



Orchestrating a brighter world

NEC

2019年3月期 決算説明会

2019年5月8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 牛島 祐之

目 次

1. 決算概要

- ・ 2019年3月期 実績概要
- ・ 2020年3月期 業績予想
- ・ 配当

2. 中期経営計画(～2022年3月期)

目 次

1. 決算概要

- ・ 2019年3月期 実績概要
- ・ 2020年3月期 業績予想
- ・ 配当

2. 中期経営計画(～2022年3月期)

増収増益。当期純利益は過去最高を達成

…成長費用(約20億円)投入も増収効果に加え、収益性の改善が進展

- 受注高：一般企業向けや通信事業者向けが拡大し、メガソーラーの影響(約△280億円)をカバー (メガソーラー除き：+9%)

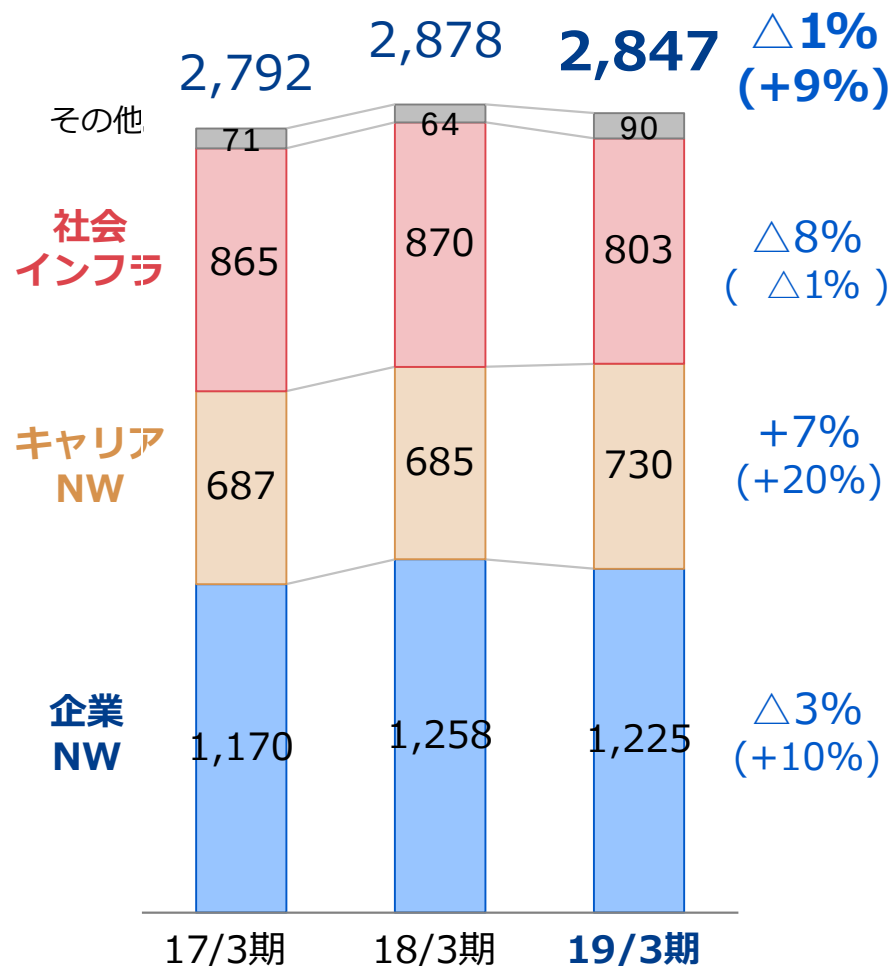
(単位：億円)

	18年3月期	19年3月期	前年差/比	業績予想値 (2019年1月30日)
受 注 高	2,878	2,847	△1%	2,900
売 上 高	2,679	2,779	+4%	2,800
売 上 総 利 益 率	16.5%	17.2%	+0.7pt	—
営 業 利 益 (営業利益率)	111 (4.1%)	128 (4.6%)	+17 +0.5pt	120 (4.3%)
親会社株主に帰属する 当 期 純 利 益 (当期純利益率)	74 (2.7%)	89 (3.2%)	+15 +0.5pt	75 (2.7%)
R O E	7.6%	8.7%	+1.1pt	
フリー・キャッシュ・フロー	20	28	+8	

2019年3月期 セグメント別受注高

(単位：億円)

()内は、
メガを除いた伸率



企業ネットワーク

- 働き方改革関連分野が継続拡大
ーオフィス見学者数 前期比+41%
(年間1万人突破。過去最高を更新)
- 金融業向けPJが今期に集中

キャリアネットワーク

- 基地局中心に通信事業者向けが拡大
- ホテル向け中心に非キャリアが拡大

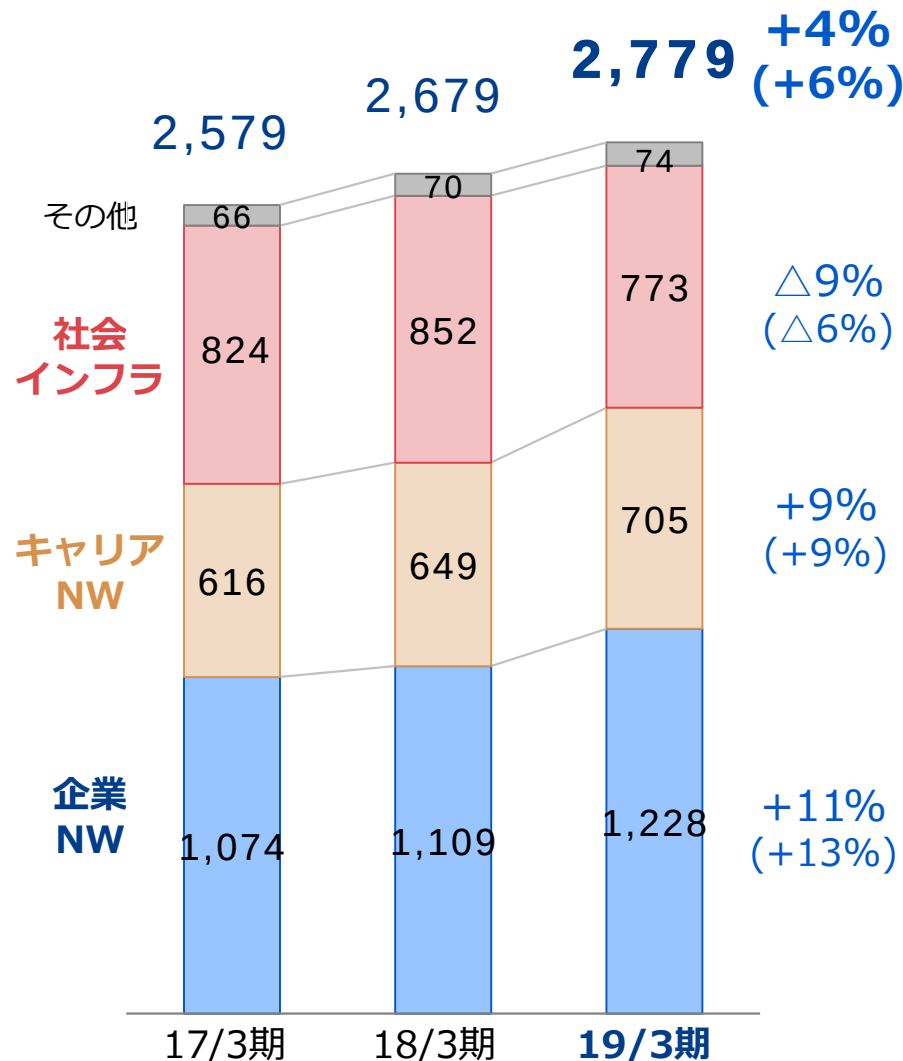
社会インフラ

- 海外大型案件獲得(約100億円)も、メガソーラーや前期国内大型公共PJの反動などにより減少

2019年3月期 セグメント別売上高

(単位：億円)

