

NECネッツエスアイ(1973) 概要

2011年9月
NECネッツエスアイ(株)

はじめに

■ 当社は、

- ネットワークをコアとするICT領域に強みを持つ
- 通信工事業のノウハウを活かした
施工力/ファシリティ・マネジメント力を持つ
- 上場独立企業の独自性を持ちつつ、
NECグループ企業のメリットを活用できる
といった、**特長を持つSier**です。

■ 当社は、この特長に加え、強い財務基盤を活用し
M & Aを含む積極的な投資により成長に注力しています。

■ 本日は、当社の概要をご理解頂き、今後の継続的な
ディスカッションのきっかけとしたいと考えます。

プロフィール(2011年3月期(末))

- 創立: 1953年
- 資本金: 131億円
- 売上高: 2,179億円
- 営業利益: 108億円
- 純利益: 47億円 ⇒ ROE 6.3%
- 株式: 東京証券取引所第一部(コード:1973)
- 大株主: 日本電気(株) 51.44%
(退職給付信託口含む)
- 従業員数: 5,939名(連結)、4,344名(単独)
- 国内営業拠点 52拠点
- 国内サービス拠点: 335拠点
- 海外拠点: 8拠点

S-iDC
(データセンター)



nTOC
(NW監視センター)



10月3日より
情報通信セクター

第一アド
(コンタクトセンター)



当社沿革

創業の時代

- ・電話交換設備工事にて創業
- ・関連保守開始

通信工事業業拡大

- ・放送、海底ケーブル、無線通信（衛星、マイクロ）の工事業業拡大
- ・海外工事業業の本格化
- ・データ通信への進出

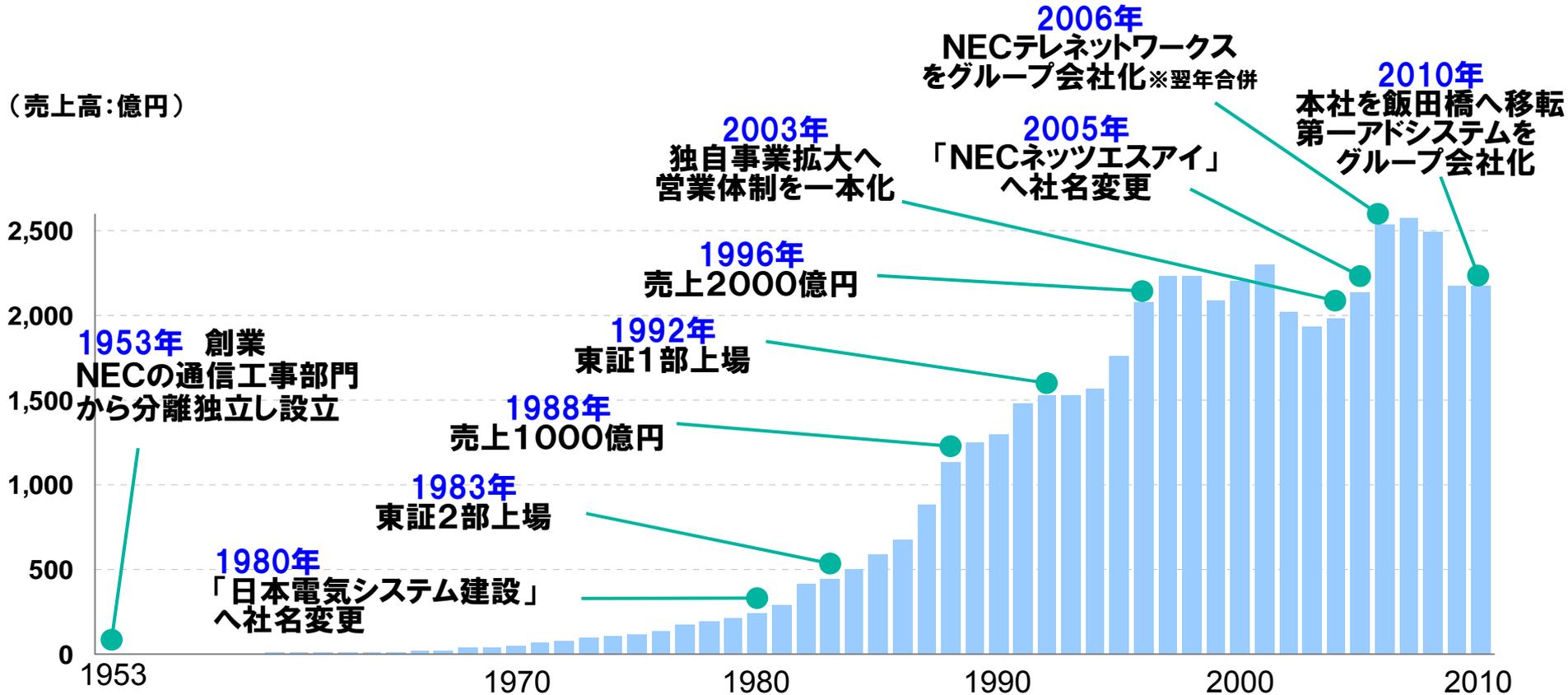
通信工事 + ネットワークのSI・保守へ

- ・日本全国24時間365日保守体制確立
- ・通信自由化に伴いキャリア向け通信システム事業拡大（交換システム、移動体基地局）
- ・企業内LAN・WAN事業拡大

