

2003年9月中間期 決算説明会資料

2003年11月6日

NEC
NECシステム建設



目次

- I. 2003年9月中間期の決算概要
- II. 2004年3月期の通期業績見通し
- III. 下期の重点方針
- IV. 経営基本方針

I. 2003年9月中間期の決算概要



I. 2003年9月中間期の決算概要

●中間期業績の概要

損益計算書（連結）

【単位：百万円】

	2003年 9月中間期	売上比	前年比	2002年 9月中間期	売上比
受注高	93,030	-	- 7.7%	100,821	-
売上高	82,921	100.0%	- 11.6%	93,782	100.0%
売上総利益	9,876	11.9%	- 6.9%	10,608	11.3%
営業利益	1,543	1.9%	- 39.7%	2,558	2.7%
経常利益	1,557	1.9%	- 22.1%	2,000	2.1%
当期純利益	73	0.1%	- 91.3%	842	0.9%



I. 2003年9月中間期の決算概要

●中間期業績の概況

➤ 受注高・売上高の状況

N I・サポートサービス事業強化、成長市場への対応力強化を実行したものの、以下の要因により減少。

- ①N I・サポートサービス事業の増加を見込むも、投資マインド回復の遅れや商談の長期化に伴う期ズレ等の影響により減少
- ②前年同期の大型プロジェクトの反動による減少

ただし、成長市場は好調（e-Japan関連、地上波放送デジタル化関連など）

➤ 利益の状況

原価低減活動の推進により売上高総利益率が改善したものの、以下の要因により当期純利益は減少。

- ①売上高の減少
- ②営業力強化に伴う販売費用の増加など
- ③特別利益の減少

→前年同期は特別利益として厚生年金基金代行部分返上益（約13億円）を計上

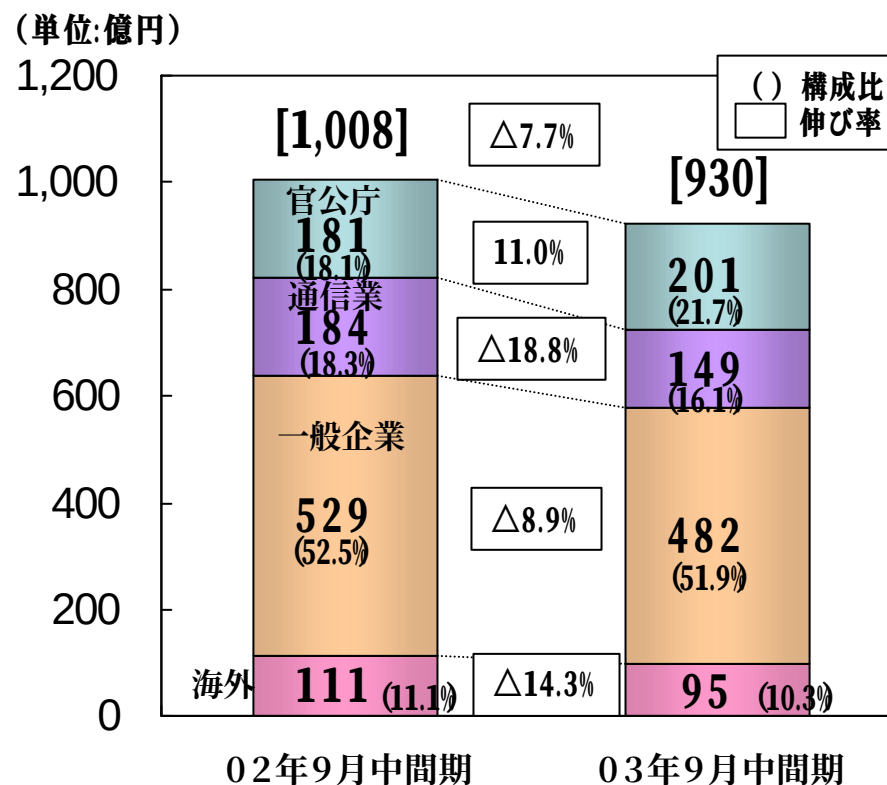
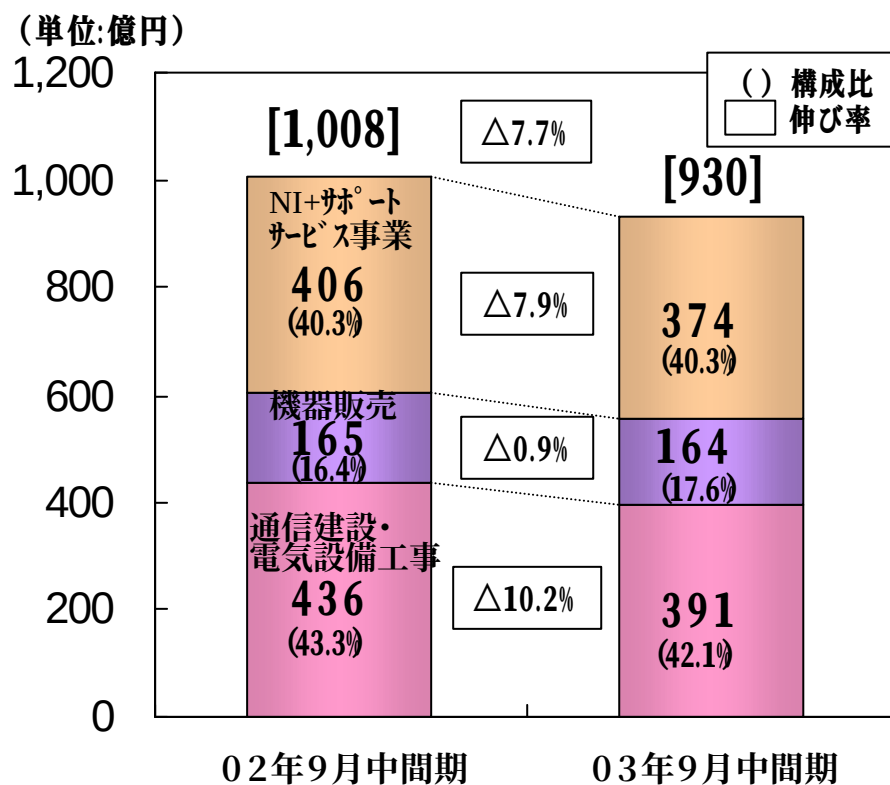


