

## 2023年3月期 第3四半期 決算説明会における質疑応答

2023年1月30日  
NEC ネットズエスアイ株式会社

※今期:2023年3月期、今3Q:2023年3月期第3四半期(2022年10~12月期)  
前期:2022年3月期、前3Q:2022年3月期第3四半期(2021年10~12月期)

### 質問者A

Q:ネットワークソリューション(NWS)セグメントの下方修正について、利益の下方幅が大きく感じます。先ほどご説明もありましたが、改めて下方修正の理由をブレイクダウンして教えてください。

A:通信事業者向けについて当初基地局だけの投資抑制と認識していましたが、今はコアNW側にも影響が出始めています。ただし、当社のメインの事業領域であるコアNWについては、今後トラフィックが増える中でキャリアが必ず投資をする領域と考えており、消滅というよりは期ズレでずれて入ってくるものと認識しています。

また、当社が今後強化していく効率化・オペレーション強化といった付加価値領域については、お客様側にご評価いただいているものの、マーケットの状況もなどあり少し慎重にみられているようで、現状は受注・売上に大きく貢献してはいない状況です。ただ、この付加価値領域についても、効率化はお客様のテーマ、進めていく領域だと認識しているので、翌期以降ニーズが出てくると認識しており、しっかりキャッチしていきたいと思えます。こういった要因で受注、売上を下方修正しています。利益の落ちが大きい理由としては、4Qの売上の規模が大きいので限界利益ベースで落ちること、収益性の良い事業がズレていることがマージン悪化に影響しています。

Q:社会・環境ソリューション(ESS)セグメントについて、ミャンマーの戻りもあり、利益の上方修正をしていますが、この海外案件の戻りを除いた実力ベースだと、収益性改善にはまだ道半ばといったところでしょうか。

A:まだ道半ばであり、また、今期は受注の中身が、機器比率が高いものが多かったこともあり売上MIXが悪化している状況です。今後は、マージンが取れる領域での受注・売上を拡大していきたいと考えています。

### 質問者B

Q:DXSの3Qの減益について、利益率が頭打ちに見えますがその理由は何でしょうか。また、受注の需要環境も合わせて教えてください。

A:今期SI/工事において機器比率が高い状況であり、売上MIXが悪化したことがマージン悪化に影響しています。

需要動向については堅調と認識しています。金融向けや、DX/働き方改革の領域については、上期は前年差横ばいだったのが、3Qに入って拡大しており、受注見込みの案件(プロス

ペクト)もしっかり増えているので、需要はあると認識しています。

#### 質問者 C

Q:受注残が多い中でなかなか売上に結びついていない理由は何でしょうか。4Q から来期に向けて解消していくのか、来期の見方も合わせて教えてください。

A:大きな要因は、半導体や部材不足の影響により受注から売上までのリードタイムが長期化していることによるものです。だいたい通常より1, 2か月遅れている印象で、ここがなかなか売上に結びついていない要因になっています。4Q、来期に向けて、徐々に解消はされていくと考えていますが、半導体だけでなく部材についてはまだ解消されていないものもあるので、一気に解消というよりは、徐々に解消していくものと考えています。

Q:DXS の需要環境について、受注が期ズレしているとありましたが、この理由は何でしょうか。先ほど需要は堅調と説明がありましたが、改めて、需要の減退はないのか等教えてください。

A:3Q から4Q への期ズレなので、全体として需要は堅調との見方には変更ありません。期ズレした要因はお客様ごとに色々ですが、タイミングの問題であり、何か特別な要因ということではないと認識しています。

Q:来期に向けた営業利益の考え方について可能な範囲で教えてください。

A:来期についてはまだ検討中で、現時点では明確にお答えはできませんが、いろんな要因やマーケットの状況を鑑みながら慎重に考える必要があると思います。半導体や為替など特殊要因があるので、そこをカバーしたうえで増収・増益を目指したいと考えています。

Q:中計発表時に比べ、売上やマージン改善の来期の目線は下がっているのでしょうか。

A:中計を発表したときは、マージンは毎年 GP 率 1%弱程度改善としておりましたが、2 年目の来期はそのような改善ペースまではいかないかもしれません。ただ、受注残が多く売上に結びついていないこともあるので、中計最終年度に向かってスティックカーブ的に右肩上がりに改善させることもできると考えます。中計施策で注力している領域の加速が進めば、中計目標の受注・売上について達成可能であると考えています。

#### 質問者 D

Q: DX/働き方改革領域について、御社だけでなく他社もですが、期待よりあまり受注が伸びていない印象があります。この領域が大きく拡大していかない阻害要因は何でしょうか。採算面や、経済環境等を鑑みて投資を見極めている等、何かあれば教えてください。

A:様々な要因があると思いますが、経済環境を見たり、じっくり検討されているお客様も多いと思います。また、DX 化することで、自分たちのメリット・付加価値がどう上がるのかを検証されているお客様も多いので、その点がしっかり見えるような提案の仕方や、具体的な案件・DX 化の事例が見えるとより理解が進むと思うので、この点当社としても提案を加速さ

せていきたいと考えています。

Q: NWSについて、通信事業者の動向を見ていると、5G・ローカル5Gについて、来期もあまり受注が盛り上がらない印象がありますがどうでしょうか。また、人口衛星や無人航空機からの基地局化、こういった領域で御社は、ビジネスチャンスはありますか。

A: ローカル5Gについて、当初見ていたより、2年くらい遅れている印象がありますが、ローカル5G・5G自体の需要がなくなることはないと考えています。セキュリティをしっかりとりたいお客様を中心にどんどん広がっていくと思っており、来年、再来年度と、徐々に増やしていくことは可能と考えています。

また、衛星等からの基地局化については、無線領域や宇宙ビジネスは、当社の事業領域であるので、当社として狙いに行ける分野だと思えます。今は、こういった分野で入っていけるのか等、検討している段階です。

質問者 E

Q: 地方自治体の IT 投資が盛り上がっている印象がありますが、御社にとっても盛り上がりは感じていますか。また、来期に向けて、期待領域と考えてよいでしょうか。

A: 自治体の働き方改革/DX 領域については、日本橋オフィスに自治体向けの様々なソリューションも展示しており、お問い合わせも非常に多く、ニーズが高いと認識しています。お客様側で予算化まで時間がかかる等といった面もあるので、大きな拡大には時間がかかるかもしれませんが、しっかりとした需要があると考えており、当社としてもしっかりと刈り取ってきたいと考えています。

質問者 F

Q: 攻めのコストの中身について、こういったところに費用をかけているのでしょうか。

A: 一番は DX に関するソリューション開発、それに伴う人員増や営業人員の強化になります。そのほか、ソリューション実証の場となる本社移転や、新基幹システム開発費等の費用もかけています。

Q: 攻めのコスト増について、中計発表時は基本的に成長投資を増やす計画だったと思いますが、今期は為替の下押しもある影響で成長費用を抑制していると思います。来期に向けてはこういったコストが増加するのか、それとも抑制気味にするのか、どのように考えていますか。

A: 来期は、本社移転費用がなくなりますが、新基幹システムの開発費用が増えてくるので、全体的には、大きく減るというようなことはないと思います。

質問者 G

Q:ミャンマーのPJの引当戻入の背景について教えてください。

A:政変の影響で、工期等を見直したことで昨年損失を計上しましたが、その中で現地の状況や政変という観点から、PJをどうにか変更できないか等関係者と調整していました。そういった交渉の中で3Qに入って契約の見直しにより損失リスクが縮小したため、その分の引当を戻したものです。

以上