

2025年3月期 第1四半期 決算説明会における質疑応答

2024年7月30日
NEC ネットズエスアイ株式会社

※今期：2025年3月期、今1Q：2024年4～6月期
前期：2024年3月期、前1Q：2023年4～6月期

質問者A

Q:1Qの受注が好調ですが、その背景を教えてください。また、2Q以降はどう見たら良いでしょうか。

A:DXソリューション事業(DXS)については、働き方DXや自治体DXなどの注力領域が順調に拡大しています。1Qは堅調な動きに加えて、大型の受注もあり、特に大きく拡大しました。2Q以降についても、注力領域を中心に拡大させていく考えです。

ネットワークソリューション事業(NWS)は、キャリア向け事業において、前1Qはまだ多少の需要が残っていた影響などで減少していますが、今後に向けては既に底ばいの状況です。一方、社会基盤の領域は、海洋が端境期であるものの、宇宙防衛により増加しており、下期に向けて加速させていきたいと考えています。

社会・環境ソリューション事業(ESS)は、前1Qの大型案件の反動がありましたが、消防ネットワークなどが好調で、大型案件の反動影響を除けば20%増となりました。今期の消防については、受注は上期中心の見込みですが、下期後半には売上に結び付けていきたいと考えています。

Q:利益率の状況について教えてください。1QはDXSのGP率が低下していますが、下期偏重という例年の季節性が影響しており、今後改善していくという見方で正しいでしょうか。

A:DXSにおける1Qの採算性低下は一過性と考えています。一部リソースの配置転換をした影響で原価が増えていることや、戦略案件含め採算性が低めの案件が多く売りましたが、1Qの規模が小さいために、率として影響が大きく出ています。受注時GP率や受注残GP率は改善していますので、これを2Q以降の改善につなげていきたいと考えています。

NWSは、昨年度実施したリソースシフトなどの構造改革の効果が出てきており、キャリア事業の収益性が改善しました。加えて、製造子会社において改刷需要を背景にGP率の高い券売機の売上が増えたことも影響しました。

ESSは、増収により固定費効率が改善し、需要に対応したリソース最適化やプロジェクトマネジメント強化などの業務効率改善も収益性改善に寄与しており、今後もこの努力を継続していきます。

Q:今期、営業利益は290億円の予想に向けて、社内想定よりも強めの推移なのですか。

A:1Qは順調な結果でしたが、売上ボリューム自体が小さい四半期のため、通期目標に向けては想定範囲内であり、2Q以降も戦略の加速など、しっかりと取り組んでいきたいと考えて

います。

質問者 B

Q:NWS の GP 率改善について、キャリアの構造改革と子会社による券売機増の影響と、どちらの影響が大きかったのですか。また、券売機は 2Q 以降も継続が期待されるのですか。

A:敢えて分ければ券売機の方が大きく貢献しましたが、キャリア事業の収益性もしっかりと改善しています。なお、券売機事業は、2Q は横ばい、下期は減少になると考えています。

Q:サービス事業が好調に受注を伸ばしたようですが、どのようなものが伸びたのですか。

A:DXS において、官公庁向けの働き方 DX などサービス案件が増えましたし、製造業向けも好調でした。一方で NWS においては、キャリア向けのサービス受注が減少しました。

質問者 C

Q:DXS の GP 率が悪化した要因の1つに、SG&A から原価側にリソースの配置転換があったとのことですが、影響はどのくらいなのでしょう。2Q 以降も影響が続くのでしょうか。

A:1Q の影響額としては 1 億円強です。1Q は売上ボリュームが小さい四半期ということもあり、GP 率への影響が大きく出ており、0.5pt ほどの下押し要因となっています。2Q 以降も影響が出る話ではありますが、今後売上ボリュームが増えるに従い影響度は小さくなっていきます。加えて、配置転換の効果として高付加価値領域を拡大することによって回収していく考えです。