ICTのSI & サービス事業を展開

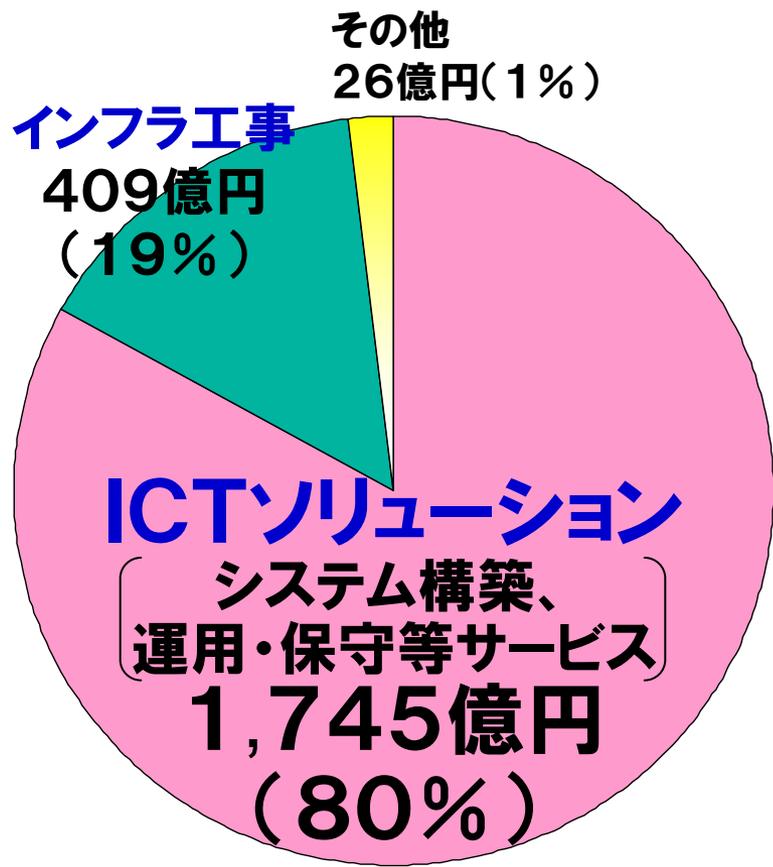
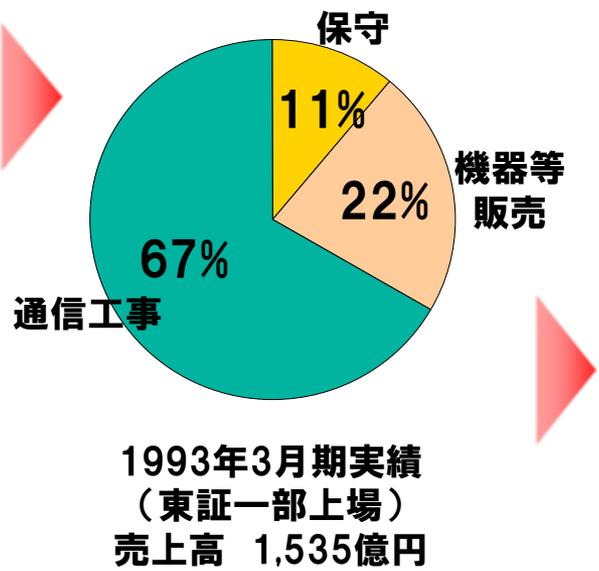
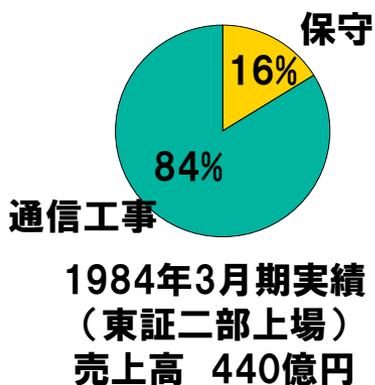
- ・データセンター(S-iDC)を活用したアウトソーシング事業開始
- ・M&Aによる事業力強化
- ・事業基盤強化

(売上高:億円)



業容の変遷

■ 当社は通信工事業から生まれ、ICTのSierへと変化してきました。



広い顧客層と事業内容

(億円)

2011年3月期ベース

売上高: 2,179

	ICTソリューション SI	ICTソリューション サービス	インフラ工事	商品販売
783	407	376	—	—
433	270	163	—	—
841	289	143	409	—
123	83	14	—	26



