

2025 年度 2Q 決算説明会における質疑応答

日 時：2025年 10月29日（水）16:30～18:00

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

執行役 Corporate SEVP 兼 Co-COO 山品 正勝

取締役 代表執行役 Corporate EVP 兼 CFO 藤川 修

質問者A

Q：航空宇宙防衛事業の売上高は大型案件による一時的なものか、継続的なものでしょうか。

A：昨年度までに獲得したプロジェクトにより好調は継続し、アップサイドを見込んでいます。この事業は複数年にわたる受注案件が多く持続性があり、航空管制といった受注が増加しているため、期初計画を上振れて推移する見込みです。ANS全体では海洋事業のリスクもあり上方修正しませんでした。航空宇宙防衛に関しては非常に堅実に推移しています。

Q：AI適用によるコスト削減のKPIはありますか。

A：具体的なKPIは未公表ですが、次期中期経営計画でNEC自身がAIネイティブになることを目指し、G&A領域で今後5年間に少なくとも営業利益率で3ポイントの改善を目標に活動を進めています。

質問者B

Q：国内ITサービスについて、大型案件反動減を除く受注動向と2Q利益伸びの要因と定量的な内訳を教えてください。

A：受注はエンタープライズが上期ではマイナスも、下期にリカバリーし年間で昨年度並み以上を見込みます。上期5.3%の利益改善のうち、1%弱が特殊要因（構造改革コスト剥落、事業売却益）です。残りの4%のうち3%は、利益改善施策、増収、構造改革効果、BluStellar貢献による改善と見ています。

Q：買収したCSGシステムズ社に関して、相互補完性とシナジーを詳しく教えてください。

A：BSS事業の顧客ベースはNetcrackerとほとんど重複せず相互補完的です。CXやペイメント分野、NetcrackerのOSS/SIケイパビリティ活用によるクロスセルで高い売上シナジーを見込みます。具体的には、CSGシステムズ社がBSSを提供する際にSI部分は外部企業とパートナーシップを組んでいますが、NetcrackerのSIケイパビリティを活用することができます。

Q：Non-GAAP当期利益の押し上げ前提となっているPPAや償却期間について、現時点での前提を教えてください。

A：詳細検討中ですが、償却15年、無形資産とのれんは総額約3800億円で、償却対象となる資産はおおよそ半分程度と仮定しています。

質問者C

Q：AI関連需要について、ビジネス貢献のタイムラグをどう見えていますか。

A：AIは単独ではなくソリューション全体に組み込まれ、利益率向上に大きく貢献します。例えばBluStellarのシナリオアプローチでお客様に提案する際も、AIを使って効率化やトップラインの向上を図る方法を提案しています。従来のSIへの組み込みは進んでいますが、AIネイティブな業務プロセス変革は時間を要し、現在取り組み中であると認識しています。

質問者D

Q：今回の買収を通じて世界市場で再び戦っていく戦略について教えてください。

A：欧州中心のDGDF、そしてアメリカのNetcracker、CSGシステムズ社、これら全てソフトウェア事業です。汎用ではなく、デジタルガバメント、ファイナンス、OSS/BSSといった特定の業種セグメントでトップシェアを目指す戦略です。CSGシステムズ社は23%程度のEBITDAマージンがあり、収益性の向上と成長性が見込めます。

質問者E

Q：CSGシステムズ社への関心は以前からあったとのことですが、このタイミングでの買収理由を教えてください。

A：NECの財務体質改善（5,000億円超の戦略的投資余力）が背景にあります。グローバル戦略において米国市場の大きさは重要性があることと、DX進展によるテレコムサービス・ブロードバンド領域の戦略的価値向上が、このタイミングでの買収理由です。

Q：新政権による防衛、通信・宇宙開発における国策プロジェクトについて見解はどうでしょうか。

A：日本のデジタルインフラをAI、海洋、衛星コンステレーション事業といったあらゆる領域でサポートします。JAXAとの衛星コンステレーションやKDDIとのSOC（サイバーセキュリティ）は経済安全保障に貢献し、衛星コンステレーション事業は投資額が1兆円を超える可能性がありますので、当社単独ではなく国やパートナーとの連携で推進する考えです。

