

2023 年度 1Q 決算説明会における質疑応答

日 時： 2023年 7月28日（金） 15:30～16:30
場 所： NEC本社からオンライン配信
説明者： 代表執行役 Corporate EVP 兼 CFO 藤川 修

質問者A

Q：1Qの実績は全社では想定通りとの説明でした。ITサービスの調整後営業利益は、通期では前年度比90億の増益を計画していますが、1Qで既に171億円の増益です。2Q以降の見通しについて教えてください。

A：ITサービスは受注が好調で受注残も多く、1Qはスタートダッシュとしては良かったと評価しています。前年度比で利益率が高い案件があったことも利益率を押し上げる要因となりました。2Q以降に特別な費用の発生や、1Qに前倒しになった案件はありません。好調を維持する中で、想定通り業績を出せたということです。

Q：現時点では、全社の業績予想は保守的と考えてよいのでしょうか？

A：前年度は資産売却等がありました。今年度はそうしたアクションを現時点では予定していないので、前年度より高水準の業績を出していかななくてはなりません。その意味で1Q実績は想定通りに進捗しており、通期予想についてもリーズナブルと考えています。

Q：DGDF（デジタルガバメント デジタルファイナンス）は中期経営計画の成長事業の1つです。1Q実績が前年度比で減収となった理由を教えてください。

A：KMD社の低収益事業を売却したことにより、1Qは前年度比で減収となりました。

質問者B

Q：調整額の1Q実績が前年比で103億円悪化している理由を教えてください。通期で189億円の悪化を予想しており、1Qで約半分を計上したことになります。通期予想を修正する必要はないのでしょうか？

A：1Qの悪化は、まず前年度の不動産売却益40億円の剥落が要因の一つです。また、期初より計画していた社内DXなどの費用が20億円増加しています。それ以外は棚卸未実現損益などの調整項目で、いずれ解消されます。従って、今年度通期の189億円悪化の見通しに変更はありません。

質問者C

Q：本日、日銀の金融政策の変更を受けて、円高に振れています。為替変動はNECの業績に対してどのような影響がありますか？

A：当社の為替感応度は、対ドルで1円円高に動いた時に年間3億円の減益になります。今年度は1ドル130円で計画しているため、為替変動の影響はそれほど大きくないと考えています。

Q：テレコムサービスは、今年度は、前年度の一過性要因の解消もあり大幅な増益を見込んでいます。現時点の進捗と通期予想の達成確度をどうみていますか？

A：テレコムサービスに含まれる従来のネットワークサービス領域では、前年度に海外5G事業などで発生した一過性要因を解消し、収益改善に向けて適切に費用をコントロールしていきます。すでに開発投資や販売費・一般管理費など1Qから削減効果がでていきます。前年度に実施した構造改革も計画通りに進捗しています。グローバル5G事業は身の丈にあった事業遂行をしつつ、先を見据えた開発に取り組んでいきます。例えば利益率の高いソフトウェア領域の開発を進めています。海外向けは前年度に受注した案件を遂行しますが、基本的には国内市場で収益を上げていきます。テレコムサービス全体では、1Qは計画通り進んでいます。

質問者D

Q：ITサービスの1Q実績は、前年比約300億円の増収に対して、調整後営業利益は170億円増益でした。増収額に対する増益額の比率が約50%と高い要因を教えてください。

A：1Q実績の改善は、売上増による利益増とシステム・インテグレーション領域での地道な収益性改善活動の効果です。強い需要がある企業向け・官公庁向け案件で効果が出ており、今後も継続できる見込みです。

また、今年4月の組織変更で、ITサービスの中に縦軸と横軸の組織が入っており、製品軸とマーケット軸の両方を見えています。新たなシステムが稼働したことで、どの案件でどの製品が売れているのか、全ての商談を詳細にみる事が出来ます。設定した適正GP率からの乖離もみることが可能であり、収益性改善に向けた施策を実行できるようになっています。こうした活動が実行できる基盤が整ったので、2Q以降も着実に収益性改善の効果が出て、全体の収益性の押し上げに繋がると考えています。

Q：テレコムサービスが1Qに前年比増益となった要因は何でしょうか？

A：1Qのテレコムサービスは、前年比22億円の増益となりました。前年度から続いている部材逼迫の影響により長期を見据えて先行手配している部材があり、今1Qも資産クリーンアップを行い2桁億円前半の費用が発生しています。従って、この要因を除くと、通常オペレーションは、前年比約40億円の改善となっています。グローバル5G事業では、構造改革を含む様々な効率化を進めており、2桁億円前半の改善が図れています。

Q：今後の国内5G基地局市場をどうみていますか？

A：国内5G市場は、前年度と同様に年度後半に需要が出てくると見ており、現時点で前年と比べてネガティブな要素はありません。前年度と比べて2Q、3Qへと前倒しすべく取り組んでいきます。市場環境としては前年度と変わっていないとみています。

質問者E

Q：今年度の全社の1Q実績が想定通りとなった要因を説明いただけますか？ また、通期予想の調整後営業利益をどのように達成しますか？

A：前年度1Qは50億円の資産売却益がありましたので、今年度1Qはその分の反動減がありました。また、前年度1Qには部材逼迫の影響もあり、サーバなどの量販品は、前年度下期に出荷が加速しましたが、上期には思うような出荷ができませんでした。こうしたネガティブな要素が今1Qにはありませんでした。一方、利益率改善などの施策が具体的な成果としてでており、全体では1Qは想定通りの増益となりました。

