

Network SI'er Report

第79期 株主通信 2010年4月1日～2011年3月31日

トップインタビュー

更なる成長に向かって

- ▶ 当社の成長を牽引する事業、「EmpoweredOffice」。
- ▶ クラウドなど新サービスに取り組み、ICTサービス事業を新たな成長の柱に。
- ▶ 市場のニーズを積極的に捉えます。

● 財務ハイライト ● セグメント別事業概況 ● 会社／株式情報

更なる成長に向かって

社会の大きな変革期にあって様々な挑戦に取り組みながら新化と進化を続けるNECネットエスアイ。
更なる成長に向けた施策について山本社長に聞きました。



代表取締役執行役員社長
山本 正彦



東日本大震災の影響についてお聞かせください。

**当社事業への影響は
幸いにして軽微なものでした。**

このたびの東日本大震災により被災された皆様にご心よりお見舞い申し上げますとともに、一日も早い復興をお祈り申し上げます。

当社では、震災の影響を受けられましたお客様の復旧に最大限の支援・協力を努めております。震災直後から、被災地に100名以上の社員を派遣して、移動体基地局等のライフラインの復旧に携わりました。私自身も、被災地の現場を訪問してまいりましたが、移動体基地局が唯一の通信手段として機能する様子を目の当たりにして、当社の役割と責任の大きさを

改めて痛感いたしました。

なお、当社事業への影響については、売上および利益に多少のインパクトがありましたが、幸いにして軽微なものであり、事業に大きな影響はありませんでした。



当期(2010年度)の業績はいかがでしたか？

**ICT^(※1) サービス事業の強化など
次の成長に向けて布石を打ちました。**

当期は、売上高は伸び悩みましたが、営業利益は前年を上回ることができました。また、今後の成長に向けた様々な布石を打ちました。

まず、市場分野ごとの概況を説明いたします。

①企業ネットワーク事業

企業向けの事業は、金融業界を中心にICT

関連投資が回復し、売上の増加につながりました。特に企業向けの事業の中心である EmpoweredOffice^(※2)は、当社飯田橋新本社の全社ショールーム化の効果も加わり、企業ネットワーク事業の牽引役になりました。見学者が多く訪れる飯田橋新本社は、不要な仕切り壁や大型のキャビネットを廃止したことにより、働きやすさを実現しただけではなく、地震等の影響を受けにくいことも今回の震災で実証され、事業の継続性や節電対策などの観点からお客様のご支持をいただきました。

②キャリアネットワーク事業

2010年度の通信業界最大の話は、スマートフォンの急速な増加でした。これは移動体ネットワークの通信量の急速な増加にもつながりました。この結果、移動体通信事業者のインフラ投資が増加に転じ、関連する当社の売上も下期を中心に拡大しました。この分野は今後も継続的拡大が見込まれます。

③社会インフラ事業

本年7月のテレビ放送の地上波デジタルへの全面切り替えを控え、地方自治体関連の情報通信基盤整備事業が活況を呈しました。当社は関連するCATVシステムの構築などの需要をしっかり捉え、売上の拡大を図ることができました。また、惑星探査機「はやぶさ」のプロジェクトには、当社もNECグループの一員として参加し、プロ

ジェクトの成功に貢献することができました。

次に、今後の事業成長に向けての取り組みについてご紹介します。

当期は今後の成長市場であるクラウドなどのサービスの需要を見据えてICTサービス分野の強化に戦略的に取り組みました。2010年10月大阪にオフィスサービスセンターを設立し、中部以西のクラウド基盤の強化を図りました。2010年12月には、第一アドシステム株式会社を子会社化し、コンタクトセンター関連事業を強化しました。これらを次期以降の当社の成長に結び付けたいと考えています。



ICTサービスとはどのような事業分野なのでしょうか？

ICTシステムの構築や運用、保守などにオーダーメイドで応えます。

ICTシステムの果たす役割は、官公庁から民間企業に至るあらゆる分野で、重要性がますます高まると同時に、より高度化、複雑化しています。万一、システムに異常が発生すると、事業に深刻な影響を及ぼします。こうしたリスクを避けるために、ICTシステムの構築や運用を信頼できる企業に任せることが近年の潮流となっています。このような分野をICTサービスと呼んでいます。最近話題のクラウドサービスもICTサービスの一つの形態です。この分野は

事業継続性やコスト低減といった面からも、需要の拡大が見込まれています。

当社では、こうした市場のニーズに応え、例えば、電話受付や総務業務の代行サービス、メールシステムの運用など、お客様ごとのオーダーメイドのサービスを、高い品質と競争力のある価格で提供してまいります。当期に行った先行投資を活かし、今後ICTサービス分野を新たな成長の柱としていきます。