I. 2003年9月中間期の決算概要

●業容別・得意先別受注高（連結）

- ①NI・サポートサービス事業は、一般企業の投資遅れや商談長期化に伴う期ズレ等により減少
- ②通信工事分野は前年同期の大型プロジェクト（通信業、一般企業）の反動により減少
- ③成長市場（e-Japan関連など）は引き続き好調

※NI：ネットワークインテグレーションの略





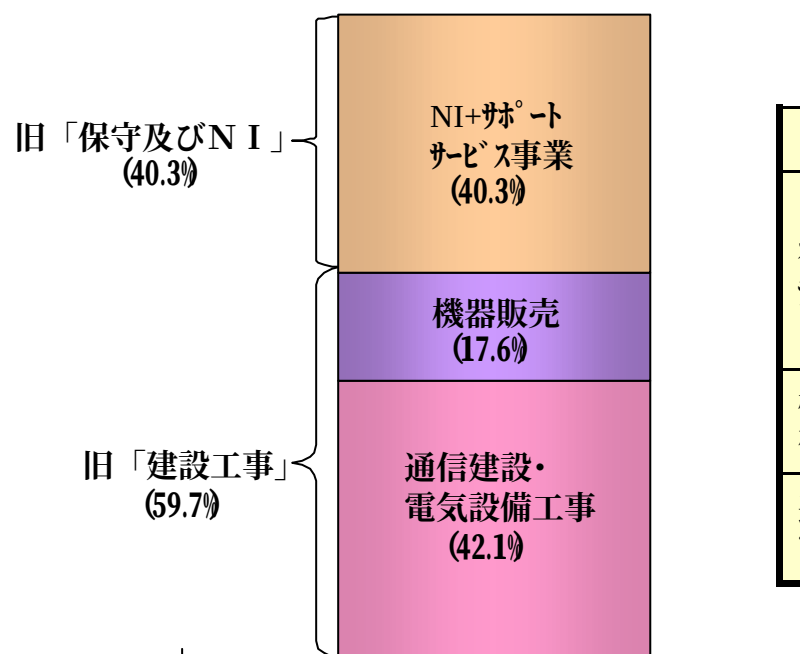
I. 2003年9月中間期の決算概要

<参考>業容別区分について

当期より業容別区分を変更いたしました。

この変更は従来の建設工事業から商社的な機器販売事業を分割することで、より当社の業容を理解していただくことを目的としたものです。

