

2004年3月期
(第72期)
決算説明会

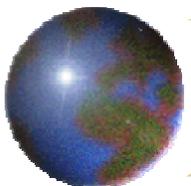
2004年5月18日

代表取締役社長

馬場 征彦

NEC

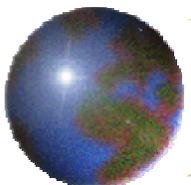
NECシステム建設



目次

- I. 2004年3月期の決算概要
 - II. 2004年度の経営方針
 - III. 2005年3月期の通期業績見通し
- ◇ 参考資料

I. 2004年3月期の決算概要



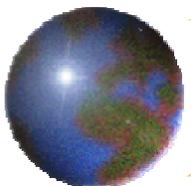
I. 2004年3月期の決算概要

●通期業績の概要

損益計算書（連結）

（単位：百万円）

	2004年3月期	売上比	増減率	2003年3月期	売上比
受注高	196,123	—	△3.4%	203,038	—
売上高	194,012	100.0%	△4.2%	202,419	100.0%
売上総利益	21,682	11.2%	△6.1%	23,094	11.4%
営業利益	4,419	2.3%	△22.1%	5,675	2.8%
経常利益	4,376	2.3%	△7.8%	4,745	2.3%
当期利益	500	0.3%	△66.9%	1,512	0.7%

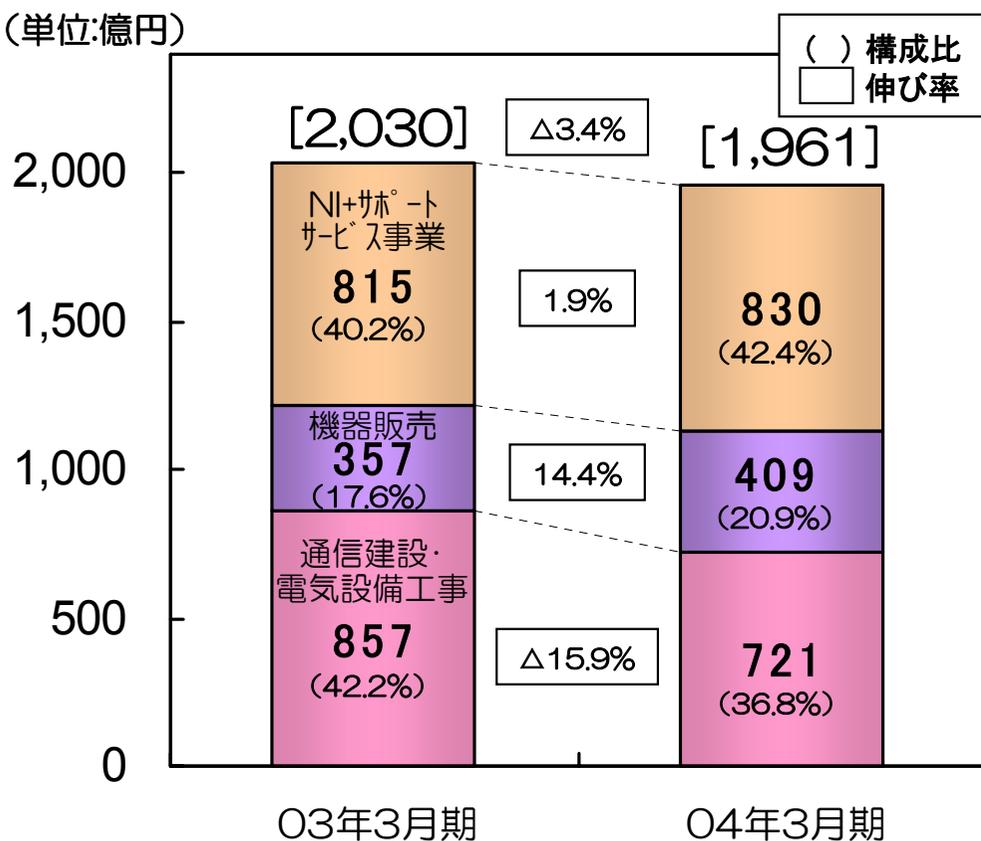


I. 2004年3月期の決算概要 (年間)

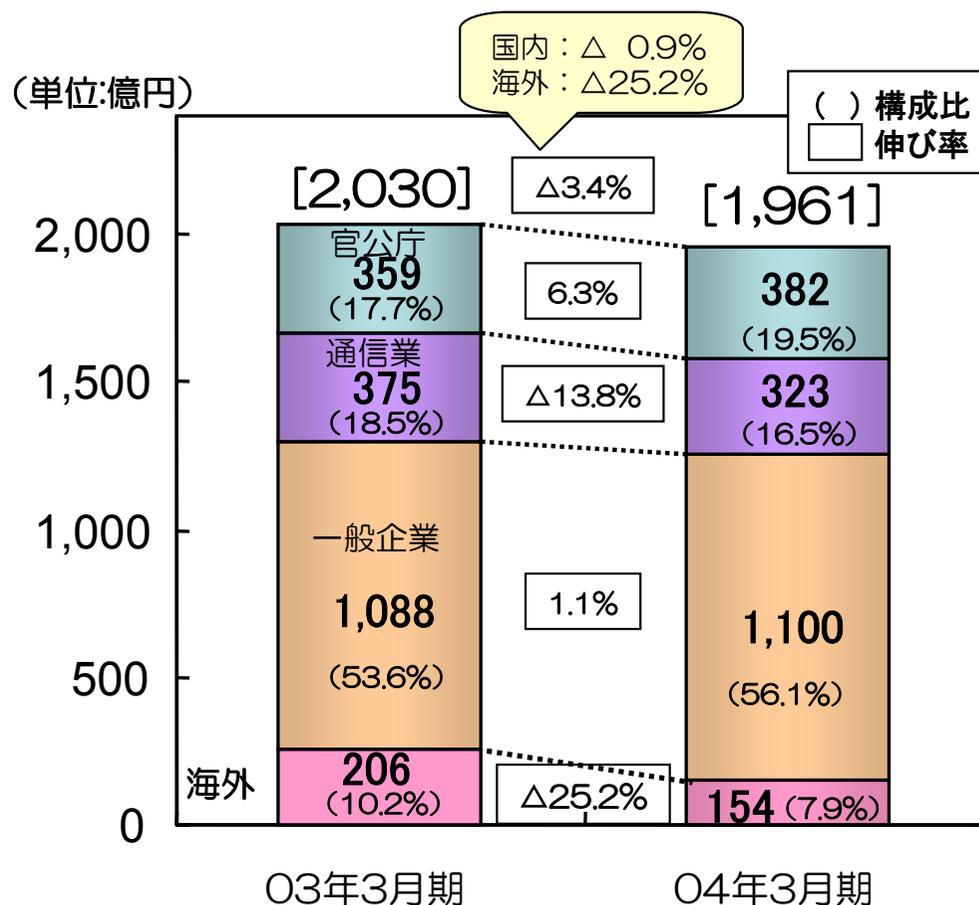
● 受注高 (連結)

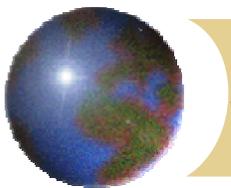
- NI+サ-ビス事業は、下期より、一般企業向けNW構築およびそれに伴うNW保守・運用支援が増加。しかし、上期の企業IT投資の低迷や、下期における補正予算の先送りによる、自治体向けNW構築の翌期へのズレ等により、年間の伸び率は微増。
- 機器材料販売事業は、一般企業向け新規NWシステム構築に伴う機器販売が増加。
- 工事業は、通信業をはじめとした通信インフラ工事の減少および大型物件の反動により減少。

(単位:億円)



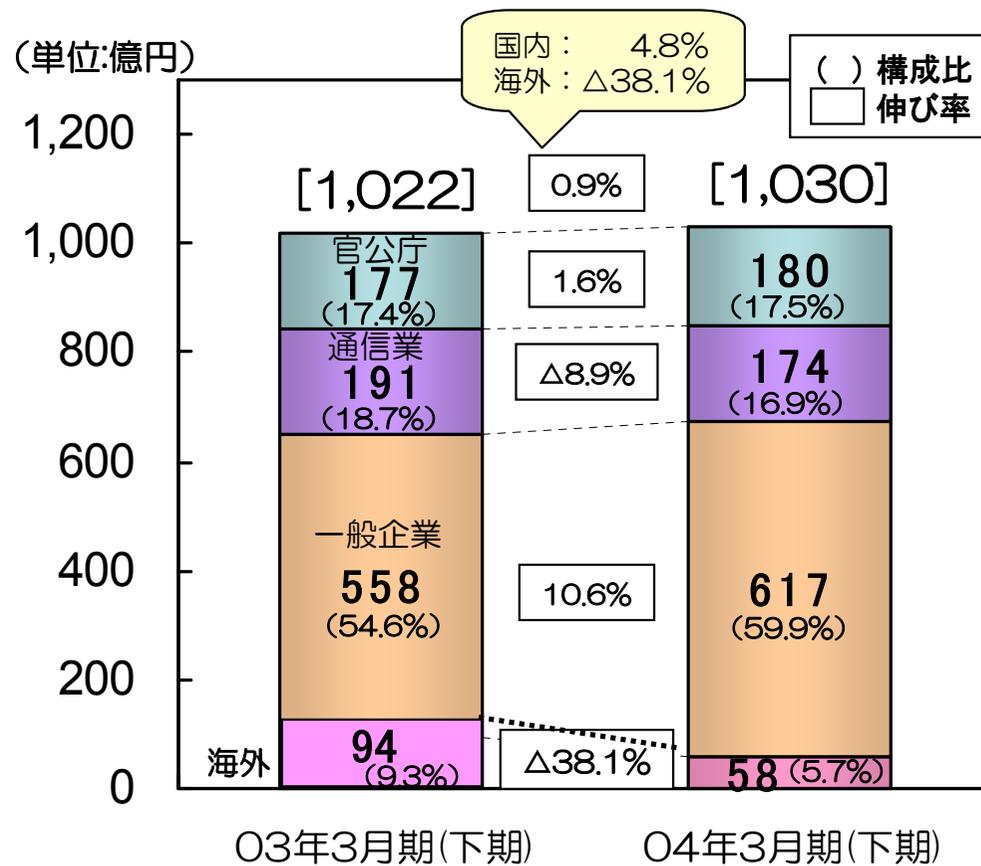
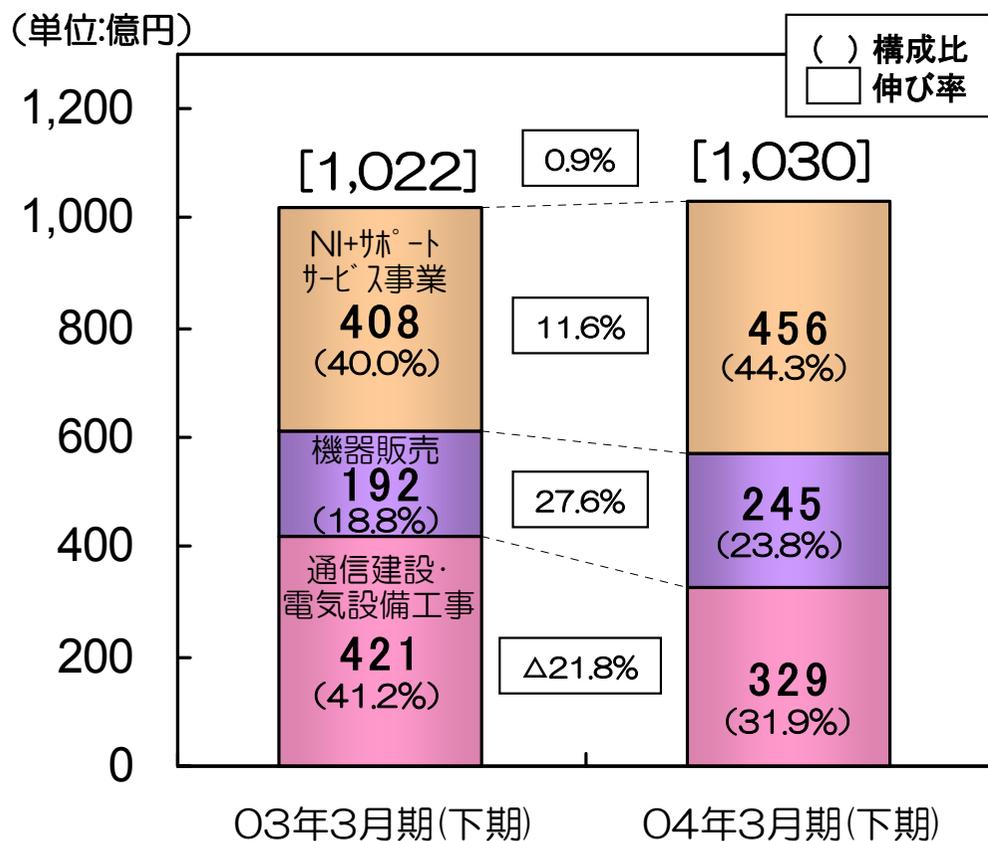
(単位:億円)