社長に就任されて5年がたちますが、自己評価と今後の展望を教えてください。

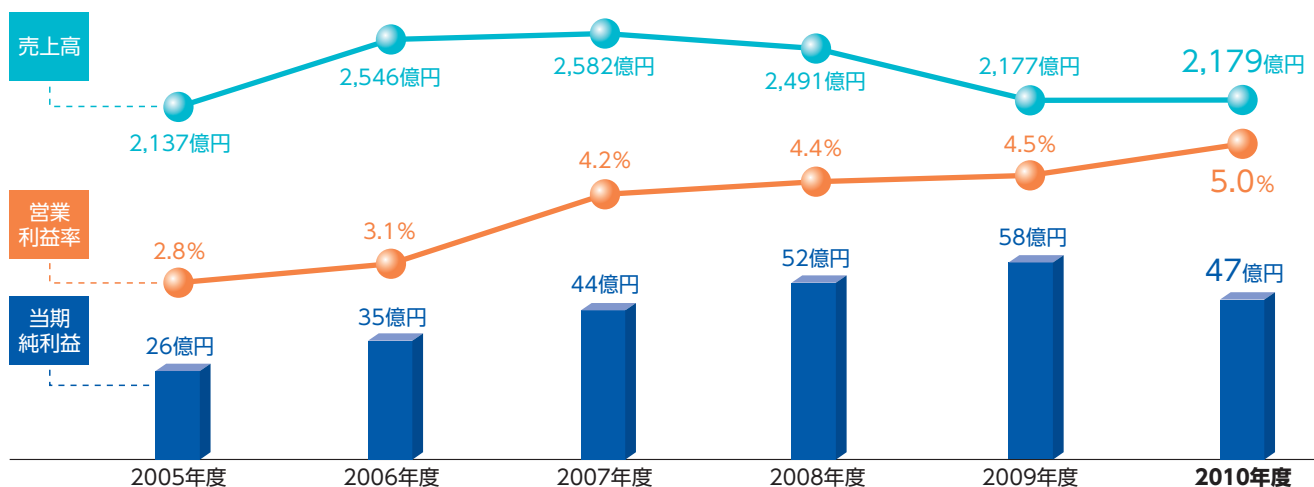
営業利益が1.8倍となりましたが、成長力強化が課題です。

2006年に社長に就任して以来、私が取り組んできた重要なテーマはもちろん企業価値の向上です。その指標の一つである収益力については、営業利益が、この5年間で1.8倍(2005年度比)となり、営業利益率も2.8%から5.0%へと改善しました。また、自己資本比率も50%を超え、財務力も強化しました。AC-I^(※3)活動により、コスト低減や費用の削減が進んだことによるものだと考えています。

もう一つの重要な指標である事業の成長力の強化はまだ不十分です。様々な外部要因があったとはいえ、売上高は2005年度と同等のレベルにとどまっている現実を直視せざるを

Top Interview

●業績推移



得ません。中期目標(2012年度売上高3,000億円)の実現に向けて、今年度から新たな経営改革活動(Value Innovation)をスタートしました。



次期(2011年度)も成長を目指すのですね。

売上高2,400億円の達成を目指します。

2011年度は、成長に向けた積極的投資を継続するとともに、売上高2,400億円の達成を目指します。

企業のお客様向けには、2010年度に引き続き、省電力・省エネルギー関連も含めた EmpoweredOffice やクラウドなどのICTサービスを中心に、経営の効率化や事業継続性な

ど、多くの企業が抱える課題の解決に向けたソリューションを強化します。

公衆通信分野では、スマートフォンが更に普及、それに伴う移動体基地局の増設、移動体通信網の強化などが計画されています。このニーズを確実に捉え、売上の拡大につなげていきます。

社会インフラ分野では、2011年度から全国的に、消防・防災の広域化やデジタル化に伴う消防指令システムの更新およびデジタル無線への置き換えなどの事業が見込まれています。当社では専門部隊を設置するなど積極的な取り組みを開始しています。

当社が得意とするこれらの事業分野については、お客様への提案活動の質を高めるとともにコ

スト競争力を強化することで、事業の拡大を図ります。一方、M&Aを含めた、積極的な事業投資を行い、新たな事業分野の創出にも取り組みます。



最後に株主の皆様へメッセージをお願いします。

「新化」と「進化」で、株主様の価値向上を目指します。

事業の成長によって会社の価値を高めることで、株主様の価値向上を目指したいと考えています。会社は、優れた人材によって支えられています。社員の人材育成を強化し、お客様視点による提案力を高め、「新化」と「進化」で成長に向けた取り組みを加速し、売上目標2,400億円の達成を実現したいと思います。