従来の区分（「保守及びNI」、「建設工事」）との関連、業容区分の内容については、以下の図の通りです。



業容別区分	主な内容
ネットワークインテグレーション・サポートサービス事業	顧客の経営効率化や競争力強化のための情報通信システムやネットワークシステムの企画・コンサルティング、構築、運用・保守、アウトソーシング等のソリューション提供サービス
機器・材料販売事業	情報通信機器や工事材料などの販売
通信建設・電気設備工事業	情報通信基盤の建設工事およびこれらに付帯する設備工事

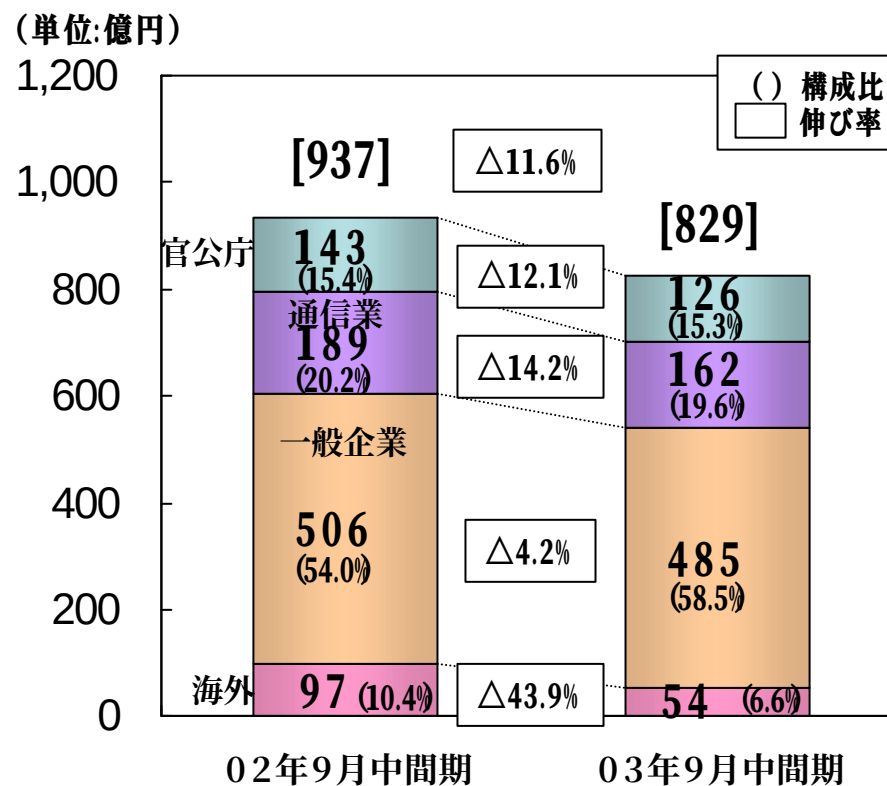
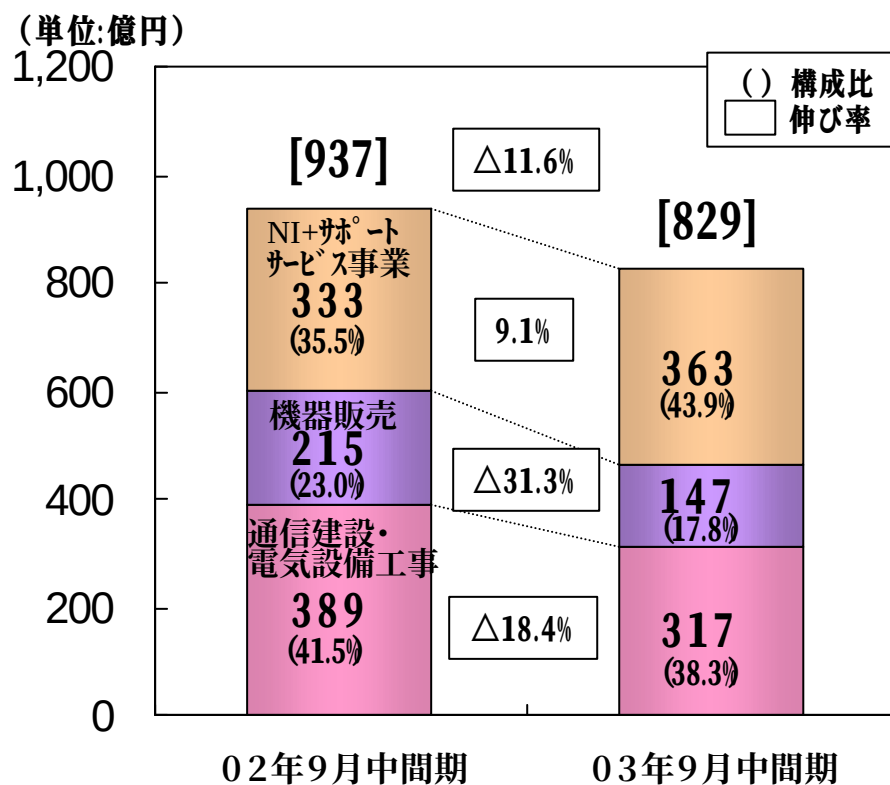
※：（ ）内は事業構成比率<2003年9月中間期・受注高>



