

2021 年度 2Q 決算説明会における質疑応答

日 時： 2021年10月29日（金） 16:30～17:30

場 所： NEC本社ビルよりライブ配信

説明者： 執行役員常務 兼 CFO 藤川 修

質問者 A

Q：国内ITサービスの2Qの受注動向、および下期の見通しを教えてください。また他社ではDXコンサルが活況との情報がありますが、アビームコンサルティングの受注動向についても教えてください。

A：ITサービスの2Qの受注は、金融、製造業向けを中心に引き続き堅調に推移しています。金融は前年同期比10%強、製造は5%程度プラスです。公共・医療領域も引き続き好調に推移しています。一方、中堅・中小企業向けについてはまだ市況の回復が見えていません。中央官庁向けは、ギガスクールPCが前年度の2Qに大きな受注がありましたので、この反動減を除けば上期で前年並み、2Qは若干の減少となりました。また流通・サービス業向けについては、前年度に大型案件があり、この反動減を除けばプラスで推移しています。アビームコンサルティングについては大型プロジェクトが獲得できており、1Q、2Qとも10%程度増加している状況です。

Q：地方の中堅・中小企業向けの回復が見えないというのは、前年度に減少した水準から横ばいということでしょうか。或いは更に悪化しているということでしょうか。

A：前年度並みであり、悪化はしていません。

Q：グローバルは、ディスプレイ事業とエネルギー事業が無くなった分を除いても好調で、DG / DF (デジタル・ガバメント/デジタル・ファイナンス)やサービスプロバイダソリューションが増加しています。グローバルは年間で15億円程度を見込んでいる戦略的費用を考えると、下期の調整後営業利益は横ばいの計画となると思います。DG / DFやサービスプロバイダソリューションの好調の要因と、下期の継続性について教えてください。

A：グローバルは期初の計画通り、順調に推移しています。DG / DFは堅調であり、KMDやAvaloqに関しても予定通りです。ネットクラッカーも非常に好調でグローバルの業績改善に寄与しています。

Q：グローバルで下期に部材不足などリスクを見込んでいるのでしょうか。

A：買収した3社およびネットクラッカーはいずれもソフトウェア領域のサービスの会社ですので、基本的に半導体など部材不足の影響は上期も受けておりません。従って下期も今の状況が続く限り、特に問題は無いと考えています。

質問者B

Q：2Qの調整後営業利益は、社内計画比でどうだったでしょうか。併せて部材不足による影響は2Qで30億円の損益の押し下げ要因とのことでしたが、下期はどの程度見込んでいますか。上期以上でしょうか、或いは対応策によりそこまでは出ない見込みでしょうか。

A：2Qの調整後営業利益の社内計画比は、通常の事業では25億円程度上振れています。不採算案件の30億円やエネルギー事業の売却に伴う15億円の引当、部材不足の30億円はみていませんでした。これらをネットすると、社内想定には50億円ほど届いていません。部材の影響については、上期で発生した分は下期で吸収する計画です。下期は部材確保のみならず、代替製品への切り替えや設計変更、クラウドへのシフトなどで影響を抑えられると考えています。影響は、部材不足で6割、残り4割が価格の高騰と見ており、4割分についてはお客様に適正な価格見直しのご協力をお願いしていきます。

Q：2Qの受注について特殊要因を除いた場合の状況を教えてください。

A：例えば、エンタープライズでは、前年に大型案件の受注があったNECファシリティーズを除くベースでは前年同期比プラス2%となりました。ネットワークサービスも前年にGIGAスクール案件のあったNECネッツエスアイを除くとプラス7%になっています。

質問者C

Q：戦略的費用について、上期での前年比増加分130億円の具体的な内容を教えてください。また下期はどの分野に使っていくのでしょうか。

A：グローバル5Gで70億円、コアDXで20億円、社内DXで20億円、人材他で20億円を前年度比で増やしています。グローバル5Gは基地局の開発や海外での販売活動、コアDXは新しい商材の開発や販売体制強化、社内DXはTransformation Officeの活動、人材他については優秀な人材獲得等に費用を投じています。下期も同様の予定です。