株主の皆様におかれましては、今後ともご理解とご支援を賜りますようお願い申し上げます。

用語解説

※1 ICT

Information and Communication Technology (情報通信技術)の略。

※2 EmpoweredOffice(エンパワードオフィス)

当社の提供するオフィス改革ソリューション。当社の強みであるICTとファシリティ施工力を融合し、より知的で創造的なワークスタイルへの業務プロセス改革を実現するとともに、セキュリティ強化や環境対応力といった社会的責任に応える「働き方」と「働く場」の改革を提案するもの。

※3 AC-I

All Cost & Management Innovationの略。
当社グループが従来から取り組んできた経営改革活動。

当社の成長を牽引する事業、 「EmpoweredOffice」。



2007年、新規事業として立ち上げ以来着実な成長を遂げる「EmpoweredOffice」。2010年10月、当社はビジネスの中心地、飯田橋へ本社移転し、「**全社EmpoweredOffice化**」を実施しました。よりお客様の近くで、よりスピーディーな対応力で、**更なる事業拡大を目指します。**

社員が生き生きと元気に働くオフィス環境を、空間のデザインから構築までサポートする「EmpoweredOffice」。多種多様な情報を、必要な時にどこでも使えるといった当社得意のICT技術を活用しつつ、人の働き方・働きやすさを中心にした仕掛けづくりで、活力のあるオフィス環境づくりを実現します。



デスクを自在にレイアウト。いつでもどこでも誰とでも仕事ができ、スペース効率もUP。

ノーペーパーで議論が活性化。立ちミーティングで、打合せ時間も短縮。



新本社移転で、 見て感じていただける提案により 受注拡大

新本社のオフィス見学ツアーには、連日多数のお客様がご来社されています。経営改革の一つの柱として、働き方の改革に取り組む当社の姿を、実際に目で見て確かめられる本ツアーは、特に経営層のお客様にも高い関心を寄せていただき、お客様層の広がりとともに、実際に商談に結びつくスピードも着実にアップしています。

その結果、食品メーカーや新聞社等からの大型案件や中国進出企業のオフィスづくりを受注するなど、事業が更に拡大しています。

EmpoweredOfficeの新化で 更なる成長を目指して！

多くの企業が災害時における事業継続または節電対策などに真剣に取り組み始めている今、当社のEmpoweredOfficeは、これらのお客様の課題の解決にも対応できるソリューションであり、今後の市場のニーズ拡大が期待されます。

当社では、飯田橋新本社での実践を通して得た経験とお客様の立場に立った提案力でEmpoweredOfficeに磨きをかけることにより、更なる事業拡大・成長を目指します。



EmpoweredOffice Centerご来場社数

飯田橋新本社

562社 2,052名！

(2010年10月～2011年5月末現在)



新化

新たな事業を創造し、成長につなげる

クラウドなど新サービスに取り組み、
ICTサービス事業を新たな成長の柱に。

当社では、お客様ニーズが高まる
ICTサービス事業を
今後の成長の柱として位置づけ、
積極的な取り組みを行ってまいります。

重要性の高まるICTサービス

現在、お客様にとって、社内のICTシステムは
事業を行う上で決して止められない重要なインフラ
となっています。それと同時に、その技術が高度化・
複雑化し、初期投資やシステムを運用し、使いこ

なす負担が増えています。

こういったお客様の悩みを背景に、ICTシステムの
構築や運用などを信頼できる企業に任せ、サー
ビスとして利用するニーズが高まっています。

今後の成長分野、クラウド市場への 積極的な取り組み

ICTシステムを自社で保有せずに、ネットワーク
を介してサービスとして利用するクラウド。この
分野では、2010年10月、西日本エリアをカバー
するサービス機能を統合し、大阪にオフィスサービス
センターを設置しました。個々のお客様のニーズに

合わせてカスタマイズされたサービスが好評で
ご利用者を増やしています。

すでにクラウドサービスをご提供している首都圏
においても、2011年度上半期には、第二データセン
ターの設置を予定しており、事業基盤の一層の強化
に取り組んでいます。