I. 2003年9月中間期の決算概要

●業容別・得意先別売上高（連結）

- ①NI・サポートサービス事業は前期受注物件の影響により増加したものの、受注回復の遅れ、工事および機器販売事業における大型プロジェクト（通信業、一般企業、海外）の反動により減少
- ②成長市場（e-Japan関連、地上波デジタル放送など）は引き続き好調





I. 2003年9月中間期の決算概要

●上期の注力分野

➤ 売上高総利益率の改善

- ・原価低減活動（資材費低減、内生化促進）の推進により、売上高総利益率を改善
（売上高総利益率：H14上期：11.3% → H15上期：11.9%）

➤ 営業力の強化

- ①事業ライン営業体制から営業部門を分離独立（4月）
→顧客別営業体制の確立によりマーケット対応力を強化
- ②IPテレフォニー、NWセキュリティなど成長分野における営業・提案活動の強化

➤ アライアンスの推進

（新たな実績）・セキュリティ分野で提携（ISS社、SonicWALL社、IP-Locks社など）

・VoIP事業で提携（スカイウェイブ社）

- ※・ISS(インターネットセキュリティシステムズ)社：米国のセキュリティ分野におけるトップベンダー
- ・SonicWALL社：国内外のFirewall・VPN機器市場でトップクラスのシェアを有する米国のベンダー
- ・IP-Locks社：データベース・セキュリティ監査システムで独自の技術力を持つ米国のベンダー
- ・スカイウェイブ社：VoIP関連の技術力・開発力に強みを持つ国内有力ベンダー

➤ 人材育成の強化

- （主な実績）・PMS（プロジェクトマネジメントスペシャリスト）資格の企業別資格保有者数
で当社は国内第1位
- ・その他資格保有者の状況は参考資料を参照願います。

➤ 経営効率化の推進

- ・スタッフ部門の効率化
- ・経費の効率化（事務所統合など）
- ・資産のスリム化（売掛金の早期回収、売上債権の証券化など）



I. 2003年9月中間期の決算概要

(参考) 資格保有者の状況 (延べ人数)

< I T 関連資格 >

(人)

資格種別	2000年度	2001年度	2002年度	2003. 8月 現在
最上位レベル	0	0	14	16
上級レベル	25	60	141	178
中級・初級レベル	884	1,136	1,398	1,696
合 計 (対従業員比率)	909 (27.5%)	1,196 (37.6%)	1,553 (49.1%)	1,890 (62.7%)

- ※①最上位レベル : 情報処理技術者(システムアナリスト)、Cisco社(CCIE)、ITコーディネーター、Microsoft社(MCSE-Internet)、他
- ②上級レベル : 情報処理技術者(上級システム・セキュリティなど)、ITコーディネーター補、プロジェクトマネジメント(PMS)、Cisco社(CCNFなど)、Microsoft社(MCSEなど)、Oracle社(Platinum・Goldなど)、他
- ③中級・初級レベル : 情報処理技術者(ソフトウェア開発・初級システムなど)、Cisco社(CCNAなど)、Microsoft社(MCPなど)、Oracle社(Silver・Linux+など)、他

