

2023年3月期 第1四半期 決算説明会における質疑応答

2022年7月28日
NEC ネットズエスアイ株式会社

※今期:2023年3月期、今1Q:2023年3月期第1四半期(2022年4~6月期)
前期:2022年3月期、前1Q:2022年3月期第1四半期(2021年4~6月期)

質問者A

Q:社会・環境ソリューション(ESS)セグメントで、2Q以降大型案件の受注が見込めるとのことですが、こういった分野でどのくらいの規模感の受注を期待しているのですか。また狙っている大型案件の収益性はどうか。

A:ESSは官公庁などで施工系を中心とした様々な市場の需要があり全般的に期待ができる状況です。一件ごとの規模感や件数は明確に伝えられませんが、2Qのプロスペクトは、前年同期に比べて全社で、数百億円増えている状況です。大型案件とはいえ、収益性がしっかりと確保できることを前提に受注をとっていく考えです。

Q:DXソリューション(DXS)セグメントの受注が△10%と減っているのが心配です。このセグメントはサービス型の事業が多いので受注も安定しているイメージでしたが、この減少の要因は何だと考えていますか。

A:前年1Qには、サービス事業で大型案件があり、その影響を受けています。サービス事業はこのように複数年契約などの大型受注があるので、そのタイミングで短期的には増減するものですが、大きくとらえると、比較的堅調に拡大していると考えます。
一方で、既存のPBX等の更新などの分野は、時期を少し待てる不急の投資という面もあり、景況感を背景に、少しお客様が様子見をしているような感触で、既存事業のSIが落ちていきます。また、半導体/部材不足の影響も受注に影響しているように感じています。

Q:Zoomの需要は頭打ちになっているのですか。また、シンフォニクト入り口としたマルチクラウドなどDX受注の状況はどうか。

A:Zoomについては、一時期の需要増からはトーンダウンしていますが、元々ライセンス売りだけでなく、色々なクラウド商材、サービスを組み合わせるようなDXを活用した働き方改革領域に注力しており、それ自体はまだまだこれからですが、需要は引き続き高い状況です。

質問者B

Q:為替影響について、会社の当初計画と比べてどの程度マイナスになったのですか。通期ではどの程度影響が出てくる可能性があるか見込んでいるのですか。また、為替影響の対策としての売価への転嫁の状況はどうか教えてください。

A:為替については、1Q ではミャンマー案件で△4 億円、それ以外で各セグメント、約△1 億円ずつ影響があり、前年からは、計△7 億円のマイナス影響があり、うち△5 億円は想定外となります。

ミャンマーについては、損失引当金を為替変動によって積み増したものであり、6 月末のレートが続けば 2Q 以降は追加でマイナスは出てきませんし、円高に動けば多少軽くなる可能性もあります。なお、それ以外の約△3 億円の部分については、2Q 以降も各四半期で△3～△4 億円程度の影響が出てくる可能性があると考えています。

売価への転嫁については、既に契約済みの案件については契約更新のタイミングまでは売価アップすることは難しいですが、新規受注については今の為替レートベースに契約していますので、今後、既存案件の更改が進めば、徐々に転嫁も進むと考えています。

Q:半導体・部材不足の影響について、前期は、1Q に影響がなかった中で、今 1Q は利益において△3 億円のインパクトがあったと理解しますが、2Q 以降については、どれくらいの影響があるのでしょうか。マイナスだけでなく、プラスに寄与するということもあるのですか。

A:1Q は新規発生と前期からの期ずれ案件が売りに上がるプラス効果と比べて、新規発生分が多く、売上で△20 億円、利益で△3 億円の影響が出ました。しかし、2Q はプラス効果と、新たに発生するマイナス影響とで相殺される前提で考えています。

通期では不透明な状態が続いており、現状では、当期に発生する新規マイナス影響分は、昨年度と同程度の影響との考えに変わりありません。

Q:通期/上期予想値の考え方について、コストなどの抑制を中心に期初予想を守る計画なのですか。それ以外に、為替影響をオフセットするような、期初計画から上振れる要素はありますか。

A:受注・売上を積み上げることと、不急のコスト抑制なども行いながら予想値の達成を目指す考えです。前年の改善が大きかったこともあり、この 1Q は改善が見えにくいですが、為替影響を除けば GP 率の改善傾向は継続しています。2Q 以降も効率化による GP 率改善も期待できますし、新中期経営計画(新中計)で注力をしているコンサルを軸にした付加価値の高い提案領域がうまく加速していくと、さらに収益改善が進むと考えています。