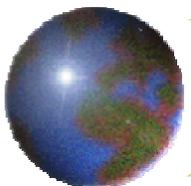




I. 2004年3月期の決算概要（下期）

●（参考）受注高（連結）



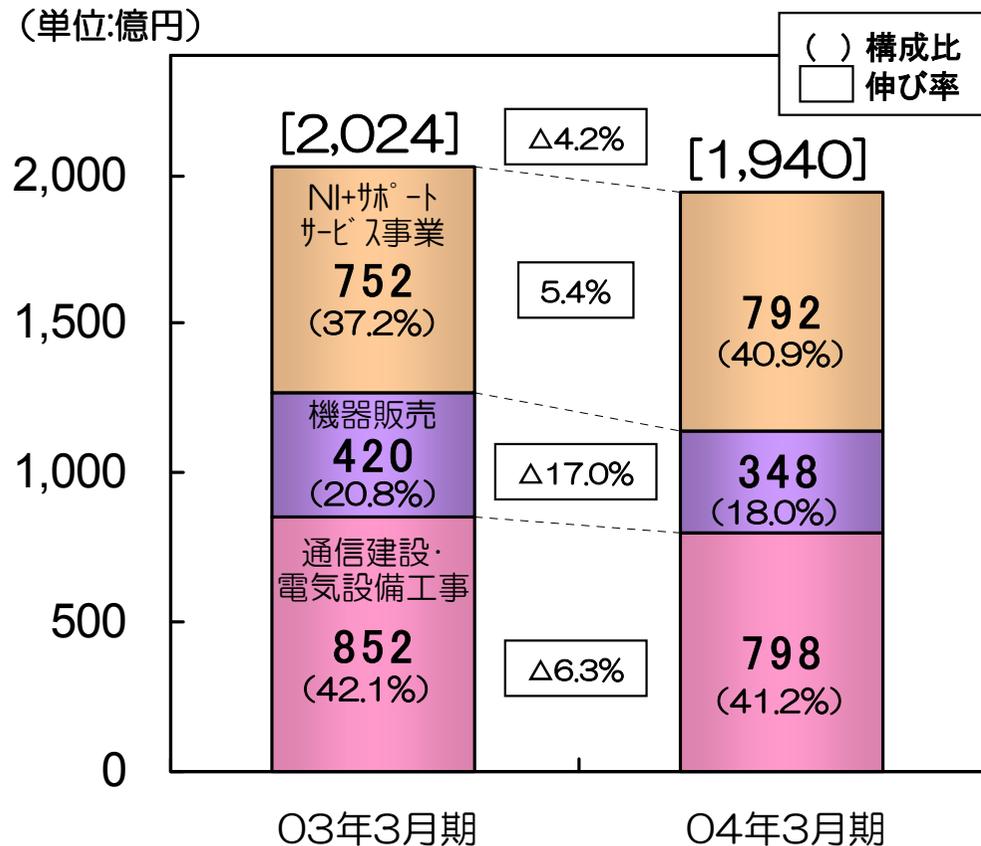


I. 2004年3月期の決算概要（年間）

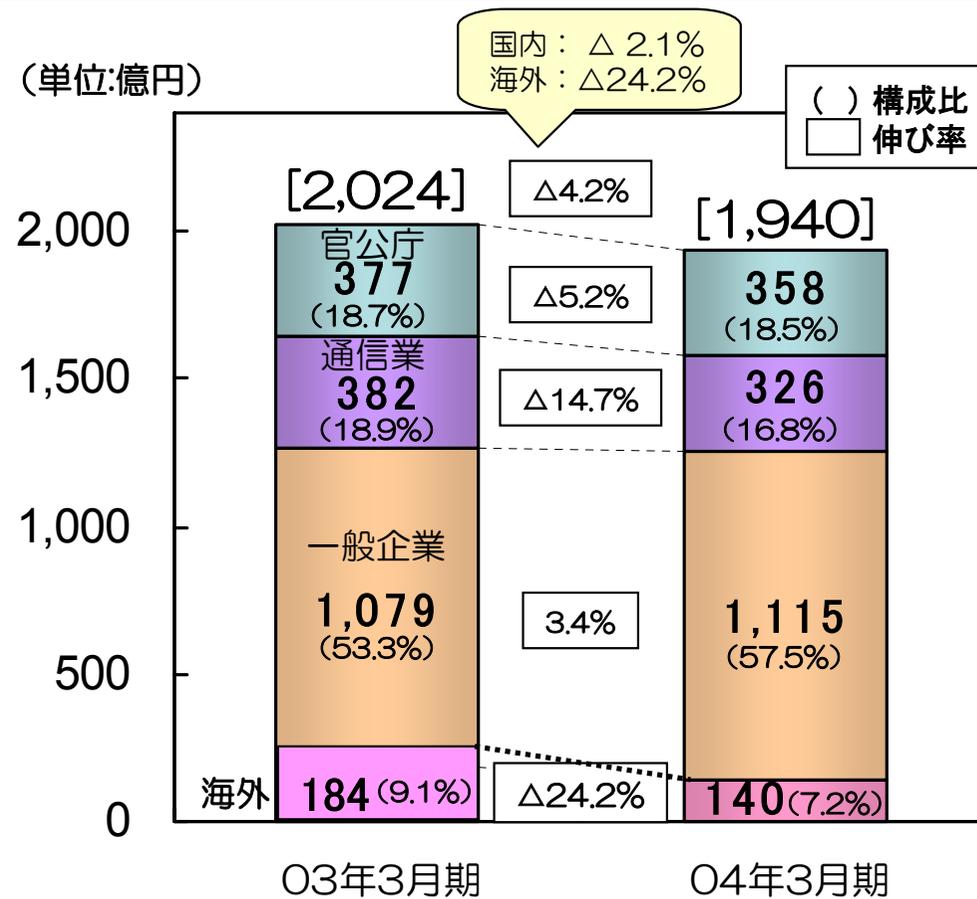
●売上高（連結）

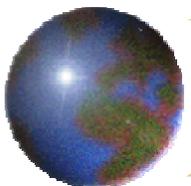
- ・NI+ネットサービス事業は、一般企業向けの受注が下期に増加したものの、売上への寄与は来期から。
- ・NW保守・運用支援は、一般企業、自治体、通信業などで増加。
- ・機器材料販売事業は、通信業、自治体向けで減少。
- ・工事事業は、地上デジタル放送関連が増加したものの、国内外の通信工事が減少。

(単位:億円)



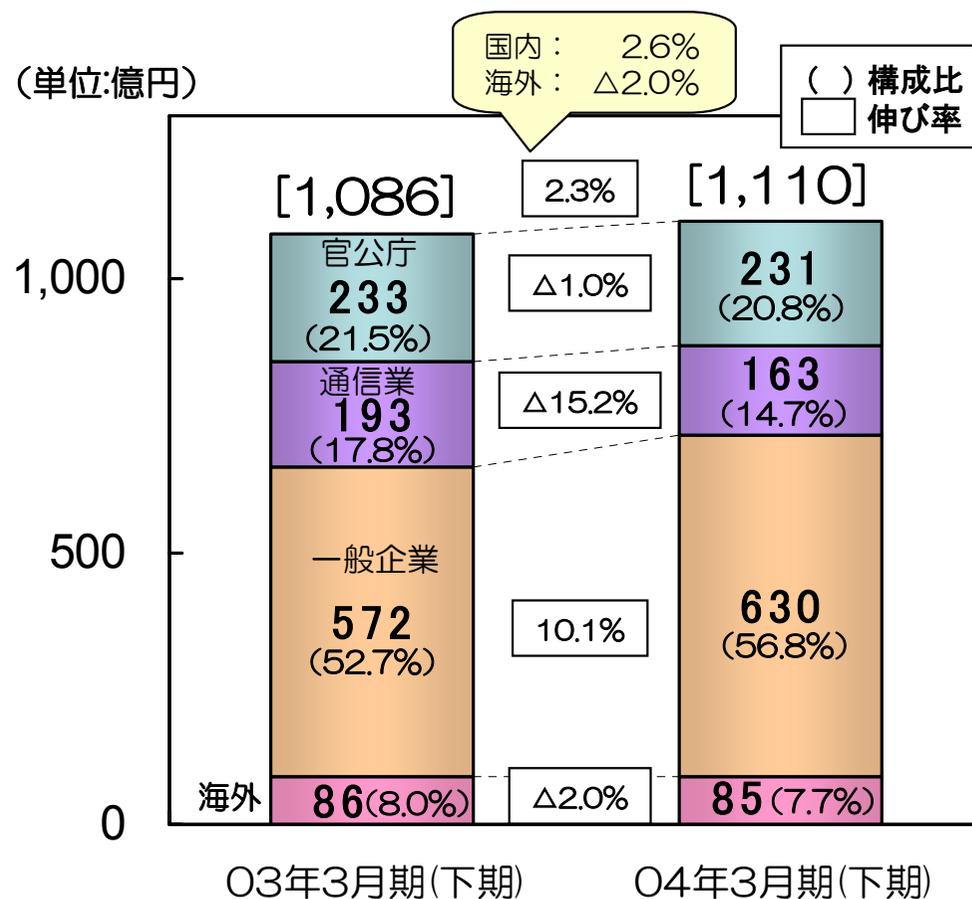
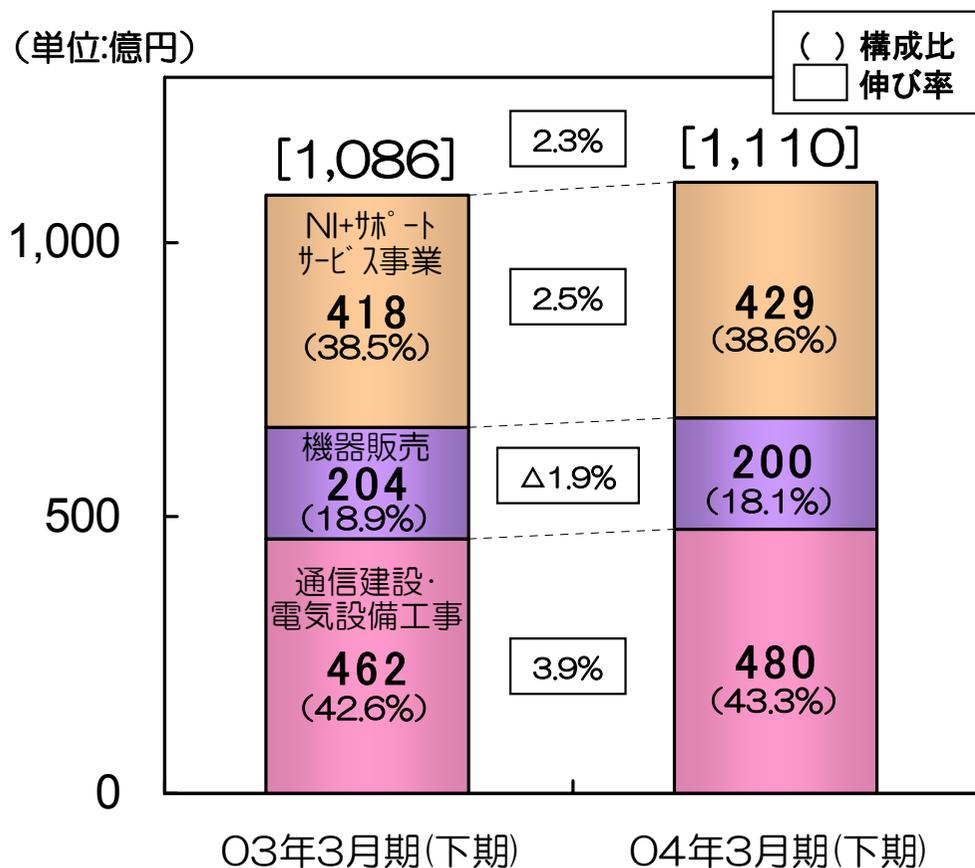
(単位:億円)

