

中期的成長戦略について

2013年7月

NECネットエスアイ株式会社

(銘柄略称: NESIC 銘柄コード: 1973)

執行役員社長 和田 雅夫

2014年3月期業績予想

13年3月期実績：全利益項目で最高益を達成

14年3月期予想：増収増益を着実に継続する

(単位：億円)

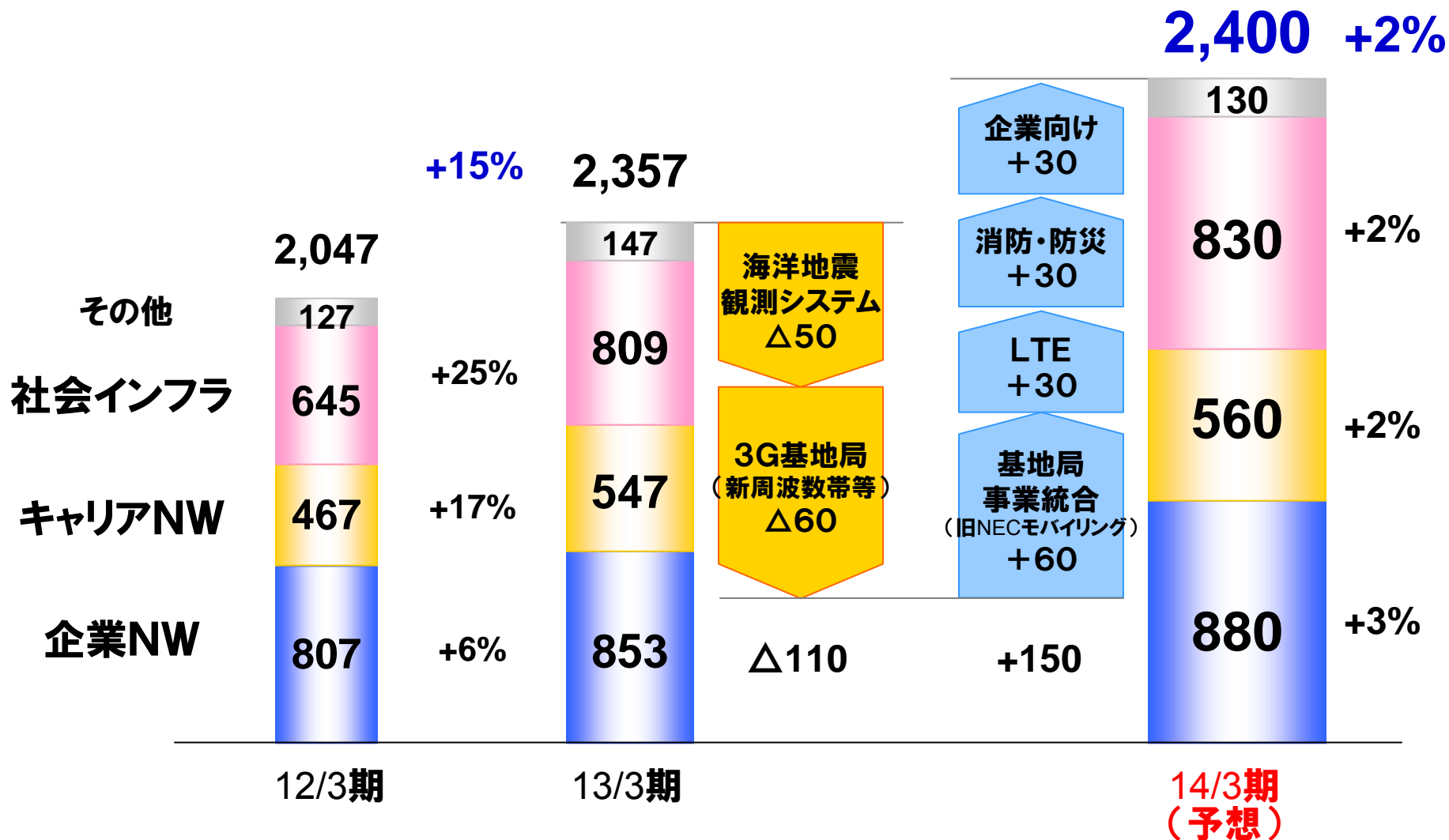
	12/3期 実績	13/3期 実績		14/3期 予想値	
			前年 同期差/比		前年 同期差/比
売上高	2,047	2,357	+15%	2,400	+2%
営業利益 (営業利益率)	97 (4.8%)	125 (5.3%)	+27 +0.5pt	130 (5.4%)	+5 +0.1pt
当期純利益 (当期純利益率)	46 (2.2%)	75 (3.2%)	+29 +1.0pt	78 (3.3%)	+3 +0.1pt