全国のお客様にきめ細かく対応できる体制の下、
低コストで質の高いサービスを提供し、更なる成長
を目指します。

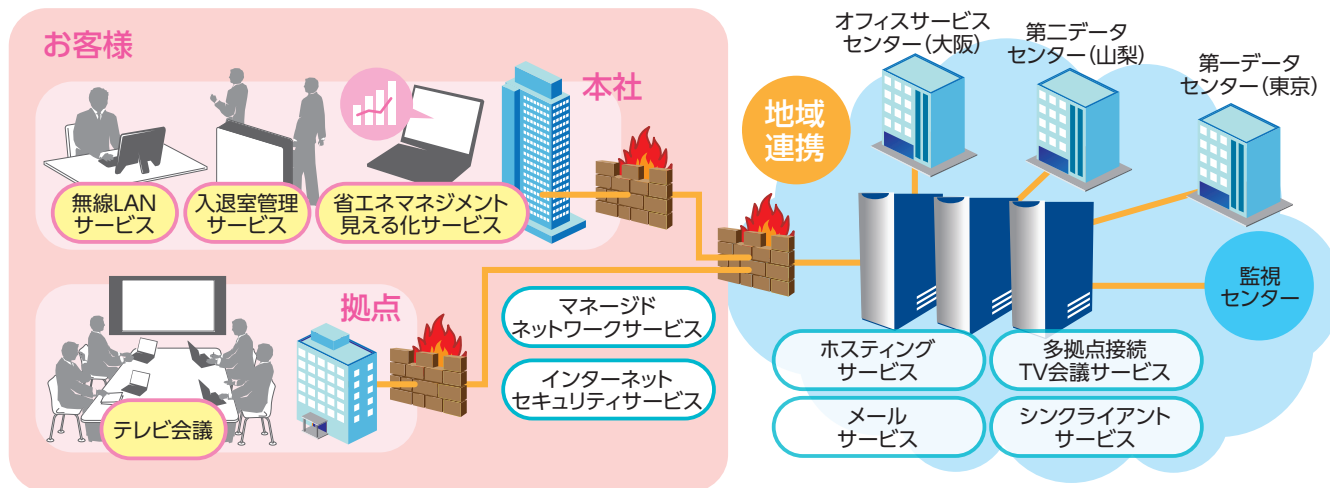
第一アドシステム社をグループ会社化し コンタクトセンター受託事業を強化

お客様からの問合せや商品申込みなどの窓口と
なるコンタクトセンターの分野では、2010年12
月、第一アドシステム社をグループ会社化いたし
ました。同社は、大手旅客会社や通信販売業者
などのお客様を持ち、受付業務を代行運用する
会社です。

当社は、従来からコンタクトセンター・システム
の構築を得意としておりましたが、これにより、
コンタクトセンター運用受託までを含めた一気
通貫の総合サービスをご提供することが可能に
なりました。

当社は、引き続き、強い財務基盤を活用した
積極的な戦略投資も行いながら、ICTサービス事業
を拡大し、成長を図ってまいります。

● クラウドサービスの今後の提供イメージ



進化

既存事業を更に強化し、成長につなげる

市場のニーズを積極的に捉えます。

スマートフォンの普及に伴い 通信事業者向け事業を強化

インターネットを利用した音楽や動画、ゲームの配信など、通信回線を活用した様々な楽しみ方が充実しているスマートフォン。現在、スマートフォンが急速に普及し、携帯電話でやり取りされる情報量・通信量が爆発的に拡大しています。

ネットワーク整備など 拡大する需要に積極的に対応

国内の通信事業者は、スマートフォンの今後の更なる需要拡大を見越し、基地局をはじめとするネットワークの増強を急いでいます。

当社では、これらネットワークの増強などの需要に応え、高信頼な技術力と、営業・設計・構築・保守まで一貫したサービス体制を強みとして、積極的な需要の取り込みを推進しています。



消防・防災事業体制を強化し、 事業拡大を推進

地域情報化から消防・防災システムの 広域化・無線デジタル化対応へ

消防・防災システムの高度化をはじめとした安心・安全に関わる基盤整備への対応が全国で本格化します。

消防・防災は、国民の暮らしと安全を守る極めて重要な社会インフラです。なかでも、消防分野では、指令システムの広域化と無線のデジタル化が急がれており、また、防災分野でも、市町村の合併に伴い防災行政無線の統合化とデジタル化が加速しており、これら

安心・安全な暮らしを支える消防・防災システム

早く確実に火事現場や病人の元へ。当社は消防署の指令システムや無線通信システムなどを構築・保守しています。



に応える新たなシステム構築などのニーズが活性化しています。

業界のトップリーダーNECとの連携のもとに、 着実な受注拡大を目指します

当社は、2011年4月、消防・防災に関する専門部隊である、消防・防災システム事業部を新設。消防救急デジタル無線や、県・市町村の防災などの需要に応えるために、SE・設計・施工・運用保守をワンストップで実行するプロフェッショナル集団により、防災や消防などで業界のトップリーダーであるNECとの連携のもと、プロジェクトを遂行、事業の拡大を推進していきます。

当社が力を発揮するチャンス！

デジタル無線は電波特性が異なりますので基地局の設計(置局設計)や、回線の設計をやり直す必要があります。

調査・設計から
構築保守まで
一貫したサポート力が
重要！



営業利益、経常利益ともに増益を達成。
売上は微増にとどまりましたが、今後の成長に向けた布石を打ちました。

当期のチェックポイント

- 1 売上は通期で微増ながらも、今後につながる成果をあげることができました。
- 2 総コスト改革により、営業利益が増加しました。
- 3 西日本エリアにクラウド基盤を構築するなど、今後の成長に向けた布石を打ちました。