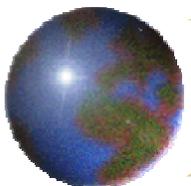




I. 2004年3月期の決算概要（下期）

●（参考）売上高（連結）





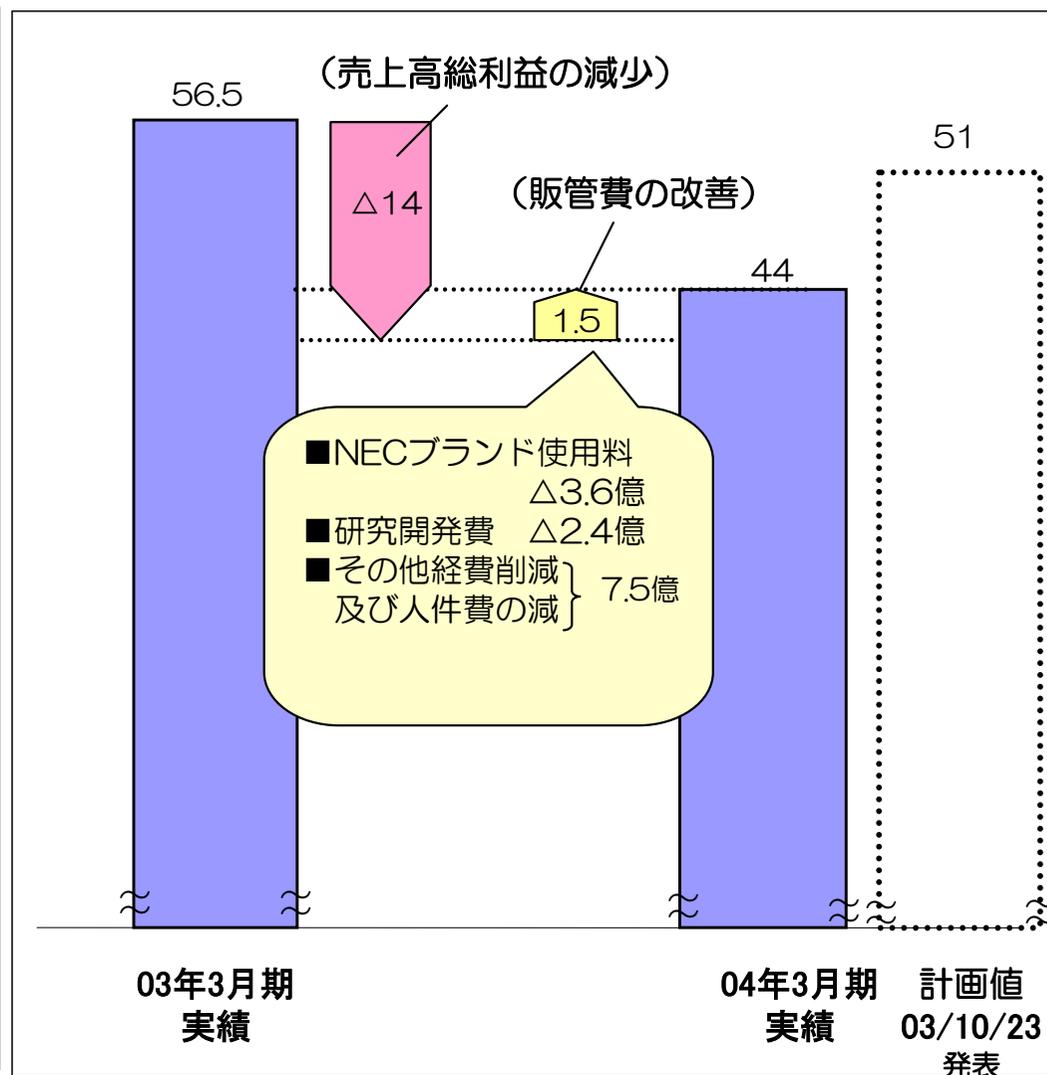
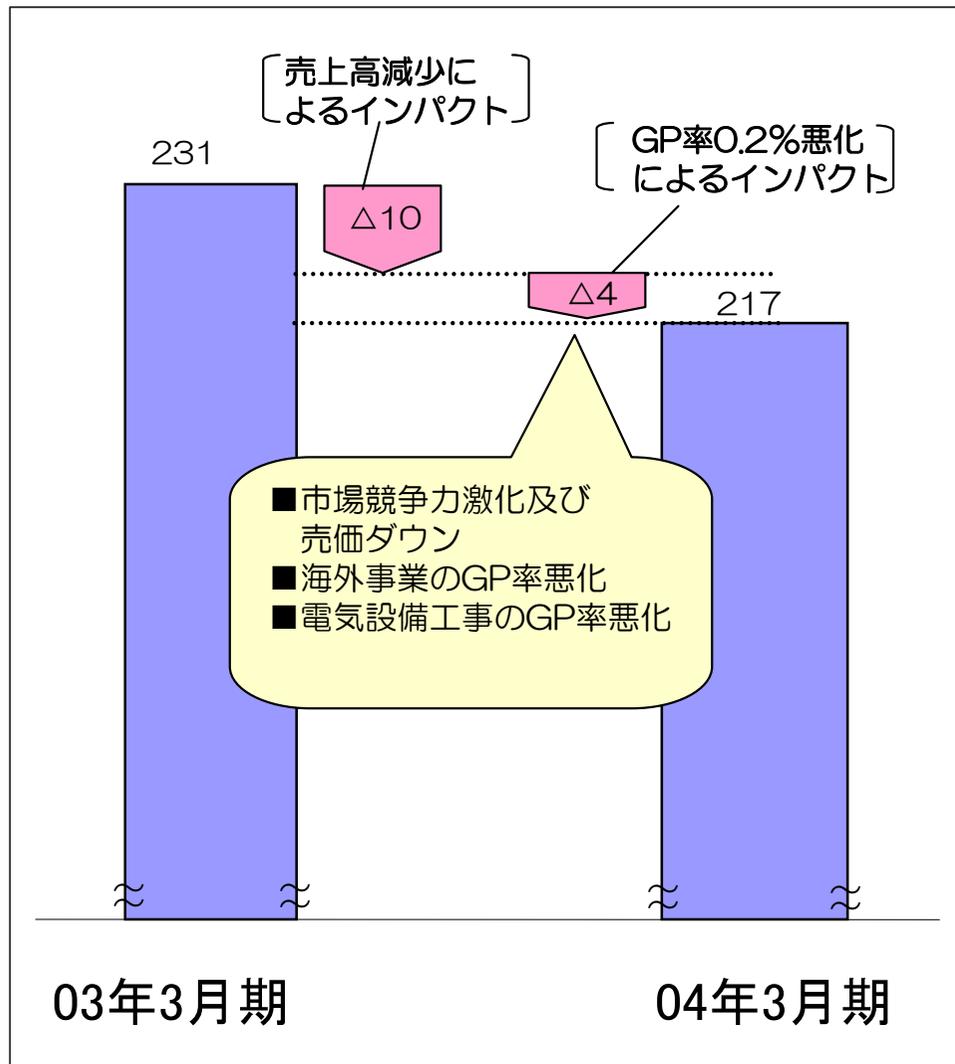
I. 2004年3月期の決算概要

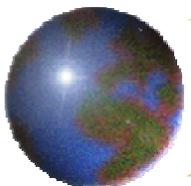
<売上高総利益の減少要因>

<営業利益の減少要因>

(単位:億円)

(単位:億円)

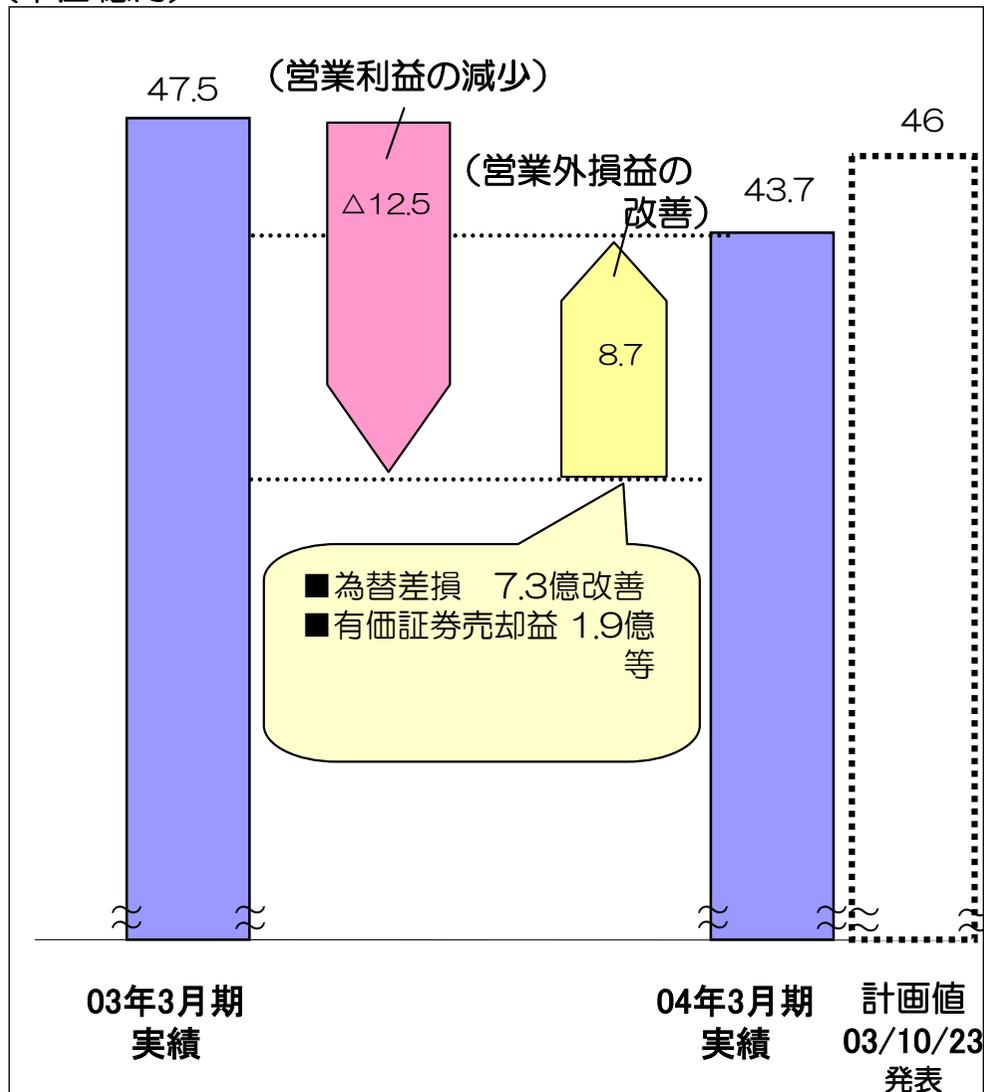




I. 2004年3月期の決算概要

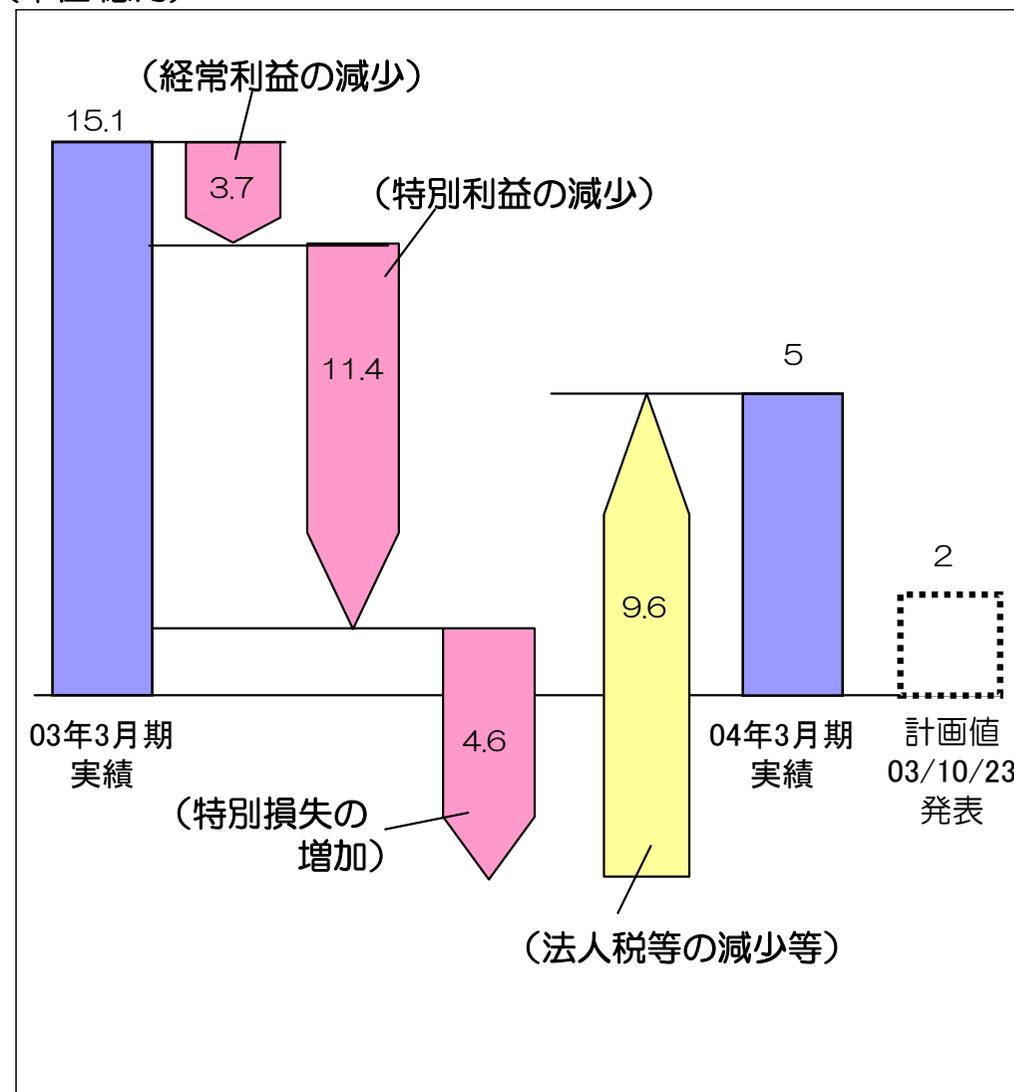
< 経常利益の減少要因 >

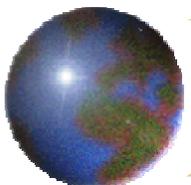
(単位:億円)



