

## 2023 年度 2Q 決算説明会における質疑応答

日 時： 2023年10月30日（月） 16:00～17:00  
場 所： 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：ITサービスの2Qの受注は、四半期ごとに変動が大きいNECファシリティーズを除くと前年比伸長率はどうでしたか？受注環境に変化はありますか？

A：NECファシリティーズを除いた、ITサービスの2Qの受注は前年比プラス3%でした。エンタープライズは引き続き好調に推移しています。金融業向けは大型案件があり、また流通サービス業向けも高水準を維持しています。製造業向けは利益率の低い案件を意図的に受注していないことなどによりマイナスですが、その影響を除けば前年並みです。パブリックは前年度に大型案件があった影響でマイナスですが、受注環境は引き続き良好です。

Q：国内ITサービスは、前年度2Qの株式譲渡益60億円の影響を除くと前年比増益ではあるものの、利益率の改善幅は小さくなっています。これはどのような要因がありますか？また、今後の利益率改善の見通しを教えてください。

A：今年度1QのITサービスの利益率が前年比で大きく改善したのは、前年度1Qに利益率の低いライセンス系の案件が多くあったことが主要因です。今年度2Qの収益性は適正な水準と考えています。今年度の利益率は前年度を上回る見込みであり、中計最終年度である2025年度に向けて一層の収益性向上を目指します。

### 質問者 B

Q：前年度4Q頃からNDP (NEC Digital Platform)による開発標準化などにより利益率の改善が図れているとのことでしたが、どのような取り組みなのか教えてください。今後の利益率の改善余地についてはどのように考えていますか？

A：開発標準化については、様々なソリューションをモデル化することでSIの効率を高め収益性を改善させています。案件によってばらつきはありますが、NDPの適用数は着実に増加しており、今後の収益率向上への寄与が期待できます。また、これまで投資をしてきた社内DXの成果として、5月に商談プロセスの高度化を実現する基幹システムが稼働し、かなり詳細に案件ごとの利益率がモニターできるようになりました。利益率の低い案件については改善に向けてきめ細かいマネジメントを実行します。本格的に効果が出てくるのはこれからですので、今後、利益率をさらに向上させる余地は十分あると考えています。

Q：テレコムサービスの上期業績について前年からの増減要因を教えてください。

A：上期の調整後営業利益は、前年度に実施した構造改革の効果と前年度に計上した一過性損失の解消、および海洋システム事業の売上増などにより、増益となりました。通期についても、構造改革の効果を刈り取りつつ、先々に備えた必要な投資も実行し、業績予想の達成を目指します。前年度に大きな損失を出したグローバル5Gは、費用コントロールにより、想定通りマネージできています。また、海洋システム事業に加えて、連結子会社NEC ネットワーク系も増収増益となり、業績改善に寄与しています。一方で基幹ネットワーク系は、通信事業者の投資スタンスは抑制傾向が続いていますが、高水準であった前年度4Qの水準を意識して数字を積み上げていきます。

Q：グローバル5Gは、Open-RAN市場の立ち上がりが遅れている現状を踏まえて、今後、どのように取り組んでいきますか？

A：グローバル5Gは、まずコスト構造を整えます。Open-RAN市場の立上りの遅れを踏まえ、当社が高い競争力を持つソフトウェアを中心とした利益率の高い領域にフォーカスします。国内はOREX含めNTTドコモとの連携を中心に市場の立ち上がりには備えて中長期レンジで取り組んでいきます。海外は費用構造を見直し、海外展開の道筋を整え、製品ラインアップを揃えていくことで市場の立ち上がり時にはしっかりと結果を出せるように取り組んでいきます。

### 質問者C

Q：防衛関連は NEC にとって大きな期待ができる事業だと思いますが、今後の見通しはいかがでしょうか？

A：当社は今上期に防衛関連でかなり大きな金額の受注案件を複数獲得しました。それらは、今後、中長期レンジで業績に貢献します。受注した大型案件の確実な遂行とさらなる案件獲得に向けて、今年度初めに同じ社会インフラ部門の中でグローバル 5G を含めたテレコムサービスの有能な人材を防衛領域へ大規模なリソースシフトを実施しており、この先も継続していきます。防衛領域の具体的な取り組みは 11 月の IR Day で改めてご説明します。

Q：IT サービスの製造業向けは選別受注しているとのことですが、エンジニアのリソースが不足しているのでしょうか？また、人員増や人件費アップをどのように吸収していきますか？

A：製造業での選別受注の対象は、他社製品のライセンスビジネスであり、売上が大きくても利益が殆ど無いものは獲得しないということですので、エンジニアのリソース不足によるものではありません。