()内は、
メガを除いた伸率



企業ネットワーク

- 働き方改革関連分野を軸に業種全般が拡大
– EmpoweredOffice売上高：+9%

キャリアネットワーク

- 通信事業者向け・非キャリアともに堅調に推移

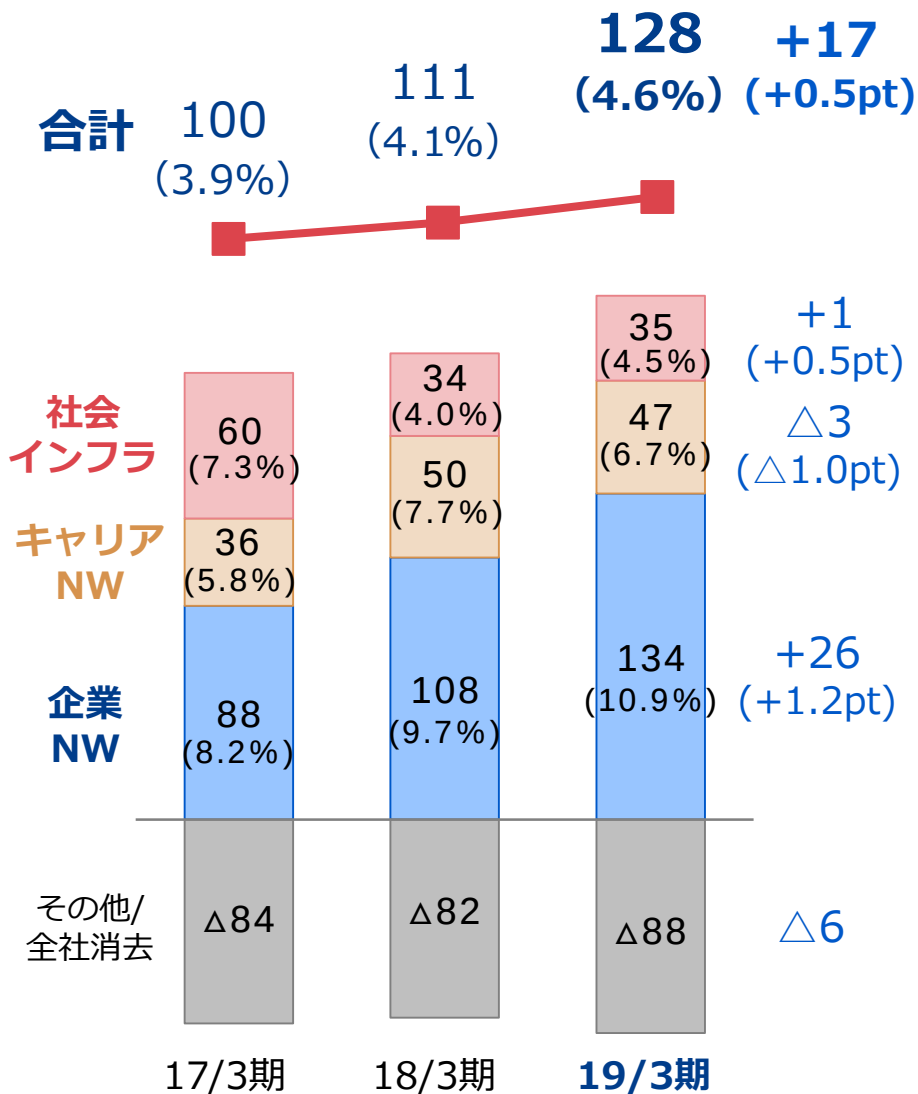
社会インフラ

- メガソーラー(土木造成)や海外が減少
- 放送・CATV関連は拡大

2019年3月期 セグメント別営業利益

(単位：億円)

() 内は 営業利益率



● 企業ネットワーク

- ・ 増収および売上MIX改善、原価低減により大幅に増益
- ・ 成長費用はDX技術(クラウド, RPA, AI) 中心に積極投入

● キャリアネットワーク

- ・ 新事業立上げ、基地局新会社設立等の成長費用増などにより減益

● 社会インフラ

- ・ 固定費削減や効率化により収益力が改善し、増益

中計初年度として着実な増収・増益を目指す

- マクロ環境の不透明感あるも、働き方改革分野や、通信事業者向けを拡大
- 成長に向けた投資はさらに加速

(単位：億円)

	19年3月期 実績	20年3月期 予想	前年差/比
受 注 高	2,847	2,950	+4%
売 上 高	2,779	2,950	+6%
営 業 利 益 (営業利益率)	128 (4.6%)	130 (4.4%)	+2 △0.2pt
親会社株主に帰属する 当 期 純 利 益 (当期純利益率)	89 (3.2%)	89 (3.0%)	+0 △0.2pt

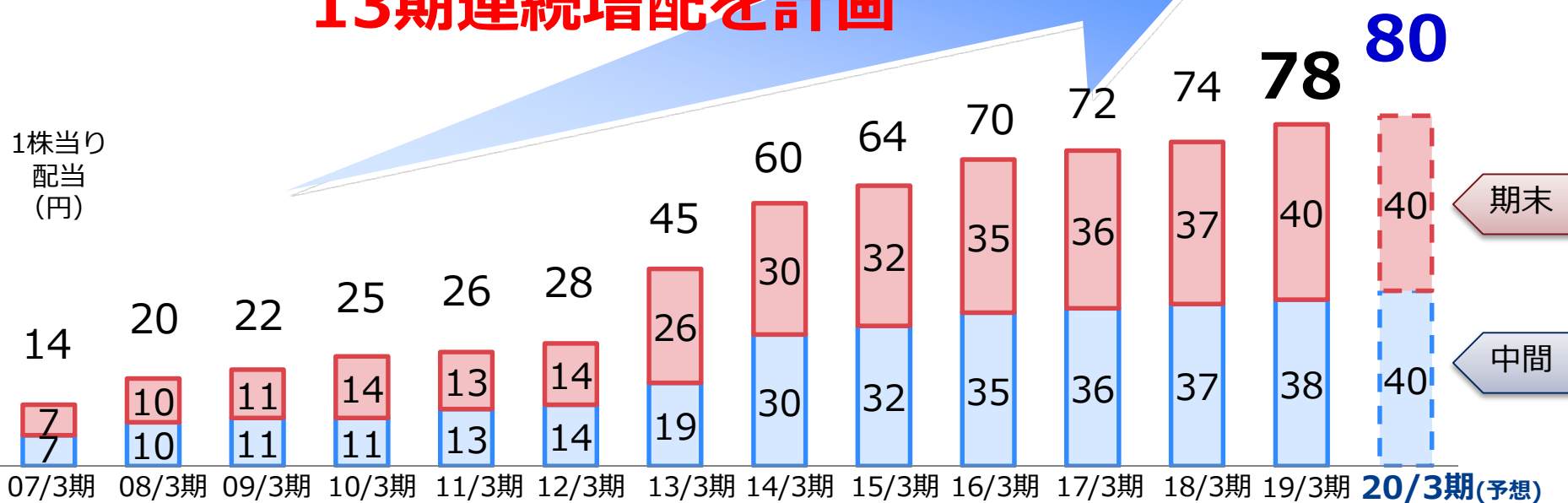
(予想値は2019年4月26日現在のものです)

