

NTT System S.A.

Warszawa, 28 maja 2008 r.

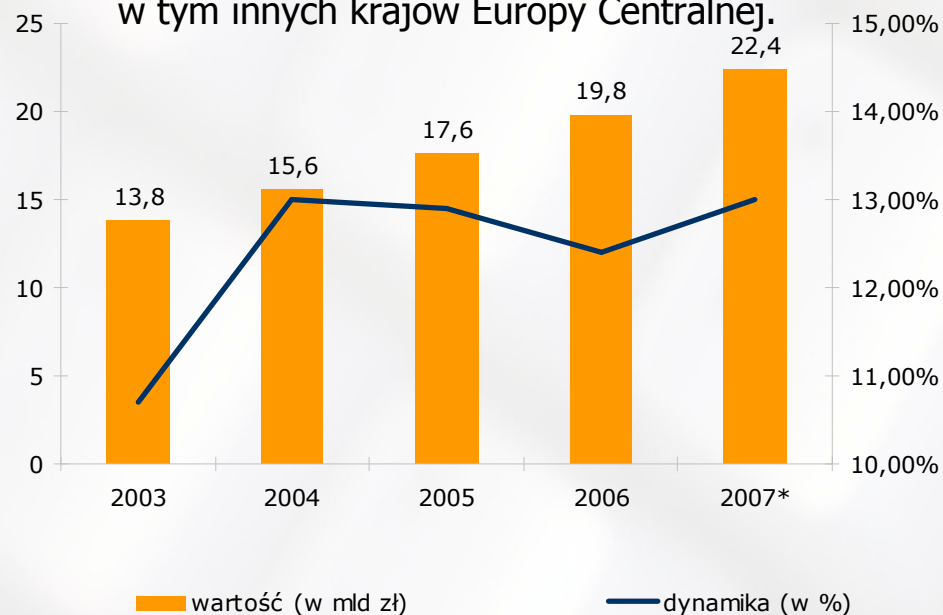
Rynek IT

- rynek komputerów stacjonarnych
- rynek notebooków
- rynek serwerów

Strategia rozwoju**Realizacja inwestycji w 2008 r****Przetargi publiczne****Wyniki finansowe****Struktura akcjonariatu**

- ➔ Rynek IT - jeden z najszybciej rozwijających się sektorów gospodarki w Polsce:
 - wsparcie funduszy UE
 - wzrost gospodarczy
 - szybki rozwój technologii – ciągła wymiana sprzętu komputerowego
 - wykorzystanie technologii IT dla wzmocnienia pozycji konkurencyjnej w przedsiębiorstwach

➔ Nadal niskie nasycenie polskiego rynku produktami i usługami IT w porównaniu do krajów UE, w tym innych krajów Europy Centralnej.



Wartość i dynamika rynku IT w Polsce

Źródło: „Raport PMR: Polski rynek informatyczny w długoterminowym trendzie wzrostowym”

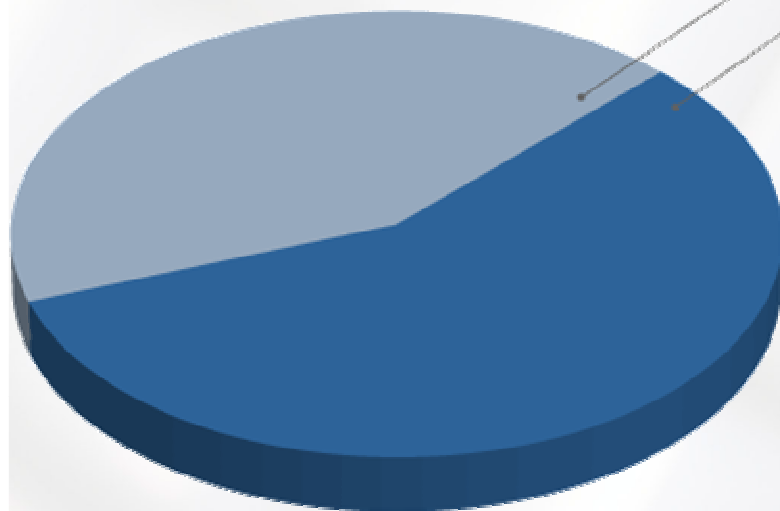
Rynek IT w Europie Centralnej (w euro na 1 mieszkańca)

Źródło: EITO, 2006 r.