企業ネットワーク



キャリアネットワーク



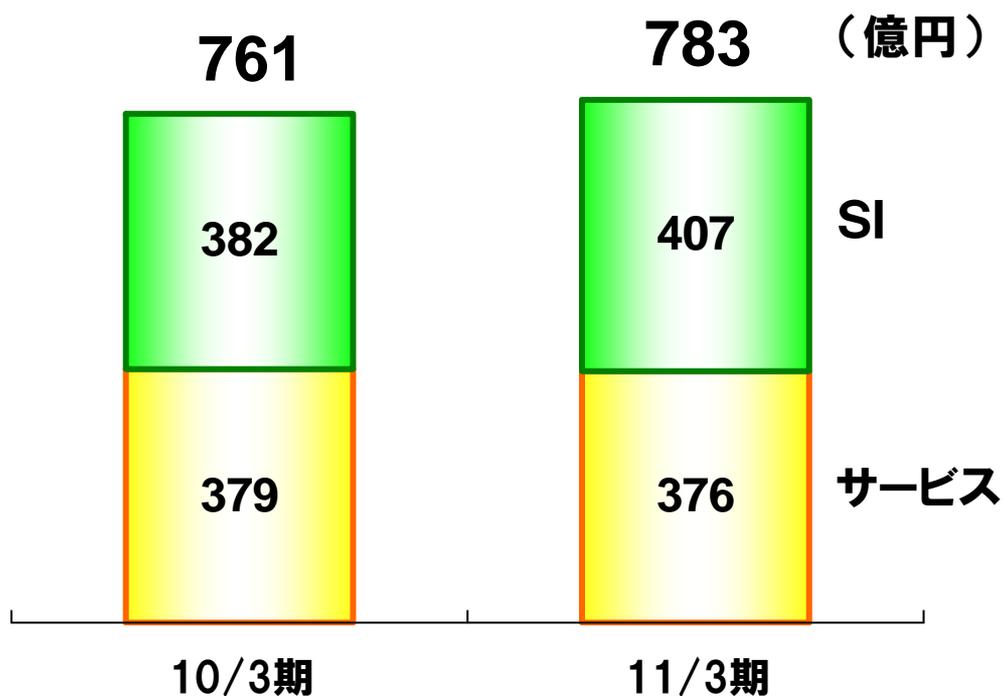
社会インフラ

その他

※その他: ネットズエスアイ東洋(株)、商品販売

事業概要①：企業ネットワーク セグメント

- 企業を中心としたオフィス向けのICTシステムの提供
- オフィスの活性化を図る統合ソリューションの提供
- 上記に関わる運用・監視、および自社データセンターを活用したクラウド/アウトソーシングサービスの提供



・オフィス改革ソリューション(EmpoweredOffice)



・24時間365日のサポート体制/基盤



国内最大級の
ネットワークオペレーションセンター



全国2時間以内の配送を可能
にするパーツセンター



自社データセンター



企業ネットワーク事業の方向性

市場環境

- ▶ **トップマネジメント視点で
ICTを経営改革に活用する流れ**

当社の方向性

- ▶ **ICTからオフィス全体へと間口を拡大
→ICTを活用した働き方改革/事業強化を提案**
- ▶ **運用、BPO等サービスへの事業拡大**

オフィス改革ソリューション“EmpoweredOffice”

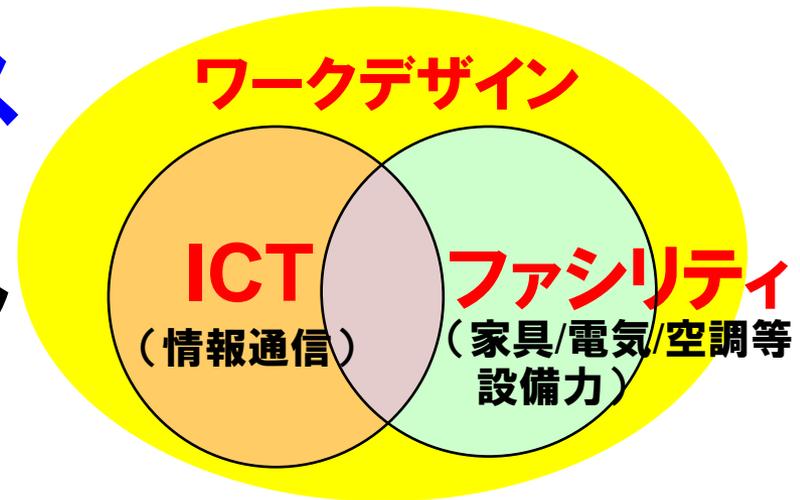
当社独自の経営改革ソリューション

- ワークデザイン+ICT&ファシリティ
 - 生産性改善、費用効率化、環境対応
- “Empower” “Economy” “Ecology”

当社の実践経験をベース

～フロア半減 等

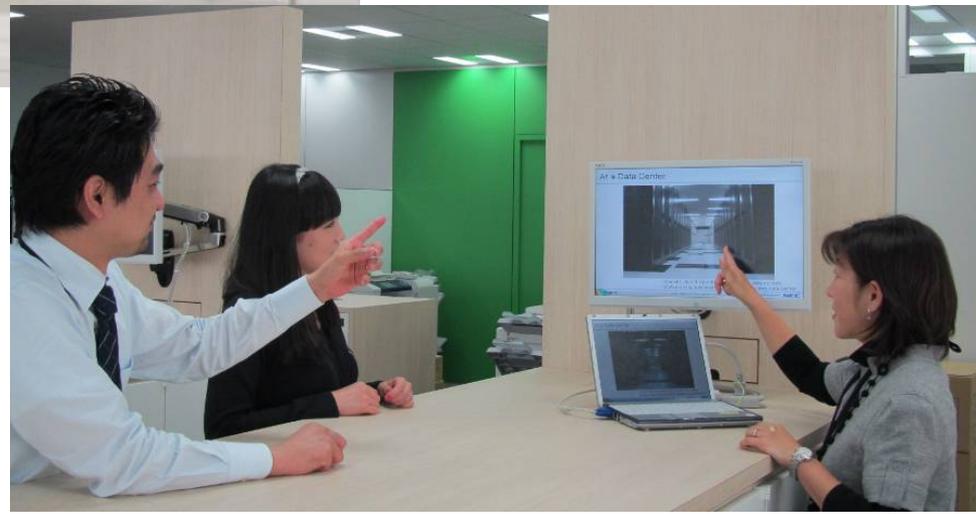
- ・「ノー・ペーパー」ワーク
- ・「ノー会議室」ワーク



高い社外評価(ブランド化)

～09年、11年 日経ニューオフィス賞

オフィス改革ソリューション“EmpoweredOffice”