< 当期利益の減少要因 >

(単位:億円)

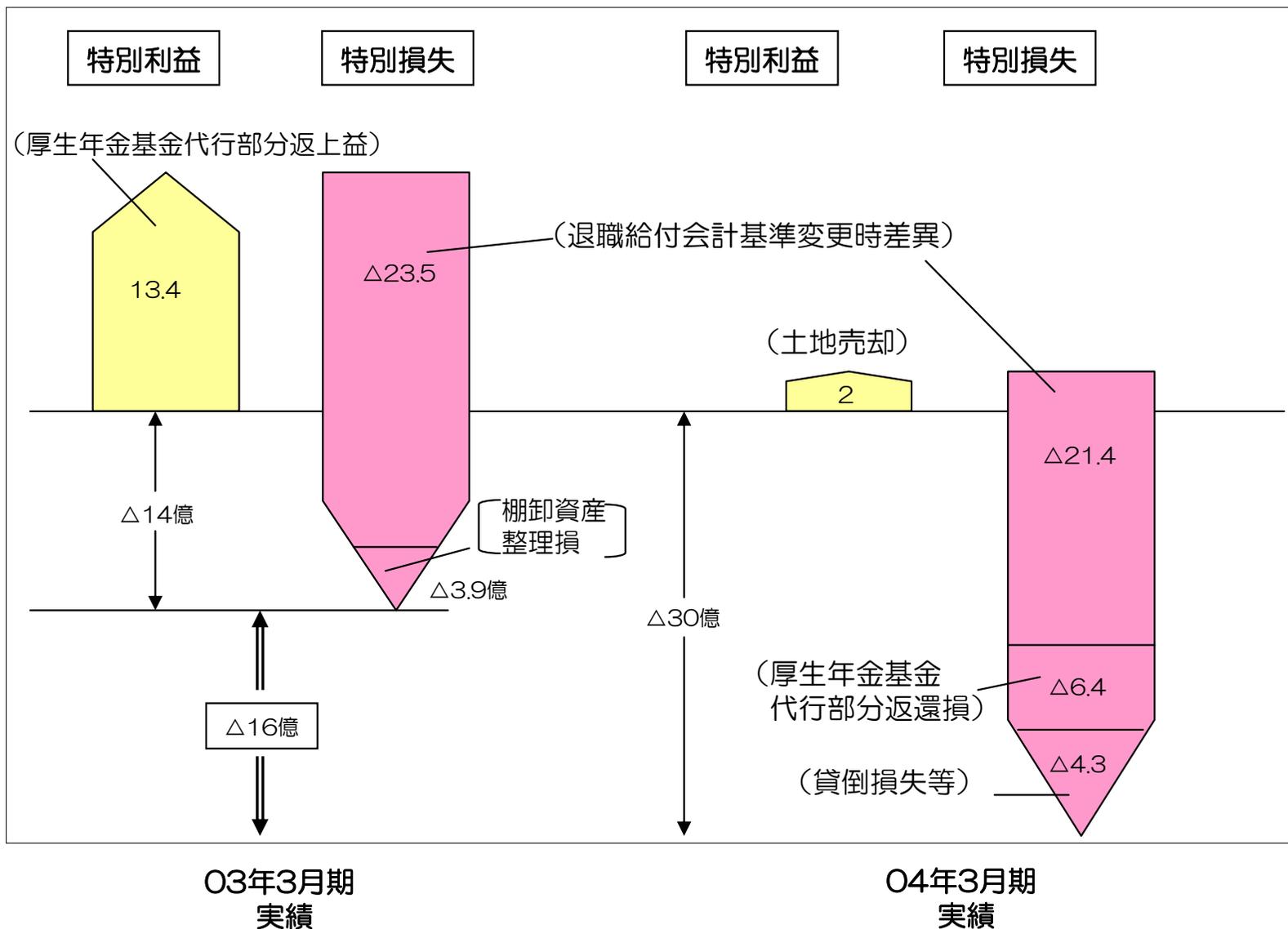


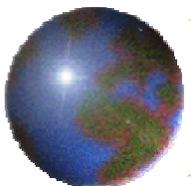


I. 2004年3月期の決算概要

＜特別利益・特別損失の状況＞

(単位:億円)



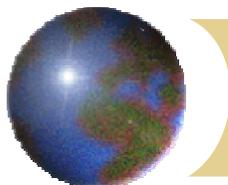


I. 2004年3月期の決算概要

(参考) 業容別売上高総利益率 (連結)

<2004年3月期>

業容	02年間 (実績)	03年間 (実績)	増減
NI・サポートサービス事業	13.5%	13.8%	0.3%
機器・材料販売事業	5.3%	5.3%	0.0%
通信建設・ 電気設備工事事業	12.6%	11.2%	△1.4%
全社	11.4%	11.2%	△0.2%

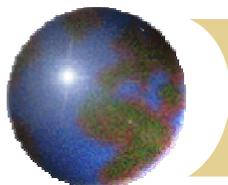


I. 2004年3月期の決算概要

▶ 貸借対照表（連結）

（単位：百万円）

	2004年 3月末	構成比	増減額	2003年 3月末	構成比
流動資産	97,334	82.2%	1,249	96,084	82.6%
固定資産	21,081	17.8%	877	20,204	17.4%
流動負債	54,533	46.0%	413	54,119	46.5%
固定負債	12,394	10.5%	2,591	9,803	8.5%
負債合計	66,927	56.5%	3,004	63,923	55.0%
少数株主持分	516	0.5%	△ 26	543	0.4%
資本合計	50,971	43.0%	△ 850	51,822	44.6%
負債・少数株主持分 及び資本合計	118,416	100.0%	2,126	116,289	100.0%

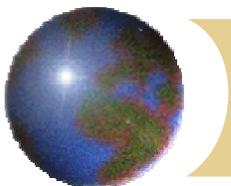


I. 2004年3月期の決算概要

▶ キャッシュ・フロー計算書（連結）

【百万円】

	04年3月 期末	増減額	03年3月 期末
営業活動による キャッシュ・フロー	2,785	△ 3,883	6,668
投資活動による キャッシュ・フロー	△ 952	303	△ 1,256
財務活動による キャッシュ・フロー	△ 1,218	10,698	△ 11,917
現金及び現金同等物 期末残高	9,463	598	8,865

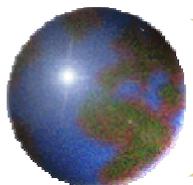


I. 2004年3月期の決算概要

● 主な施策

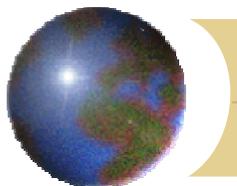
- 営業力の強化 → 上期は体制固め。下期より受注は回復基調
 - 営業ラインの士気高揚と利益マインドの強化・定着
 - 組織体制の改革
 - 事業ライン営業体制から営業部門を分離独立（2003/4月 営業統括本部新設）
 - SE機能の営業部門への取り込み
 - パークの点検・見直し・強化
 - OCS活動の強化
- アライアンスビジネスの展開
 - セキュリティ分野・VoIP分野を中心とする国内外のベンダーとのアライアンス推進中であるが、立ち上げ段階にあり、業績への貢献は来期以降。
将来対応として、戦略の継承とさらなる強化を図る。
- 原価低減活動
 - 資材費低減・内生化促進・革新活動の推進など原価低減活動を実行したものの、売価ダウンの影響により、十分な効果が得られず。

Ⅱ. 2004年度の経営方針



Ⅱ. 2004年度の経営方針

1. 営業力強化
2. ソリューション事業
(NI+ネットサービス事業)の強化
3. CS活動の強化（お客様第一主義）
4. コスト競争力の再強化
5. 通信建設・電設工事事業の再強化



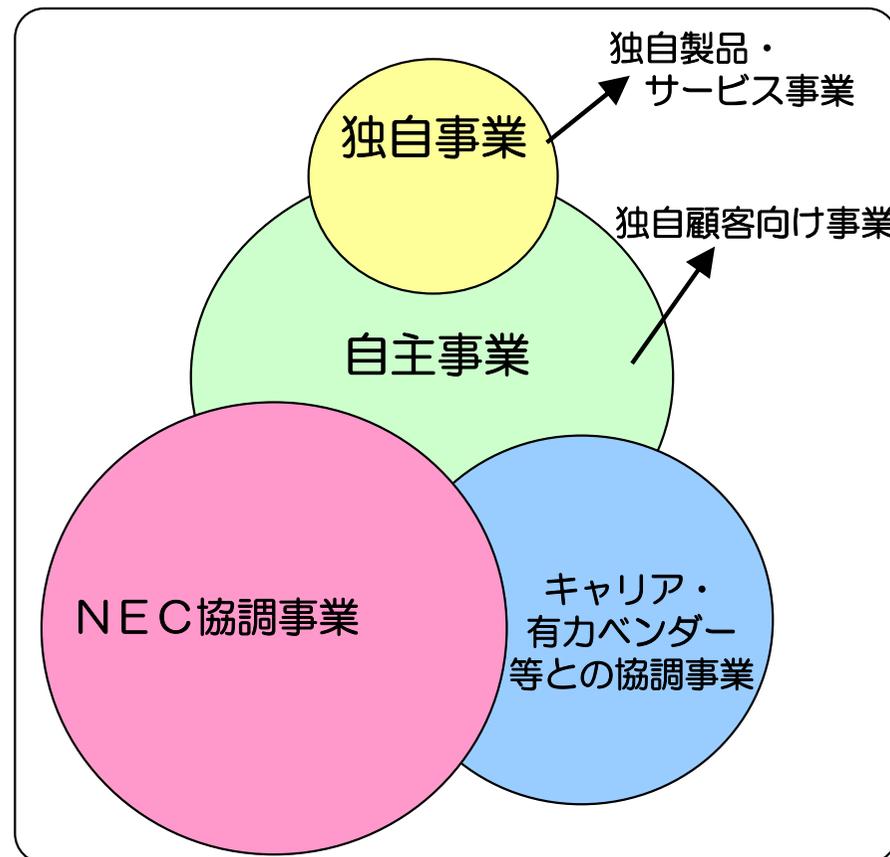
II. 2004年度の経営方針

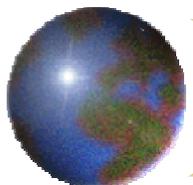
1. 営業力強化

- 当社独自マーケットへの更なる深耕（営業・提案力強化）
- NECとの協調強化によるマーケットの拡大

- NECとの協調強化
 - IT & NW統合ソリューション戦略の推進
 - 対応力強化
(SE・SI力、保守対応力、ソフトウェア開発力など)
- キャリア・有力ベンダー等との協調強化
 - 有力SIパートナーとしての地位確立
 - マーケットの拡大
- 自主営業の強化
 - 当社パークのニーズの発掘
 - コスト競争力のある提案活動強化
- 独自製品の強化
 - 独自開発製品・サービスの展開力強化

受注特性で見た当社事業の分類





II. 2004年度の経営方針

2. ソリューション事業(NI+株°-トサービス事業)の強化 ネットワークインテグレーション事業

■ IT & NW統合ソリューションへの取り組み強化

→NECのUNIVERGE、VALUMO戦略への積極的取り組み

- ・ IPテレフォニー、Webビジネスを軸とした事業領域の拡大
- ・ 規模用途に対応したEIPソリューションの提供 (StarOffice21など)

※EIP: 企業情報ポータル<Enterprise Information Portalの略>

- ・ 「UNIVERGE」: NECのIT・NW統合ソリューションのベースとなる先進的NW製品コンセプト
→VoIPサーバ、次世代NWサーバ、EメールIP、無線LAN製品など
- ・ 「VALUMO」: NECのIT・NW統合ソリューションを具現化するミドルウェア製品群
NECが長年培ったオープンミッションクリティカル技術をもとに開発したプラットフォームテクノロジ