当期の売上高はいかがでしたか？

通期では、前期比で微増となりました。海外向けの通信インフラ工事等が減少しましたが、金融業やサービス業などの企業向けのICTを活用したソリューションの提供や官庁・自治体向けの地域情報化に向けた情報基盤整備等が拡大しました。また、下期には震災の影響を受けながらも売上増に転じるなど、今後につながる成果をあげることができました。



当期の収益はいかがでしたか？

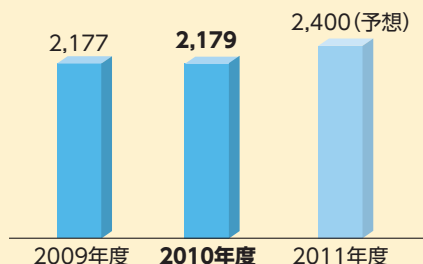
全社一丸となった総コスト削減により原価率・売上高販管費率が改善し、営業利益は前期比約10%増、経常利益も約8%増となり、営業利益率・経常利益率ともに5.0%と過去最高となりました。当期純利益につきましては、前期比約18%減少となりましたが、これは、2010年10月に実施した本社移転に関わる費用や、子会社事業整理損失、東日本大震災による損失等を特別損失として計上したことによるものです。

(単位：億円)

売上高

2,179億円

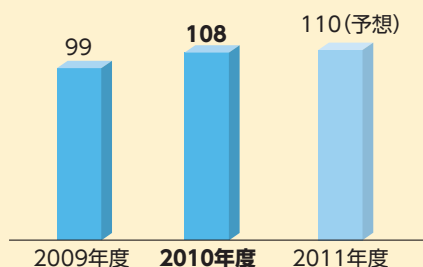
(前期比0.1%増)



営業利益

108億円

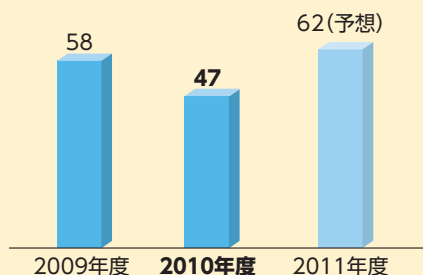
(前期比9.8%増)



当期純利益

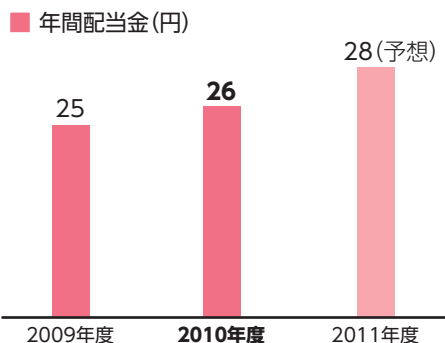
47億円

(前期比18.2%減)



配当について

当社は、成長分野への戦略的投資に向けた内部留保を重視しつつ、業績を勘案しながら株主の皆様の期待に応える利益配分を行っていく方針です。なお、2011年度は、年間28円と増配を予定しています。



※予想値は、2011年4月28日現在のものです。

FINANCIAL

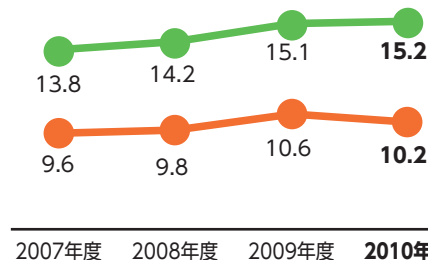
プラスα

総コスト改革により 収益力が強化されました。

●収益力の強化

当社では、新本社移転以来、経営改革活動を加速しているほか、全社一丸となって原価・販売管理費を含む総費用の効率化に努めております。地域情報化などの大型案件についてもプロジェクト管理を徹底しており、売上高総利益率は着実な向上をみせました。