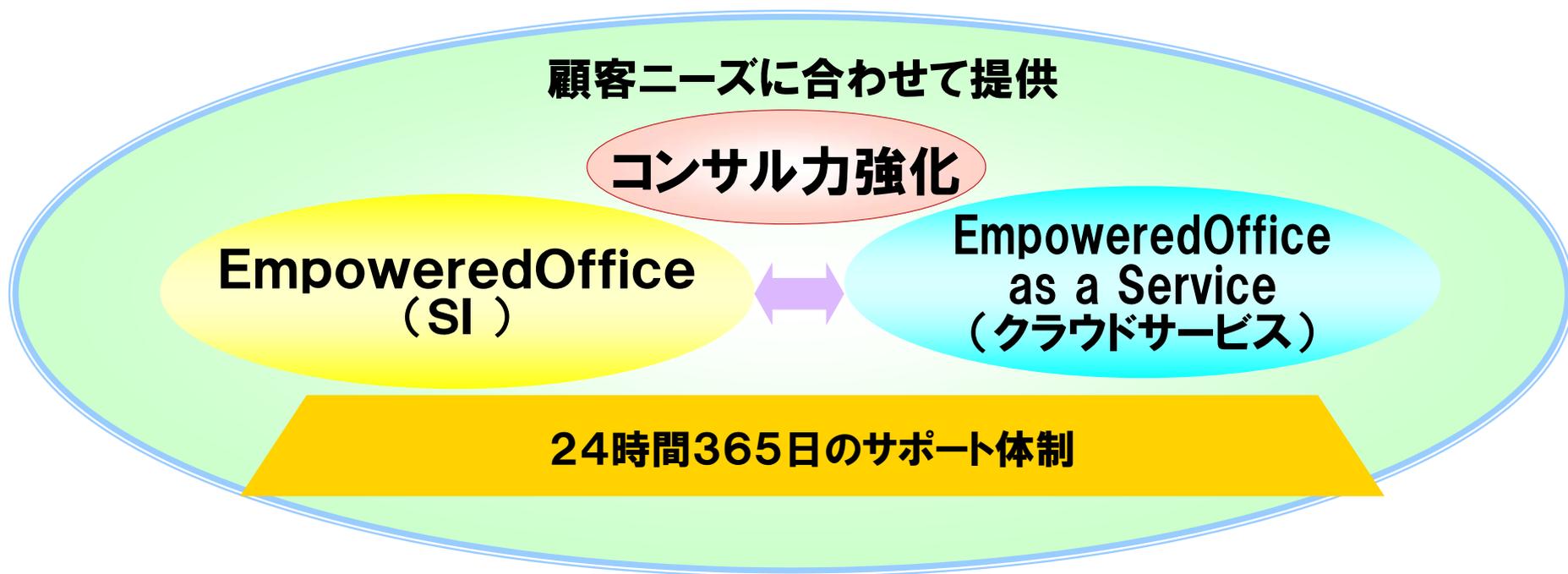
トータル・サービス提供力強化

お客様のニーズに応じ

SI+クラウドサービスの組合せで提供

当社クラウドは、ネットワーク+ITの強みを活かした共通基盤サービスに特長

24時間365日の万全なサービス・サポート体制

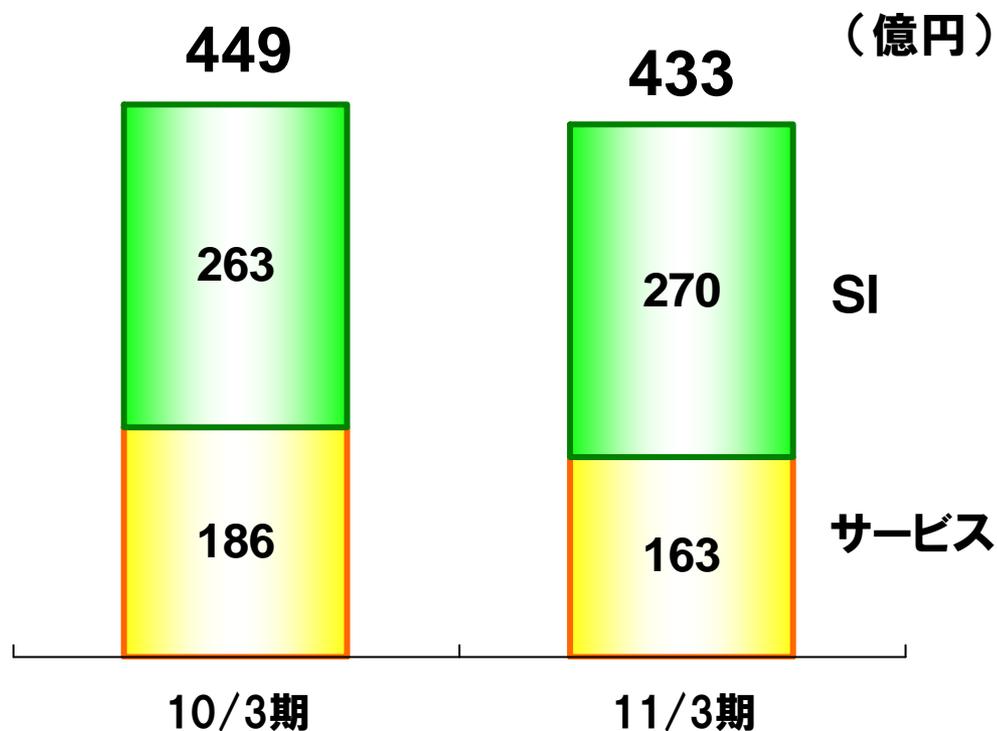


事業概要②: キャリアネットワーク セグメント

通信事業者のシステム(固定、移動)の設計・調整等のシステム構築ならびにその保守・運用等のサービス

NECの通信システムに関する製品開発支援

通信事業者向け技術をデータセンター構築等にも展開



・固定・移動ネットワークの構築、保守・運用



・データセンター構築、保守・運用



キャリアネットワーク事業の方向性

市場環境

- **スマホ+ICTのサービス利用拡大に伴う
ネットワーク強化、高度化への動き**
- **グローバル・ベンダーの進出加速**

当社の方向性

- **マルチベンダー対応に当社強みを活用
～通信事業者向け技術・ノウハウ
通信事業者に対応した高品質サービス体制**

キャリア向けマネージド・サービス