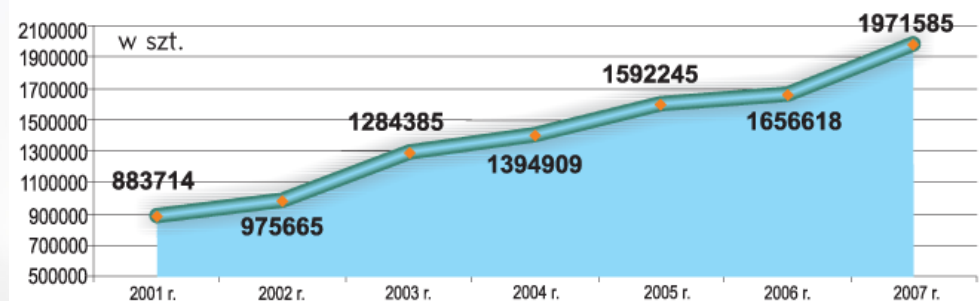
- 19% wzrost sprzedaży komputerów stacjonarnych w 2007 r. w stosunku do 2006 r.
- Główni odbiorcy: szkoły, urzędy, firmy przemysłowe, użytkownicy domowi
- Przewagi wobec notebooków: wysoka wydajność, wygoda użytkowania, niższa awaryjność, większe możliwości rozbudowy, lepsza relacja ceny do parametrów

Udział komputerów stacjonarnych w sprzedaży komputerów ogółem w 2007 r.

Notebooki **43%**
Komputery stacjonarne **57%**



Sprzedaż komputerów stacjonarnych PC w Polsce w latach 2001–2007

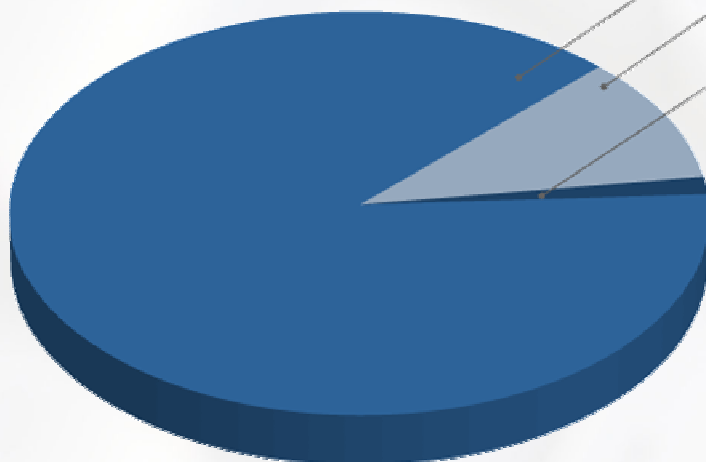


Źródło: PART IT Reseller

źródło: IT Reseller 2007: Raporty - Badania

→ **Specjalizacja - produkcja komputerów stacjonarnych**

Struktura produkcji w 2007 r. (ilość sztuk)



Komputery **163595**

Notebooki **19205**

Serwery **2424**

**Sprzedaż komputerów stacjonarnych PC
w Polsce w latach 2001 - 2007 w szt.**

Producent	2001 r.	2002 r.	2003 r.	2004 r.	2005 r.	2006 r.	2007 r.
NTT System	62 650	66 000	85 000	95 000	126 536	152 393	163 595
PC Factory	21 884	24 564	24 118	50 794	64 317	74 348	123 223
HP	77 337	55 855	49 159	62 028	73 028	78 675	115 452
Dell	28 932	32 270	37 130	47 952	64 160	72 730	101 400
Action	13 938	18 460	30 878	25 201	60 613	45 008	53 980

→ **Przewaga konkurencyjna:**

- ciągła aktualizacja oferty handlowej
- niskie jednostkowe koszty produkcji i sprzedaży
- rozwijanie kanałów dystrybucyjnych
- bardzo niski wskaźnik reklamacji
- zakupy komponentów podzespołów bezpośrednio od producentów
- wykwalifikowana kadra

źródło: IT Reseller 2007: Raporty - Badania

- 72 % wzrost sprzedaży w 2007r.w stosunku do roku 2006
- Atuty: mobilność, oszczędność miejsca, wygoda użytkowania
- Wzrost popytu ze względu na spadek cen
- Duży potencjał wzrostu rynku – nadal niskie nasycenie produktem

Sprzedaż notebooków w Polsce w latach 2001-2007 w szt.