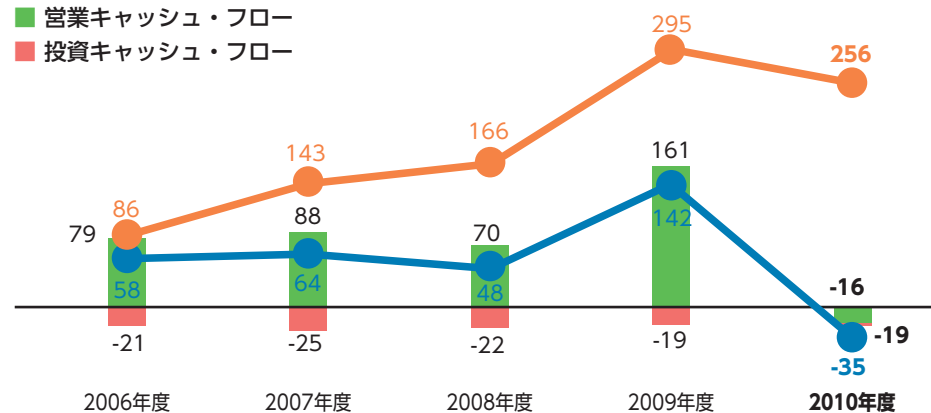
●売上高総利益率 ●販売管理費率
(単位：%)



●積極的な成長投資を行える資金力

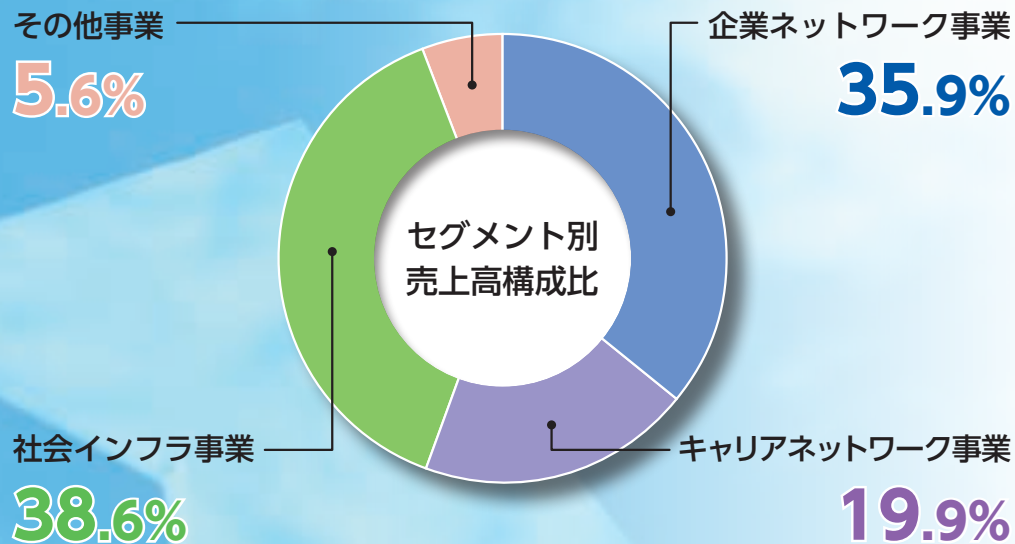
大型プロジェクトの回収時期などの要因で一時的に支出超過がありましたが、年平均50億円以上のフリー・キャッシュ・フローを確保し、十分な財務ポジションを獲得しています。今後も強い財務力を活用し、成長を加速させていきます。

●フリー・キャッシュ・フロー ●現預金期末残高
■営業キャッシュ・フロー ■投資キャッシュ・フロー
(単位：億円)



セグメント別事業概況

当社は、【企業ネットワーク事業】、【キャリアネットワーク事業】、【社会インフラ事業】の3つの事業を柱に、企業内のICTから公共・社会インフラに至る幅広い分野で、企画からシステム設計、保守・運用までの一貫したサービスをお客様に提供しています。お客様の視点に立った提案力とあらゆるネットワークに関するノウハウ・技術力を活かし、幅広いお客様の価値向上をサポートいたします。



企業ネットワーク事業

主に企業向けにICTを活用したソリューションを提供しています。

オフィスの生産性向上や効率化、省エネ対策などを実現する総合オフィス改革ソリューション(EmpoweredOffice)や、これらに関するシステムの運用・監視、自社データセンターを活用したクラウド等のサービスの提供などを行っています。



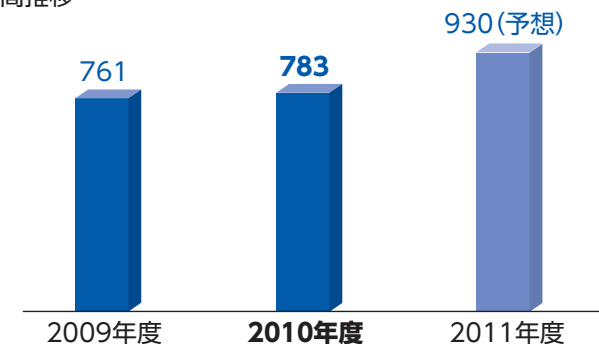
売上高

売上高 **783億円** (前期比2.8%増)

金融業者のオフィス移転や経営統合に伴うシステム需要をはじめ、製造業やサービス業向けのシステム更新需要などの増加や、新本社移転を機に営業活動を強化したことなどにより、前期比増加となりました。

