

## 2023 年度 3Q 決算説明会における質疑応答

日 時：2024年 1月30日（火） 17:00～18:00

形 式：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：直近でルネサス エレクトロニクスの株式売却や、日本航空電子工業（JAE）による自己株式の取得および公開買付けの発表がありました。NECにとってどのような意義がありますか？

A：当社が売却したルネサス エレクトロニクスの株式は、退職給付信託に拠出しているものであり、当社は売却で得たキャッシュを自由には使えませんが、政策保有株式の原則ゼロという目標達成に向けて大きな意義があります。政策保有株式の売却交渉は鋭意取り組んでおり、これまで着実に進捗しています。引き続きノンコア資産はキャッシュ化し、成長に向けた投資に振り向けていきます。また、JAEの公開買付けに対して当社が応募契約を締結したことにより、来年度から同社は非連結化される予定です。NEC ネットワークスアイも含めて上場子会社のあり方は、当社にとって今後の重要な課題の1つと認識しています。

### 質問者B

Q：グローバル5G事業の赤字をどのように改善させているのでしょうか？今年度の損益はどれくらいを見込んでいますか？

A：開発費や人件費など費用を適切にコントロールすることで収益性改善を図っています。今年度のグローバル5G事業の調整後営業損益は、3Qまでの累計で前年同期比100億円以上改善しており、会社計画通り、前年度の311億円の赤字から今年度は約100億円の赤字に前年度比200億円以上改善する見込みです。

### 質問者C

Q：テレコムサービスの3Qは、前年度の知財収益や資産クリーンアップ、ワイヤレス事業の構造改革など一過性要因を除いても減収減益となっている要因を教えてください。また4Q以降の見通しはどうでしょうか？

A：通信事業者の設備投資が前年度以上に4Qに偏重していることが要因として挙げられます。今年度4Qは収益性の高いソフトウェアの出荷に加え、開発費の削減も予定しており、テレコムサービスの通期業績予想は達成可能と考えています。

Q：ITサービス国内のクロスインダストリーの売上収益が着実に伸長している要因を教えてください。

A：レジリエンス（消防防災）領域が伸長しています。消防防災の次のサイクルが来年度、もしくは再来年度にかけて来るとみています。現状すでに多くの商談があり、3Qは想定を上回る受注を獲得しました。加えて前年度に受注した放送メディアの案件も順調に進捗しており、今年度の業績に寄与しています。

#### 質問者D

Q：今後の国内IT需要をどのように見えていますか？

A：現時点では国内IT需要が鈍化する兆しは見えません。受注は着実に増加しており、利益率の高い案件を選択して獲得することができます。業種別にはパブリックでは官公庁向けが大きく伸びており、公共向けも今後、期待できます。エンタープライズでは、製造業向けは選別受注をしているためやや減少していますが、モダナイゼーションやDXに対する需要は非常に強い状況です。アビームコンサルティングを中心にコンサルティング領域も有力商談が数多くあり、全てにお応えすることが難しい状況です。金融業向けは、前年度に大型案件がありましたが、今年度も前年を上回る水準の受注が獲得できています。流通・サービス業も大型案件があり、モダナイゼーションやDXを中心にシステム基盤の共通化など今後も好調に推移するとみています。中堅中小企業向けも高水準が続いています。来年度以降も現時点では好調が続くとみていますが、海外情勢や国内マクロ景気の動向など様々な外的要因の影響は引き続き注意深くみていきます。

#### 質問者E

Q：2025中期経営計画の現時点の進捗をどのように評価していますか？

A：今年度は調整後営業利益予想2,200億円を達成する計画であり、2025中期経営計画の目標である調整後営業利益3,000億円達成に向けて順調に進捗していると考えています。中期経営計画策定時の前提に対して、ITサービスは想定を上回っている一方で、テレコムサービスは下回っていますが、収益性は着実に改善しており、グローバル5G事業も来年度には黒字化する見込みです。2025中期経営計画は全体では会社計画通りに進捗しています。

Q：テレコムサービスで今回業績予想を下方修正した理由を教えてください。

A：今回テレコムサービスを下方修正した要因として、ワイヤレス事業の譲渡に伴う構造改革費用の発生に加え、期初計画ではやや高めの水準でみていた通信事業者向けIT事業が想定を下回っていることや海洋システム事業でのコスト増などが挙げられます。グローバル5G事業は想定通りに進捗しています。

Q：ANS（エアロスペース・ナショナルセキュリティ）が好調ですが、来年度以降どのようにみていますか？

A：現状、防衛関連中心に複数の大型受注を獲得しており、今後もさらなる受注獲得が期待できます。これらの受注は主に2024年度以降の業績に寄与する見込みです。

#### 質問者F

Q：今後のキャピタルアロケーションの方針について教えてください。

A：2025中期経営計画の期間中はキャピタルアロケーションの中で5,000億円の成長投資を計画しており、この計画通りに進んだ場合にはネットキャッシュの水準には若干届かない見通しです。成長投資に対する状況に変化があった場合にはキャピタルアロケーションの方針を見直す可能性はありますが、現時点では今後の成長に向けた投資を優先したいと考えています。ただし、次の中期経営計画では状況は異なってくる可能性もありますので、投資家の皆様の期待に応えられるような形で検討したいと考えています。

Q：今後の海外Open RAN市場に対するNECの事業方針を教えてください。

A：当社のグローバル5G事業の戦略は収益性を重視して、ソフトウェアやサービスなどより高い収益性が期待できる領域へシフトしていきます。海外Open RAN市場の状況は、今後も引き続き注視し、パートナーとも連携しながら収益性重視で取り組んでいきます。

**質問者G**

Q：ITサービスの収益性が着実に向上していますが、どのような施策が効果をあげていますか？

A：SIのモデル化に長年取り組んでおり、着実に成果がでています。個々のお客様ごとに開発するのではなく定型化することで、既開発されているパッケージや手法を活用できるため、収益性の向上につながっています。エンタープライズやパブリックなど幅広い領域で活用が進んでおり、人材の育成も進んでいます。また、お客様の課題を解決するための共通基盤サービスなどオファリングも成果が出始めています。

Q：賃上げの業績への影響はどうでしょうか？

A：今年度の人件費は、前年度比200億円程度増加する見通しですが、価格転嫁や費用効率化などで影響を吸収して会社全体では増益を見込んでいます。来年度からは社員全員にジョブ型人材マネジメントを導入することにより、ジョブの市場価値に応じた競争力のある報酬制度としています。結果として人件費の増加もありますが、事業で回収し、より大きな利益を創出していきます。

以上