Producent	2001 r.	2002 r.	2003 r.	2004 r.	2005 r.	2006 r.	2007 r.
Acer	3 093	4 023	10 230	26 512	137 139	173 143	313 931
HP	21 319	18 329	29 868	46 917	57 493	130 042	253 496
Asus	3 698	3 002	5 997	9 827	36 368	118 155	198 290
Fujitsu Siemens	3 422	6 433	11 686	23 075	73 947	135 390	189 799
Toshiba	34 219	35 620	27 040	35 332	62 909	143 932	185 585
IBM/Lenovo	5 864	5 607	9 860	16 638	27 658	44 877	78 917
Dell	7 370	8 021	11 110	14 867	24 453	31 220	56 650
Maxdata	-	-	5 677	11 804	10 103	11 794	29 764
BenQ	-	-	-	-	-	17 366	21 029
Apple*	b.d.	b.d.	b.d.	b.d.	b.d.	3 906	19 500
NTT System	-	-	-	-	-	10 085	19 205
Aristo*	5 470	5 403	7 852	12 876	19 084	14 253	17 194
LGE	-	-	-	980	4 001	8 634	9 917
ICom	-	-	1 218	2 517	3 651	4 034	8 257
MSI	-	-	-	-	b.d.	5 950	5 191
Twinhead	-	-	-	-	-	1 912	4 415
Mode Com	-	-	-	-	-	b.d.	4 246
Prestigio	-	-	-	1 480	1 943	2 437	3 698
Notestar	-	1 110	2 118	4 891	5 218	3 467	3 000
Optimus	-	760	400	2 144	9 646	8 947	2 886
Packard Bell	-	-	-	-	-	1 785	b.d.
Action	2 931	7 736	10 017	7 706	2 490	n.d.	n.d.
Pozostali	9 213	18 173	21 534	31 226	22 295	14 079	57 756
Mały montaż/ NBB	n.d.	4 407	10 657	2 751	9 536	1 000	42 000
Razem	96 599	118 624	165 264	251 543	507 934	886 408	1 524 726

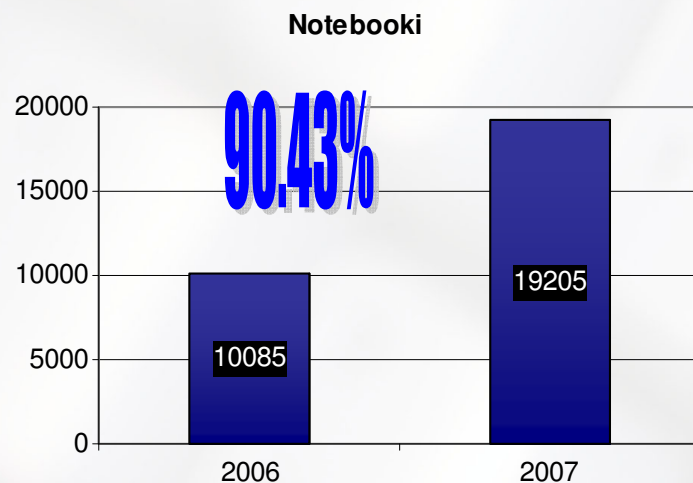
* Estymacja

Źródło: PART IT Reseller

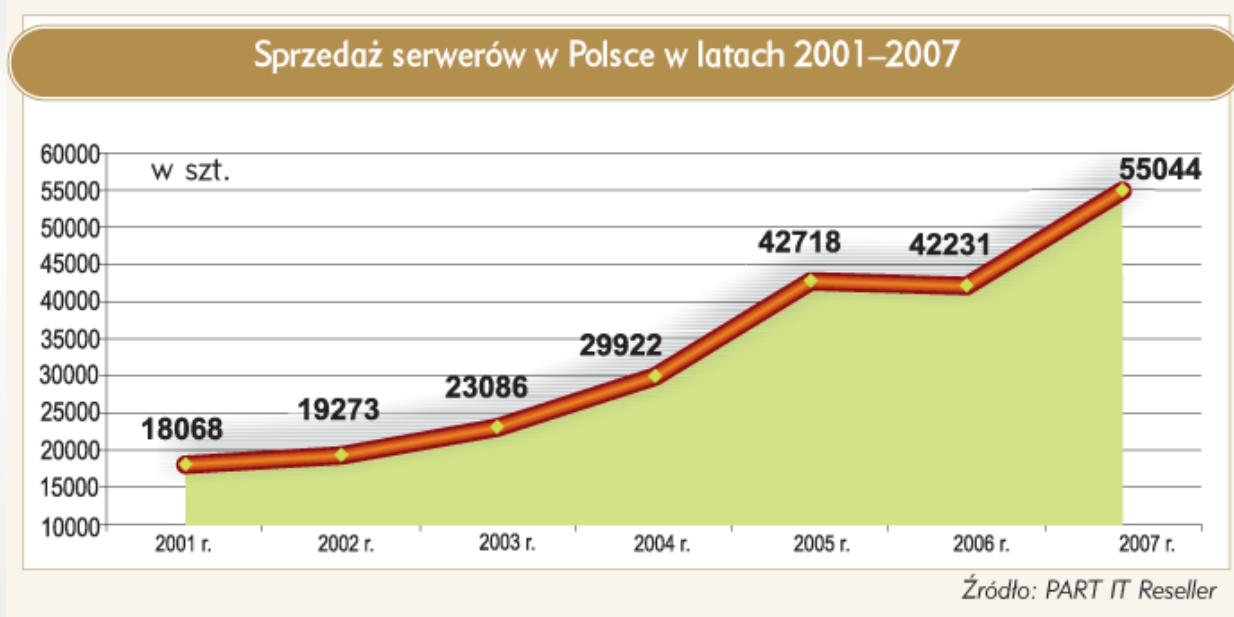
źródło: IT Reseller 2007: Raporty - Badania