売上高推移

(単位：億円)

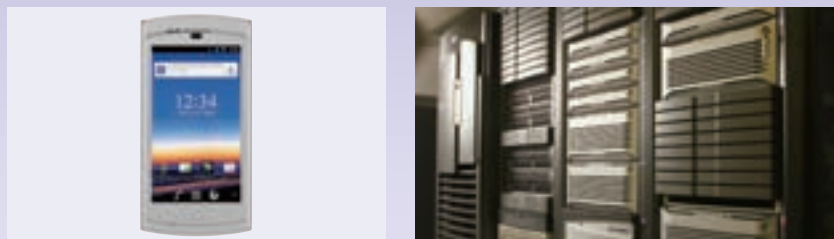


※予想値は、2011年4月28日現在のものです。

キャリアネットワーク事業

主に、通信事業者向けに、公衆ネットワークに関わるサービスを提供しています。

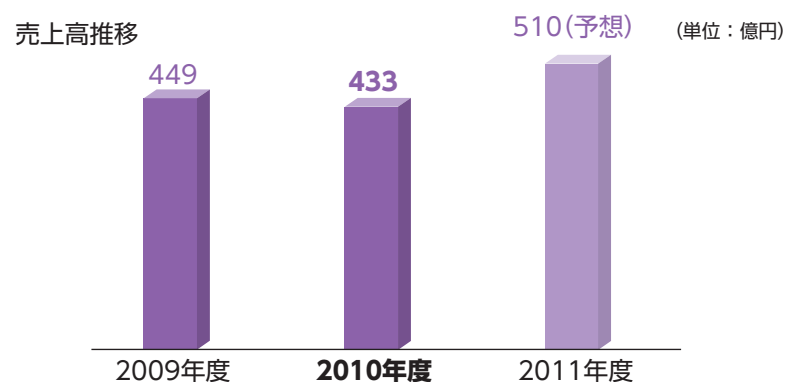
高品質・高信頼なネットワークの構築や全国規模のサポート・サービス網を活用した保守・運用サービスなど、一貫したサポート体制で通信事業者をバックアップし、携帯電話やインターネットなどの日常のコミュニケーションを支えています。



売上高

売上高 **433億円** (前期比3.6%減)

一部通信事業者の投資削減や海外向け売上の減少等が影響し、通期で減収となりました。しかしながら、下期にはスマートフォン拡大に伴い、通信インフラ関連投資が増加、これに積極的に対応し、増加に転じました。



※予想値は、2011年4月28日現在のものです。

社会インフラ事業

主に、官庁・自治体や公益法人(放送事業者、電力事業者など)向けにICTインフラに関するシステム構築や運用・監視サービス等を提供しています。

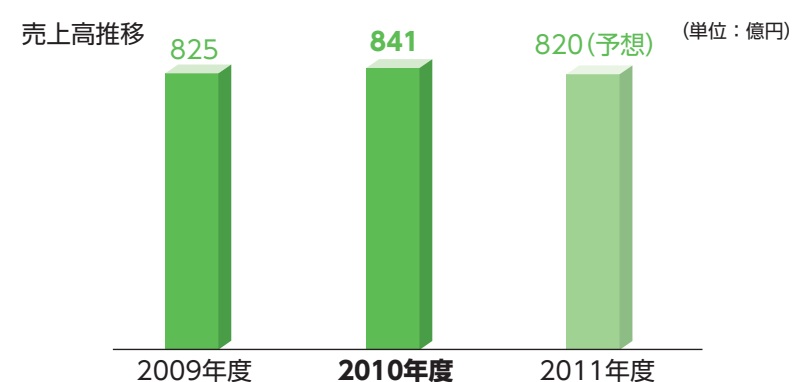
地域公共ネットワークや消防・防災システムなど、誰もが安心・安全で便利な生活を送ることができる社会インフラの整備を行っています。また、携帯電話基地局などの通信インフラ工事も行っています。



売上高

売上高 **841億円** (前期比1.9%増)

海外向けの通信インフラ工事が減少しましたが、2011年7月の地上デジタル放送への完全移行に向けた地域情報化関連の需要を積極的に取り込み、前期比増加となりました。



※予想値は、2011年4月28日現在のものです。

■ 会社概要

商号	NECネットエスアイ株式会社
英文商号	NEC Networks & System Integration Corporation
証券コード	1973 (東証1部上場)
設立	1953年11月26日
資本金	13,122,268,265 円