質問者 C

Q:新中計の目標達成に向け、今期、成長投資を前期より踏み上げるといった計画であったと理解していますが、1Q 決算の中ではコストを抑制するという記載もあります。どちらにプライオリティがあるのか、費用の考え方について、教えてください。

A:必要な投資を行う考えに変わりありませんが、一方で多少投資時期を後にしても影響がないような投資については、時期をずらす等検討していきます。また、スタッフなどの通常経費なども効率化できるものは減らす等の努力をしていく考えです。

質問者 D

Q: DXS 事業の上期受注予想について、2Q 以降は大型案件なども控えているという説明もある一方で、景況感については今後さらに悪化する局面であるとも考えられます。1Q の受注減は本当に大型案件の時期による一過性の影響なのか、それとも景況感の悪化がすでに影響として出始めているのか、下期以降の感触も含めて今後の DXS の受注の見方はどうですか。

A: 景況感の見方は非常に難しいですが、お客様が景況感の不透明などから発注を遅らせているような感触があります。一方で、DX/働き方改革といった領域は、投資することでお客様の効率化が図れ、業績向上にもつながる領域です。例えば PBX の更新など、少し先に延ばせるような投資は落ちることもあり得ますが、このような、景況感が悪くなったとしてもお客様が投資する領域に対してしっかり対応していくことで、受注を伸ばしていきたいと考えています。

質問者 E

Q: 為替影響について、4 月の決算発表時点で既にある程度円安が進行していたはずですが、業績に対する影響は想定できなかったのでしょうか。

A: 通期予想を 4 月に発表した時点では、予算策定時から決算発表までの間における為替変動の影響を、年間通して様々な施策を展開する中でカバー出来ると考えていましたが、今回はそこから、さらに短期間で急激に円安が進行したため影響が出てしまいました。

質問者 F

Q: DXS の受注の状況について、GIGA スクールの影響を考慮しても、この 3 年間の 1Q を見ると伸びていません。DX/働き方改革の領域は、景況感以上に需要が見込める分野だと思っており、大型案件の増減があったとしても、もう少し伸びていくようなイメージがあるのですが、そうならず、現状受注が厳しいのは、外部環境(景況感)なのか、御社の戦略に課題があるのか、どう考えているのでしょうか。

A: 1Q だけで比較すると伸びが見えないでしょうが、年間では成長してきており、四半期という期間では大型受注のタイミングの影響で傾向感が見えづらくなっていると考えます。一方、現在の状況については外部環境と当社の課題と両面あると思います。景況感については、お客様が様子見の部分があり、不急の投資(既存の更新)は抑えられている印象です。当社としては既存の更新事業が抑えられてもそれを越えるように DX/働き方改革の領域をもっと増やす必要があり、戦略的に売り込んでいくことを、今まで以上に力を入れていく必要があると考えています。

Q: NW ソリューション(NWS)について、1Q で前期大型案件の影響もあり通信事業者向けは減少とあります。通建各社でも通信事業者向けの需要が落ちている状況だと認識していますが、今後の通信事業者向けの需要取り込みについて、御社はどのように考えているので

すか。

A:基地局の投資が抑えられると認識していますが、NWS 全体で見ると、当社は通建他社とは違い、基地局事業のボリュームが大きくなり、通信事業者の投資抑制の影響は、他社に比べると少ないと考えます。当社は、コアネットワークの SI に加え、DX を活用した通信事業者の内部の効率化に寄与するような提案の領域を増やしていく考えですから、通信事業者がコスト低減を考える中で、この効率化の需要はむしろ期待できる分野だと考えています。

質問者 G

Q:2Q の受注について、前年差で見るとハードルが高いように思いますが、達成確度についてどう考えていますか。

A:入札案件もありその結果にもよりますが、1Q から 2Q への期ズレ案件も数十億円あり、現状のプロスペクトから考えると、達成可能な範囲だと考えています。

質問者 H

Q:1Q の DX 受注の伸びた中身や、ローカル 5G の受注・売上規模がわかれば教えてください。

A:ローカル 5G を含めたマルチコネクティビティ分野全体で、昨年度は数億円程度だった受注規模が、この 1Q で約 30 億円となっており、DX 受注の増加をけん引しています。また、デジタルタウンを見据えた官公庁向けにも、DX が絡んだソリューションが増えています。

以上