(※予想値は、2013年4月26日現在)

2014年3月期 業績予想(セグメント別売上高)

(単位:億円)

(※予想値は、2013年4月26日現在)



企業ネットワーク

- 成長投資成果を活かしたサービス事業拡大
- パートナー企業とのシナジー拡大
(もしもしホットライン社、Q&A社／第一アドシステム社)

キャリアネットワーク

- 継続するトラフィック対策投資の積極的な取込み
～基地局事業統合シナジーの早期発揮
(NECモバイルリングからの部門買収)

社会インフラ

- 消防システム事業、LTE基地局設置事業の
着実な遂行

中期的成長戦略について

NEC ネットワーク エスアイを取り巻く環境

金融緩和および景気対策等により当面の事業環境は持ち直し基調。14年度以降は消費税増税の影響に注視。

● 企業ネットワーク

- ・従来型のICTインフラ構築やハード保守は減少傾向の一方でインターネット等を活用した付加価値サービス領域が拡大傾向

● キャリアネットワーク

- ・基地局へのインフラ投資は堅調に推移。
中期的には基地局への投資からモバイルサービス領域へ変化。

● 社会インフラ

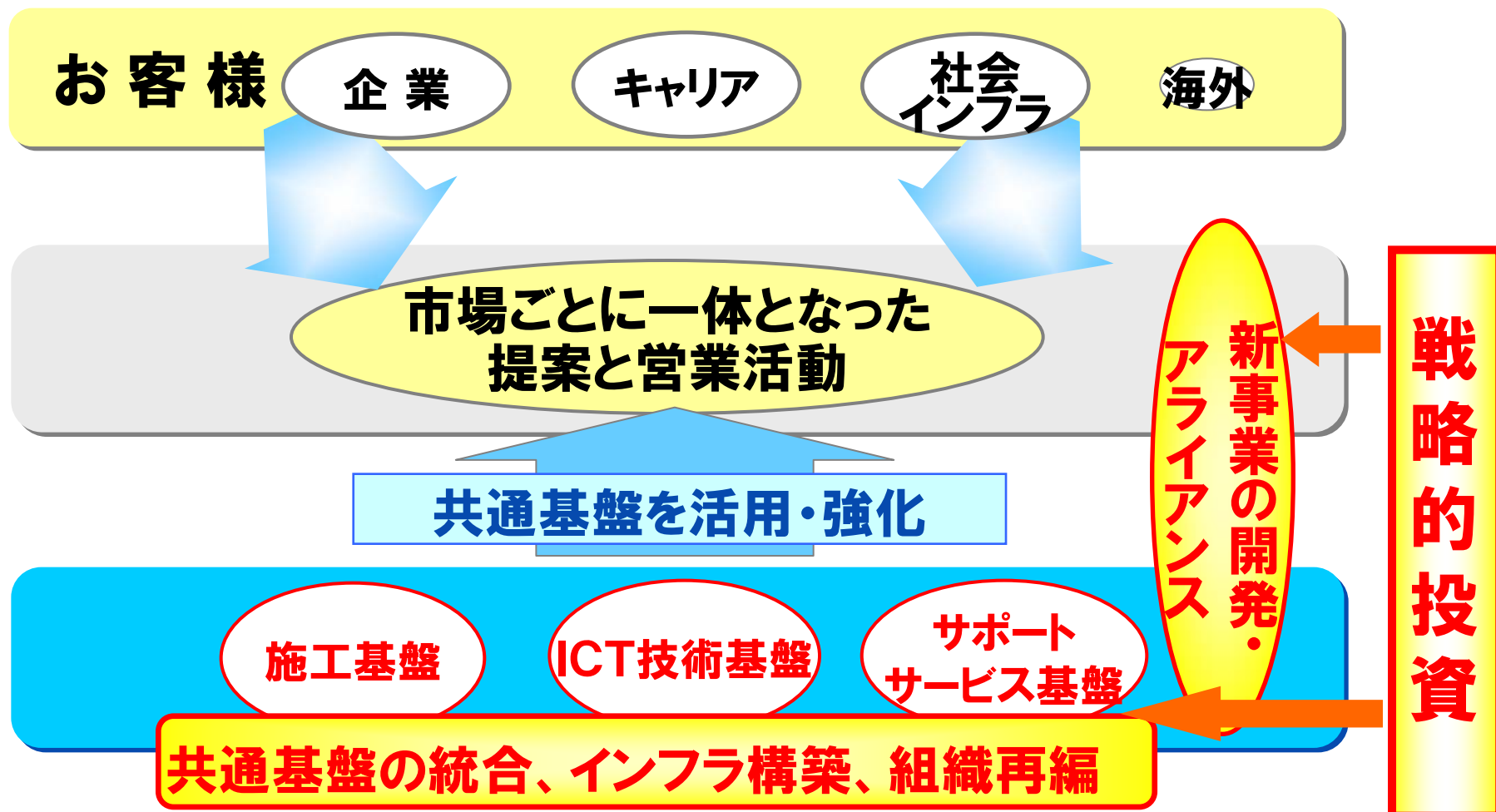
- ・政府による補正予算により13年、14年は堅調に推移。
以降は不透明観はあるものの新・国家IT戦略の動向に期待