< 通信工事関連資格 >

(人)

資格種別	2003. 8月現在
国家資格保有者 (対従業員比率)	3,545 (117.7%)



I. 2003年9月中間期の決算概要

➤ 貸借対照表（連結）

【単位：百万円】

	2003年 9月末	構成比	増減額	2003年 3月末	構成比
流動資産	89,889	81.3%	-6,195	96,084	82.6%
固定資産	20,613	18.7%	409	20,204	17.4%
流動負債	47,195	42.7%	-6,923	54,119	46.5%
固定負債	10,917	9.9%	1,113	9,803	8.5%
負債合計	58,112	52.6%	-5,810	63,923	55.0%
少数株主持分	565	0.5%	21	543	0.4%
資本合計	51,825	46.9%	2	51,822	44.6%
負債・少数株主持分 及び資本合計	110,503	100.0%	-5,786	116,289	100.0%



I. 2003年9月中間期の決算概要

➤ キャッシュ・フロー計算書（連結）

【単位：百万円】

	2003年 9月中間期	増減額	2002年 9月中間期
営業活動による キャッシュ・フロー	688	-5,627	6,315
投資活動による キャッシュ・フロー	-264	533	-798
財務活動による キャッシュ・フロー	-70	11,385	-11,456
現金及び現金同等物 期末残高	9,250	-161	9,411

<参考> 実質営業活動によるキャッシュ・フロー

(売掛債権売却の影響を除外した場合の営業活動によるキャッシュ・フロー)

営業活動による キャッシュ・フロー	5,302	-939	6,241
----------------------	-------	------	-------

II. 2004年3月期の業績見通し



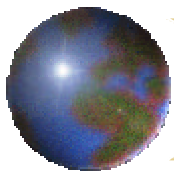
II. 2004年3月期の業績見通し

●通期業績見通しの概要

損益計算書（連結）

【単位：百万円】

	2004年 3月期(計画)	売上比	前年比	2003年 3月期	売上比
受注高	205,000	-	1.0%	203,038	-
売上高	188,000	100.0%	-7.1%	202,419	100.0%
売上総利益	22,640	12.0%	-2.0%	23,094	11.4%
営業利益	5,100	2.7%	-10.1%	5,675	2.8%
経常利益	4,600	2.4%	-3.1%	4,745	2.3%
当期純利益	200	0.1%	-86.8%	1,512	0.7%