質問者E

Q：海洋事業のリスク要因と来年度からの利益貢献の見込みを教えてください。

A：過去の契約におけるケーブル切断事故時のベンダー負担や遅延損害金リスクが主な要

因でしたが、昨年からの契約見直しで、当社責によらない事故は顧客と応分負担に変更しました。上期に一部リスクが顕在化しましたが、航空宇宙防衛の好調で相殺しています。下期もリスクは残るものの、航空宇宙防衛の増益でカバー可能であり、新規プロジェクトの利益貢献も始まり来年度は堅調な利益創出を見込みます。

Q：CSGシステムズ社買収のファイナンス（自己資金と借入のミックス）とセグメント扱いについて教えてください。

A：調達の割合は申し上げにくいですが、キャピタルアロケーション想定範囲内で自己資金と借入で賄い、財務健全性は維持し1～2年で回復見込みです。CSGシステムズ社はNetcrackerと同じセグメントに含めます。

質問者F

Q：CSGシステムズ社のマネジメントのリテンションについて教えてください。

A：上場企業ですのでマネジメント含む従業員が残ってくれるようなリテンションプログラムを慎重に設計・実施する方針です。

Q：キャピタルアロケーションについて、成長投資と株主還元のバランスをどう考えていますか。

A：2025中期経営計画の開始時に設定し5,000億円の投資余力に沿って実行したものです。経営陣のLTI（Long Term Incentive）は100%トータルシェアホルダーズリターンと連動しています。成長投資を最優先し、キャピタルゲインを含めた株主の皆さまのリターンの最大化を重視しています。配当は安定増配、自己株式取得は戦略的に検討しますが成長投資が優先事項です。

質問者G

Q：日米貿易交渉で合意した対米投資計画（5,000億ドル規模）への関与可能性について

教えてください。

A：NECは経済安全保障・セキュリティクリアランス前提の日米共同開発（量子暗号等）にビジネスチャンスを見出し、高い関心を持って検討中です。

質問者H

Q：CSGシステムズ社とのシナジーで、NECのAI技術によりどのようなBSS機能強化や差別化ができるのでしょうか。

A：NetcrackerではAIによるBSS高度化が商用化済みで実績もあります。CSGシステムズ社のSaaSソリューションにAI機能を組み込み、将来的なモダナイズ・リニューアルでAI技術を適用し、機能強化・差別化を図ります。

質問者H

Q：国内ITの採算性改善について、短期と長期の見通しを教えてください。また、国内ITの改善幅は3Q以降も継続するのでしょうか。

A：短期的にはBluStellar事業が国内ITの利益伸長に大きく貢献し、高利益ビジネスモデルへの転換により更なる伸びしろがあります。長期的には5ポイントの利益改善も狙っていけると考えています。

3Q以降の継続性については、好調だった昨年同期との比較では伸びが緩やかになる可能性もありますが、全体としては昨年を上回る形で堅調な推移を見込んでいます。

Q：CSGシステムズ社の粗利率が50%を切る状況ですが、収益性改善とトップライン成長の確実性はありますか。

A：主要顧客向けやCX・ペイメント分野は十分な粗利率を確保できています。

Netcrackerによる補完もすることで収益性を改善しEBITDAマージンを向上させていきます。

質問者I

Q：システム開発におけるAI適用について、コーディングやテストといった下流工程で工期短縮や残業時間削減の効果は体感されていますか。

A：コーディングやテストなど下流工程でAI適用を開始しており、社内プロジェクトとして取り組んでいます。効果は工程によって異なります。

質問者J

Q：上期の実績利益の上振れと下期計画の保守性について教えてください。下期計画は最低ラインと捉えてよいのでしょうか。

A：上期は国内ITサービスで200億円程度上振れました。達成すべきボトムラインを上げたということになります。下期に業績が偏重することやリスクに備え保守的な見方ですが、上期の上振れ要因継続やリスク解放でさらなる上振れの可能性があります。また、一昨年から将来に向けた改革も進めてきており、継続的に実施することも検討していきます。

Q： NECのWACCはどのくらいですか。買収後のNEC連結でのROIC推移見通しはどうでしょうか。

A： NECのWACCは6%から7%の範囲です。M&Aにより一時的にROICは低下しますが、財務規律としてキャッシュROICを重視しています。今回の買収は5年より早くキャッシュROICがWACCを上回り、ROIC貢献も早期に実現する見込みです。

以上