- **W przeciągu niespełna 2 lat NTT System osiągnął 11 miejsce w rynku notebooków wyprzedzając w 2007 r. Aristo oraz LGE**
- W ciągu najbliższych 3 lat planowane zwiększenie udziału w rynku notebooków do poziomu powyżej 10%
- **Ponad 90 % wzrost sprzedaży notebooków w ciągu 12 miesięcy**

Wzrost sprzedaży notebooków w 2007 r. (w szt.)



- Marki własne - NTT Corrino,
- Segment mini laptopów (8 i 10 calowe)
- Niska cena - wysoka jakość
- Współpraca z Intel



- ➔ dynamika wzrostu rynku serwerów w 2007 r. – 34%
- ➔ W 2007 r. sprzedano na świecie 8 milionów sztuk serwerów (więcej o 6,7 proc. niż w 2006 r.) o łącznej wartości 54,4 mld USD (wzrost o 3,6 proc.)

źródło: IT Reseller 2007: Raporty – Badania

Sprzedaż serwerów w Polsce w latach 2001 - 2007 w szt.

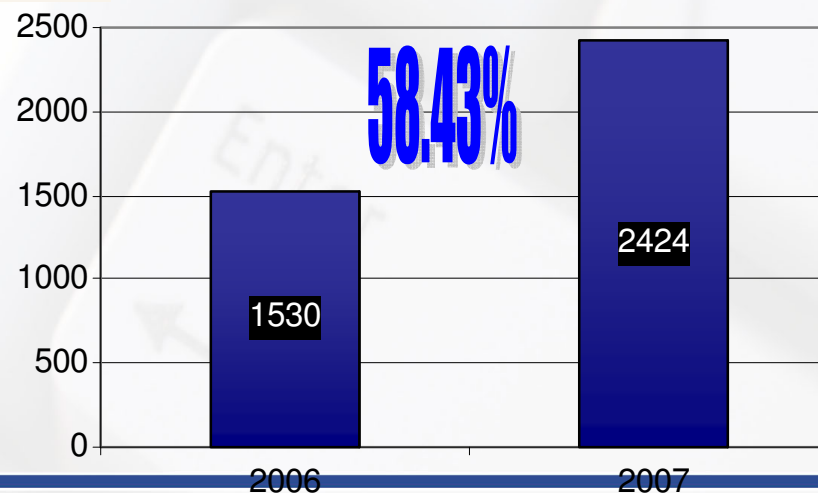
Producent	2001 r.	2002 r.	2003 r.	2004 r.	2005 r.	2006 r.	2007 r.
HP	6360	6221	7057	9232	12035	12041	15 668
IBM	3097	3622	3893	4874	6196	7154	8 642
Dell	1952	2060	2590	3978	5734	5870	7 340
Fujitsu Siemens	282	741	609	1312	2133	3337	3 632
Action	b.d.	153	263	574	2513	929	2 585
NTT System	b.d.	b.d.	830	700	2290	1530	2 424
Incom	b.d.	b.d.	b.d.	b.d.	b.d.	723	1 234
Sun	b.d.	b.d.	b.d.	b.d.	640	861	1 090
Maxdata	b.d.	b.d.	188	302	570	696	786
Komputronik	b.d.	30	217	259	472	674	706
Format	b.d.	b.d.	b.d.	b.d.	b.d.	400	462
ICom	b.d.	b.d.	b.d.	b.d.	96	115	170
Optimus	906	1011	1257	1741	1563	545	b.d.
BestCom	b.d.	b.d.	b.d.	b.d.	138	b.d.	b.d.
Pozostali	5471	1756	1526	834	1030	1270	1 000
Mały montaż	b.d.	3679	4656	6116	7308	6086	9 305
Razem	18068	19273	23086	29922	42718	42231	55 044