I. 2004年3月期の業績見通し

●通期業績見通しの概況

➤ 受注高の状況

上期後半からの設備投資が回復しつつある中、①上期実行した既存顧客への提案活動強化、②移動体事業の体制強化、③営業力強化、等により、受注は増加する見込み。

➤ 売上高の状況

受注は増加に転じる見込みだが、売上までのリードタイムの影響により、売上の本格回復は来期以降の見込み。

➤ 利益の状況

上期同様、当期純利益は減少。

①売上高の減少

②特別損失の計上

（退職給付会計基準変更時差異(2005年3月期まで)
厚生年金基金代行部分に伴う運用損 など

→前年同期は特別利益として厚生年金基金代行部分返上益(約13億円)を計上

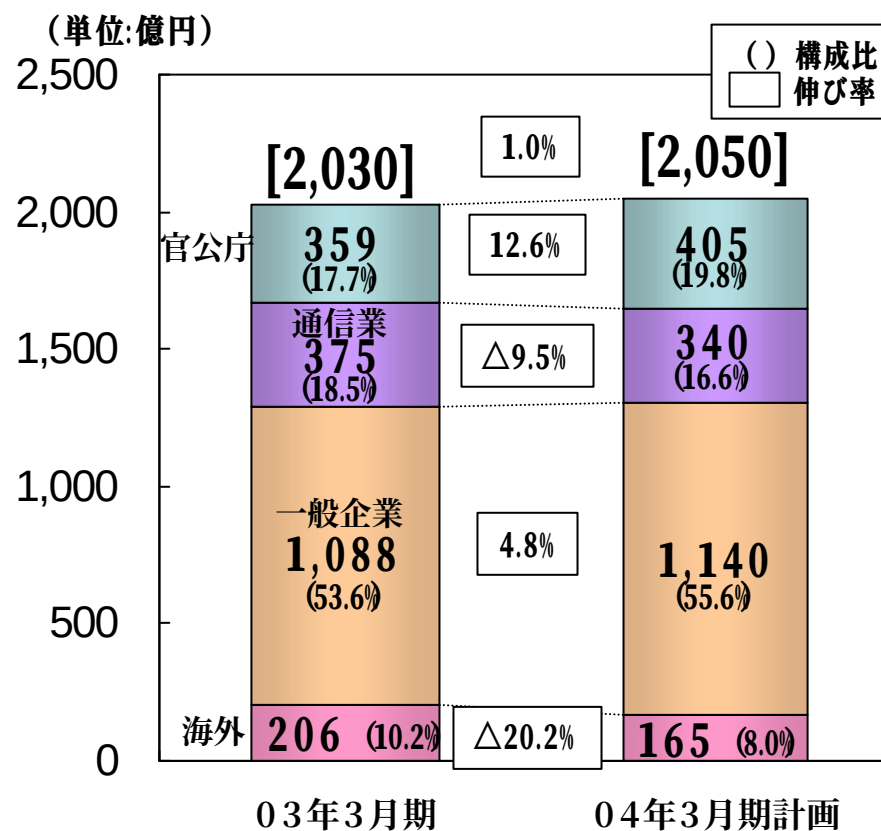
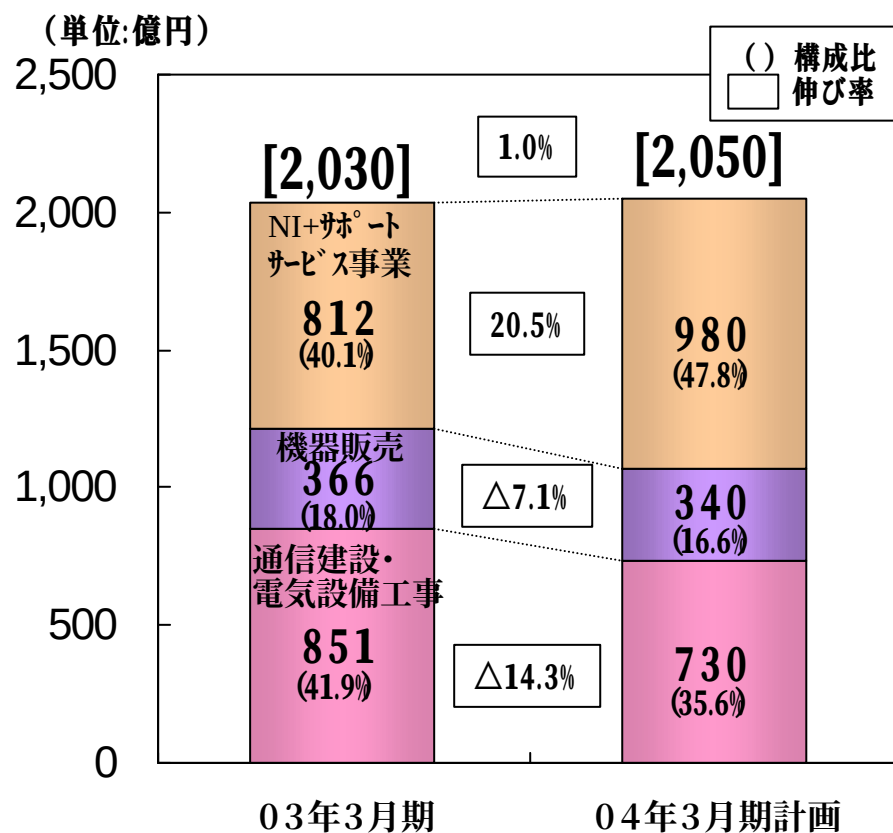


II. 2004年3月期の業績見通し

●業容別・得意先別受注高（連結）

上期提案活動強化により受注は拡大

- ①NI・サポートサービス事業は一般企業のIT投資の回復により増加する見込み
- ②通信工事分野は上期同様、大型プロジェクト（通信業、一般企業）の反動により減少
- ③成長市場（e-Japan関連など）は引き続き増加する見込み