■ 連結子会社

〈国内〉	ネットエスアイ東洋株式会社
	トーヨーアルファネット株式会社
	NECネットエスアイ・エンジニアリング株式会社
	NECネットエスアイ・サービス株式会社
	株式会社ネシックアセレント
〈海外〉	株式会社ニチワ
	第一アドシステム株式会社
	NESIC BRASIL S/A
	NESIC (Thailand) Ltd.
	NESIC PHILIPPINES, INC.
	P.T.NESIC BUKAKA
	耐希克(广州)有限公司
Networks & System Integration Saudi Arabia Co.Ltd.	
TNSI Europe GmbH	

■ 取締役および監査役 (2011年6月23日現在)

代表取締役執行役員社長	山本 正彦
取締役執行役員常務	飯島 裕雄
取締役執行役員常務	今野 幸四郎
取締役執行役員常務	藤田 厚
取締役執行役員常務	金箱 明憲
取締役執行役員常務	原 隆彦
取締役	松井 隆幸
取締役	庭屋 英樹
監査役(常勤)	金子 隆男
監査役(常勤)	林 安男
監査役	梅澤 治為
監査役	戸塚 靖雄

(注) 1. 取締役 松井隆幸氏および庭屋英樹氏は、社外取締役です。
2. 監査役 金子隆男氏、梅澤治為氏および戸塚靖雄氏は、社外監査役です。



環境に配慮した「植物油インキ」を使用しています。



見やすく読みまちがえにくいユニバーサルデザインフォントを採用しています。

NECネットエスアイ株式会社

〒112-8560 東京都文京区後楽二丁目6番1号
TEL (03) 6699-7000 <http://www.nesic.co.jp/>

■ 株式の状況

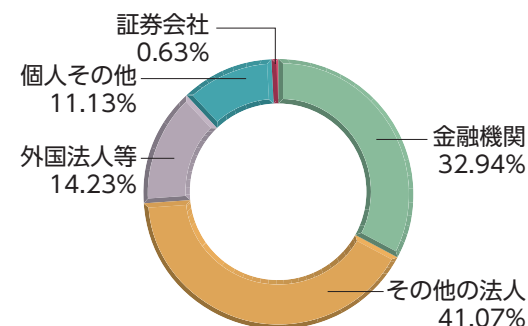
発行可能株式総数	100,000,000株
発行済株式の総数	49,773,807株
株主数	10,055名

■ 大株主 (上位10名)

株主名	持株数(千株)	持株比率(%)
日本電気株式会社	19,106	38.42
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社 (住友信託銀行再信託分・日本電気株式会社退職給付信託口)	6,400	12.87
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社(信託口)	4,802	9.66
日本マスタートラスト信託銀行株式会社(信託口)	2,080	4.18
住友不動産株式会社	1,200	2.41
NECネットエスアイ従業員持株会	748	1.51
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社(信託口9)	724	1.46
JP MORGAN CHASE BANK 385166	676	1.36
MELLON BANK, N.A. AS AGENT FOR ITS CLIENT MELLON OMNIBUS US PENSION	613	1.23
NORTHERN TRUST CO AVFC RE NORTHERN TRUST GUERNSEY IRISH CLIENTS	495	1.00

(注) 1. 日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社(住友信託銀行再信託分・日本電気株式会社退職給付信託口)の持株数は日本電気株式会社が退職給付信託として当社株式を拠出したものであり、実質的には日本電気株式会社の議決権に含まれます。よって、2011年3月31日現在の日本電気株式会社の実質的な議決権保有割合は51.44%であります。
2. 持株比率は、自己株式(43,022株)を控除して計算しております。

■ 所有者別株式分布状況



株主メモ

● 事業年度

毎年4月1日から翌年3月31日まで

● 定時株主総会

毎年6月開催

● 基準日

定時株主総会・期末配当 毎年3月31日
中間配当 毎年9月30日
そのほか必要があるときは、あらかじめ公告して定めた日

● 株主名簿管理人および特別口座の口座管理機関

大阪市中央区北浜四丁目5番33号
住友信託銀行株式会社

● 株主名簿管理人事務取扱場所

東京都中央区八重洲二丁目3番1号
住友信託銀行株式会社 証券代行部

● 公告方法

電子公告により、当社ホームページに掲載いたします。
(<http://www.nesic.co.jp/>)
ただし、電子公告によることができない事故その他のやむを得ない事由が生じた場合は、日本経済新聞に掲載して行います。

【株式に関するお届出およびご照会について】

- ・郵便物等の発送と返戻について
- ・支払期間経過後の配当金について
- ・特別口座に関する事項(特別口座から一般口座への振替請求等)

➡ 住友信託銀行 ☎ 0120-176-417

- ・単元未満株式の買取・買増請求
- ・住所・氏名等の変更
- ・配当金の受領方法(銀行振込等)の指定

➡ 株主様がお取引のある証券会社

※証券会社に口座をお持ちでない株主様は上記の住友信託銀行