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
- 19/3期：計画から2円増配し、期末配当40円/株（年間78円）
- 20/3期：年間80円/株へ増配

13期連続増配を計画



目 次

1. 決算概要

- ・ 2019年3月期 実績概要
- ・ 2020年3月期 業績予想
- ・ 配当

2. 中期経営計画(～2022年3月期)

1. 前中期経営計画(2017年3月期-2019年3月期)の振り返り

基本方針

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

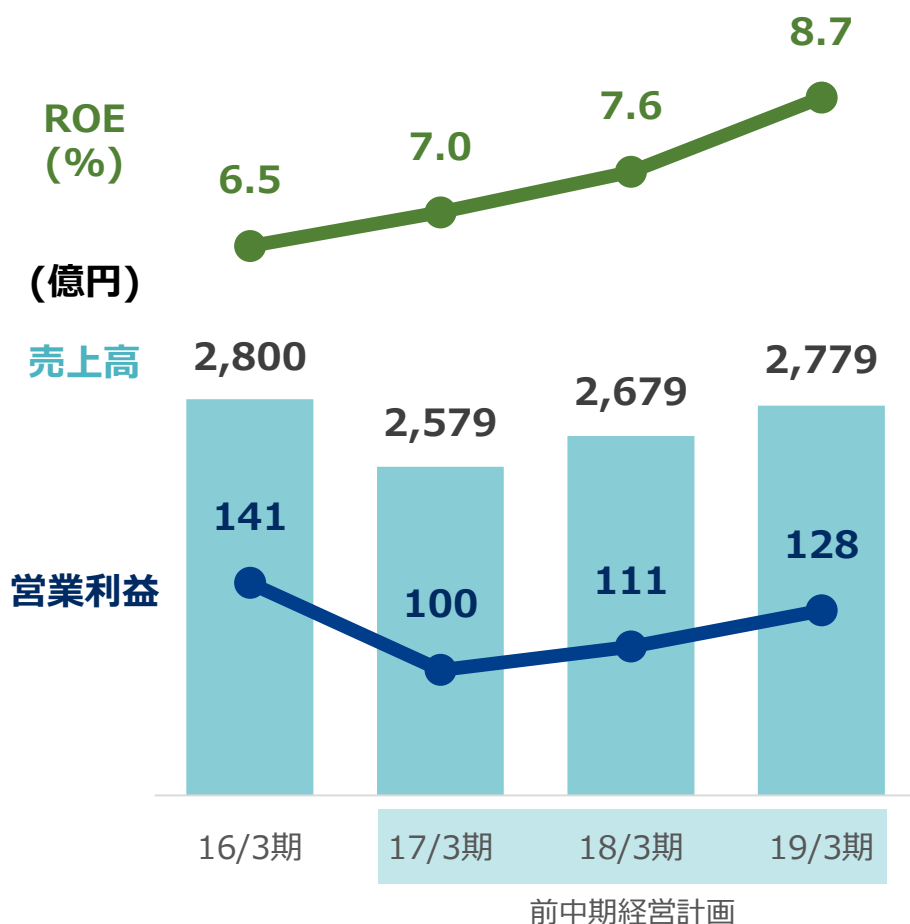
- 成長を支える事業基盤の強化
(注力分野における体制整備、人と事業への投資拡大)
- 更なる経営効率の改善
(原価低減、SCM強化の推進)

経営目標

- 売上高 3,000億円 以上
- 営業利益 165億円 以上
- 営業利益率 5.5% 以上
- ROE 10% 以上

前中期経営計画(2017年3月期-2019年3月期)の振り返り（総括）

中計初年度の既存事業(キャリア・社会インフラ)の落ち込みに
成長力が追いつかず、目標未達



トップライン伸び悩み

- 企業系で売上・収益成長も
既存事業減をリカバーできず

収益性は一定の改善

- GP率17%台に(過去最高水準)
ROEも16/3期比で2pt超改善
- 大型PJの収益性に課題

事業基盤強化には成果

- 次期につながる事業スキーム

2. 新たな中期経営計画(2020年3月期～2022年3月期)

2030年の ありたい姿

2030年の ありたい姿

ありたい姿の実現を通じ、SDGsの達成に貢献
(社会価値と経済価値の両立・最大化を目指す)



