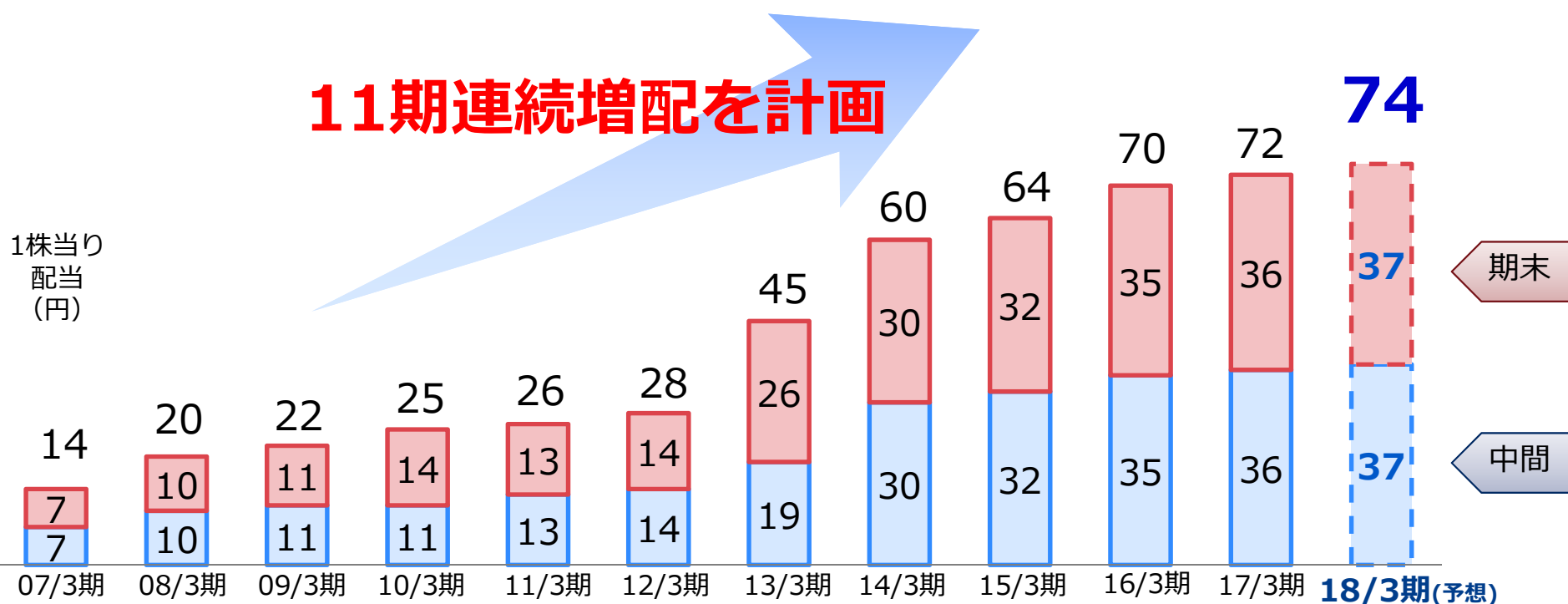
17/3期

18/3期(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
- 17/3期：計画通り期末配当36円/株（年間72円）
- 18/3期：年間74円/株へ増配



再成長のスタート

注力事業を加速
新年度目標を必達

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

(参考)2017年3月期(17年3月末) バランスシート

(単位：億円)

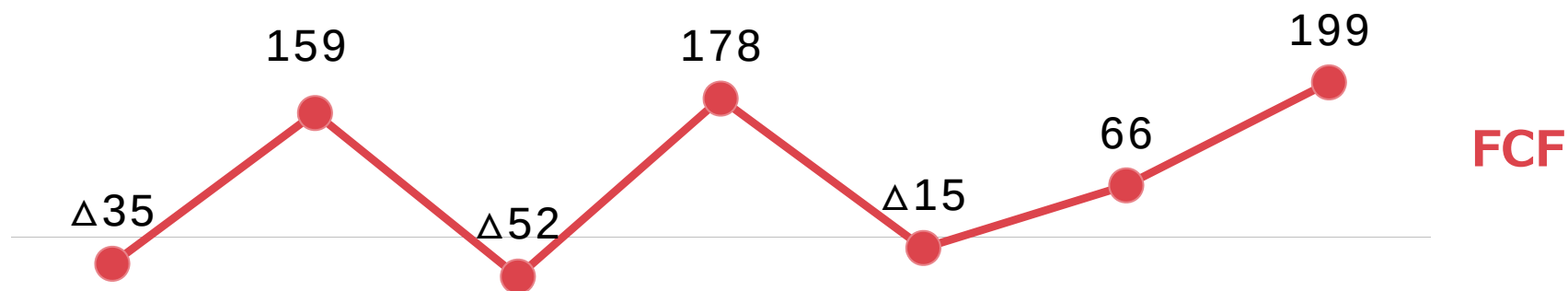
			16年3月末	17年3月末	増 減
		現金及び現金同等物	439	596	158
		受取手形及び売掛金	1,048	912	△137
		たな卸資産	92	85	△7
		その他流動資産	97	97	△0
	流動資産合計		1,676	1,690	14
	固定資産合計		289	285	△5
	資産合計		1,966	1,975	9