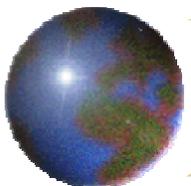
■ セキュリティビジネスの強化

- ・ ニーズに応じたトータルセキュリティサービスの拡充と展開

■ アライアンス事業、独自事業の強化・拡充

- ・ ISS、IP-Locks、SKYWAVE、InkraやVoIP-TAなど

■ キャリア・xSP・ベンダーとの協業による受注拡大



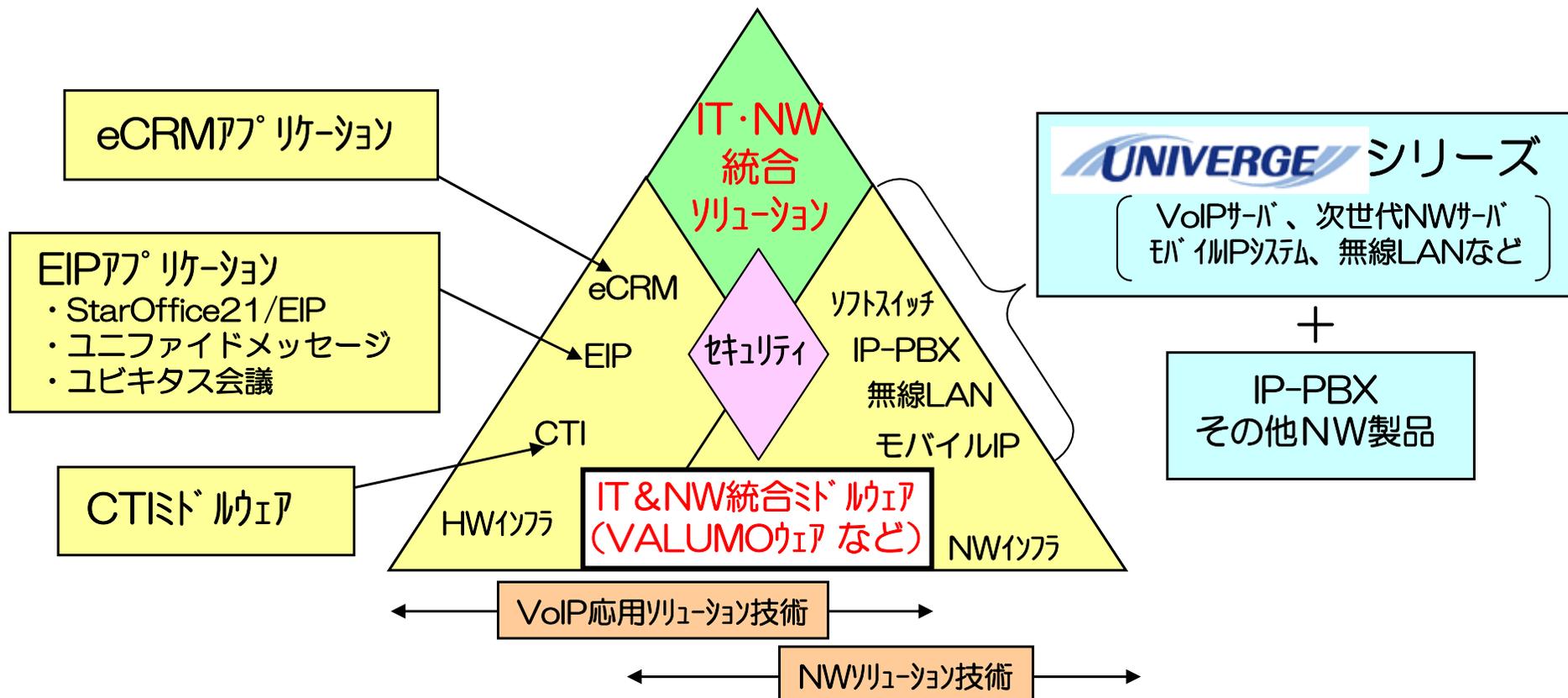
<参考>IT&NW統合ソリューションへの取り組み強化

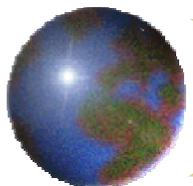
NWとITを統合させた新たなビジネス領域を創出

→ 当社の強みであるNW構築、運用力に、競争力のあるIT製品群との統合によるソリューションサービスの展開

当社のIT&NW統合ソリューションイメージ

(NWを機軸に競合他社との差別化を図る)



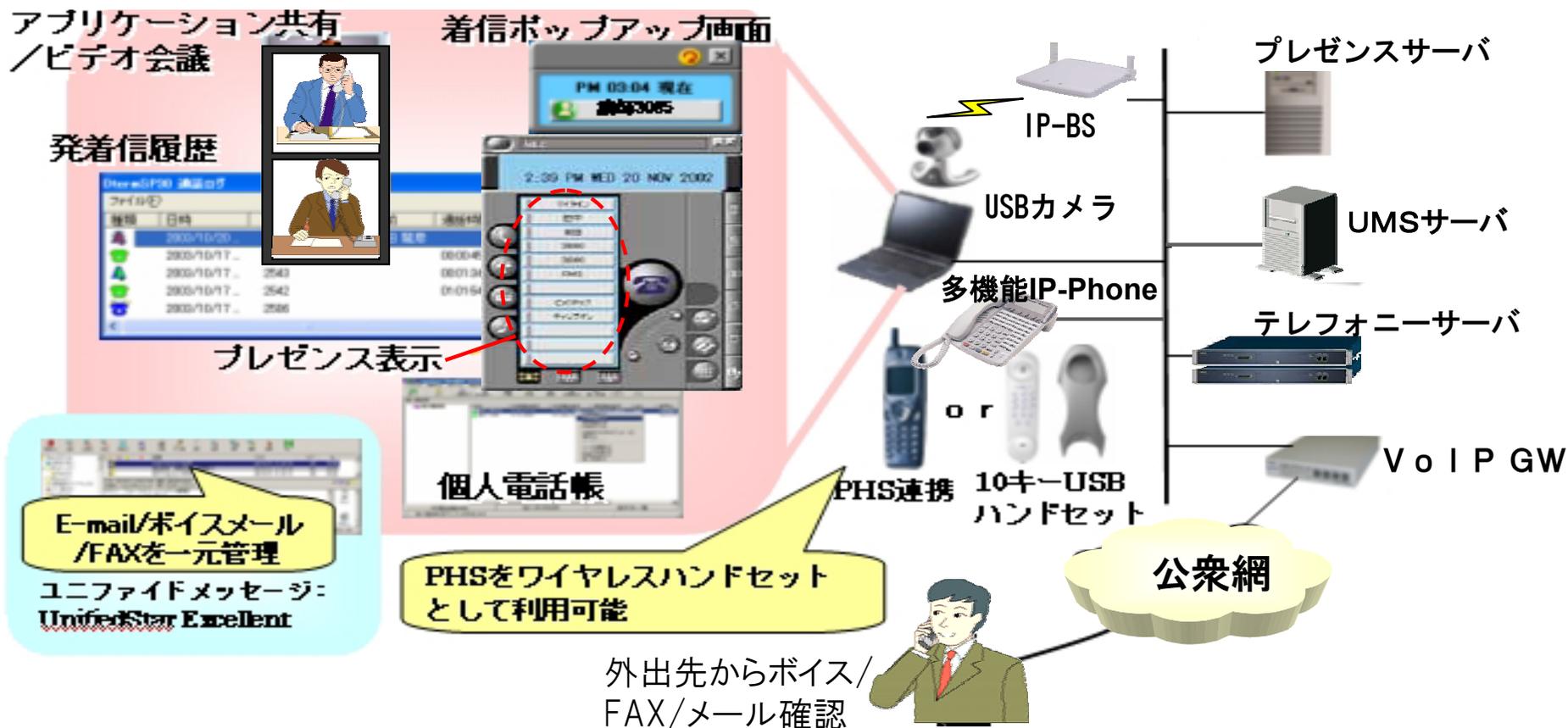


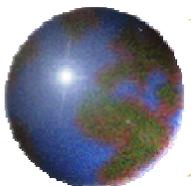
<参考>IT&NW統合ソリューションへの取り組み強化

事例① IPテレフォニーソリューション

IP電話、ソフトフォン、テレフォニー連携、UMS (ユニファイド・メッセージング・システム)

- 特長**
- ・アプリケーション共有/Web会議/チャット/ファイル転送のコミュニケーションが可能
 - ・電話帳/発着信履歴を利用した電話発信、着信時のユーザ情報ポップアップ
 - ・プレゼンス(在席状態)表示により、最適なコミュニケーション手段の選択が可能



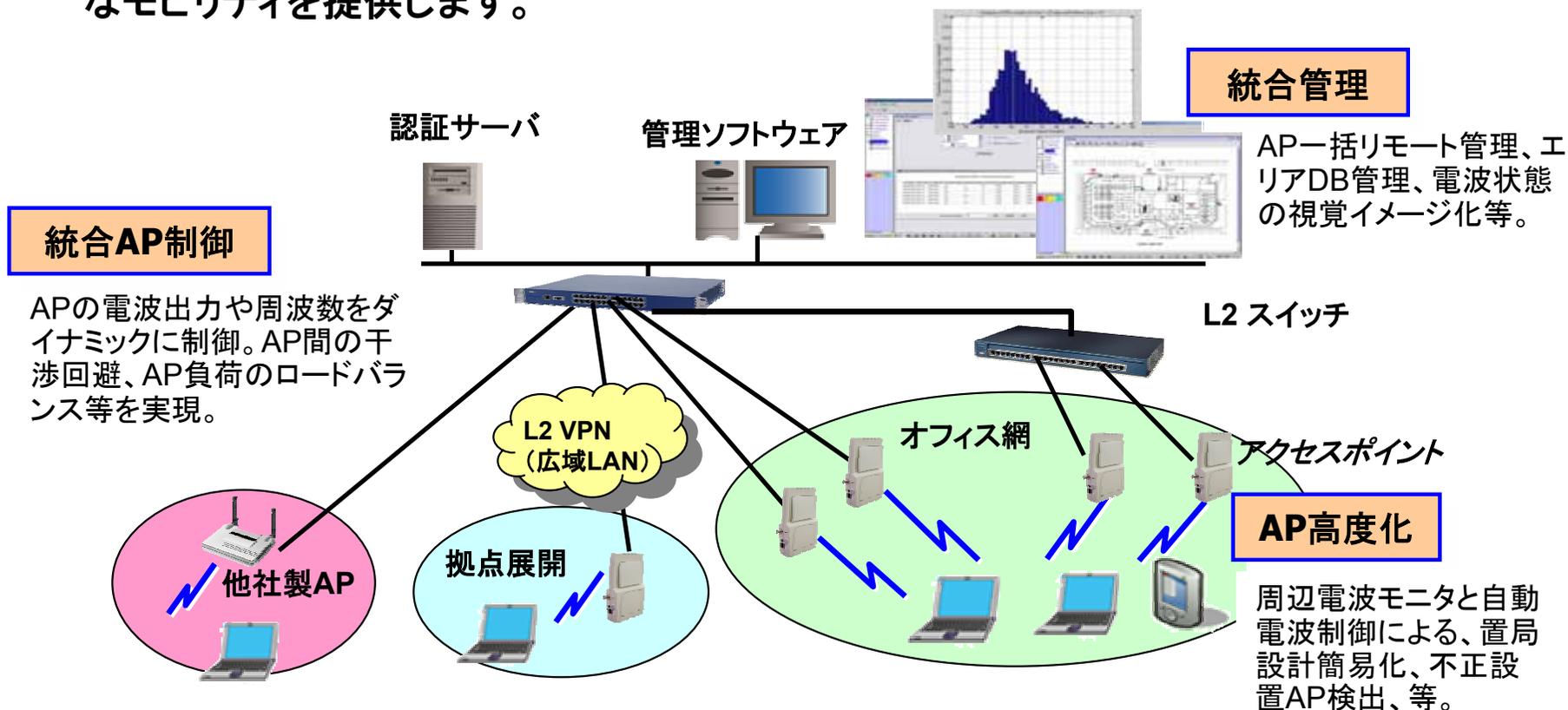


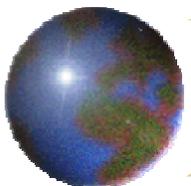
<参考>IT&NW統合ソリューションへの取り組み強化

事例②-1 無線LANソリューション

特長

- ◆無線LAN特有の機能や複雑なセキュリティ機能の設定・維持を、階層化したアーキテクチャで一括管理できます。
- ◆端末管理を含む無線LANのマネジメント機能はワイヤレス・コントローラに集約しているため、あたかも同じアクセスポイントに接続しているように管理でき、シームレスなモビリティを提供します。