実現したい
社会像

より快適で便利な コミュニケーション社会

当社の
将来像

当社グループの強みを活かし、パートナーとの共創で、
新しいバリューチェーンをプロデュースする
コミュニケーションサービス・オーケストレーター

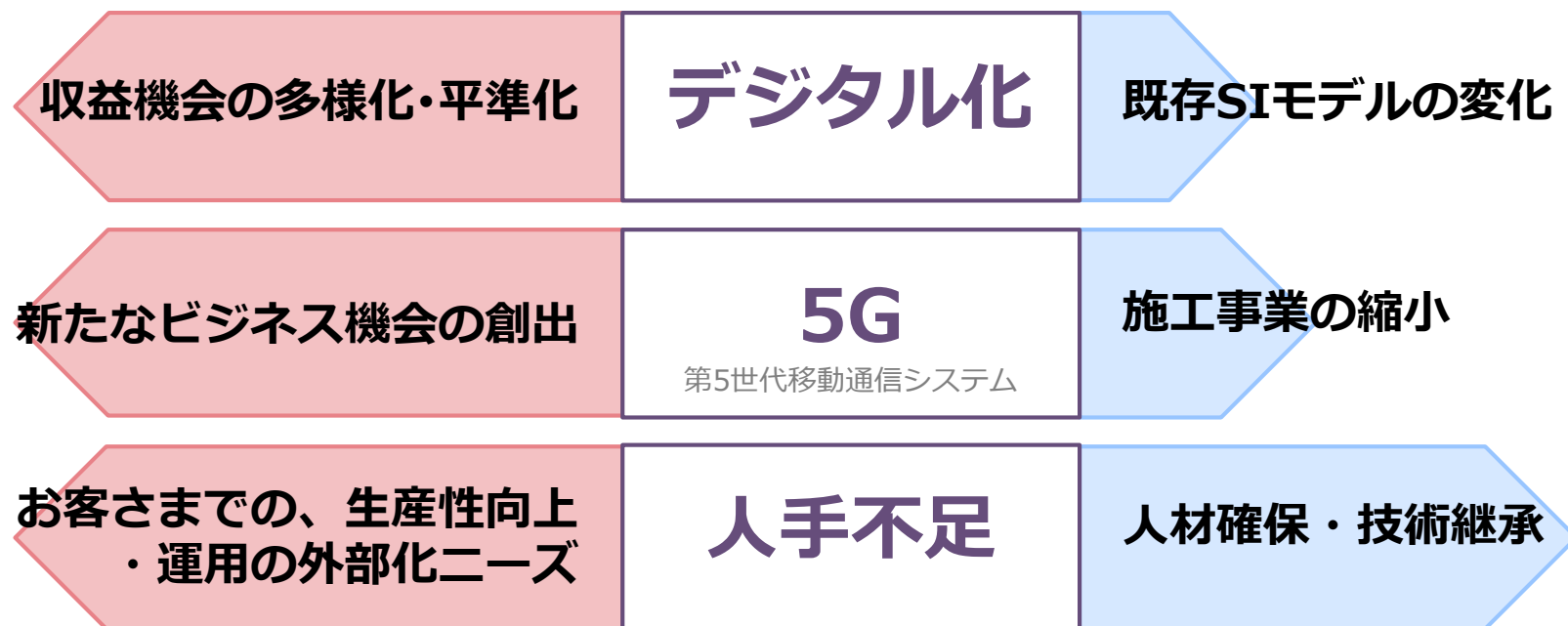


高い競争力と収益力を備えた、存在感を発揮する会社へ

社会課題・技術革新により事業環境が大きく変化

機会

脅威



デジタル/5Gの事業機会をキャッチアップ
新たな事業モデルへのシフト・強化を加速

事業創出力

働き方改革のパイオニア
実践に基づく技術の活用
多様なパートナーとの共創

全国対応力

営業・SE対応と施工・現場力
全国400か所のサポートサービス網

技術力・信頼性

社会インフラから先進サービスまで
マルチベンダー プロダクト&サービス

デジタル/5G時代に 生まれわたの技術 を いち早くトータル に提供できる

Only1のポジション

コンピタンスを磨き、専門性・競争力を強化

「NESIC×デジタル×5G」での成長戦略（全体概要）

DX: デジタル・トランスフォーメーション
BPO: ビジネスプロセスアウトソーシング

デジタル
ソリューション

全国
対応力

技術力
信頼性

事業
創出力

ビジネス変革サービス

DXプラットフォーム

クラウドシフト・クラウドSI（自社実践・モデル化）

5Gマイグレーション・ネットワーク仮想化対応

ローカル5G（自営網等の5G化）

運用の自動化・BPO化

コミュニケーションサービス・
オーケストレーターへ

5Gインフラ

Beyond Borders

その壁を、越えていく

市場の壁、技術の壁、競争の壁、組織の壁、能力の壁、そして業績の壁

Create, Change, Challengeで**次のステージへ**

■ 3,000億円を超えるレベルへトップラインをシフト
■ 収益性を業界水準にシフト（22/3期は通過点）

（億円）	2019年3月期 実績	2022年3月期 目標	（参考） 過去最高
売上高	2,779	3,100	2,922 (15年3月期)
営業利益	128	200	162 (15年3月期)
（営業利益率）	4.6%	6.5%	5.5% (15年3月期)
ROE（自己資本利益率）	8.7%	10%以上	9.6% (14年3月期)

2030年の ありたい姿に向けた、中期経営計画の位置づけ

2030年の ありたい姿

実現したい
社会像

より快適で便利な コミュニケーション社会 **2030**



当社の
将来像

当社グループの強みを活かし、パートナーとの共創で、
新しいバリューチェーンをプロデュースする
コミュニケーションサービス・オーケストレーター

社会/技術の変化 5G, デジタル, クラウドファースト, SDGs, etc
第5世代 移動通信システム 国連 持続可能な開発目標

中期経営計画（20/3期→22/3期の位置づけ）

5年・10年先の環境変化を見据え、
事業構造と体質強化による成長力・収益力強化

2019

- 既存事業における競争力の強化
- 新たな事業・収益源の創出
- 最高業績の更新

- デジタル/5G時代に向けた
競争力・成長力強化
- 先端技術・新しい事業を創出する
基盤・仕組み・体制の強化
- AI-NESICでのイノベーション加速



持続的な利益成長へ、ギアチェンジ

DX事業立上げ・先進サービス投入

- 先進企業との協業推進     
- インテリジェンスDXコンセプト発表
 - ・CPaaS「コミュニケーションコネク」等サービス開発・投入

新たな事業スキーム／パートナーシップ推進

- K&Nシステムインテグレーションズの設立  KDDI様との合併会社
- LPWA事業参入  ソニーネットワークコミュニケーションズ様
オリックス様との共同事業

5G技術確立への足場作り

- 5G!Pagoda（日欧連携の5G国際標準化プロジェクト）への参画

※CPaaS(Communication Platform as a Service)

※記載されている会社名および商品名、サービス名は各社の商標または登録商標です。

中長期的な成長力強化に向け事業ドメイン再編

専門性・競争力発揮を軸に3つの事業本部に再編

デジタルソリューション 事業本部

業務系SE、ICT基盤SI、サービス機能集約
働き方含めたデジタルビジネス展開強化

ネットワークインフラ 事業本部

公共性の高いNW領域でのSI機能統合
社会インフラ含めたNW高度化への対応力強化

エンジニアリング＆ サポートサービス事業本部

全国での各事業展開に向けた事業アセット集約
PJ品質／高効率な生産性の実現

デジタルビジネス創出・共創力強化

先端技術・ビジネス創出機能の集約、専門組織化

ビジネスデザイン統括本部

120名規模
で立上げ

全社技術戦略

新ビジネス企画

パートナーリング
アライアンス

<中期的な強化領域>

DXビジネス、働き方改革ビジネス
CAMBRICテクノロジー、映像認識・解析、5Gサービス
非連続の新規ビジネス創出

※CAMBRIC：クラウドコンピューティング、AI、モビリティ、ビッグデータ、ロボティクス、IoT、サイバーセキュリティの頭文字

スペシャリスト
人財強化

DX技術・ソフトウェア技術
ビジネス開発・コンサル

20名 → **60**名

打ち手（パートナー共創の加速）

事業創造に向けた共創（スタートアップとの共創）

CVC：コーポレートベンチャーキャピタル
BPO：ビジネスプロセスアウトソーシング

日本市場への導入
機能・事業連携等

有望スタートアップとの事業共創
(先端ソリューション・サービスの発掘)