NEC製+マルチベンダ対応マネージドサービスによるシェアアップ

国内通信事業者

- コンサルティング
- 製品の受入検査
- 機器調整
- カスタマイゼーション
- 設置後のサポートサービス

NEC製品



+

NEC製品に加え、
当社国内体制を活かし、
海外ベンダー製品を
サポート

海外A社製品



海外C社製品



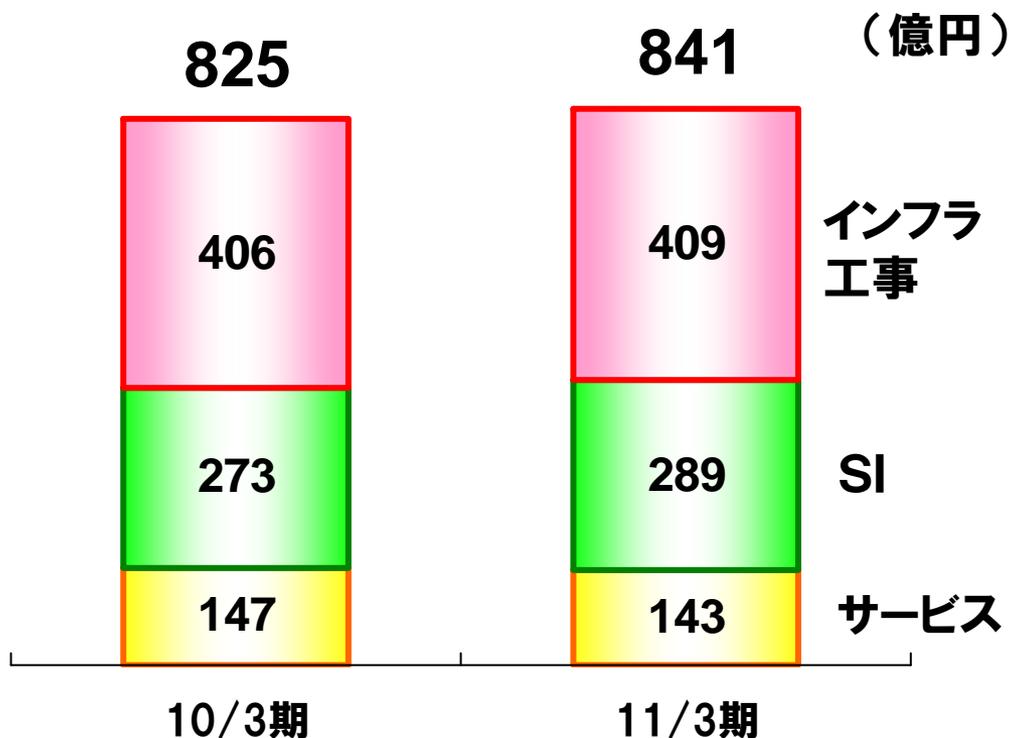
海外B社製品



長年培ってきたキャリア向け
技術／ノウハウ、サポート体制を活用

事業概要③：社会インフラ セグメント

主に官庁・自治体や公益法人(放送事業者、電力事業者など)向けのICTインフラに関するシステム構築、施工、および運用・保守等の関連サービス等の提供
通信事業者向けインフラ工事(基地局工事)



・消防システム(指令台)



・モバイル基地局関連工事



社会インフラ事業の方向性

市場環境

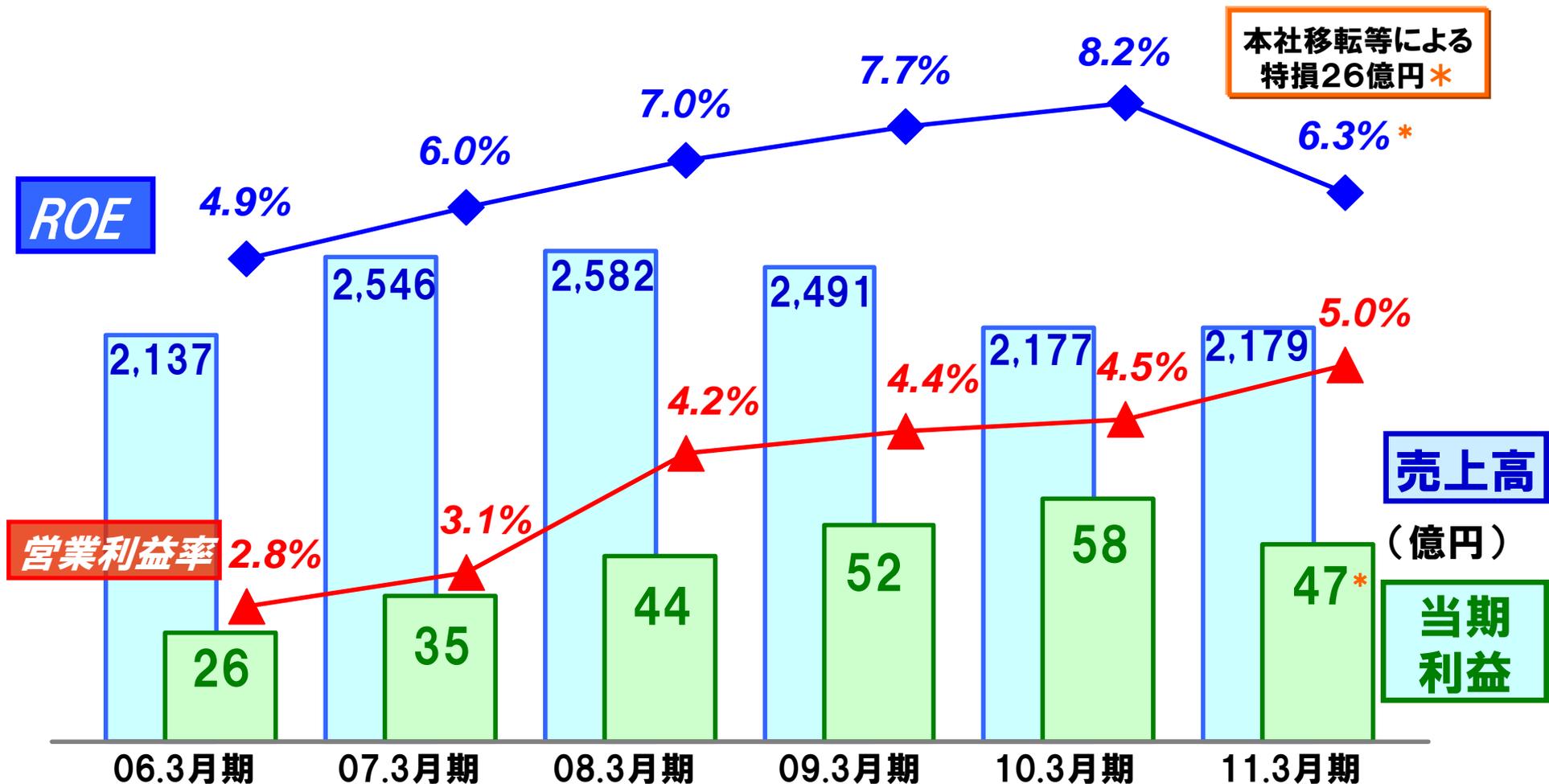
- 官庁・自治体予算は長期的には安定
- インフラ構築から利活用への流れ
- 足元は、消防・防災デジタル化が本格化
- 震災復興需要はまだ不透明