既存注力事業、新事業分野を伸ばすことが必要

中期経営方針

- 既存事業の減少を凌駕する新事業、サービス事業の拡大
- 事業を支える共通事業基盤の強化



サービス事業に構造を変えつつ、 売上高成長、収益性の改善を図る

- 売上高 **2600億円以上**
- 営業利益率 **6%以上**
- ROE **10%以上**

上場企業として株主価値を向上

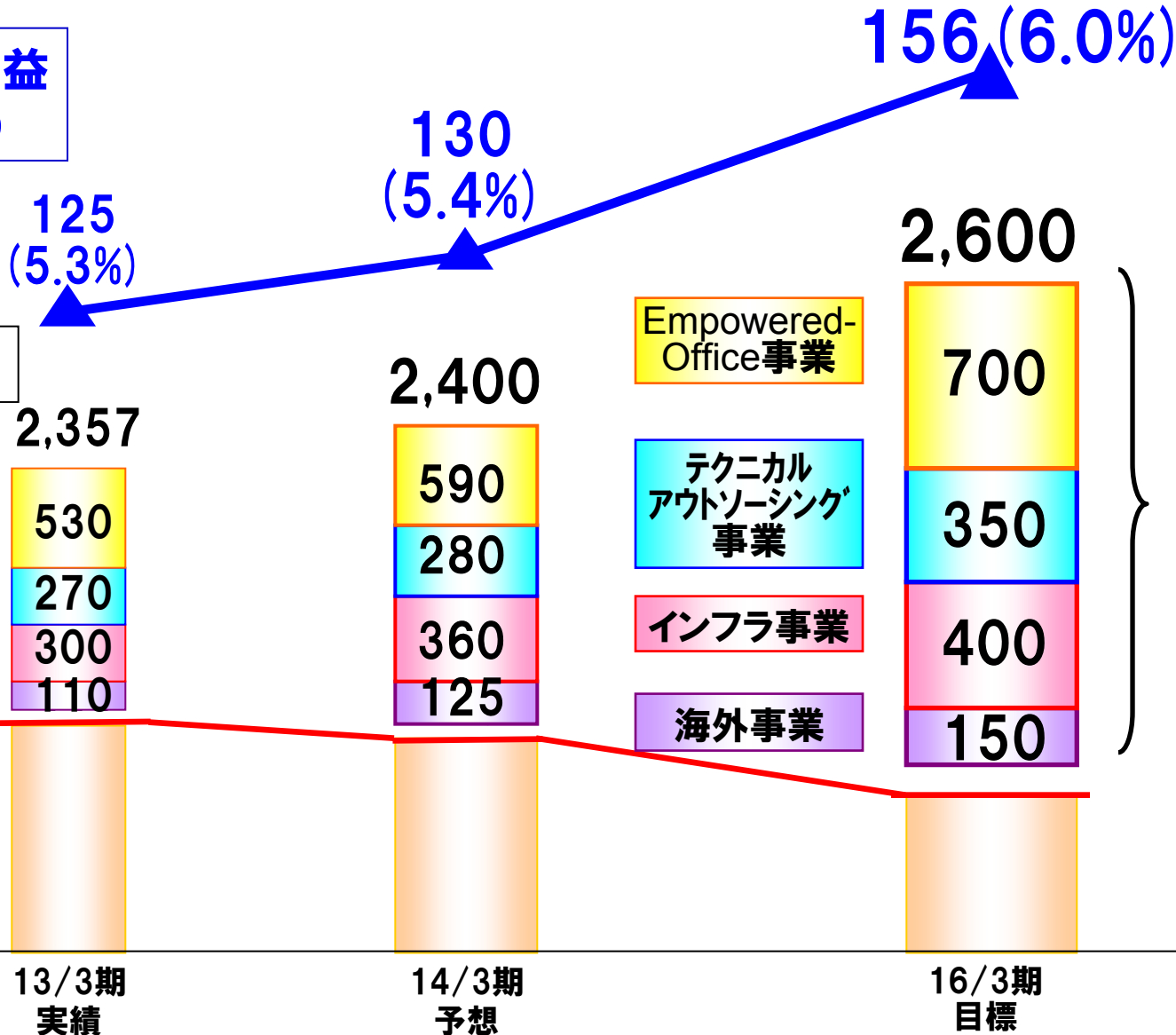
中期経営目標

(※目標値は、2013年5月9日現在)

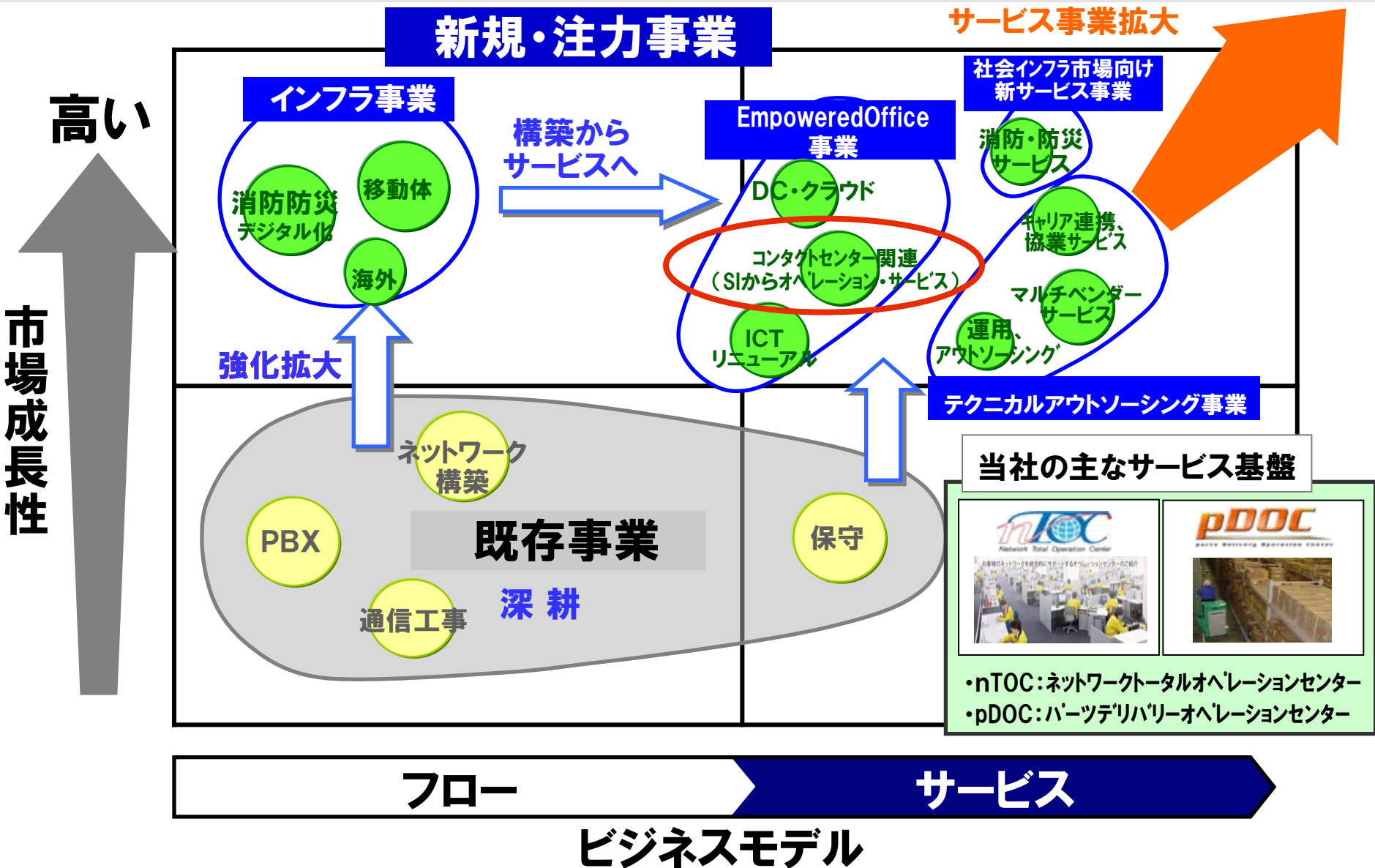
営業利益
(率)