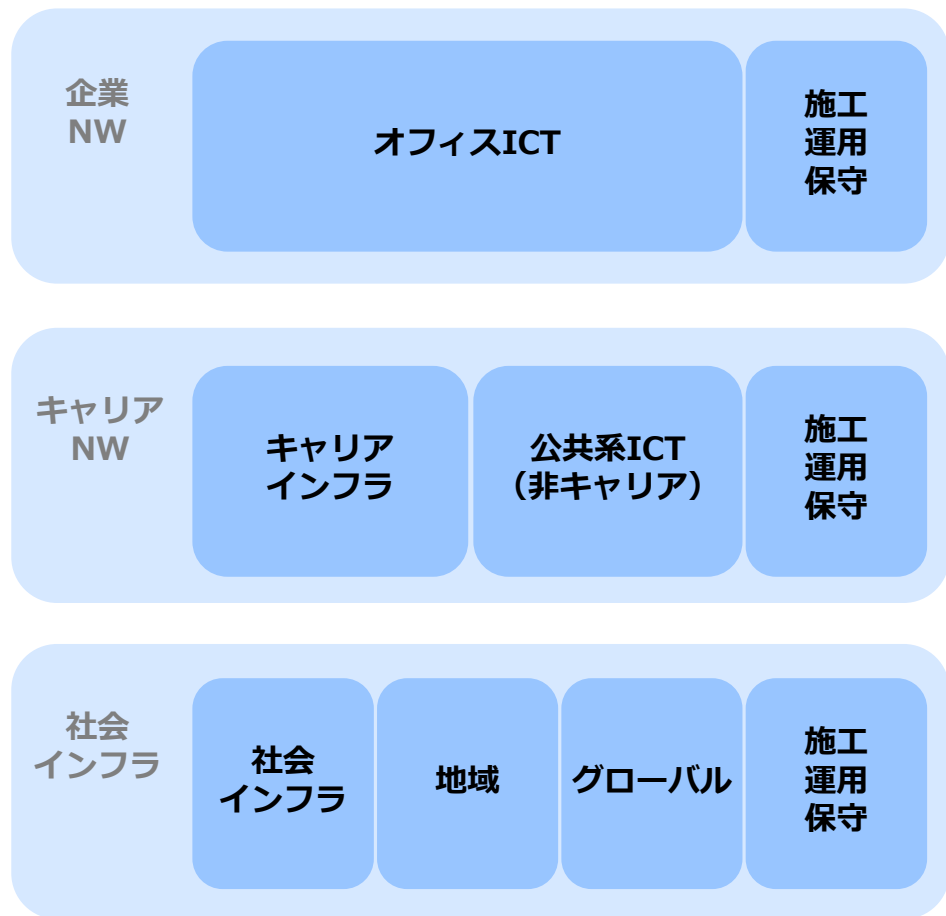


トップライン拡大に向けた共創（キャリア等との連携）

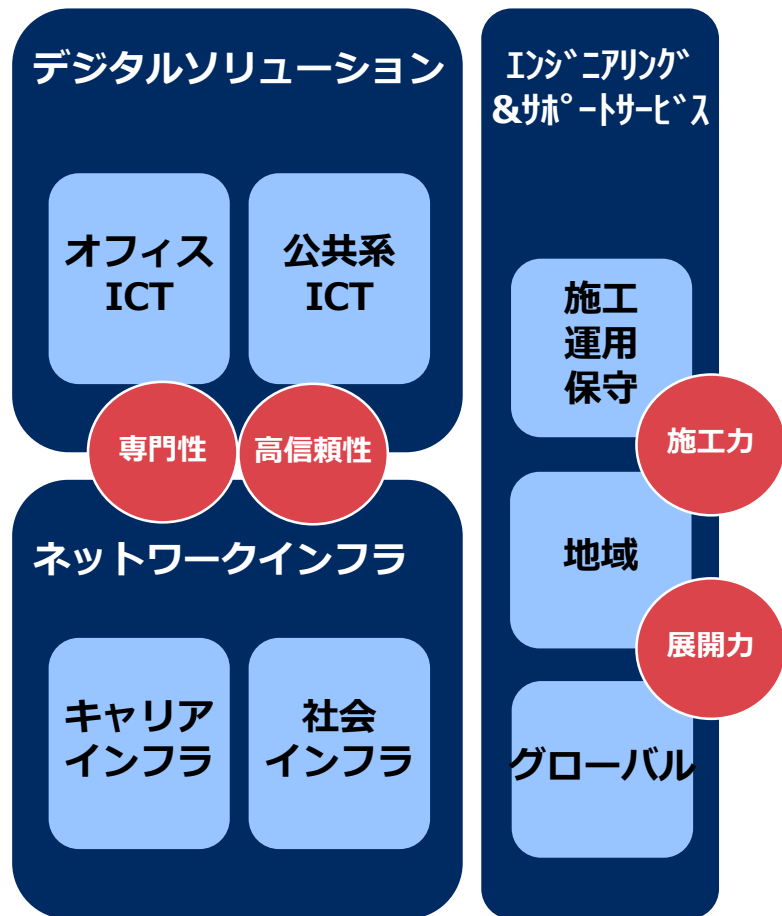


組織再編に伴い開示セグメントを変更

旧セグメント



新セグメント



3. セグメントごとの事業戦略

1. デジタルソリューション

市場動向

国内IT市場

2018
16.5
兆円

2022
18.5
兆円

クラウドシフト

クラウドSI 4.9兆円

パブリッククラウド 1.5兆円

ワイヤレスシフト

IoT端末台数 200億台

国内5G成長率 世界平均の2倍

デジタルシフト

IoT 3.2兆円、AI 1.1兆円

BigData 1.5兆円

事業戦略

売上 1,010 → 1,100 億円 19/3期
営業利益 85 → 110 億円 →22/3期

- **EmpoweredOfficeをデジタル活用ビジネスに拡大・強化**
 - ・働き方+DXでビジネス変革事業へ進化
 - ・DX基盤を核に既存SI含め競争力・事業拡大
- **ビジネスプロセス改革事業の展開加速**
 - ・全社的な実践・モデル化推進・コンサル強化
- **パートナー共創での事業開発・展開強化**
 - ・先端技術の早期取込み、事業化加速
 - ・開発、市場展開両面でのアライアンス推進

解決する主な社会課題



主な成長投資

3年総額 30 億円

- DXサービス・ビジネスモデル開発・実証強化
- クラウドサービス/業種SL開発の加速

EO×DXで、“**ビジネスを強くする**”働き方改革へ進化

従来のEOビジネスレイヤ

ICTにより高度化/強化された
オフィス
(組織の生産性向上に寄与)

コミュニケーションツール

EmpoweredOffice



活動

道具

場所

Empowering Business

DXでさらに一歩踏み込み
ビジネスを強くする
NESICのデジタルソリューション

イノベーション

DX技術
活用

クラウド連携
映像認識
行動分析 等

ビジネス/プロセス改革

コンサル
ディング

コミュニケーションツール

EmpoweredOffice

2. ネットワークインフラ

市場動向

- 2021年プレ5Gに向け、仮想化・高速大容量化が進む

サーバ領域	ベンダ基盤 仮想化	キャリア 共通仮想化基盤
ネットワーク領域	高速大容量化 100/400G	スケーラブルNW (スライス運用)
無線領域 基地局	NSA(LTE併設) プレ5G	SA(5G本格化) Private-LTE
	～2021	～2023

NSA : Non-Standalone, SA : Standalone

- 海洋市場はアジアの国際間トラフィックが増加基調、年間2,000億円規模で活況
- 防災・減災への対応需要

解決する主な社会課題



事業戦略

売上 780 → 1,050 億円 19/3期 → 22/3期
営業利益 54 → 85 億円

- 5Gへのリソース集中投下と、キャリアパートナーとしての深耕・連携
(キャリアサービス事業の強化拡大)
- 海洋通信・海洋観測事業の強化
- 5G/DX等先端技術の利活用による社会インフラ市場向け独自サービス・運用領域の拡大