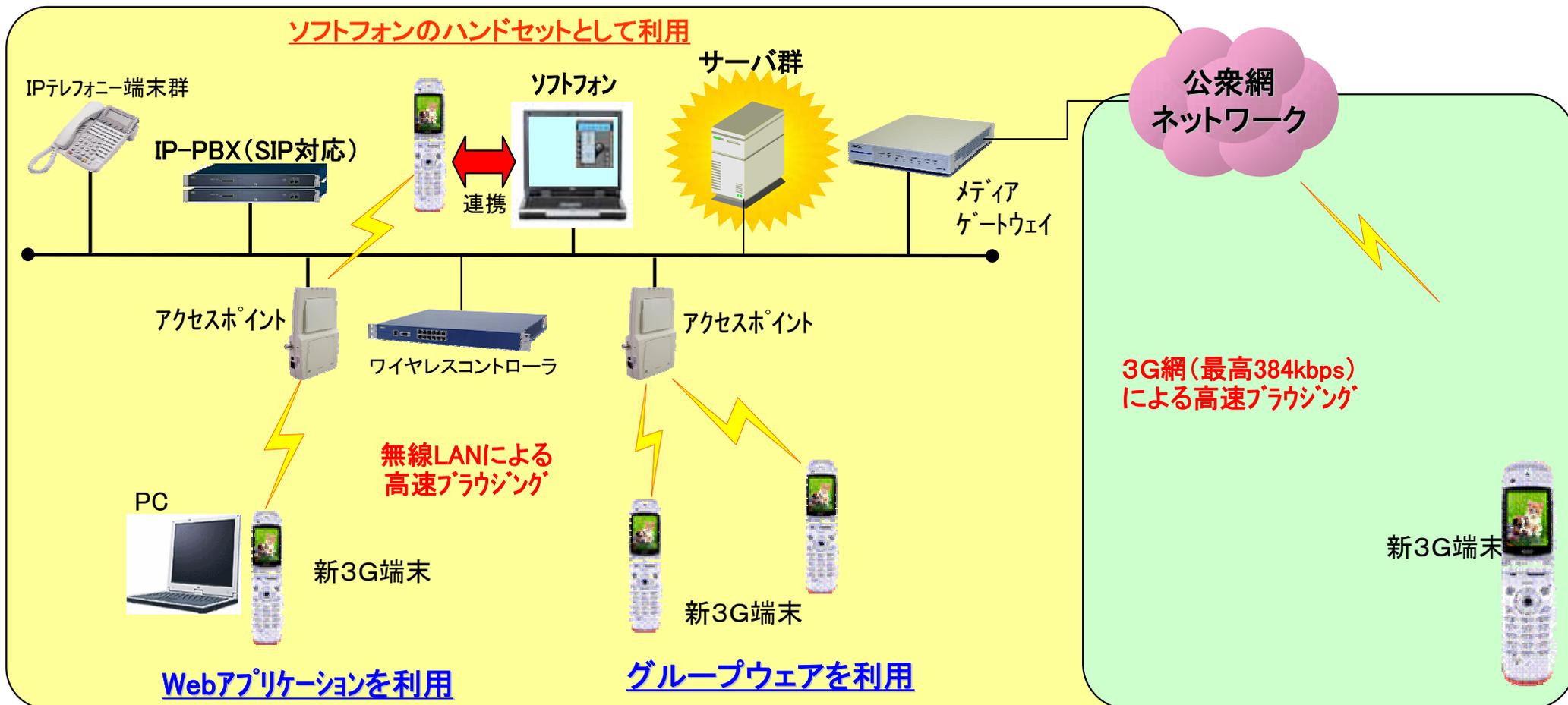


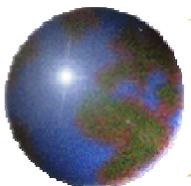
<参考>IT&NW統合ソリューションへの取り組み強化

事例②-2 モバイルNW音声統合ソリューション(無線LANシステム+3G携帯端末)

特長

- ◆ 無線LANインフラをデータ通信と音声通信で共用し、構内電話回線を別に施設する必要がなくトータルコストの削減が可能
- ◆ ワイヤレス・コントローラとハンドセットとの連携により高速ハンドオフや帯域制御(QoS)、負荷分散、節電対策(待ち受け時間の拡大)を強化、構内無線電話で優れた品質と投資効果を実現可能

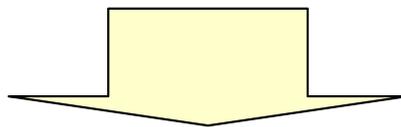




<参考>セキュリティビジネスの強化

<セキュリティ市場の現状>

- ・ ネットワークのIP化に伴うセキュリティ需要の拡大
- ・ 情報漏えい事件の増加に伴うニーズの拡大



<当社の施策>

- ・ トータルセキュリティサービスの整備と展開
- ・ 有力セキュリティベンダーとのアライアンスによる
ワンストップマネジメントサービスの提供
→ コンサル、ポリシー作成、診断から構築・アウトソーシングまで対応
- ・ NECイントラネット運用ノウハウの活用
- ・ 情報セキュリティ監査企業（2003年8月認定取得）資格
を活かした品質向上とユーザ拡大

<主要な取り扱い製品、サービス>



ファイアウォール



INTERNET
SECURITY
SYSTEMS[®]

IDS/IDP（不正侵入検知）



D/B監査
（情報漏えい対策）

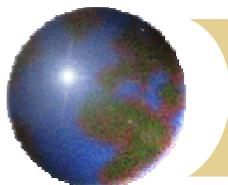


inkranetworks

セキュリティ全般
（ファイアウォール、VPN、IDPなど）



セキュリティ全般
（ファイアウォール、暗号技術、認証など）



Ⅱ. 2004年度の経営方針

2. ソリューション事業(NI+株^o-トサービス事業)の強化 サポートサービス事業

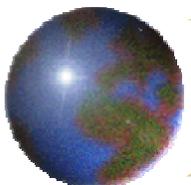
■ サポートサービス事業の基盤強化

- ・サーバ系運用保守事業の体制強化
- ・全国対応力の強化（「全国均質サービス」の提供）
→保守拠点：国内200ヶ所以上、NW系保守では国内TOPクラス
- ・保守員のSE化による提案活動強化

■ アウトソーシング事業の更なる拡大

- ・データセンターを核としたNW&IT統合アウトソーシングの確立
- ・ASP、iDC、セキュリティ、MSPなど新サービス提供による領域の拡大
- ・監視サービスからワンストップサービスへ

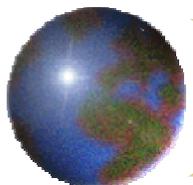
■ キャリア、×SP、ベンダーとの協業による受注拡大



Ⅱ. 2004年度の経営方針

〈参考〉サポートサービス事業・分野別売上構成

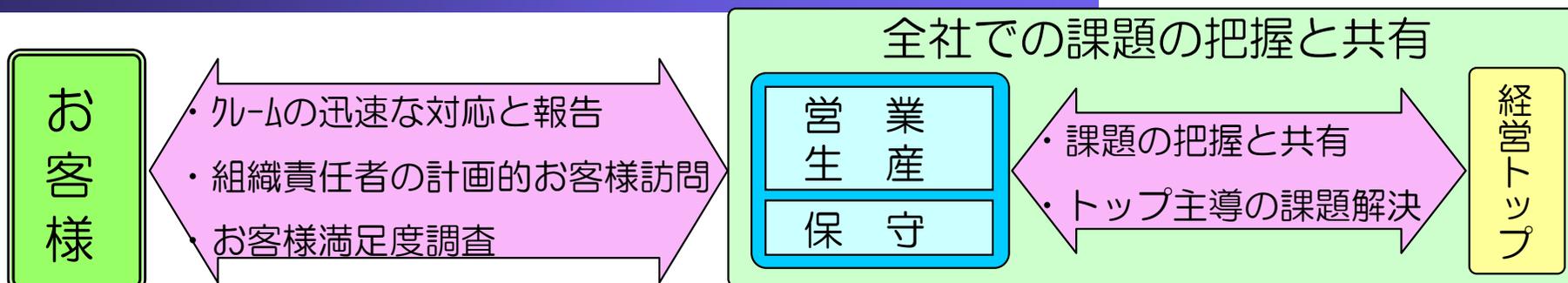
	03年3月期	04年3月期
PBX (IP-PBX、voiceサーバ等含む)	25.0%	25.4%
LAN/WAN・ NECネットワーク運用・保守	42.9%	47.4%
その他 (ITシステム、 キャリア向け交換システム保守、 その他ネットワーク保守、他)	32.1%	27.2%



II. 2004年度の経営方針

3. CS活動の強化（お客様第一主義）

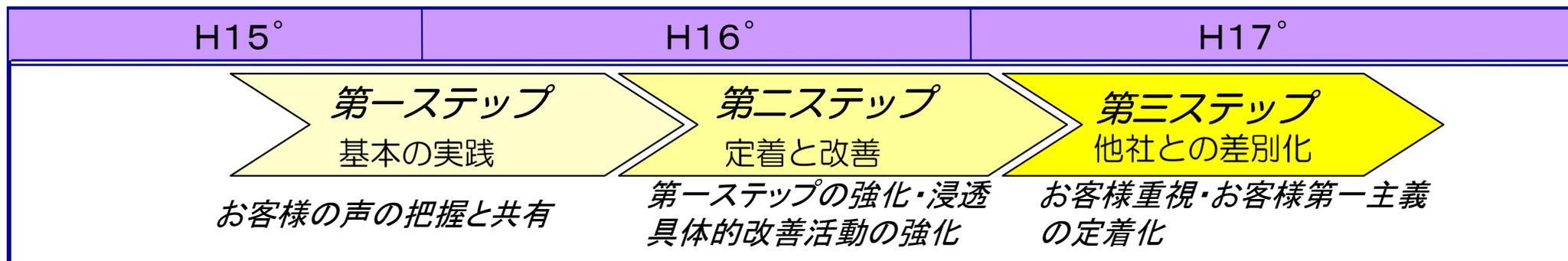
お客様の声を重視した全社統一の活動

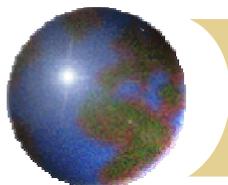


平成15年度実績

- 《お客様満足度調査》
 - ・調査対象お客様数:1,671社
 - ・社員にも同じアンケートを行いお客様との認識のギャップを測定
- 《部長職以上によるお客様訪問》
 - ・重要ユーザー 約1,300社
- 《クレームへの迅速な対応》
 - ・エスカレーションルールの徹底、強化
- 《シックスシグマによる改善》
 - ・チャンピオン育成 7名、ブラックベルト育成 7名

《今後の展開》





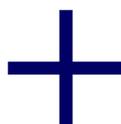
II. 2004年度の経営方針

4. コスト競争力の再強化

体制強化による原価低減活動の更なる推進

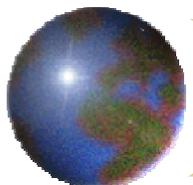
<従来>

- ・ 価格交渉の強化
- ・ 集約購買の促進
- ・ 施工技術革新



資材部門中心の原価低減活動から
全社各ラインが主体となった活動へ

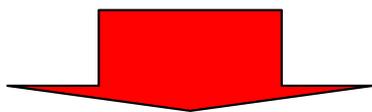
1. 工事原低
 - ・ 工事査定の強化
 - ・ 工期の短縮
2. システム原低
 - ・ ソフトウェア
 - ・ ハードウェア
3. 開発購買
 - ・ 仕様変更
 - ・ 代替品選定など



Ⅱ. 2004年度の経営方針

5. 通信建設・電設工事事業の再強化

- ・通信建設・電設工事市場は縮小傾向なるも
当社の特徴である高い施工・構築技術力は、
NI事業における他社との差別化、競争力の源泉

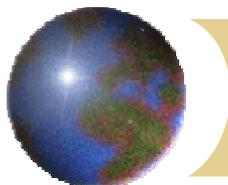


施工管理力の強化、コスト競争力強化等、通信建設・
電設工事事業の強化を実行し、

- ・ソリューション力
- ・施工・構築技術力
- ・保守対応力

が三位一体となった当社特有のソリューション実行
基盤の再強化を図る

Ⅲ. 2005年3月期の業績見通し

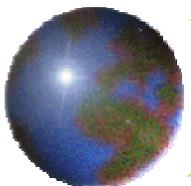


Ⅲ. 2005年3月期の業績見通し

●通期業績見通しの概要

損益計算書（連結）

	2005年3月期 (計画)	売上比	増減率	2004年3月期	売上比
受注高	200,000	—	2.0%	196,123	—
売上高	195,000	100.0%	0.5%	194,012	100.0%
営業利益	4,500	2.3%	1.8%	4,419	2.3%
経常利益	4,400	2.3%	0.5%	4,376	2.3%
当期利益	1,000	0.5%	99.6%	500	0.3%