売上高

(単位:億円)



重点事業領域(戦略MAP)



新規・注力事業領域の基本戦略

EmpoweredOffice事業

主なセグメント 企業ネットワーク

EmpoweredOfficeのマーケット拡大

- 企業から地方自治体、病院・公共施設やグローバルへの展開

サービス事業の拡大

- 共通事業基盤の連携・強化による競争力強化
- 第一アドシステム社、キューアンドエー社との連携で付加価値提供サービスを拡大



当社EmpoweredOfficeセンター

テクニカルアウトソーシング事業

主なセグメント キャリアネットワーク

当社の事業基盤を活用し、ITやネットワーク機器の受入検査、機器設定、物流・保守など、お客様に対する技術的サービスを拡大

- キャリア市場の深耕・拡大
- 新規サービス領域の開拓
- 企業向けサービスの拡大

当社の主なサービス基盤



nTOC
ネットワークータル
オペレーションセンター



pDOC
パーツデリバリー
オペレーションセンター

インフラ事業

主なセグメント 社会インフラ

消防・防災事業

NECグループ連携による受注拡大
体制再構築によるプロジェクト遂行力の強化

移動体事業

NECモバイリング社からの一部事業統合のシナジー発揮
原価改革推進による収益力強化

- 内製化促進、プロセス改革や標準化の加速

主な消防事業の
受注実績



海外事業

JOC事業(国内顧客の海外展開サポート)拡大

- EmpoweredOfficeのアジア圏への海外展開
- NECグループのアセット活用

現地顧客との関係を活かした インフラ事業拡大

- タイにおける移動体通信インフラ構築
- サウジアラビアにおける
石油プラント通信設備工事 など



タイ現地法人事務所

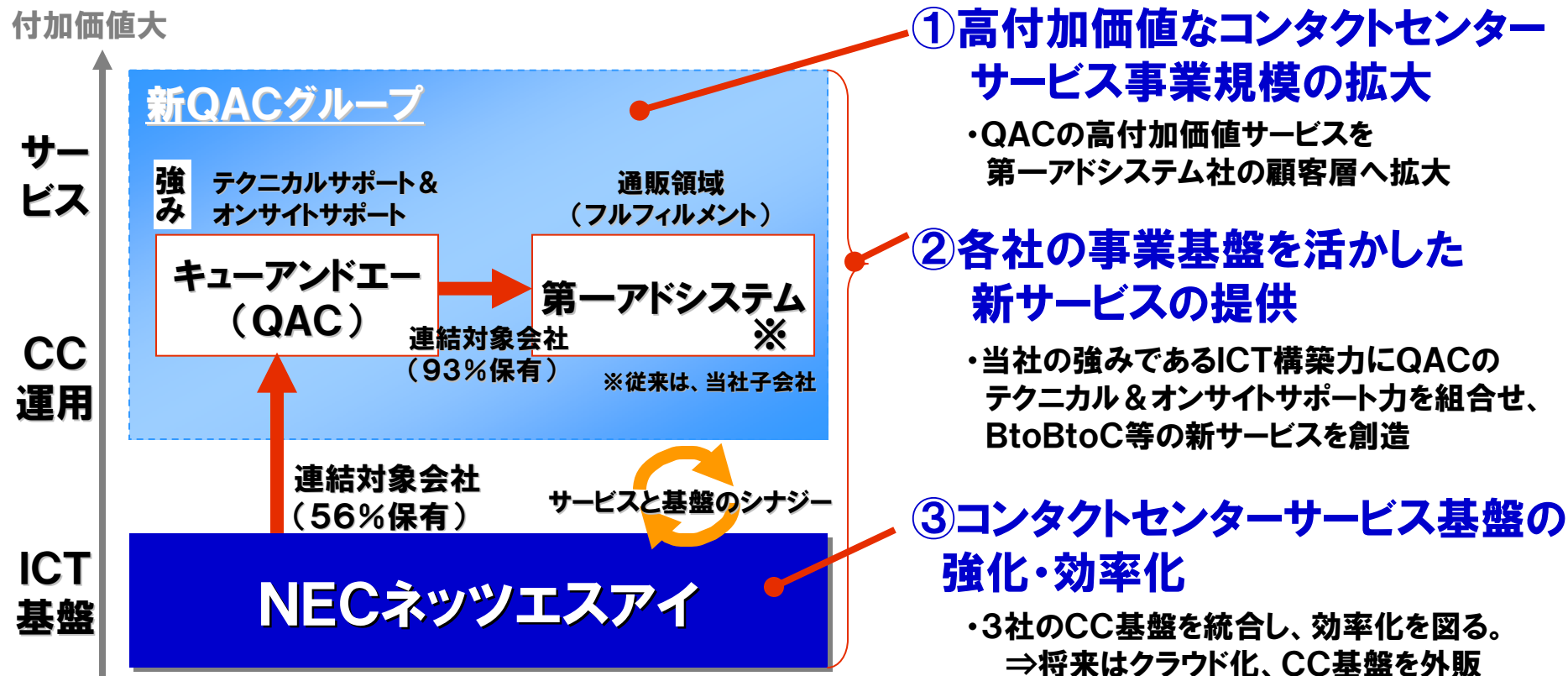


サウジアラビア現地
法人事務所

中計進捗: サービス型事業の拡大に向けた取り組み

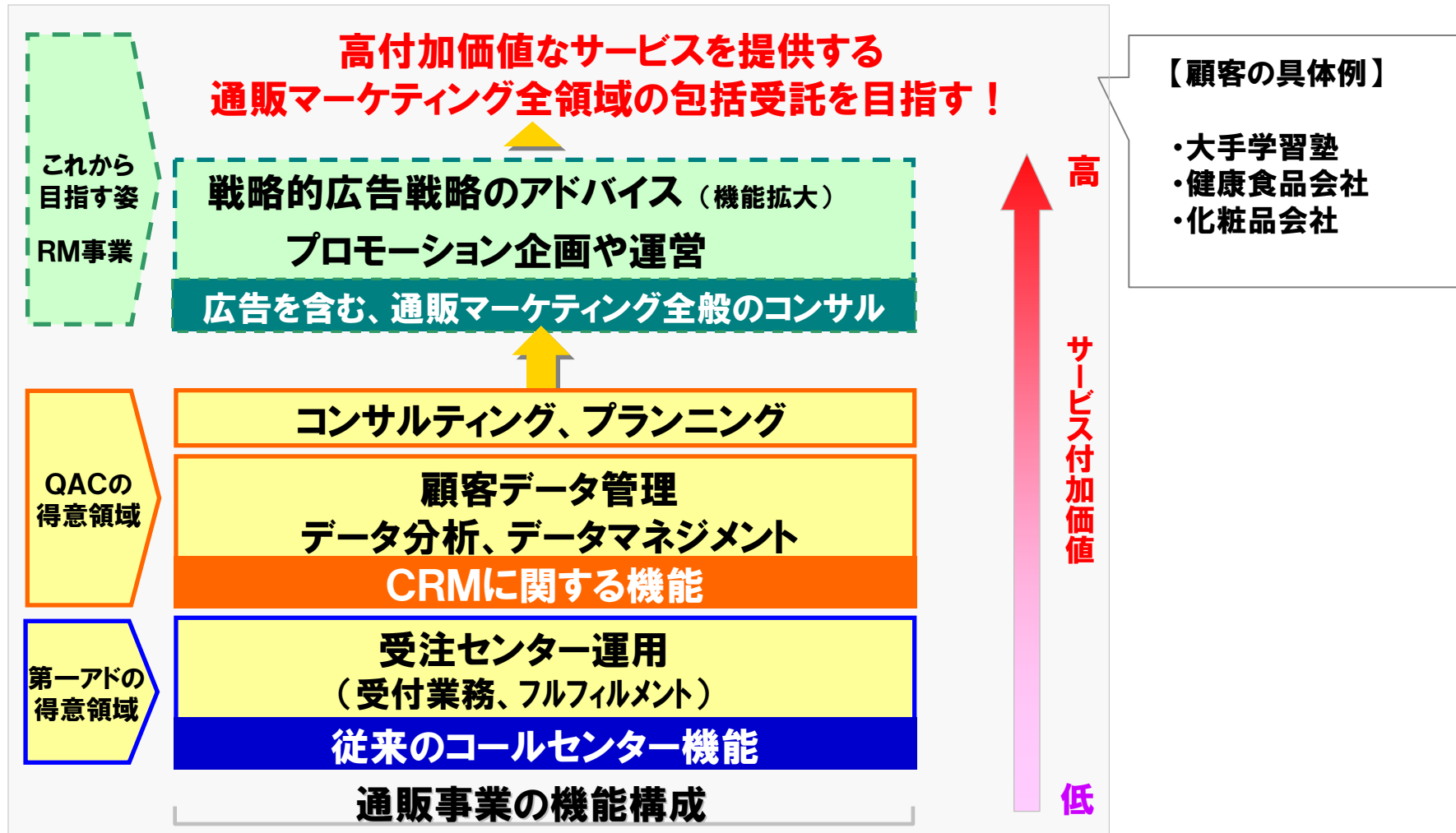
■ **コンタクトセンター(CC)事業の強化に向け、キューアンドエー(株)を連結会社化(同時にCC事業体制再編)**