主な成長投資

3年総額 40 億円

- 独自5Gラボ構築・5G応用技術・サービス開発
- 社会インフラ市場向けサービス開発推進

キャリア事業の深化加速



本格的な
キャリア協業事業強化



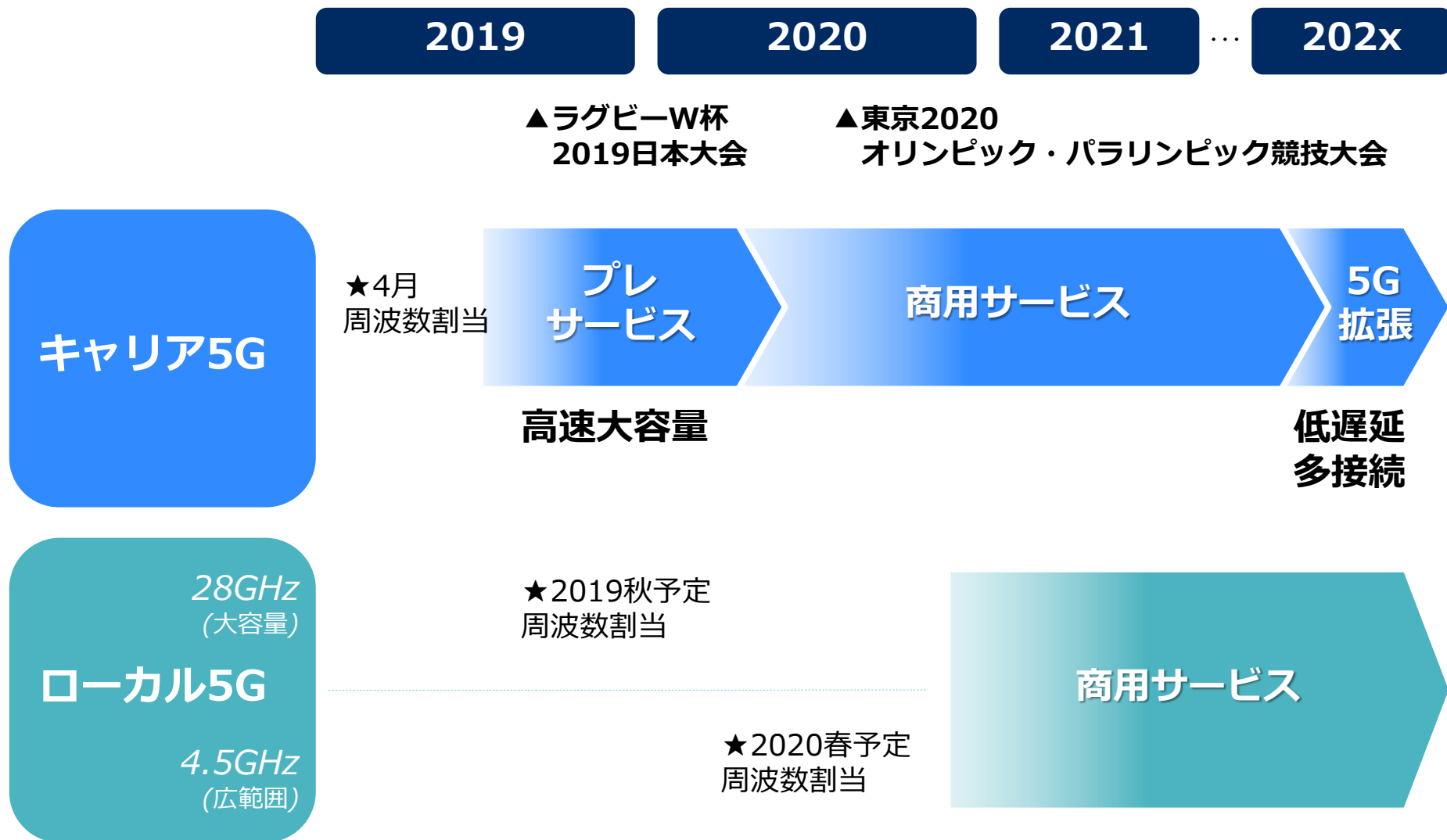
LPWA共同事業へ参画



日欧の技術標準化コンソーシアム参画
(日本側PMO)
5G実証・事業化活動推進

5G×NESIC

<参考> 5Gロードマップ



① キャリアインフラ深耕 (マルチレイヤSIで差異化)

基地局

- ✓ 施工品質の向上
- ✓ 施工からBPOまで領域拡大

光伝送NW

- ✓ ベンダアライアンスの拡大
- ✓ 5Gマイグレーション対応

NW・サービス 制御基盤

- ✓ 仮想化マイグレーション
- ✓ サービスインフラ運用事業

5G技術・実証

③ 5G利活用サービスの 開発・事業化

- ✓ DX連携
- ✓ パブリックマーケット
(CATV/防災減災/スマートシティ)
- ✓ キャリア協業ビジネス

② ローカル5G構築

- ✓ 自治体
- ✓ ライフライン企業
- ✓ 工場 等

参考 2019～ 5Gプレサービス開始
 2020～ 商用サービス

2019秋～ ローカル5G帯域割り当て

3. エンジニアリング&サポートサービス

市場動向

- オンサイト市場（保守・運用）は縮小傾向も、当社は事業伸長（15/3-19/3CAGR:+1.7%）（特にキャリア・消防防災・PBX等で高シェアを獲得）
- TOKYO2020、庁舎建て替えなど需要見込み
- 環境エネルギー市場

2021 2023

FITメガソーラー需要

自家消費+蓄電池併設

ソーラーシェアリング

事業戦略

売上 915 → 950 億円
営業利益 77 → 105 億円

19/3期
→22/3期

- 自治体等国内地域マーケットの深耕・拡大
- 環境・エネルギーへの取り組み強化（ポストメガソーラー・蓄電池連携など）
- グローバル事業基盤の再構築
- 施工能力の強化・技術者育成と、全国保守体制強化（SLA/機能分担）