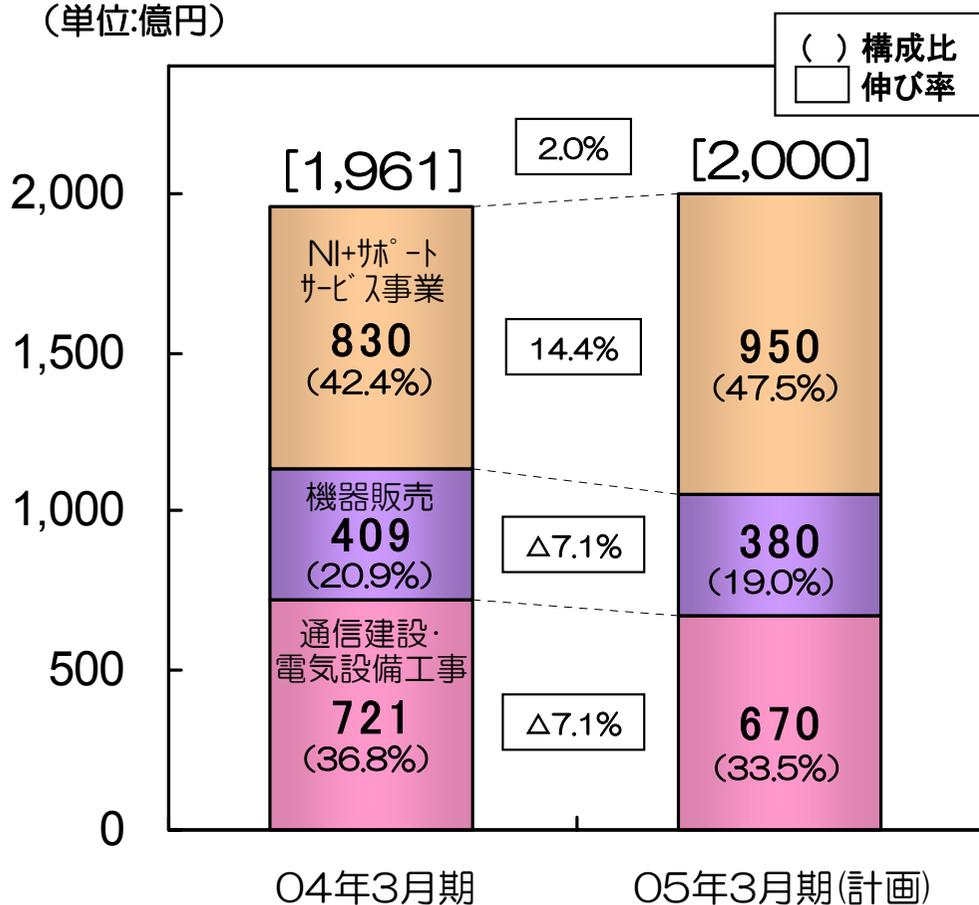


Ⅲ. 2005年3月期の業績見通し（年間）

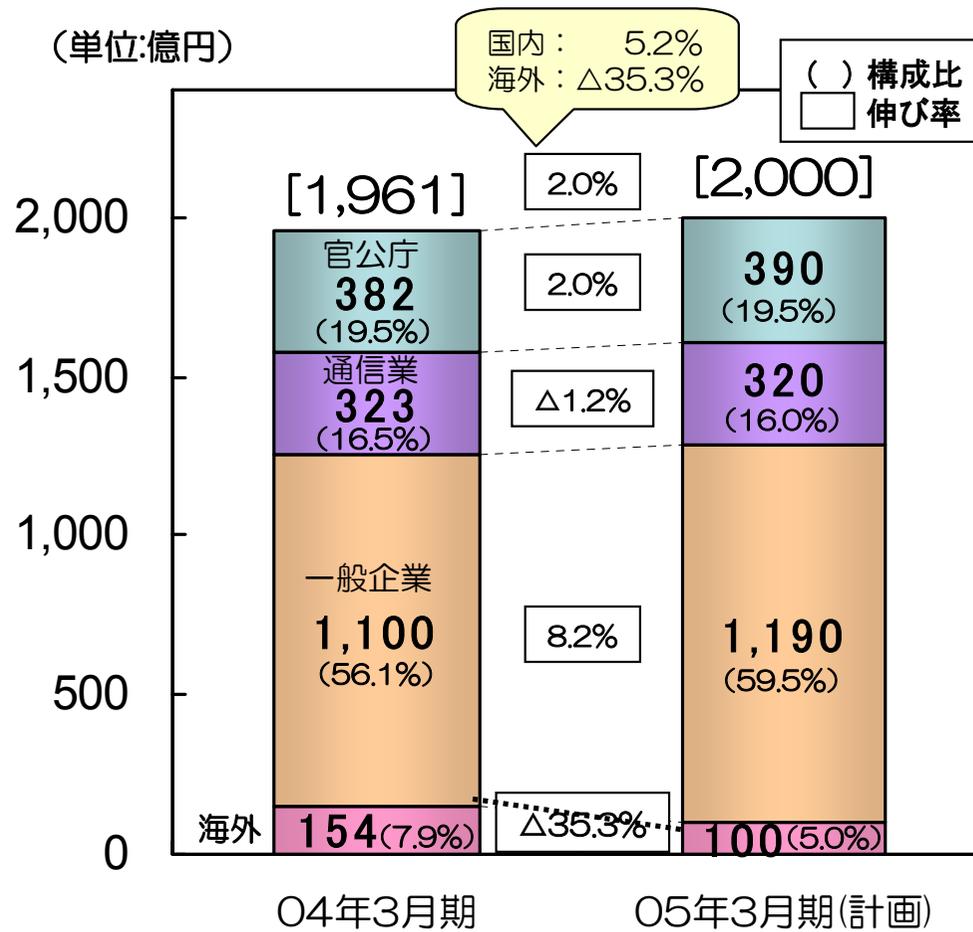
●受注高（連結）

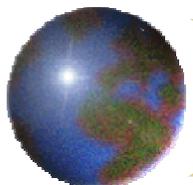
- ・一般企業向けNI事業、サポートサービス事業が増加
→ IPネットワーク構築、VoIP関連の増加とこれに伴うNWアウトソーシングの増加

（単位:億円）



（単位:億円）

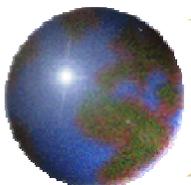




Ⅲ. 2005年3月期の業績見通し（年間）

●得意先別受注高（連結）のサマリー

	伸び率	要 因
官公庁	2.0%	<ul style="list-style-type: none"> ・ e-Japan関連は下期より回復 ・ 公共インフラの防犯、テロ対策施設が増
通信業	△1.2%	<ul style="list-style-type: none"> ・ VoIPなどNWソリューション分野の拡大 ・ 移動体分野は下げ止まり <ul style="list-style-type: none"> → データ通信サービスの拡大、シェアup → 通話品質向上対策（不感地帯・閉空間対策）
一般企業	8.2%	<ul style="list-style-type: none"> ・ NWソリューションビジネスの拡大 <ul style="list-style-type: none"> → NW&IT統合ソリューションの強化（VoIP、EIP、セキュリティ、アプライアンス等） ・ 地上デジタル放送はローカル局展開へ
国内	5.2%	—
海外	△35.3%	<ul style="list-style-type: none"> ・ 円高、リスクを勘案した受注への転換 ・ P/Jマネジメントの強化
合計	2.0%	—

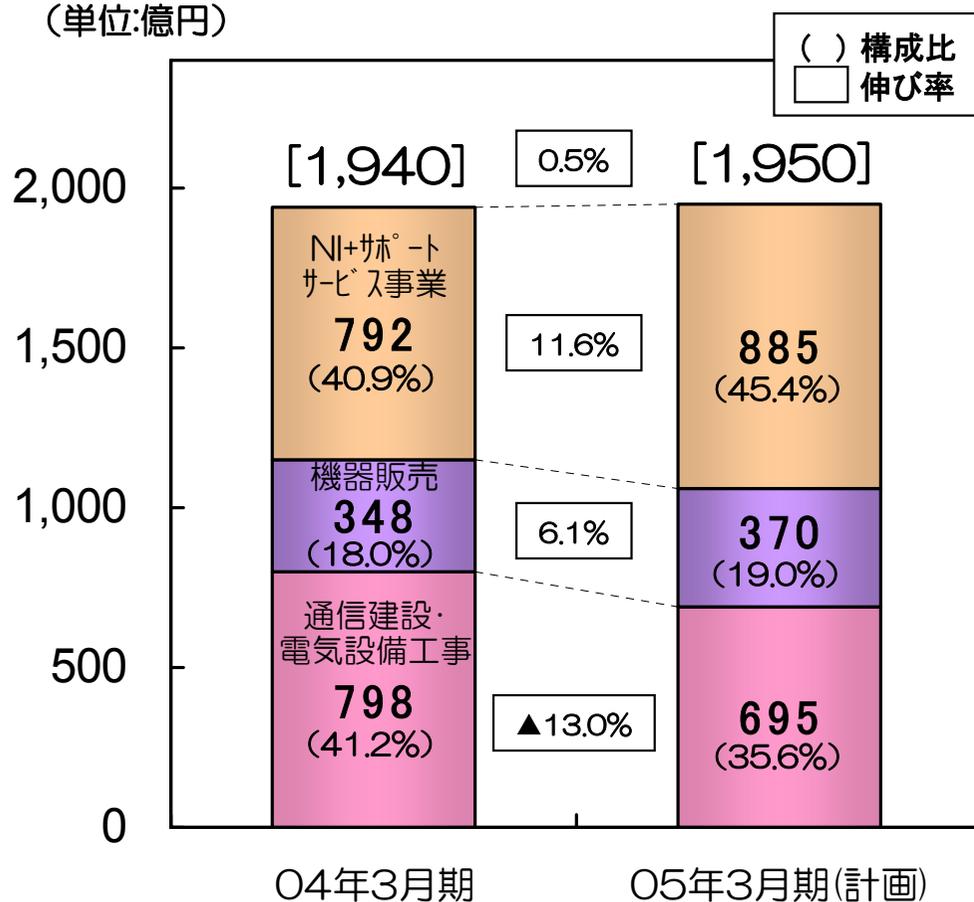


Ⅲ. 2005年3月期の業績見通し（年間）

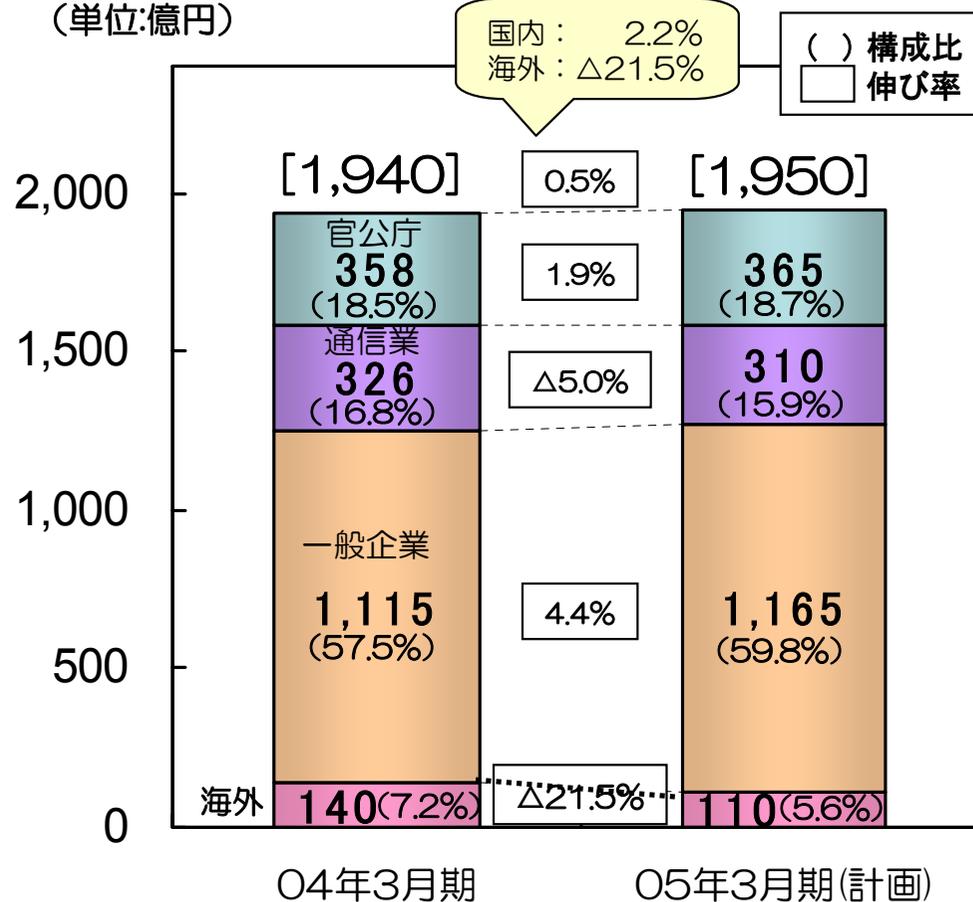
●売上高（連結）

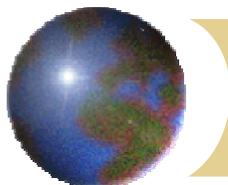
- ・一般企業向けNI事業、サポートサービス事業が増加
→ IPネットワーク構築、VoIP関連の増加とこれに伴うNWアウトソーシングの増加
- ・官公庁は、自治体向けe-Japan関連が継続

（単位:億円）



（単位:億円）





Ⅲ. 2005年3月期の業績見通し（年間）

● 通期業績見通しの概況

➤ 受注高・売上高の状況

国内は増加（受注：+5.2%、売上：+2.2%）

○前下期よりIT投資に回復の兆しが見え始めた一般企業向け市場を中心に、①営業力、提案力の強化、②NI・サポートサービス事業の対応力強化により、増加を見込む

海外は減少（受注：△35%、売上：△21%）

○円高による為替リスクを勘案した受注活動に転換するため、大幅な減少

➤ 利益の状況

売上高総利益

○体制再構築による原価低減活動の強化（GP率0.2%改善）

営業利益

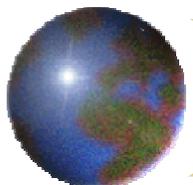
経常利益

○販管費の増加 → 制度変更に伴う事業税の増 +2億、研究開発費・広告宣伝費 +2億

当期利益

○特別損失の減少 → 前期：△32億、今期：△22億
（差額要因：厚生年金基金代行部分返還損 △6.4億、貸倒引当金 △3.1億）

◇ 参考資料（上期）

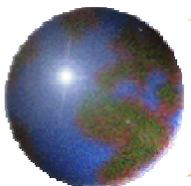


参考資料 (上期)

