

2023年3月期 上期 決算説明会における質疑応答

2022年10月28日
NEC ネットズエスアイ株式会社

質問者 A

Q : DX ソリューション(DXS)の営業利益率の下期予想について、これまで改善傾向だったのが昨年度を下回り、(季節性の観点から下期より低いはずの) 上期並みとなっているのは何故でしょうか。

A : DXS については、従来型の事業の売上高が DX を活用した新たな事業へ置き換わる端境期の中で減少しており、その分の収益性低下を織り込んでいます。また、この上期において、金融向けに機器比率の高い案件の受注が多かったこともあり、下期に一時的に収益性が下がる想定をしています。ただし、注力している DX 領域は収益性も高く順調に伸びているので、既存事業と置き変わる端境期から脱すれば、徐々に好転していくと考えています。

Q : この上期において、海外子会社で損失(タイの通信インフラプロジェクト)がありますが、昨年度はミャンマーで損失を計上していたと思います。これ以外に海外における大きな工事はどのくらいあるのでしょうか。また、今後損失が発生するリスクはどのくらいあるのでしょうか。

A : タイ、ミャンマー以外の主な海外事業としては、サウジアラビアで、40~50 億円規模の事業を継続的に行っています。プロジェクト審査の体制等も厳しくしており、また、サウジアラビアでは、単一のお客様との継続的なビジネスを行っているため、大きなリスクはないと考えています。

損失を出したタイのプロジェクトについては、お客様の関係もあり詳細はお伝え出来ませんが、お客様におけるプロジェクトの見直しがある中で当社への発注縮小が見込まれる可能性が高くなったことにより、それに伴う採算性の悪化などを損失計上したものですので、これ以上の損失が出ることはありません。

質問者 B

Q : 下期の為替影響について、期初より一層円安が進んでいますが、どのような前提で修正予想に織り込んでいますか。

A : 下期については 145~150 円レベルで見込んでいます。急激に円安が進行し、価格転嫁が追い付いていない部分もありましたが、徐々に契約の更新も進み、効果も出てくると考えています。当社の場合は機器と SI 構築がセットになり、受注から売上までの期間が長い案件も多く、受注契約後のコスト上昇については、価格転嫁の交渉が難しい面

がありますが、徐々に転嫁が進むと考えています。

Q : ネットワークサービス (NWS) については、上期受注が好調でしたが、その要因であるローカル5Gや海洋関連の下期の見通しはどのようなのでしょうか。

A : 海洋ビジネスの状況は、案件も活況で、今後も良い状況が続くと理解しています。ローカル5Gについては、設備側のコストダウンは進んでいますが、拡大の本格化には端末側のコストダウンの必要があり、それはキャリア5Gが普及する1~2年後になるのではないかと考えています。受注規模としては、ローカル5Gを含んだマルチコネクティビティ全体で上期50億円くらいでしたが、下期もおそらく同じくらいの規模感になるのではないかと考えています。

なお、NWSのキャリア向け事業については、4G投資が終わり5Gへとミックスが変化し、また新しいキャリアの初期の大型投資が一巡している状況で、大きな成長は見込んでいません。

質問者 C

Q : 上期の売上高は、3セグメントともに予想値まで届きませんでした。下期についてはDXSとNWSでは取り返す計画です。受注残は積み上がっている状況ですが、今後どのように売上高として顕在化してくるのか教えてください。

A : 足元について、DXSのサービス事業は増加傾向にあります。各セグメントのSI・工事分野では、半導体・部材不足などの影響で、工期やプロセスを見直す必要があることから、受注から売上までのリードタイムが長期化しています。また半導体・部材不足は改善していないものの、代替品の対応を含めた対応策などについて見極めがついてきましたので、受注残からの売上スピードを上げていきたいと考えています。

Q : 営業利益における来期の方向性について、どう見たら良いのでしょうか。

A : 為替影響や海外損失などの特殊要因は改善できると考えています。また、DXSの既存事業の減少についても今期がピークで、今後は新しいスパイラル型事業への置き換えが進むことから、改善していけると考えます。

Q : DXSや社会環境ソリューション (ESS) 事業について、足元は引き合いが旺盛とのことですが、来期に向けてどのような案件が増えているのですか。

A : 企業においては、DX/働き方領域で新規に大手顧客と取引できるケースが増え、またオフリングモデルも徐々に確立しつつあります。過去、現在の取組みなどからブランド力がついてきていると感じています。自治体向けも、DXの引き合いが増えており、専用のショーケースを設置してお客様に見て頂くなどの対応を積極的に行っています。

質問者 D

Q : NWS 事業において、キャリア向け事業が減少しているようですが、どの程度の減少だったのですか。

A : 上期の受注は十数%、売上は 8%程度の減少でした。これは、前年の大型受注や子会社製品事業が大きかった反動影響ですが、それを除けば受注は微減に留まっています。基地局事業は KDDI 様との合併会社に特化していますので、その領域での投資抑制の影響は受けにくいと理解しています。

Q : 半導体・部材不足の影響については、前年 2Q(3 か月)には売上で 50 億円程度のマイナス影響を受けていたと思いますが、今 2Q はどうでしたか。改善に向かっていますか。

A : 今 2Q の半導体・部材不足による期ずれ影響は前期からのプラス、新規発生のマイナスの影響が約 20 億円ずつでしたが、さらに把握しきれない小型案件への部材不足影響があるものと考えていますし、受注からの影響もあると考えます。これらを勘案すると、半導体・部材不足の影響は前年同様の状況で、まだ改善しているという状況ではないと考えます。

Q : 金融向けに機器関連の受注が増えたとのことでしたが、一般には金融業のクラウド化が進んでおり、その傾向と逆行するよう感じますが、どのようなものが増えたのですか。

A : 金融業向けに増えたのは、基幹系のシステムではなく、ネットワーク関連です。定期的に更新がされるもので、機器が更新されて SI が来るという流れで、今回の機器増も一時的なものです。

質問者 E

Q : タイにおける損失について、追加が発生しないと判断する理由は何でしょうか。また、ミャンマーでの不採算もあり、海外で損失が相次いでいるようですが、対応について教えてください。

A : タイの案件は、お客様の投資計画変更を受けた損失について全てを計上したものですので、これ以上の損失は出ません。

プロジェクトの管理については、海外、国内にかかわらず管理体制を整備して強化しており、今回の件も対策しています。

Q : 為替影響の価格転嫁についてお客様の許容度はどうでしょうか。価格転嫁の状況についても教えてください。

A : 契約後の値上げは困難ですから、そこからの調達価格アップが利益に影響してきます。ライセンスフィーなどは 1 年といった契約になりますから、そのような影響を契約更新時に解消することになります。上期については、そのような更新がまだ進まない上に、契約後もさらに円安が進むといった状況で、ほとんど価格転嫁の効果が出ていませんが、

下期には徐々に契約更新がされ、価格転嫁が出来てくると考えています。また、プロジェクトタイプの案件についても、為替変動を前提にした契約にするなどの工夫を考えています。足元では、為替要因以外の物価高もあり、それらを含めた対策を取っていきます。

以 上