当社の方向性

- 安定事業基盤として、重点投資分野に注力
- 利活用・サービス拡大へ提案力を強化

業績推移

継続的に収益力を改善も成長に課題

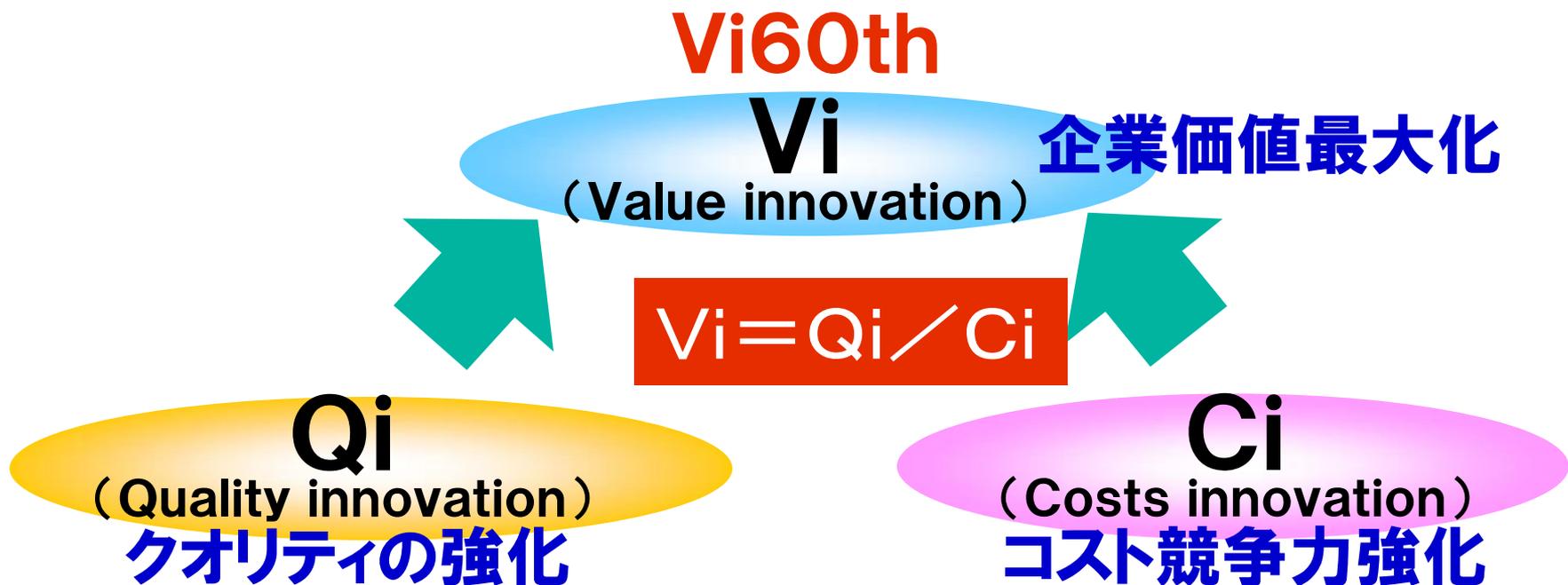


経営改革活動Vi60th

事業成長を目的とした経営改革活動

クオリティとコスト力を強化し、企業価値を最大化

創立60周年('13年)をマイルストーンに展開



安定した財務・資金力

Aクラスの格付け

:R&I(格付投資情報センター)格付:「A-」

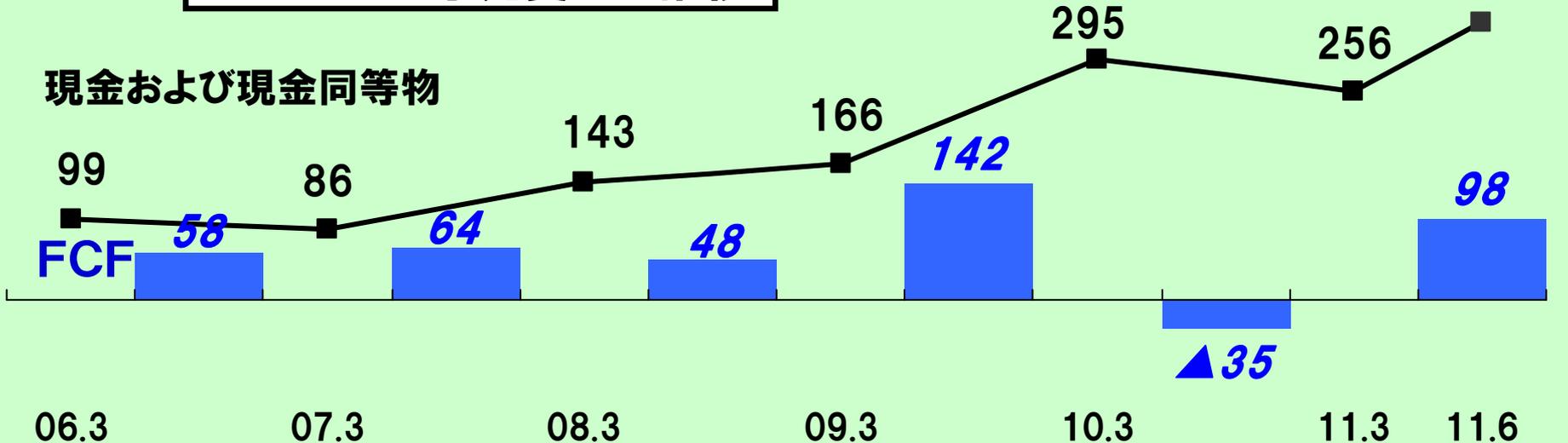
有利子負債を上回る手許金

:Net Cash 284億円 (2011年6月末)

➡ 財務レバレッジの活用余力

(億円)

