

2023 年度 4Q 決算説明会における質疑応答

日 時：2024年 4月26日（金）17:00～18:00

形 式：NEC本社からオンライン配信

説明者：取締役 代表執行役社長 兼 CEO 森田 隆之（M）

取締役 代表執行役 Corporate EVP 兼 CFO 藤川 修（F）

質問者A

Q：

2023年度実績のITサービスの受注は年間で3%の増加でしたが、2024年度のITサービスの売上は、23年度の受注増加と連動するのでしょうか。

A：

2023年度は3%の増加ですが、2024年度期首時点での受注残高は、2023年度期首時点と比較して6%増加となっており堅調な伸びが継続する見込みです。

Q：

2024年度のグローバル5Gの売上伸長は、国内と海外のどちらが大きいでしょうか。また、テレコムサービスの利益改善の実現性について説明をお願いします。

A：

グローバル5Gの2024年度の国内向け売上は2022年度並みの水準まで戻る見込みです。また、2024年度の海外向け売上は保守的に見ております。

テレコムサービスの2024年度における利益改善は、2023年度に起因するものとして、ワイヤレス事業の譲渡に関連する50億円の改善と23年度の一過性要因150億円を合わせて200億円の改善を計画しています。また、グローバル5Gでの改善128億円のうち、100億円弱は開発費とSGAでの改善を計画おり、2023年度に起因する200億円の改善と合わせてテレコムサービス全体では期首時点で300億円の改善が足付け済となります。残りの100億円はオペレーションで改善していきます。テレコムサービスの利益改善は

達成すべき水準として計画上設定しておりますが、会社全体では調整額の中で100億円程度をコンテンジェンシーとして織り込んでいます。

質問者B

Q:

国内ITサービスは受注残の水準を考慮すると、2024年度の売上見通しは保守的に見ているということでしょうか。また、収益性は2024年度から2025年度に掛けてはあまり改善しない計画になっています。何か費用の増加を見ているのでしょうか。

A:

2024年度は賃金上昇やコスト増の影響を考慮してやや保守的に見えています。努力目標としては毎年1ポイントずつの改善を目指していきます。また、利益率を押し下げるような特定の要因はありません。2023年度は賃上げにより全社で200億円程度の費用増となりましたが、その影響は利益の改善により全て吸収できています。2024年度は250億円から300億円程度の費用増を見っていますが、価格への転嫁等により影響を吸収できる見込みです。

質問者C

Q:

防衛領域は2024年度も好調な見込みでしょうか。また、政府の防衛予算増額と企業側の利益率引き上げの方針について、事業への影響を教えてください。

A:

2024年度も好調の見込みです。防衛装備品の政策が見直されて、品質の良いものや先端技術を提供する企業がきちんと評価され、利益率も最大15%まで許容されることになりました。NECも長期的な視点で研究開発を進めていきますおり、防衛領域を含むエアロスペース・ナショナルセキュリティ(ANS)を事業の一つの柱としていきたいと考えています。

質問者D

Q:

ANSについて、2023年度に5,000億円超の受注を獲得し、また調整後利益率も12%まで

改善しています。今後の利益率水準の見通しを教えてください。

A :

政府が定める防衛領域の利益率は最大15%ですが、計画上で見込めるのは12~13%だと考えています。

Q :

海外DGDFでの調整後営業利益額および利益率の改善計画が大きく、2024年度は2023年度から60億円の改善、2025年度には2024年度から120億円の改善が織り込まれています。改善要因を教えてください。

A :

最も大きいのはAvaloqでの改善です。2024年度の売上は10%弱の増収を期待し、調整後営業利益率も14%に改善させる計画です。更に2025年度には調整後営業利益率を20%近くまで改善させる目標を立てており、順調に進捗しています。同社は様々な施策を講じていますが、Blackrockとの提携が進みつつあります。また、NECの販路を活用したAPAC圏での新規顧客開拓やパートナー案件の拡大や、クラウド化による費用効率化が加速しています。加えて、オフショア活用を進めています。これらにより利益率を改善させます。その他の要因として、買収した欧州3社以外の既存の現地法人が2023年度は赤字となり利益水準を押し下げています。2023年度から2024年度への改善内訳は、Avaloqが約40億円の改善、残りは既存の現地法人での改善です。

質問者E

Q :

24年度の国内IT需要をどのように見ているのでしょうか。

A :

モダナイゼーションが一つの焦点になります。当面の日本でのIT投資の大きな部分を占めるとみています。2023年度は金融領域のお客様でモダナイゼーションの意思決定や投資が進み、今後は製造領域でも同様の動きとなることに加え、サプライチェーン関連のIT整備の需要も出てくると見えています。また、中堅企業向けの需要も強く、伸びていくと見えていますし、政府と地方自治体のデジタル化は24・25年度が勝負の年となる見込みです。

質問者F

Q:

ANSの受注の見通しについて教えてください。また、2024年度の調整後営業利益率が2023年度から下がる理由を教えてください。

A:

2023年度は5,000億円超の受注があり、複数年にわたる案件が多く含まれています。2024年度は平準化すると見ており、リソースや生産キャパシティの状況も考慮して4,000億円の受注を計画しています。今後も4,000~5,000億円の受注水準で推移するとみえています。

調整後営業利益率は、2023年度に高収益の案件があったため2024年度は下がる計画としています。中期的にはQCD評価(Quality, Cost, Delivery)の向上を図りながら継続的に12%程度の利益率が出せるよう改善していきます。

Q:

2025中計のセグメント別の数値が変更となった背景とポイントを教えてください。

A:

今回、「その他」を見直しています。2024年度から日本航空電子工業(JAE)が非連結となることによるものです。ITサービスと社会インフラは堅調に伸びていますので、JAEの利益分は補えると考えています。従い、全社の目標値は変更ありません。

質問者G

Q:

ANSは2023年度に5,000億円超の受注を獲得しています。2025年度の売上高は4,000億円を超えるのでしょうか。

A:

2025年度の売上計画は3,500億円ですが、2025年度目標の4,000億円は達成可能な水準であり、上振れて進捗しています。目標からの上振れを達成する鍵となるのはリソース確保で、必要なリソースを確保できれば4,000億円を超える事業規模も十分に実現可能

だと考えています。

Q:

生成AIについて、業務効率化等の社内利用による効果をどのように見込んでいますか。2025中計期間中での費用削減効果を教えてください。

A:

生成AIは既に様々な領域で活用しています。活用しなければ他社から遅れを取ることにもなります。ソフトウェア開発の領域では、これまでの経験から実証フェーズでの有効性を認識していますし、サイバーセキュリティ領域でも活用しています。既に4万人の従業員の対話履歴も学習させており、これらで得た経験値をお客様にも展開していきます。

質問者H

Q:

為替は現在1ドル156円台で取引されていますが、NECへの影響と日本経済全体への影響についてどのように考えているのでしょうか。

A:

為替影響がなるべく小さくなるような事業体制をとっており、ドルに対して1円の円安となると、年間で約3億円の営業利益押し上げですので、経営に大きな影響を与えるものではありません。一方で、現在の急激な変化と円安の状況については正常化に向かうことを期待しています。

以上