Źródło: PART IT Reseller

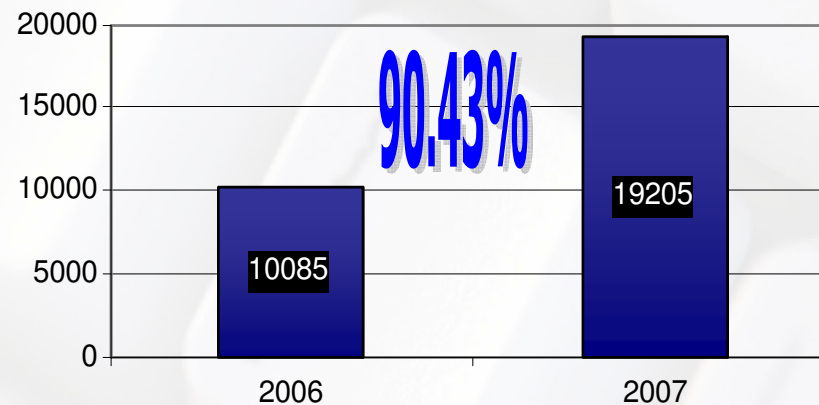
źródło: IT Reseller 2007: Raporty - Badania

Wzrost sprzedaży serwerów w 2007 r. (w szt.)