解決する主な社会課題



主な成長投資

3年総額 20 億円

- 基盤技術開発センター開設(技術・品質教育強化)
- 新サービス開発、DX等でのプロセス改革

当社競争力の源泉たる基盤技術の更なる強化 人財育成・PJ品質強化の中核拠点の新設

基盤技術開発センター（仮称）

2020
年予定

人財育成

PM

SE

フィールド施工・保守技術者

マルチスキル技術者

システム／技術検証・評価



デジタルSL

NWインフラ

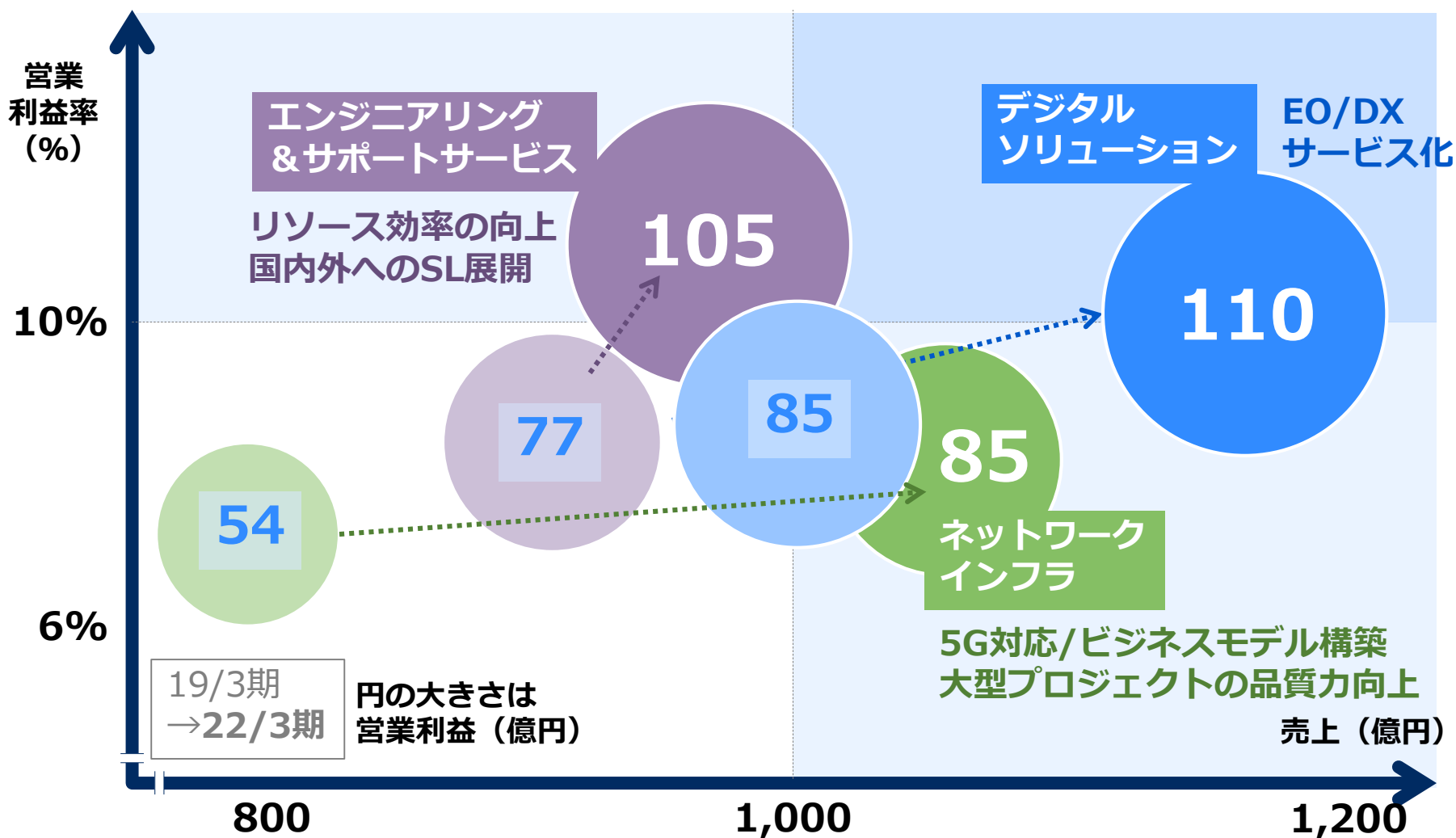
全社各事業のPJ強化

プロジェクト
マネジメント人財強化

850名体制から **1,000名** 体制へ

各セグメントの位置づけ＜連結＞

トップライン拡大と経営効率化で、利益成長を実現



3か年 **130** 億円超

成長を加速する
事業投資の強化

● 実践・実証の強化・加速

- ◆ 自社イノベーション加速
 - ・ 働き方改革、共創による事業創出
 - ・ 先進技術の積極活用

● 成長・強化領域への事業投資強化

- ◆ 主な投資強化領域
デジタルビジネス／5G／新規サービス開発(社会インフラ等)