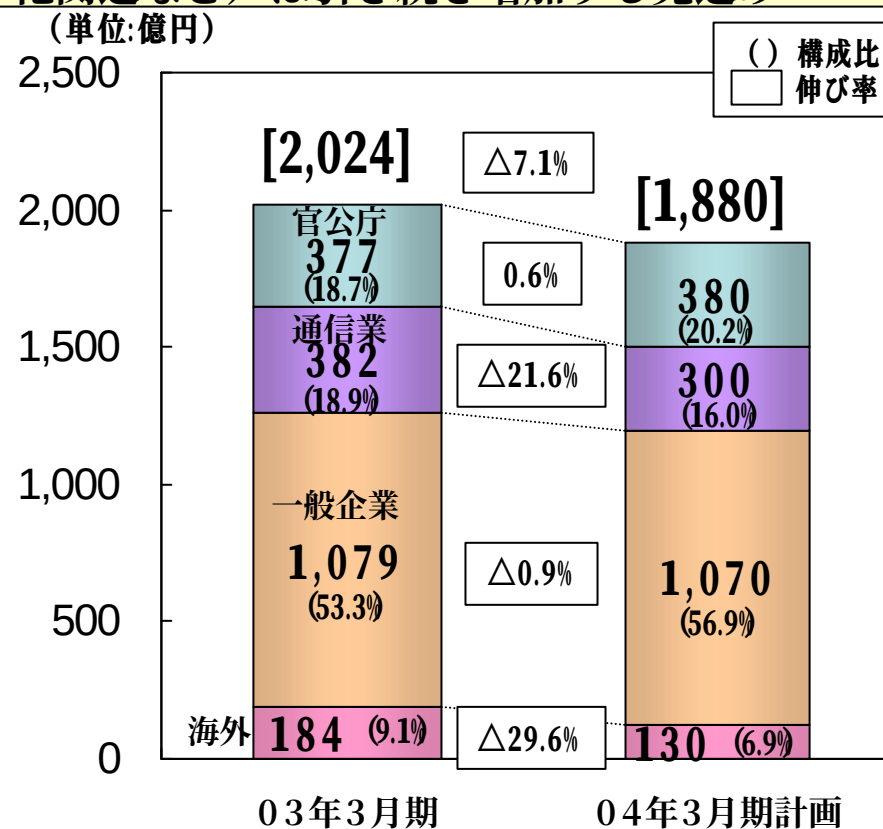
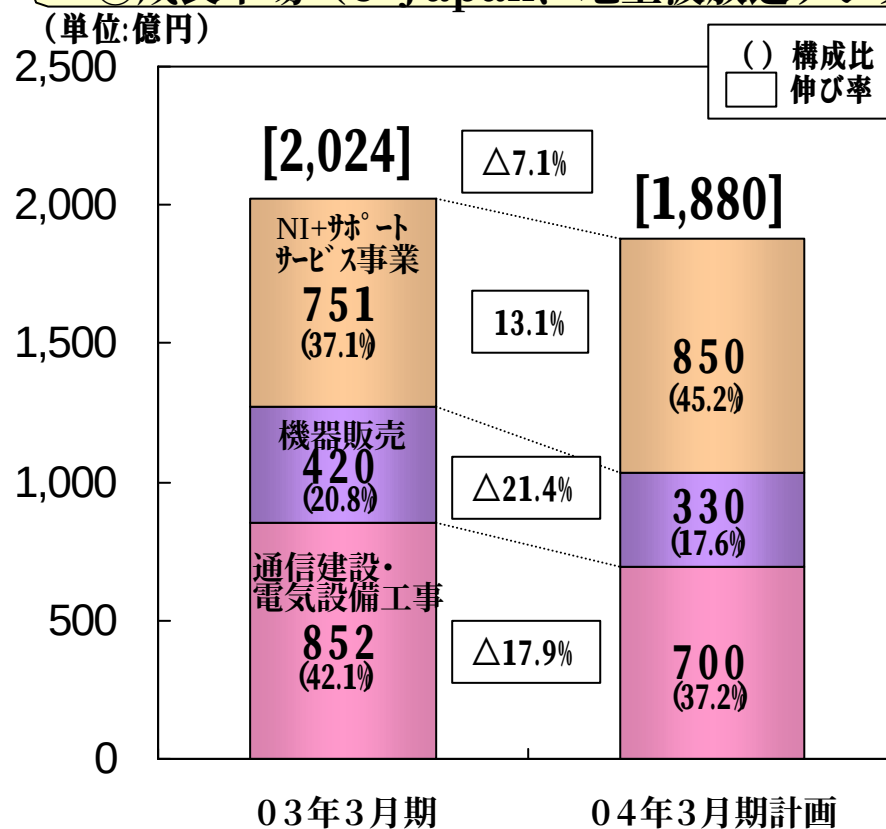