Q:その他セグメントの売上が当該セグメントにおける通期予想の過半を達成しています。今後は通期予想値に向けて売上がスローペースになるのでしょうか。

A:その他セグメントは付加価値の小さい機器販売などが中心になるのですが、お客様との関係作りやその後のリカーリングにつなげていくといった営業戦略上、必要と判断すれば今後も取り組んでいきます。その結果、通期予想値より更に積みあがっていく可能性はあります。

Q:NEC との関係性について変化などありますでしょうか。

A:NEC の考えについては、コメントする立場ではありませんが、関係性について、現状、変化はありません。

質問者 D

Q:DXS における配置転換の理由、背景は何でしょうか。

A:働き方・自治体 DX やネットワークセキュリティといった収益性が高い注力領域を伸ばしていくという DXS の方針の中、お客様へのソリューション提供により近いところにリソースを寄せることで、注力領域の拡大を加速させるべく、本配置転換を実施しました。

質問者 E

Q: 消防防災システム分野の受注が増えているとのことですが、具体的にどのような案件が増加しているのでしょうか。背景も含めて教えて下さい。

A: 10年ほど前に消防無線ネットワークのデジタル化需要がありましたが、それらの更新需要のタイミングが来ており、消防指令台システムの構築などが中心となっています。今年度は上期を中心に受注が増える想定です。

Q: 先日、高速道路に自動物流空間を構築するといったニュースがありましたが、NEC ネットワークスアイでもそのような道路インフラの高度化に対する受注などが期待できるのでしょうか。

A: これまで当社の道路 ICT 関係の事業は、電光掲示板やそれらを繋ぐネットワークの工事が中心でしたが、これからはそれをベースとして、DX 化、高度化に取り組んでいきます。例えば、当社の強みである、ローカル5G といった高度ネットワーク技術の活用や、カメラ映像の AI 解析を通じた交通渋滞予測、事故防止といった DX 領域に広げていきたいと考えています。ESS における成長戦略の1つとして、このような社会インフラの DX 化に取り組んでいます。

Q: 1Q は通期に対する比重が小さいこともあり、今回の1Q 決算をもって進捗が良い、悪いと判断することが難しいかと思いますが、通期目標に対して順調との認識なのでしょうか。

A: 当社業績は下期偏重ではありますが、今 1Q は通期目標に向けて順調なスタートが出来たと考えています。

質問者 F

Q: ベースアップなど今期のコストアップ要因が1Q には大きく影響するので、1Q 決算はおとなしいスタートになるという見方もあったかと思いますが、それに対して、1Q は順調なスタートのように見えますが、期初想定より、良かった部分などあるのでしょうか。

A: 1Q は売上ボリュームが小さい四半期なので多少のブレが、上にも下にも大きく影響しやすい四半期です。1Q はそのリスクを鑑みて、保守的に見ていた部分はありますが、おおむね想定範囲内での進捗だったと認識しています。

Q: DXS について、足元の受注時採算が上がっているとありましたが、人件費増などのコスト増が売価に転嫁できているのでしょうか。

A: 人件費増についてもお客様と交渉し、徐々に売価に転嫁しており、価格に反映が出来てきていると認識しています。

Q: DXS の受注時採算の向上については、想定通りの満足できるレベルまで改善しているのでしょうか。それとも、今後も更なる改善余地があるのでしょうか。

A:1Qについては、一過性の影響を除いたGP率は改善していますが、年間の目標としてはもう少し高い目標を掲げていますので、今後も成長領域の拡大など付加価値の向上により、収益性の改善を加速する必要があると考えています。

Q:VMware など価格が高騰しているものについては、売価に転嫁できているのでしょうか。

A:多少の影響はありますが、基本的には売価に転嫁しています。業績を大きく左右するような影響はないと考えています。

質問者 G

Q:防衛事業においては、国家主導で防衛事業に関わる企業の利益率を改善する取り組みが進められておりますが、御社の防衛事業に関しても、今後も緩やかな利益率の改善が見込まれるのでしょうか。

A:防衛事業については、今後 SI 領域を拡大することにより、売上ボリュームの拡大と収益性の改善、この両方を狙っていきたいと考えています。

以 上