FCFおよび手元資金の推移



成長加速のため、資金力とレバレッジを活用

● 既存事業領域成長投資

- データセンター等サービス基盤の拡充
- 顧客視点ソリューションの強化

最近の成長投資

西日本サービスセンター
第二データセンター

新本社モデルオフィス化

● M & Aによる新規領域リソース/ノウハウ獲得

- BPO事業領域
- コンサル領域
- 環境関連 等

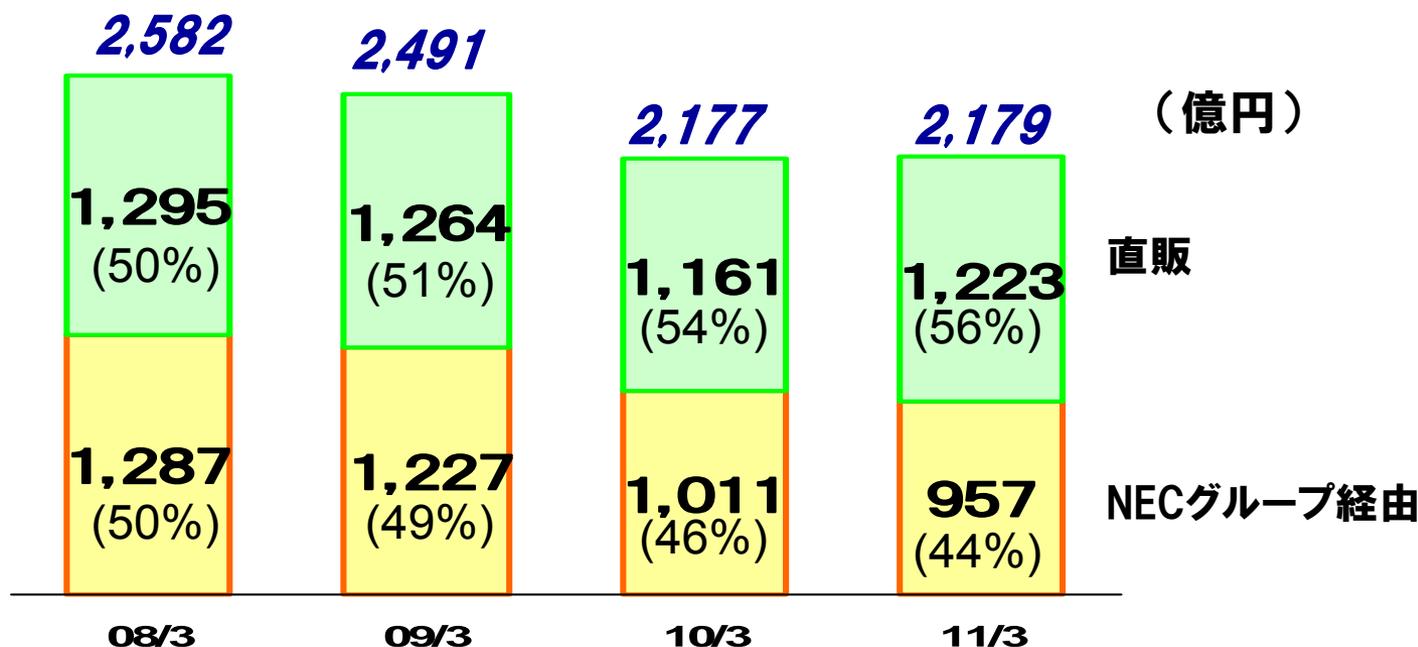
第一アドシステム社買収

NECグループにおけるNECネットズエスアイ

NECグループの強みを活用

- 製品開発段階から参画したネットワーク技術力
- ブランド力
- 海外等におけるアセット

自立したバリューチェーンで独自事業を拡大



当社の強み(整理すると)

