

## 2024 年度 2Q 決算説明会における質疑応答

日 時：2024年 10月29日（火） 17:15～18:15

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

取締役 代表執行役 Corporate EVP 兼 CFO 藤川 修

### 質問者A

Q：

海外DGDFの調整後営業利益が1Qに33億円と増益が強かったのに対して、2Qは横ばいとなった要因と、下期の収益改善の継続性を教えてください。

A：

特殊要因を除くと1Qで32億円の増益、2Qは27億円増益となり同水準の改善幅でした。1Qの特殊要因は前年度の低収益案件や今年度の高収益案件および構造改革があり、2Qでは引当などがあります。収益改善は下期も継続する見通しで、年間計画に対し上振れも期待しています。

Q：

ANSの2Q調整後営業利益が18億円の減益となった要因と下期のリスク有無を教えてください。

A：

2Qには検収等のズレがありましたが、この部分は3Qでのプラス要因となるため心配していません。また、2Qは前年の高収益案件の反動減があります。他には将来に向けた開発費やリソース強化費用を前倒して計上しています。上期売上や受注残高のうち今年度に売上計上される金額（以下、有効受注残）は、既に年間計画に必要な受注は獲得済みであり計画は十分に達成できる見通しです。

**質問者B**

Q:

今回の再編について、具体的にどのようなシナジーを見込んでいるのでしょうか。また、どのような課題が解消されると考えていますか。

A:

今後、各自治体でデジタル標準化が進展していく中、建設業法に基づく工事対応が必要になってきます。これまではNECグループ内でリソースが分散していましたが、NECネットエスアイ（以下、NESIC）に全国の工事機能を集約することで、上流から下流まで統合されたソリューション提供が可能となります。

また、ネットワークに強いNESICの事業基盤に、NECネクサソリューションズのITソリューションを導入していくことで、自治体や中堅・中小企業に必要な工事を含めたきめ細かな対応が可能となります。NECの消防防災や中堅・中小向けの事業も含めた統合を行うことで、全国規模で工事機能を持ったユニークなDXを提供できる事業体を作ることができます。また、販売店も含めたリソース集約による効率化と利益拡大を見込んでいます。

**質問者C**

Q:

国内ITサービスの1Q末の有効受注残は前年度比4%増と他社比較で低い水準でした。一方の受注額は強い伸びになっています。トップラインの見通しを教えてください。

A:

受注の勢いは非常に強いと感じています。複数年度に跨る大型案件が多いため翌年度以降のトップライン成長の確度が高まっているのは良い傾向です。収益の向上だけでなく、BluStellarを中心に客先投資枠内のシェア拡大や新規領域への拡大に取り組んでいます。なお、BluStellarの上期売上は約3割の増収となっており国内ITサービス全体の増収増益にも貢献しています。

**質問者D**

Q:

下期を見据えた受注動向を業種別に教えてください。また、受注は好調ですがリスクと感じている要因があれば教えてください。

A:

パブリックは先々の受注が非常に多いためリソースの懸念をしています。上手くリソース配分しつつロスコンは起こさないようマネージしていきます。他に特段の大きな問題はありません。

**質問者E**

Q:

先日、国内の基地局市場においては、海外製に置き換えていくという報道がありましたが、国内を中心とした基地局ビジネスの方向感とソフトウェア動向も含めてアップデートをお願いします。

A:

報道は他社製の基地局の品質問題を起因としたリプレイスであり、NECが納入した機器は性能・品質・コストパフォーマンスも含めて決して負けておらずリプレイスの対象になっていません。また、増設の需要もあると見ており大きなマイナスは想定していません。一方、ソフトウェア領域ではNTTドコモ様から唯一、vRANの商用選定をされており25年度から納入が始まります。また、NTTドコモとの合併会社であるOREX SAIとも連携し海外への売り込みも進めていきます。

Q:

従来、M&Aの枠は4,000億円から5,000億円でしたが、NESICを完全子会社化に半分程度が使われるかと思えます。残り半分の投資枠の考え方を教えてください。

A :

NESICの業績や財務体質が堅調である点と保有する現預金も含めて考えると、4,000億円規模の成長投資が可能だと考えています。為替水準や実行性の問題もありますが、DGDF・Netcrackerの周辺領域・日本起点でのグローバルにおけるグループ共通システムといったNECのデリバリー能力を発揮するためのM&A機会を常に見つけています。

**質問者F**

Q :

国内ITの利益率改善について持続可能性教えてください。

A :

今年度はBluStellarの拡大による収益性の改善とともに、前年度から稼働したデータドリブン型の経営管理プラットフォームを用いて利益率改善の観点で継続的にモニタリングをしています。ITサービス全般で改善余地がありますので、年間計画以上の成果を出せるよう取り組んでいます。現在の利益水準で満足していませんので今後も改善に取り組んでいきます。

Q :

防衛省が来年度から衛星コンステレーションの予算化を計画しています。宇宙事業の新たなビジネスチャンスとしての見通しを教えてください。

A :

ANSは、IT・サイバーセキュリティ・レーダー・通信といった既存領域での需要が堅調に伸びており、来年度も続く見通しですので急ピッチでリソース強化を進めています。衛星コンステレーションが商用となるには数年掛かるので、計画からのプラスアルファとして位置づけています。まず既存事業をしっかりと伸ばし、中期的には売上規模を倍増させていきます。

**質問者G**

Q:

社会インフラの調整後営業利益が前年度比で倍以上となっている要因を教えてください。

A:

テレコムサービスは、前年度の一過性の費用等により今年度に200億円程度の利益改善となります。加えて、人員シフトによるSGA改善や注力するソフトウェア領域への開発絞り込みにより年間で100億円以上の費用改善を計画しており、上期までは計画通りに進捗しています。

**質問者H**

Q:

人の代わりにコーディングを行う、或いは付加価値を高めることで売上を向上させるAIエージェントが日本語市場でも広がりつつあります。この動きがコスト削減や売上拡大に寄与する可能性はありますか。

また通信事業について、一部の政情が不安視されるような地域にも情勢を加味しながら事業を拡大させていく可能性はあるのでしょうか。

A:

NECは約3年前からAIオーケストレーターという名のもと、AIエージェントの技術を開発・実用化を進めていて、コスト削減や生成AIを活用した新たなサービスによる売上拡大のどちらにも有効で期待をしています。特にAIエージェントはソフトウェア・サービスと連動することで非常に有力なソリューションになると考えています。

通信事業は、海底ケーブルや衛星領域での重要性が増しており中立的である日本への期待は大きいと捉えています。デジタルインフラである海底ケーブル、衛星領域はサイバーセキュリティを含め国のインフラを守る観点や経済安全保障上で非常に重要な要素となっています。アメリカなど国際的にも高く期待されており、先日、米国国務長官のブリンケン氏が弊社に訪問された時の中心テーマでしたので期待を感じています。

以上