Q：半導体不足に関する下期の影響額の見込みはどうでしょうか。来期以降も影響が続くと見込んでいるのでしょうか。

A：下期の影響額は対応策の効果を見極める必要があり、3Q決算時にアップデートさせていただきます。年間の業績予想については当初計画通りとしており、計画を変更する程ではないとご理解ください。また、部材不足の影響は長期化する前提で対策を打ち、影響を抑えていきます。

質問者D

Q：半導体不足について、上期の売上収益への影響はどうだったのでしょうか。また、30億円のマイナス影響分は下期に吸収できるのでしょうか。

A：売上への影響は約100億円です。今回のマイナス分のうち6割が販売の遅れによるもので、上期に売上の計上ができませんでしたが、これらは下期での出荷に伴い売上・利益が計上されます。部材価格高騰の影響についても未出荷分は販売価格の適正化により、30億円の影響は吸収可能と考えています。

Q：対応策における代替部品とはどのようなものなのでしょうか。

A：当初の影響は半導体が主でしたが、COVID-19による東南アジアの工場閉鎖の影響で一般的な部材についても影響が広がっています。特殊な部品を除き代替品へのシフトを早期に対応していきます。部品レベルで調達が難しいものは、製品として代替可能なもの、例えばストレージ系などは出荷可能なものにシフトします。データベースサーバについてはクラウドシフトの商材も新たに準備し、社内体制も強化しています。

お客様次第ですが、クラウドにシフトするサービスメニューを整備し、個々の案件ごとに対応策を検討しフォローしています。

Q：デジタル庁が発足しましたが、今年度の業績への影響はどう見ているのでしょうか。

A：中期的には行政デジタル化の加速による機会を確実に取り込むべく、様々な活動を展開していますが、今年度の業績に大きな影響は見込んでいません。事業機会に関しては手続きのデジタル化、新システムの開発、クラウドへのシフトに加え、それらに伴う既存システムの改修も発生すると考えており、こうした機会を捉えています。

質問者E

Q：部材不足に対する対策はいつ頃から始め、上期末時点でどのくらい完了しているのでしょうか。また今後の見通しを教えてください。

A：上期の期中から、一部ネットワーク製品などで部材の高騰に対する販売価格の適正化についてお客様にご協力をお願いを進めてきました。また転換可能な製品への切り替えなどの提案も行ってきましたが、9月末の時点で改めて全社の影響範囲を精査し、対策を強化しました。この強化策については既に10月から動いており、影響を極力抑えようとしています。下期の部材不足の拡大については、上期の段階から上期の出荷分に加え下期以降の出荷確保も考慮して部材の確保に取り組んでいます。ネットワーク機器については、計画通りで推移していますが、実際にお客様から期初に計画していた以上のご要求があったものの、応えることができなかったという形で影響を受けています。このように需要に応じて継続して部材調達に取り組んでおり、個々の状況を見ながら対応策を実行しています。

Q：2Qのセグメント別実績について、グローバル、その他、調整額の調整後営業利益の前年差要因、および特殊要因があれば教えてください。

A：まず、グローバルは、ネットクラッカーとそれ以外の市況回復で前年同期比約40億円プラス、ディスプレイとエネルギーの事業収束で合計約40億円のプラス、特殊要因としてエネルギー事業の株式売却損の引当で15億円マイナス、Avaloqの連結開始で約15億円のプラスです。その他については、システムプラットフォームの部材不足の

影響が前年同期比30億円のマイナス、子会社の市況回復で約14億円のプラス、コアDXの戦略投資でマイナス5億円です。調整額については、社内DXや人材にかかわる戦略投資が前年同期比約15億円のマイナス、それ以外は様々な費用で計約43億円マイナスになっています。