II. 2004年3月期の業績見通し

●業容別・得意先別売上高（連結）

受注は増加するも、売上の回復は来期から

- ①NI・サポートサービス事業の売上高は上期、下期とも前年同期比で増加するが、下期の受注増の売上への本格的な影響は来期以降
- ②通信工事分野は上期同様、大型プロジェクト（通信業、一般企業、海外）の反動により減少
- ③成長市場（e-Japan、地上波放送デジタル化関連など）は引き続き増加する見込み



III. 下期の重点方針



III. 下期の重点方針

1. 受注拡大

1) 成長市場への対応力強化

①自治体e-Japan関連

②IPネットワーク構築

2) 移動体通信事業の強化

3) 新規事業の取り組み強化

(バーチャルサービススイッチ、VoIPソリューション、スターオフィス21など)

4) 保守・サービス事業の強化

2. 収益力強化

1) 原価低減活動の更なる強化



<参考> 2003年度 重点拡大ソリューション

ターゲットソリューション

IPテレフォニーソリューション

企業IT基盤ソリューション

セキュリティソリューション

企業情報ポータルソリューション

キャリア・xSP向け
プラットフォームソリューション

官庁・公共向けソリューション

アウトソーシング/
マネジメントサービス

個別メニュー (例)

IPテレフォニーソリューション

VoIPゲートウェイサービス

コールセンターソリューション

WANソリューション

WDMソリューション

LANソリューション

ネットワークアプライアンスソリューション

ストレージソリューション

Webサービス基盤SIソリューション

トータルセキュアソリューション

ネットワーク認証ソリューション

フィジカルセキュリティソリューション

EIPソリューション

EIP関連アプリケーション

会議ソリューション

ナレッジマネジメントソリューション

WEBワークフローソリューション

コンテンツ配信サービス

VoIPトータルソリューション

iDC基盤構築ソリューション

ストリーミングソリューション

地域公共ネットワーク構築ソリューション

自治体行政サービスソリューション

学校・教育ソリューション

防災ソリューション

福祉・介護ソリューション

特定公共機関向けソリューション



III. 下期の重点方針

(参考) 新規事業の進捗状況

①各分野の進捗状況

- ・上期について、客先の評価・検証期間が当初見込みより長引いたこと、また、客先の投資判断の遅れから、受注時期が当初計画より遅れ気味。しかし、現在、ユーザにて評価中の案件が多く、引き合いも多いため、下期での受注は増加の見込み。

(前回説明会でご紹介した各分野の状況)

- ・バーチャルサービススイッチソリューション：客先の評価期間の長期化
- ・VoIPトータルソリューション：IP電話市場立ち上がりの遅れ
- ・スターオフィス21ソリューション：一般企業向けで受注

②下期の計画

- ・受注計画：60億円
- ・売上計画：50億円

IV. 経営基本方針



IV. 経営基本方針

1. 「事業構造改革」

- ・高付加価値事業の強化
- ・新商品開発などによる独自事業の拡大

2. 「営業改革」

- ・ソリューション営業力の強化
- ・利益マインドの強化

3. 「事業インフラ改革」

- ・総コスト構造改革
- ・人材育成の強化
- ・業務スピード改革、改革風土の定着

4. 「顧客視点・顧客満足度の向上」

- ・クイックレスポンスの追求
- ・お客様ニーズの把握
- ・お客様のベストパートナーを目指す

本資料についてのご注意

本資料（「2003年9月中間期 決算説明会資料」）に記載されている将来の業績等に関する見通しは、将来の予測であって、リスクや不確定要素を含んでおります。

従いまして、実際の業績は様々な要因により記載の内容とは異なる結果となる可能性がある事を予めご承知願います。

実際の業績に影響を与えうる重要な要因には、当社の事業環境を取り巻く経済情勢・社会的動向、当社の提供するシステムやサービスに対する需要動向による相対的競争力の変化などがあります。なお、業績に与えうる重要な要因は、これらに限定されるものではありません。