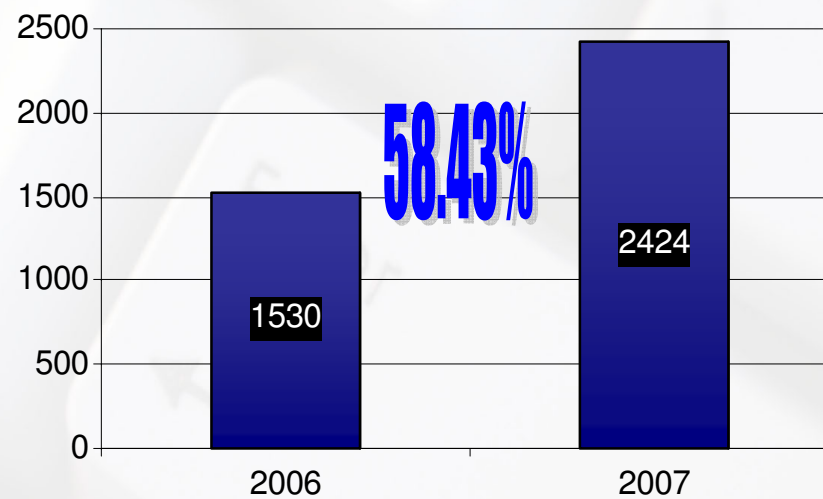
Serwery



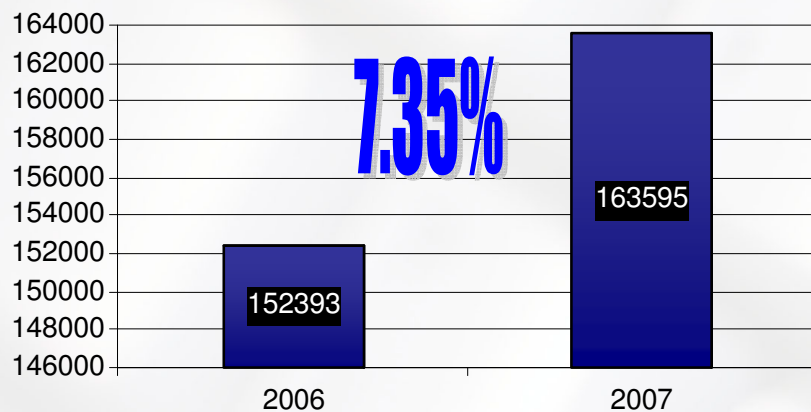
Notebooki

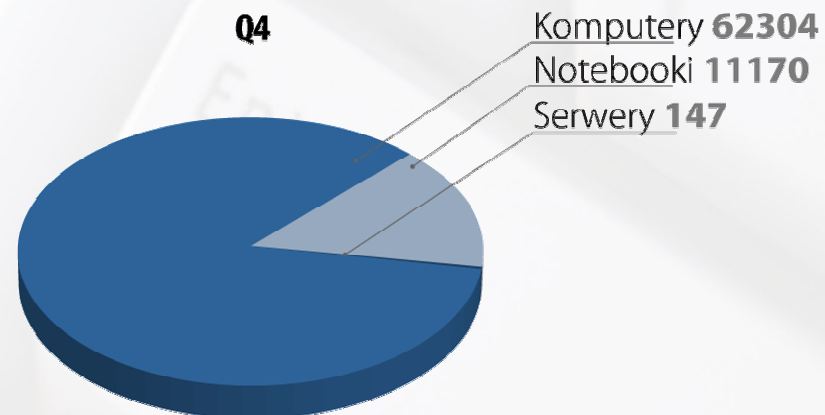
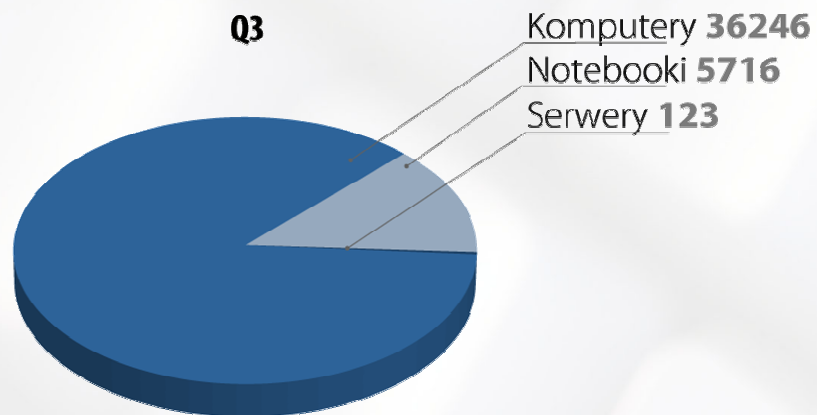
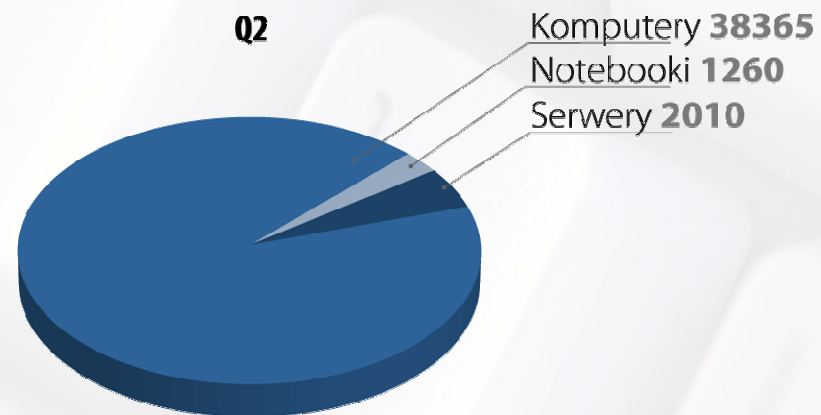
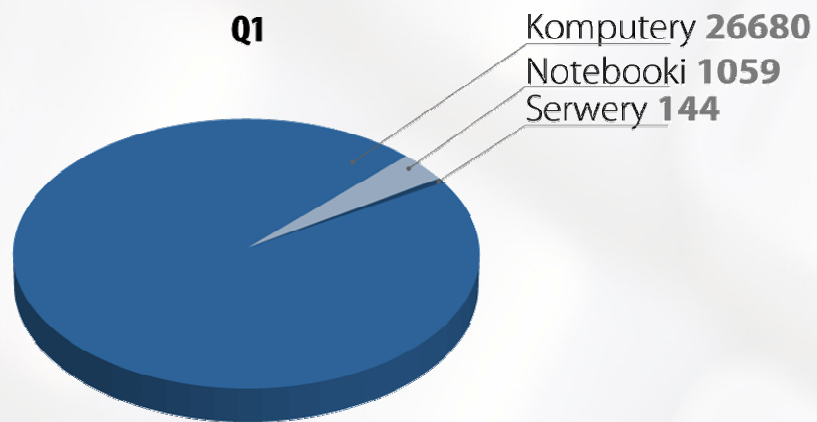


Serwery



Komputery





Cele strategiczne:

- ➔ utrzymanie pozycji lidera na krajowym rynku komputerów stacjonarnych
- ➔ zwiększenie udziału w rynku notebooków
- ➔ eksport na dużą skalę komputerów stacjonarnych do krajów Europy Zachodniej
- ➔ zwiększenie sprzedaży serwerów oraz terminali
- ➔ redukcja kosztów produkcji oraz obniżenie ryzyka spadku cen podzespołów
- ➔ rozpoczęcie sprzedaży bezpośredniej do klientów indywidualnych

- ↪ **Budowa nowego zakładu – montowni komputerów stacjonarnych** (wydajność 400 tys. komputerów rocznie, możliwość modułowej rozbudowy do 1,28 mln komputerów)
 - zwiększenie mocy produkcyjnych
 - redukcja kosztów jednostkowych
 - udoskonalenie jakości produkcji

- ↪ **Wdrożenie nowego systemu CRM**
 - zwiększenie efektywności relacji z klientami

- ↪ **Utworzenie centrum szkoleniowego**
 - znaczne zwiększenie sprzedaży serwerów i terminali
 - edukacja obecnych i potencjalnych klientów
 - prezentowanie nowych produktów i rozwiązań
 - budowanie wizerunku na rynku

- ↪ **Rozbudowa centrum serwisowego**
 - serwisowanie sprzętu u klienta (serwerów i terminali)