		支払手形及び買掛金	392	365	△27
		借入金	85	83	△2
		その他負債	545	561	16
	負債合計		1,022	1,008	△14
		株主資本合計	971	1,001	30
		その他の包括利益累計額	△44	△55	△12
		非支配株主持分	17	21	4
	純資産合計		944	967	23
	負債純資産合計		1,966	1,975	9

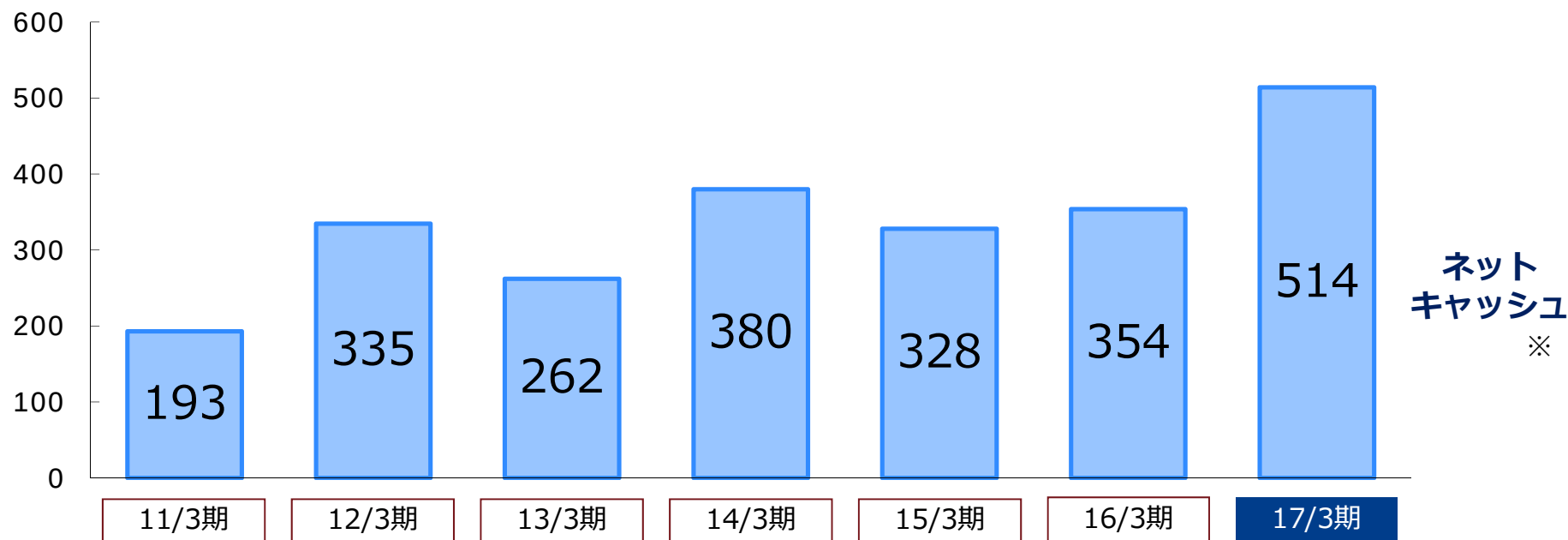
自己資本比率			47.2%	47.9%	+ 0.7pt
--------	--	--	-------	-------	---------

(参考)2017年3月期 キャッシュ・フロー

(単位：億円)



(単位：億円)



※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

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、同連結会計年度より、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。15/3期は、これに合わせた組替え値で表示しております。

本資料に記載されている会社名・製品名は各社の商標または登録商標です。



明日のコミュニケーションをデザインする

NECネットエスアイは、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

NEC ネットエスアイ

www.nesic.co.jp