当社の調整後営業利益は、例年、下期、特に4Qに偏重する傾向があります。前年度は

とりわけ4Qに偏重しており、今年度4Qに同様の増益を期待するのはリスクをみておく必要があります。そのためにも1Qから3Qで少しでも前倒しで業績をあげるよう取り組んでいきます。

Q：IR Dayの日程を例年の9月から、今年は11月開催にした理由を教えてください。

A：中期経営計画の策定から2年経ち、事業によって様々なプラスとマイナスの要素が混在しており、事業環境の変化なども踏まえて、より深い議論を重ねた上で説明したいと考えています。中期経営計画を変えるつもりは全くありませんし、達成可能と考えていますが、こうした理由から今年は11月開催としました。

質問者F

Q：1QはITサービスと社会インフラで増収増益になりましたが、市場環境やお客様の状況は前年度に比べてどのように変わっているのでしょうか。また、通期で見た場合に好調な状況が続くかどうかについて教えてください。

A：ITサービスの受注動向は、システム開発を行うNEC子会社の稼働率も、今のところ前年同月比プラスの高水準で推移しています。この傾向は全く陰りを見せておらず、現在、見えている範囲では前年からITサービスの市場環境は変わっていません。

社会インフラでは、テレコムサービスは市場環境に大きな変化はありません。ANS（エアロスペース・ナショナルセキュリティ）は、政府の新たな方針を踏まえたアップサイドが出てくるのはまだ先ですが、今後さらに状況は良くなっていくとみています。

Q：ITサービスは、市場環境が良くなっているというよりも、収益性向上に向けた施策が増益に寄与しているのでしょうか？

A：地道な収益性向上施策に加えて、数字としてはまだ小さいですが、お客様のニーズにフィットした新たなソリューションや、オフアリングなど経営マネジメント層や現場の方々に刺さる製品を整えています。それらを拡販する体制として、この2年間、コンサルティング強化やパートナー企業とのアライアンスも含めた共通基盤の強化に取り組んできことで競争力は増しており、収益性向上にも貢献しています。

質問者G

Q:ITサービスの受注について教えてください。ITサービスの内数として入っている消防・防災システムなどは通常のITサービスのトレンドとは異なるものです。それらを除いた国内ITの受注の数字があれば教えてください。

A：消防・防災システムなどを除いた数字は開示していませんが、ITサービス受注が強い傾向が続いていることは、パブリックとエンタープライズの数字からイメージできると思います。エンタープライズは過去2年間、大型案件を除いても2桁成長が続いていましたが、今年はそこから更に数パーセント強く伸びています。製造業の数字は決して低いということではなく前年度までの高い水準を維持していますし、金融、流通・サービスは前年度から更に伸びており、非常に強いトレンドを示しています。また、パブリックも、安定的な成長を続けており、今年度は過去2年の水準よりもおよそ2%の伸びとなっています。

質問者H

Q：生成AIサービスについて引き合いがかなり来ているとのことですが、業種としてはどういったところからのニーズが高いのでしょうか。

A：約10のお客様と立ち上げたプログラムには金融や交通など、特に一体となって取り組んでいただけるお客様を選んでいきます。生成AIは、特に日本語環境が遅れていますが、他社での利用環境は英語ベースのため日本語環境を既に提供できることも評価いただいております。多くのお客様から関心を寄せていただいております。

質問者I

Q：社会全体でのデータ利用が増えており、データセンタ需要はますます高まってきていると思います。データセンタ事業はどの程度、引き合いが強くなっており、どの程度逼迫している状況でしょうか。

A：前年度に設備投資が増えたのは、2つのデータセンタへ投資したことが理由です。堅調に伸びる事業モデルであり、計画通りに増やしています。NECの特長として、SCSKと共に作ったデータセンタなどで先進的な取り組みをしており、良いサービスを提供することができています。例えば情報をオープンにしたいくないというお客様の要望があれば、ク

ロードに環境を整えています。また、ハイブリッドな環境など様々な選択肢を提供できることも評価いただいております、これらの点が堅調に伸びている背景にあります。投資は、今後のリソース計画を見つつ、リードタイムをとって適切なタイミングで投資をしています。

質問者J

Q:自社の基幹システム刷新について、具体的にどの程度の投資額と期間を考えていますか？

A：投資金額はお伝えできませんが、一般的なSAPシステムの基幹部分の刷新です。新しく取り入れたのはO2O（Opportunity-to-Order）と言われる部分と、R2R（Record-to-Report）と言われる最も中心となる部分を変えています。大きなカスタマイズはしていませんので、標準的な費用と考えて頂ければと思います。2019年に詳細設計を開始し、本年5月に1stフェーズをリリースしました。来年、再来年の同じタイミングで2nd・3rdフェーズのリリースがあり、2025年5月が完成見込みです。今後、経営プロセス改善により、データドリブン経営へ変革していきます。

Q：ITサービスの収益性改善は、どのような取り組みが功を奏したのでしょうか？

A：SEの単金や価値提供型モデルへのシフトもさることながら、より地道な活動が成果に結びついています。SE全体の質を上げることを目的として、教育や標準化や効率性を重視した仕組み作りを行っています。また、開発環境から人材、プロセスなど様々な品質改善を行っており、こうした地道な取り組みが着実に広がっていき収益性の改善に繋がっています。

以上