➡ **中計期間中にCC関連事業を昨年度の5倍へ**



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

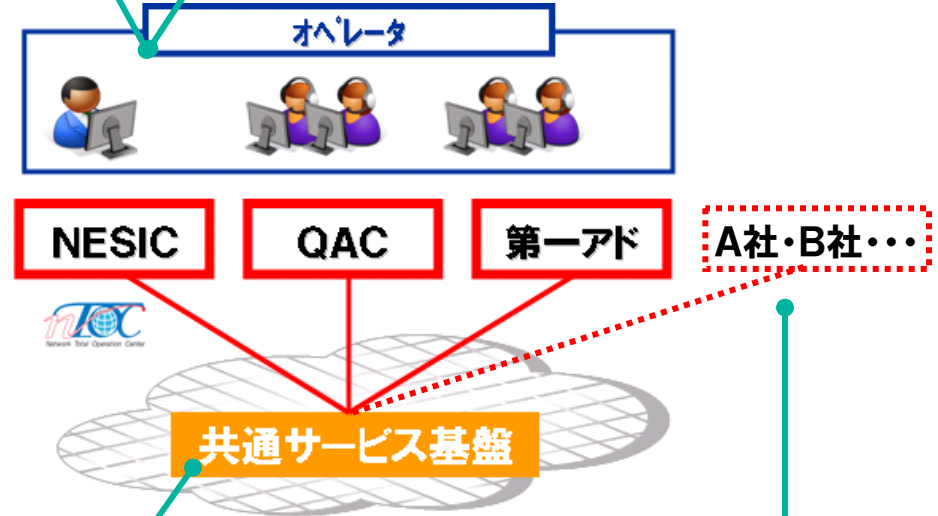
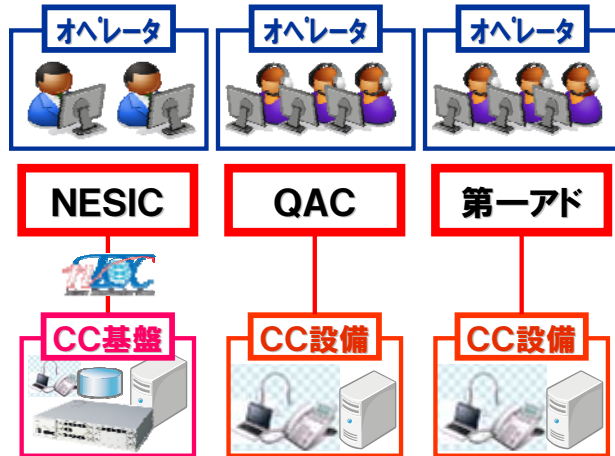
QACグループ

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

2013年 創立60周年
業界トップを目指して、
まずは中期目標を必達

事業の成長

組織の成長

人の成長

株主価値向上



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 ネットズエスアイ株式会社
NEC Networks & System Integration Corporation

www.nesic.co.jp