Q：ネットクラッカーの増益は下期にも継続性があるのでしょうか。或いは一過性でしょうか。

A：2Qも1Qと同程度のプラスで推移しており、この領域の需要が高まっていると捉えており、堅調に推移すると考えています。

質問者F

Q：ハードウェアの受注について、2Qは前年同期比で12%マイナスとなっています。前年度も受注は落ちていますので、水準としてはかなり落ちているのではないのでしょうか。競合他社においても、部材不足の影響もあり、ハードウェアの受注を止めている側面もあるのではないかと考えています。部材不足の影響がハードウェアの受注に影響したのかどうかを確認させてください。

A：ハードウェア受注の前年度2Qは、GIGAスクール案件が入っており、その反動減の影響を除くと前年同期比30%プラスで推移しています。上期を通して20%強のプラスです。GIGAスクール案件を除けば、受注は堅調に回復してきています。

Q：部品調達の目途がつかないので受注を取りやめていることはないのでしょうか。

A：適正にコントロールができています。

Q：ネットワークサービスの2Qの売上収益は、前年同期比でやや減収となっていますが、調整後営業利益は、戦略的費用の増加はありながらも前年並みを確保しています。収益性改善の要因についてコメントいただけますでしょうか。

A：2Qは5G基地局の売上増や製品ミックスの改善で前年同期比50億円程度改善しています。一方で、戦略的費用はグローバル5G関連で40億円、ベース事業関連で10億円発生しており、相殺する形となりました。

質問者G

Q：GIGAスクールを調整した後のハードウェア受注が2Qで前年同期比30%のプラスと非常に高かったのは、何か寄与するものがあったのでしょうか。

A：COVID-19の影響による低迷からの回復になります。昨年、ハードウェアはマイナス影響を受けていましたが、GIGAスクールのPCがカバーしていました。GIGAスクールを除いた通常ベースの事業は前年低迷していたので、それが回復しています。

Q：この通常ベースの事業の増加に継続性はあるのでしょうか。下期に向けてDX需要などにより成長が続くのでしょうか。

A：部材の影響次第ですが、これを機にクラウドシフトを進められるのではないかと考えており、データベースなどはクラウド化の準備もしています。ハードウェアがクラウドにシフトすると、ハードウェアの数字は減りますが全体としてはクラウドの分の収益が上がりますので利益は落ちません。適切な方法を取っていきます。

Q：顧客としてはハードウェアで代替できなくてもクラウドで同じサービスが受けられるので、そちらで吸収するというのでしょうか。

A：その通りです。

質問者H

Q：成長事業として位置付けているコアDX事業について手応え・勢いをどう感じているのでしょうか。

A：非常に前向きな形で進んでいます。コンサル領域ではアビームコンサルティングとの連携案件が増えていることに加え、デジタルビジネスプラットフォームユニットでもコンサル部隊を強化し、人員もかなり増やしています。プラットフォーム系のビジネスまで含めた全体の押し上げに繋がるため、取り組みを強化しています。

Q：コアDX事業は下期にどの程度伸長しそうでしょうか。

A：コアDXの売上は今年度1,800億円を見込んでいます。コンサルティングが堅調であ

り、またデジタルビジネスプラットフォームではクラウド領域での提携により協業関係を強化し、クラウドシフトを進めていきます。そのため戦略的費用を前年比で50億円増やす計画ですが、今後の事業成長・利益拡大に向けて今年度はまずトップラインを伸ばす時期と考えています。

質問者I

Q：社会基盤は不採算案件が発生するも上期は前年同期比で38億円の増益となっています。これは連結子会社の日本航空電子が不採算案件の影響分を埋め、さらに押し上げたということでしょうか。

A：上期では日本航空電子が75億円の増益、また前年に稼働損が15億円発生しており、これらを併せて90億円。一方で、不採算案件や放送・メディア向けが需要の端境期にあり、これらがマイナスの影響として出ています。

Q：1Qから調整後営業利益は改善基調ですが、日本航空電子が下支えしたのでしょうか。

A：上期だけ見ると日本航空電子のプラス分は大きく寄与しています。社会基盤の事業は周期の長い事業であり、下期に大きな案件を見込んでいるため、年間としては不採算案件の影響を含めても計画通りに遂行できると考えています。

以上