● 共創・アライアンスの推進

- ◆ CVC、北米活動の推進
- ◆ 事業力強化に向けたアライアンス推進

◆ 事業成長を支える人財投資

- ・ 技術、プロジェクト対応強化への高度人財の育成・教育
- ・ 働きやすさのためのビジネスインフラ・仕組みへの投資

EmpoweredOfficeのイノベーション

◆ DX・先端技術実証

◆ 最先端の働き方・可能性へのチャレンジ

オフィス再編
機能別/分散型

DX武装
実践・共創

プロセス
制度改革



オフィス再編（機能分散・マルチロケーション）



<参考> オフィス再編後のロケーションイメージ



さいごに

NESIC×デジタル×5G

デジタル
ソリューション

全国
対応力

技術力
信頼性

事業
創出力

ビジネス変革サービス

DXプラットフォーム

クラウドシフト・クラウドSI（自社実践・モデル化）

5Gマイグレーション・ネットワーク仮想化対応

ローカル5G（自営網等の5G化）

運用の自動化・BPO化

コミュニケーションサービス・
オーケストレーターへ

5Gインフラ

次のステージのNECネットワークスアイへ

長年培った技術・ノウハウをベースに、
これからも新たな時代のNESICへ進化を続ける

2020年代～ **コミュニケーションサービス・
オーケストレーター**

NESIC5.0

2010年代～ **ソリューションプロバイダー**

NESIC4.0



1990年代～ **システムインテグレーター**

NESIC3.0



1960年代～ **海外インフラ構築**

NESIC2.0



1953～ **創業：通信建設**

NESIC1.0



Beyond Borders

その壁を、越えていく

市場の壁、技術の壁、競争の壁、組織の壁、能力の壁、そして業績の壁

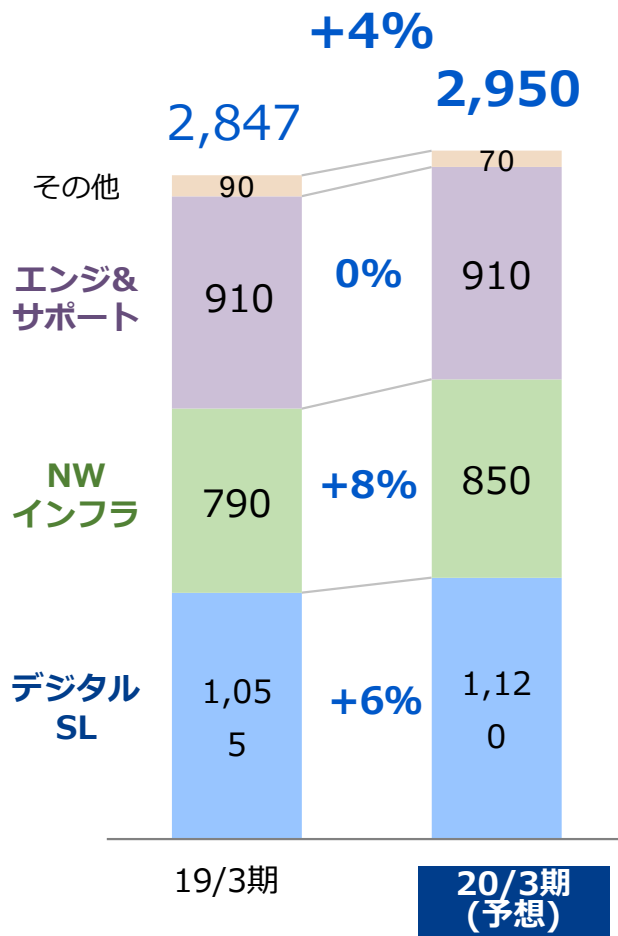
Create, Change, Challengeで**次のステージへ**

APPENDIX

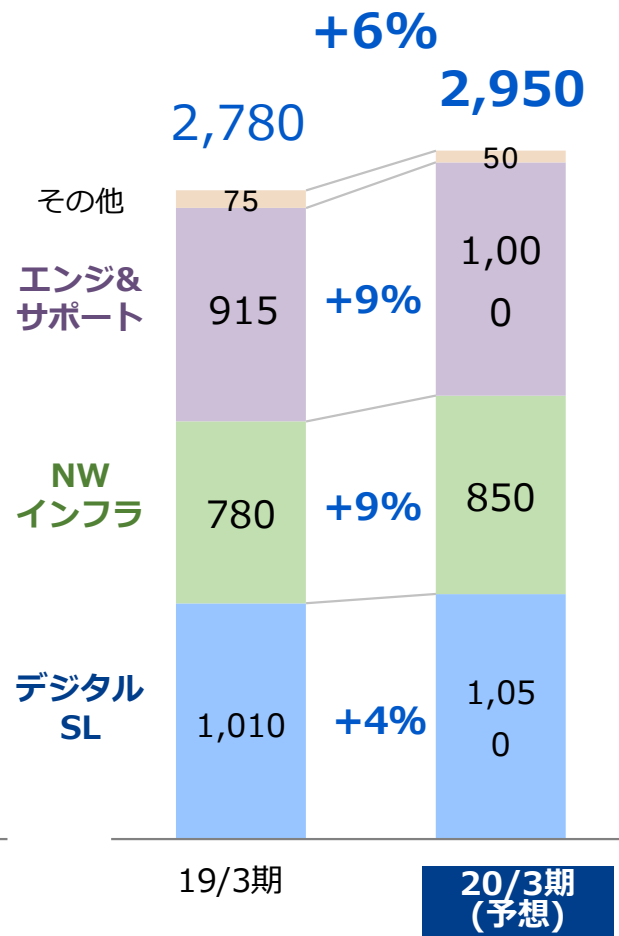
<参考> 新セグメント別 実績/予想値（概算値）

（単位：億円）

受注高

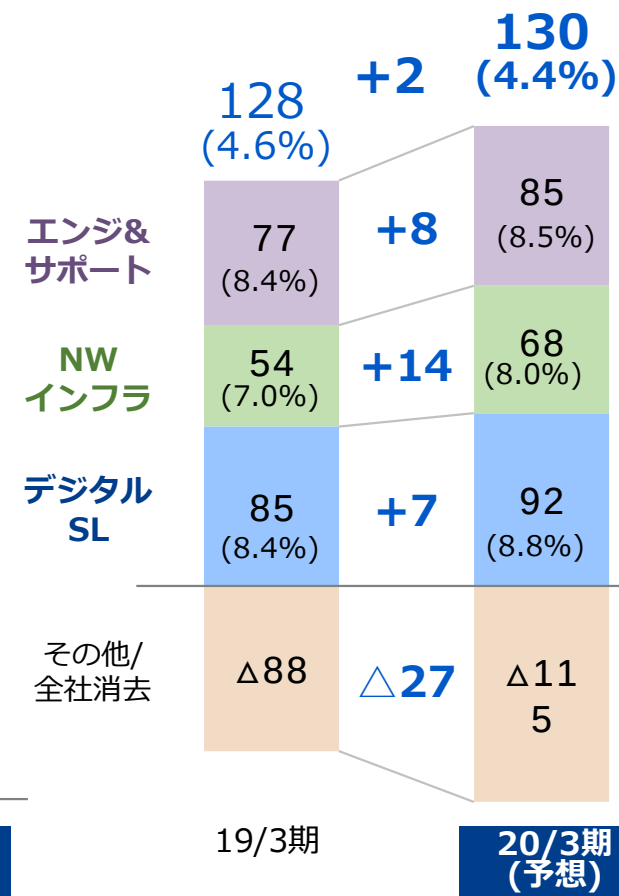


売上高



営業利益

（ ）内は、営業利益率



（新セグメントの実績/予想値は簡易組替えの参考値です。後日確定次第、再度ご案内致します）

※予想値は2019年5月8日現在のものです

<参考> 2019年3月期(19年3月末) バランスシート

(単位：億円)

			18年3月末	19年3月末	増 減
		現金及び現金同等物	573	544	△29
		受取手形及び売掛金	1,044	1,072	28
		たな卸資産	82	132	49
		その他流動資産	53	63	10
	流動資産合計		1,752	1,810	58
固定資産合計		324	351	27	
資産合計		2,076	2,162	85	

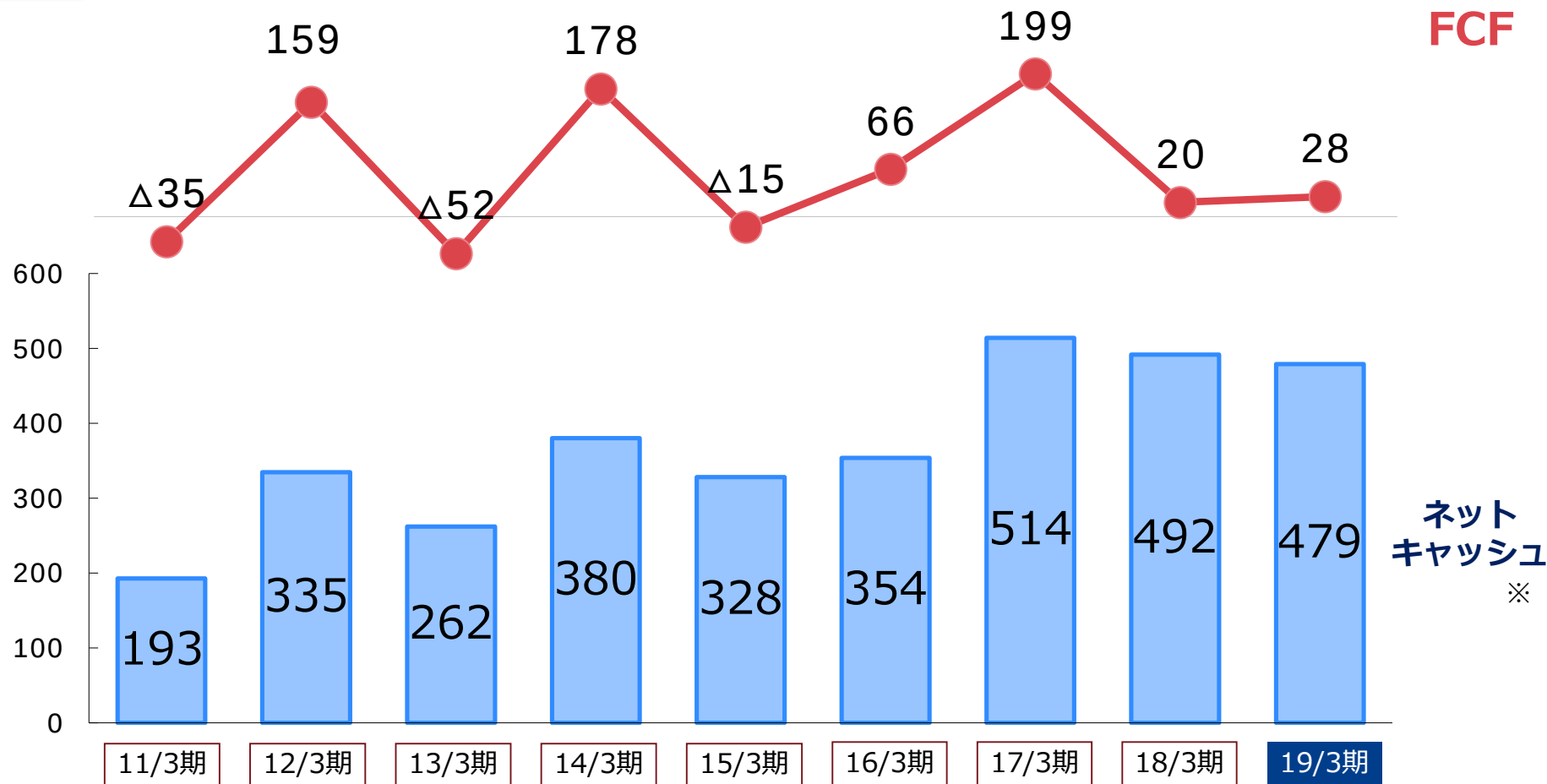
		支払手形及び買掛金	403	411	8
		借入金	81	64	△17
		その他負債	575	611	36
	負債合計		1,059	1,086	27
		株主資本合計	1,039	1,090	52
		その他の包括利益累計額	△44	△41	3
		非支配株主持分	23	27	5
	純資産合計		1,017	1,076	59
	負債純資産合計		2,076	2,162	85

自己資本比率			47.9%	48.5%	+0.6pt
--------	--	--	-------	-------	--------

<参考> 2019年3月期 キャッシュ・フロー

(単位：億円)

営業CF	△16	+186	△17	+233	+25	+94	+226	+48	+84
投資CF	△19	△26	△34	△55	△39	△28	△27	△28	△56



※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。

2019年4月1日の組織改正に伴い、2020年3月期より新セグメントに変更となります。資料上の新セグメントの数値(19年3月期実績および20年3月期予想)は簡易組替えによる参考値です。



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