幅広い顧客層 特徴ある事業展開

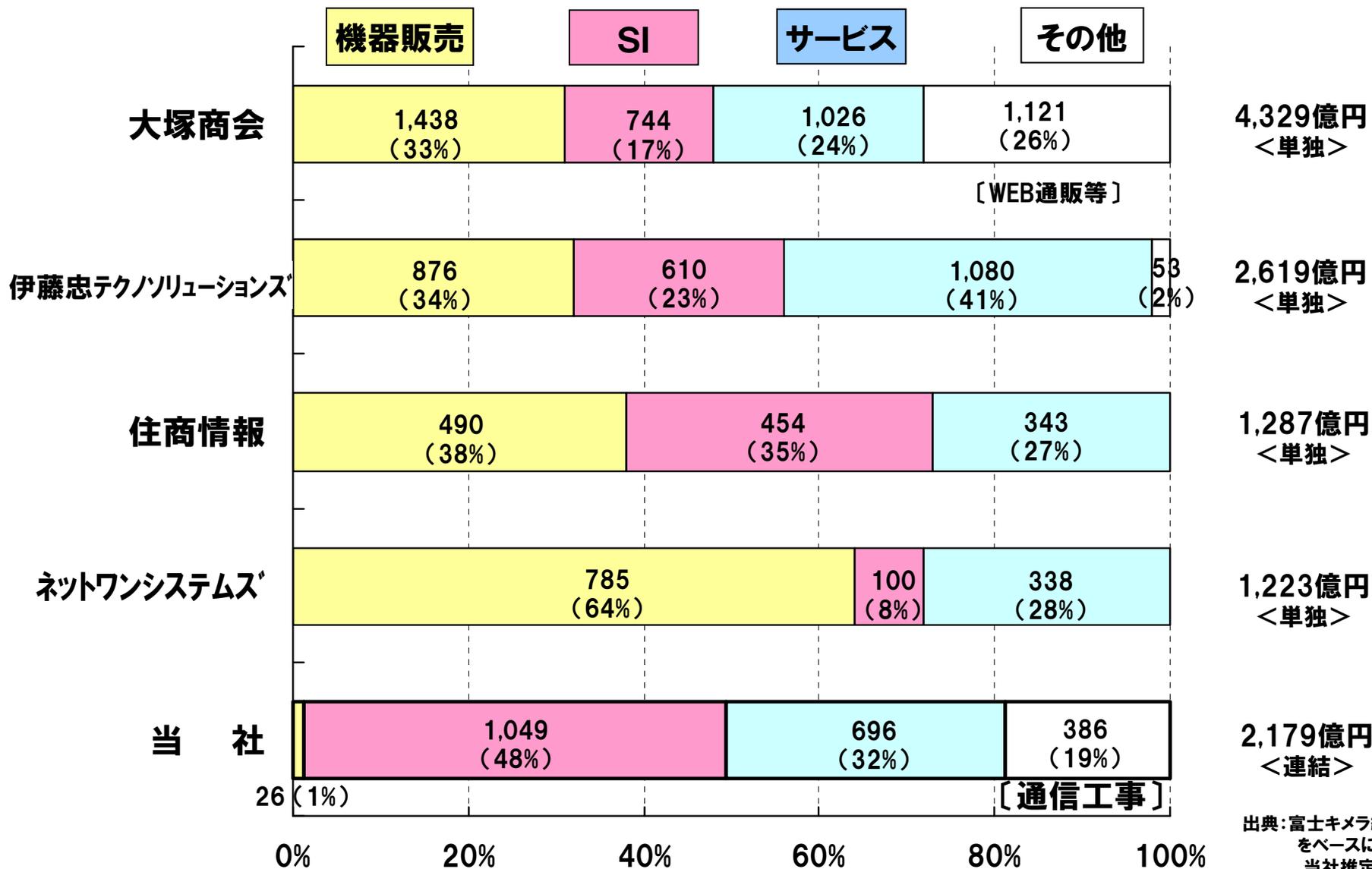
- キャリア事業で培ったネットワーク技術力、信頼性、サービス体制／基盤を保有
- トータル・ファシリティ・マネジメント力、施工力
- マルチベンダー対応力

NECグループの強み(技術、海外アセット等)



財務力・レバレッジ活用余力 (M&Aによるリソース拡大)

特徴ある事業構成



出典: 富士キメラ総研
をベースに
当社推定

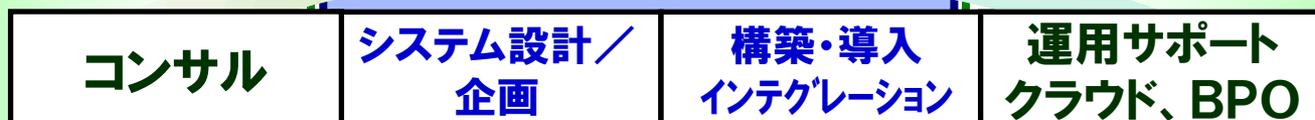
事業拡大の方向性

成長投資により、付加価値の高いコンサル領域や運用サポート/クラウドなどのサービス領域の事業拡大を加速

顧客視点での
提案力強化

取扱い領域の拡大
～ICTからオフィス全体へ

サービス事業拡大
基盤強化
～ICT運用とBPOを
融合



シェアの拡大
～マルチベンダー対応強化

成長に向けた展開

成長に向けた新規事業拡大には積極的な戦略投資を展開

パートナー企業との連携
(ノンオーガニック、サービス事業拡大)

新創業の時代へ
Vi60th

新化

スピード感を持った新規事業開拓
(サービス事業拡大、M&A等)
SI事業、サービス事業を中心
とした主に直販事業

進化

シェア拡大とボトムライン確保
(Qi・Ciで価格競争力UP)
施工・ハード保守事業を中心
とした主にNECグループ経由事業

1953年(創業)

2011年

2013年~

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ます。

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。

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