↪ **Budowa centrum logistycznego**

- eliminacja ryzyka związanego ze spadkiem ceny podzespołów
- obniżenie kosztów obsługi zakupu podzespołów
- obniżenie zapotrzebowania na kapitał obrotowy

↪ **Zautomatyzowany system zamawiania komputerów on-line** (oprogramowanie umożliwiającego zamawianie dowolnych konfiguracji komputerów z podzespołów znajdujących się w danym momencie w magazynach centrum logistycznego)

- zwiększenie elastyczności,
- istotną redukcja kosztów,
- eliminację błędów przy składaniu i przyjmowaniu zamówień
- skrócenie czasu realizacji zamówień

→ **Budowa Centrum Logistycznego**

- zakupiona nieruchomość w Duchnowie o łącznej powierzchni 2,1850 ha
- podpisana umowa z przedsiębiorstwem WARCENT S.A. na wykonanie projektowej dokumentacji wielobranżowej, w tym wykonanie projektu budowlanego dla planowanej inwestycji
- oddanie do użytkowania pierwszej części centrum logistycznego - w pierwszej połowie roku 2009

→ **Wdrożenie nowoczesnej, automatycznej linii produkcyjnej**

- Planowany termin uruchomienia - w pierwszej połowie roku 2009

→ **Utworzenie centrum serwisowego**

- Nabycie działki pod budowę centrum serwisowego o powierzchni 2 000 m²
- termin realizacji inwestycji – 2008 r.

- ➔ **Zamówienia i umowy podpisane na II kwartał 2008 r. wskazują, że rok 2008 będzie znacznie lepszy w zakresie osiągniętych wyników w stosunku do roku ubiegłego.**
- ➔ Zakładany udział przychodów z przetargów w strukturze sprzedaży w 2008 r. – ok. 20-30%.
- ➔ Przewidywana liczba sprzedanych komputerów w ramach przetargów w 2008 r. - 60-80 tys. sztuk.

Przetargi publiczne zrealizowane w I kwartale 2008 r.:

- ➔ wyposażenie centrów kształcenia na odległość na wsiach, wartość projektu - ok. 3,5 mln zł netto;
- ➔ projekt „Internetowe centra edukacyjno-oświatowe na wsi”, o wartości ok. 4 mln zł netto;
- ➔ druga transza dostawy sprzętu w ramach podpisanej w grudniu umowy MCSI (partner NTT System) i Polskimi Liniami Kolejowymi. Wartość drugiej transzy kontraktu - ok. 2 mln zł netto.
- ➔ dostawa dla MEN w ramach wyposażania pracowni internetowych w szkołach. Wartość kontraktu NTT System – ok. 67 mln zł netto.

Przetargi w trakcie realizacji:

- ➔ projekt „Instalacja oraz obsługa serwisowa sprzętu komputerowego wraz z oprogramowaniem w ramach otwierania publicznych punktów dostępu do internetu w instytucjach kultury” (IKONKA). Zamawiający - MSWiA. Wartość kontraktu - ok. 2 mln zł netto.

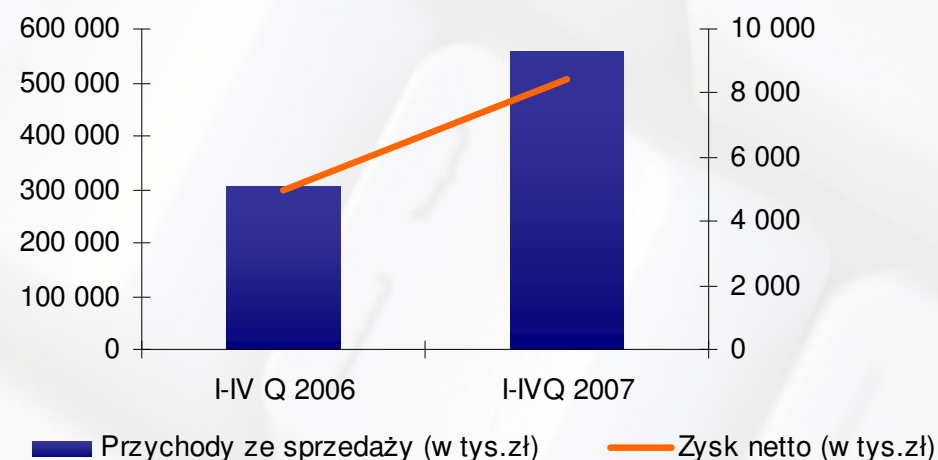
Przetargi ogłoszone:

- ➔ Poczta Polska - w sumie ok. 10 000 zestawów komputerowych w 2008 roku. NTT System uczestniczy we wszystkich postępowaniach przetargowych
- ➔ MSWiA - 400 sztuk serwerów.
- ➔ ZUS - 18 000 komputerów.