また、人件費の増加や人員増によるコストアップは、売上の増加や効率化で吸収し、増益しています。子会社のアビームコンサルティングも同様で、この 2 年半で人員を大きく増やしていますが、それに応じて売上、利益も伸長しています。好調なエンタープライズでも、社内のリソースシフトや中途採用による人件費の増加はありますが、売上増に繋げることで増益しています。この先、SI 効率化やオフリングなどにより効率性・回転率を上げ、同じリソースでより多くの利益を生み出せる方向へシフトしていきます。

### 質問者D

Q：ITサービスの受注残の水準はどうでしょうか？前年好調だった受注が売上に転換されたことで今年度上期のITサービスの売上伸長率が高くなったと思いますが、受注残の消化により、下期売上が伸びないリスクはありますか？

A：前年度中に売上計上されなかった案件が今年度の期初に受注残として積み上がって

おり、これを受けてパブリック、エンタープライズの上期売上は好調に推移しました。国内ITサービスの今年度内に売上計上が見込まれる受注残は、前年度比で10%以上の増加、特にエンタープライズは20%以上増加しており、パブリックとクロスインダストリーもそれぞれ増加しています。通期業績予想の達成に向けて、各ビジネスユニットの状況に応じた受注残の管理をしていきます。例えば12月には国の補正予算があり、パブリックやクロスインダストリーでさらなる受注獲得が期待出来ます。エンタープライズも今後も良好な受注環境を背景に好調が継続するとみています。

Q：防衛装備品の利益率の上限引き上げが今後の業績に与える影響についてどのようにみていますか？

A：利益率の上限引き上げの影響が業績に寄与してくるのはもう少し先とみています。新規案件では新たなルールが適用されることや開発やデリバリーの一層の効率化を図ることでさらなる収益性の向上を目指します。

#### 質問者 E

Q：ITサービスの下期の収益性をどうみていますか？また、人件費などの費用増の価格転嫁の取り組みについても教えてください。

A：下期も売上増に応じた適正な利益を出せるとみています。人件費増は今年に限らず今後も継続するので、増分はきちんと価格に反映するように取り組んでおり、上期から成果が出ています。保守料の引き上げなども強化していますので下期以降にこの効果が出てくる見込みです。また、NDPの製品についても個々の商材の利益率が見える化されたことで、低利益率の商材を見極めるなどピンポイントでの改善活動が可能となりました。こうした取り組みにより全体的な収益性を引き上げることは可能と考えています。

#### 質問者 F

Q：下期の受注の見通しをセグメント別に教えてください。

A：パブリックは前年度上期に大型案件があったため前年度比マイナスになっていますが、下期は補正予算を含めたプラス要因が見えてきており、直近9月も前年同月より良くなっています。エンタープライズは今下期も受注環境は良好とみており、来年度に向けた受

注残を積み上げていきます。クロスインダストリーは消防防災案件が来年度、再来年度にピークを迎えると考えており、新たな事業機会が期待できます。DGDF（デジタルガバメント・デジタルファイナンス）は、通期予想達成に向けて欧州などマクロ経済の厳しさはありますが、パイプライン商談から着実に受注を積み上げていきます。テレコムサービスはお客様の投資計画により例年 4Q 偏重になりますが、3Q に前倒しでの案件獲得を目指します。ANS は好調さを維持しつつ、リソース面も考慮しながら案件を獲得していきます。このように下期以降の受注も全体的に好調を維持できると考えています。

#### 質問者G

Q：全社通期の調整後営業利益は前年度比で145億円の増益計画ですが、上期で146億円の増益となっています。年間見通しを上方修正しても良いのではと思いますが、何か下期に懸念する要因があるのでしょうか？

A：前年度業績は例年以上に4Qに偏重しており、今年度は1Qから3Qまでに前倒しすべく活動していますが、4Qは慎重にみておく必要があります。もう一つの要因は日本航空電子工業が下方修正している点です。これらを踏まえて、今年度の業績予想は変更していません。

#### 質問者H

Q：ANS（エアロスペース アンド ナショナルセキュリティ）の上期受注が前年比40%増と強いですが、業績に寄与するタイミングについて教えてください。

A：具体的な金額は控えますが、上期に受注した案件は一部、今年度に計上されるものもありますが、基本的には中計期間である2025年度までに業績に貢献する見通しです。

#### 質問者I

Q：防衛領域は風向きが変わってきたのでしょうか？中計策定時の計画からアップサイドの手応えを感じていますか？

A：前年のIR dayで防衛領域のアップサイドの説明をしました。日本政府として経済安全保障の観点で防衛予算拡大や企業側の利益率引き上げの方針が打ち出されたことと、当社が積極的にアプローチを開始したタイミングが合い、それに加えてリソースシフトも功を

奏しています。中計の当初計画から大きなアップサイドを見込んでおり、この先の主力をなす事業の一つとしてフォローしていくべき重要な事業と考えています。

以上