●業績見通しの概要

損益計算書 (連結)

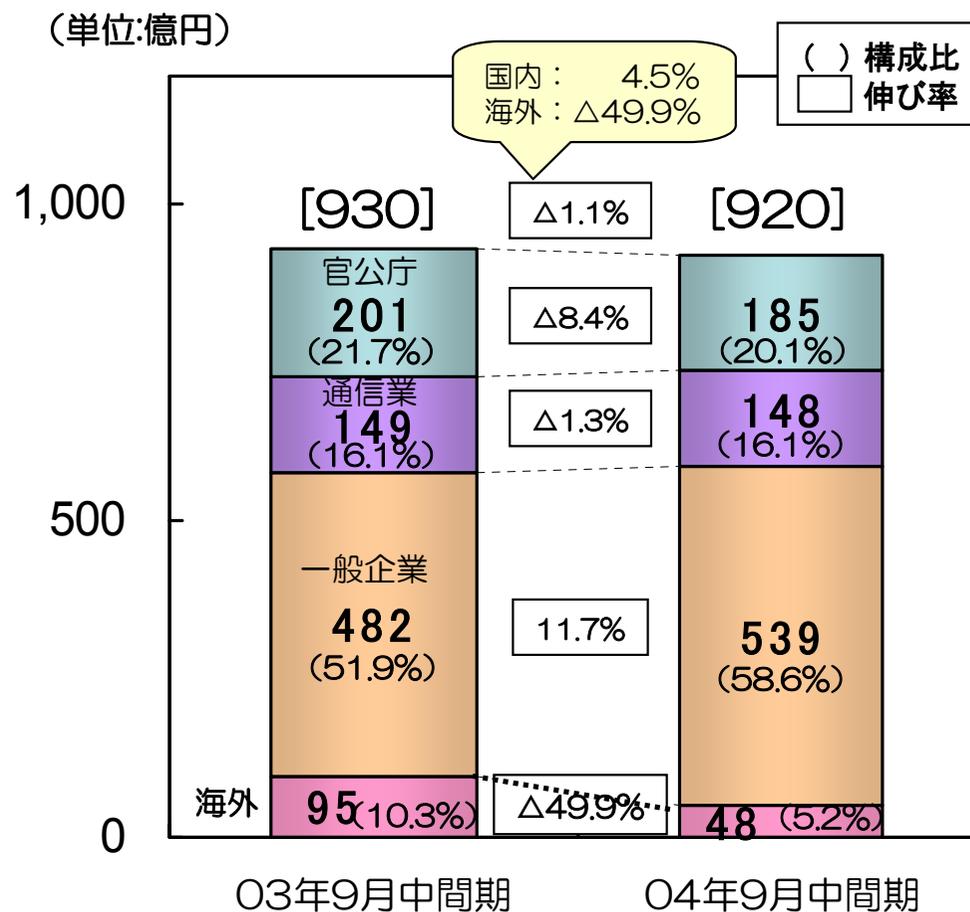
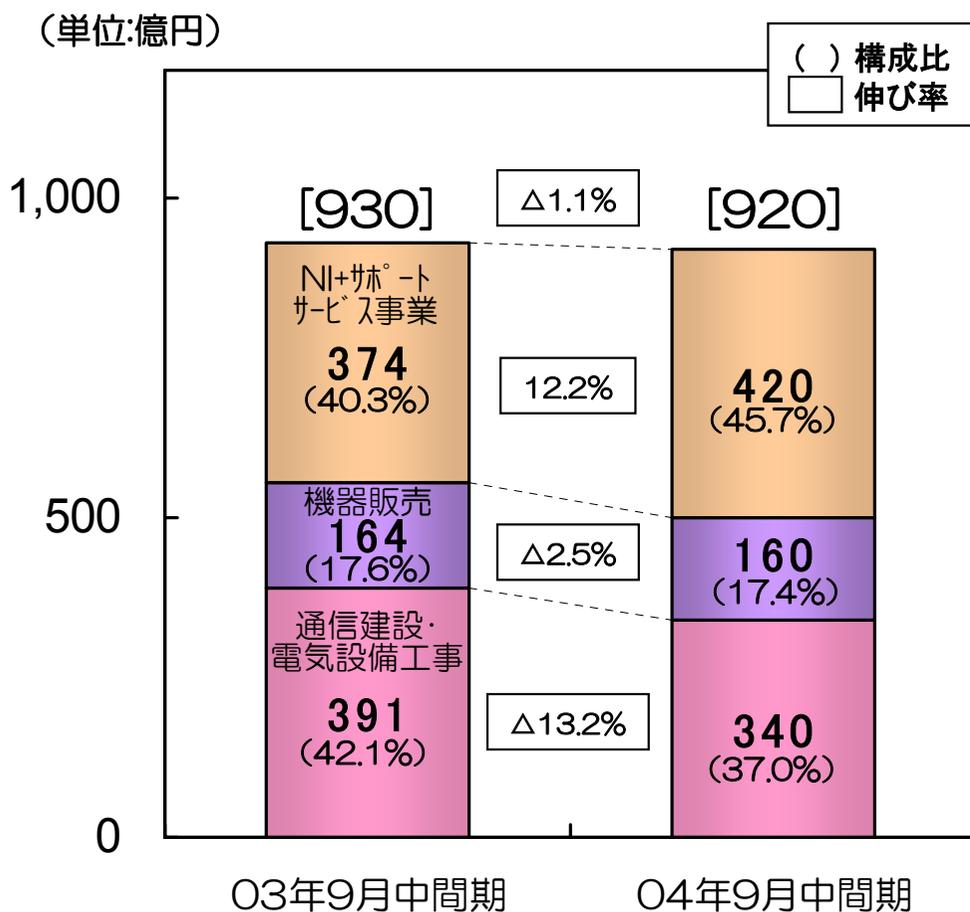
	2004年9月期 (計画)	売上比	増減率	2003年9月期	売上比
受注高	92,000	—	△1.1%	93,030	—
売上高	84,000	100.0%	1.3%	82,921	100.0%
営業利益	1,550	1.8%	0.5%	1,543	1.9%
経常利益	1,450	1.7%	△6.9%	1,557	1.9%
当期利益	100	0.1%	37.0%	73	0.1%

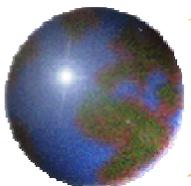


参考資料 (上期)

●受注高 (連結)

- ・一般企業向けNI事業、サポートサービス事業が増加
→ IPネットワーク構築、VoIP関連の増加とこれに伴うNWアウトソーシングの増加

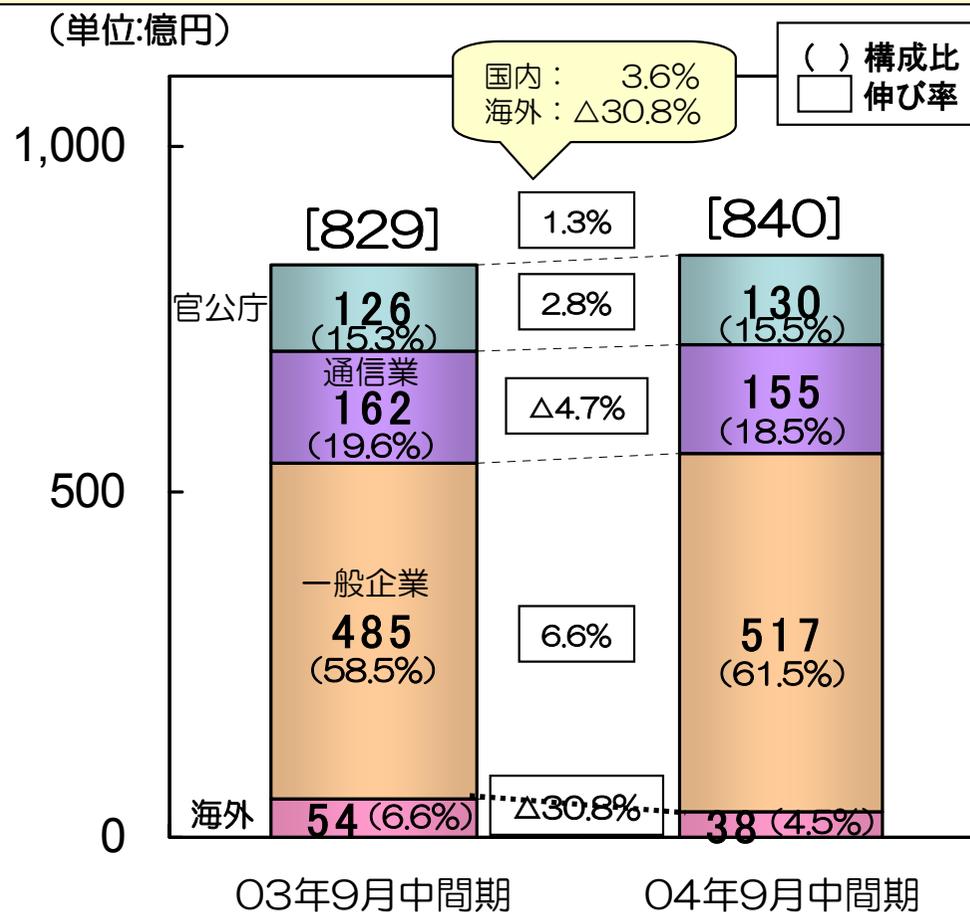
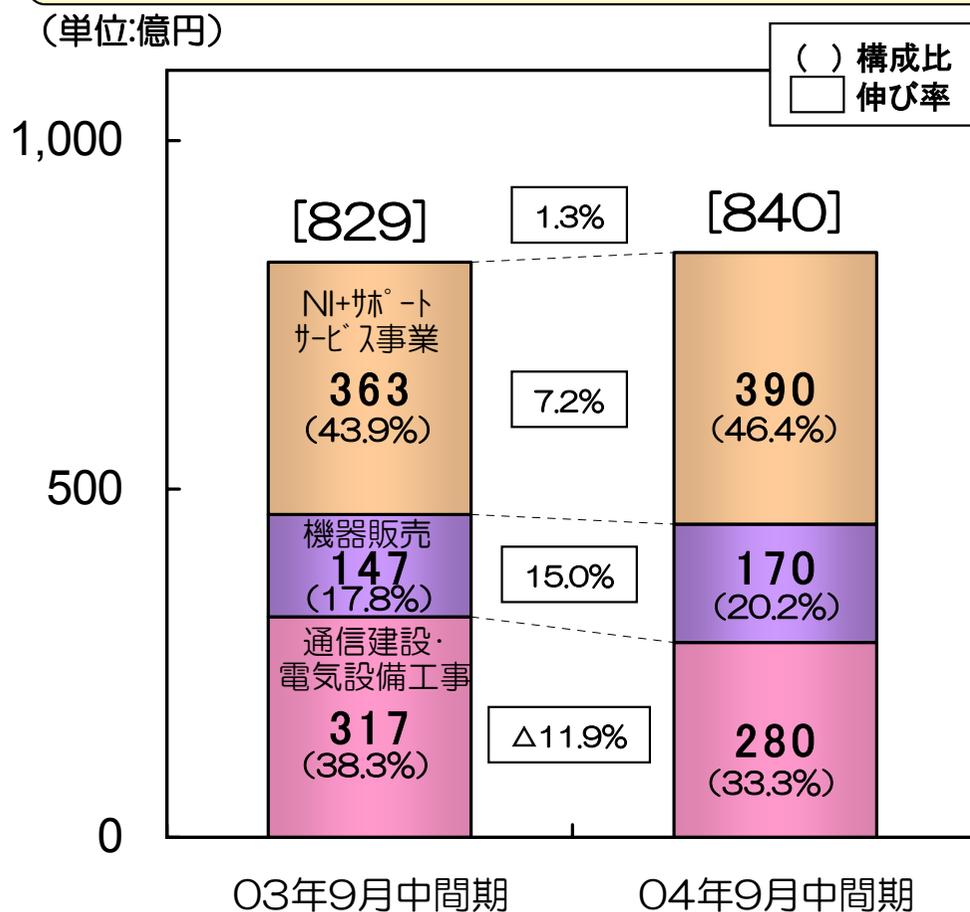




参考資料 (上期)

●売上高 (連結)

- ・一般企業向けNI事業、サポートサービス事業が増加
→ IPネットワーク構築、VoIP関連の増加とこれに伴うNWアウトソーシングの増加
- ・官公庁は、自治体向けe-Japan関連が継続



本資料についてのご注意

本資料（「2004年3月期 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。