Spodziewane przetargi:

- ➔ Ministerstwo Obrony Narodowej, Ministerstwo Sportu oraz innych instytucji szczebla centralnego.

- ➔ **Stabilny wzrost przychodów**
- ➔ **Dynamiczny wzrost zysków**

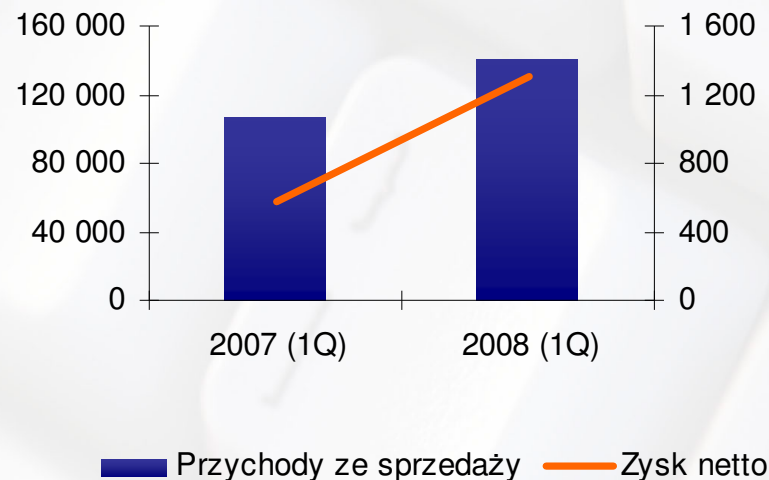


Wyszczególnienie (w tys. zł)	I-IV kw. 2006	I-IV kw. 2007*
Przychody ze sprzedaży	307 836	557 314
Zysk brutto ze sprzedaży	23 463	44 256
Zysk z działalności operacyjnej	3 786	6 799
Zysk brutto	6 139	8 337
Zysk netto	4 958	8 463

Dane za rok 2007 zostały zmienione w porównaniu do zaprezentowanych w raporcie okresowym za IV kwartał 2007 r. w oparciu o korekty biegłego rewidenta.

30% wzrost przychodów wobec I kwartału 2007 r.

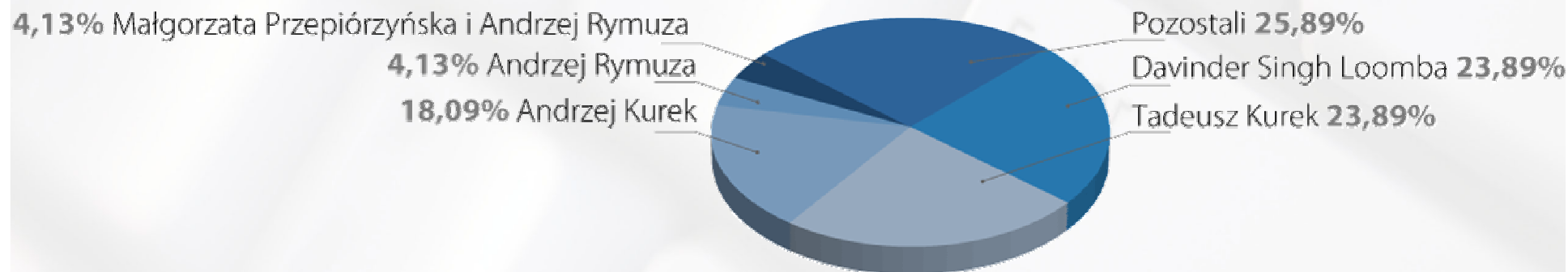
127% wzrost zysku netto



Wyszczególnienie (w tys. zł)	2007 (IQ)	2008 (IQ)
Przychody ze sprzedaży	107 094	139 994
Zysk brutto ze sprzedaży	7 299	9 176
Zysk z działalności operacyjnej	1 384	349
Zysk brutto	569	1 211
Zysk netto	571	1 300

Akcjonariusz	Liczba akcji i głosów na WZA	% kapitału i głosów na WZA
Tadeusz Kurek	13 234 500	23,89%
Davinder Singh Loomba	13 234 500	23,89%
Andrzej Kurek	10 007 355	18,07%
Małgorzata Przepiórzyńska i Andrzej Rymuza	2 288 625	4,13%
Andrzej Rymuza	2 288 625	4,13%
Pozostali	14 346 395	25,89%
Razem	55 400 000	100%

% kapitału głosów na WZA



NTT System największy w Polsce producent komputerów



NTT System S.A.

04-351 Warszawa, ul. Osowska 84

tel. (+48 22) 610 51 61; 610 10 36

e-mail: inwestor@ntt.pl

www.ntt.com.pl