

2023年10月30日
NEC ネットエスアイ株式会社

質問者 A

Q：各セグメントにおける収益性について、下期～来期の方向感について教えてください。

A：DX ソリューション(DXS)は、働き方 DX などの注力領域の成長による収益性の改善を進めますが、それだけではなく、コールセンター子会社におけるコロナ需要減の影響も今下期から縮小してくるなど、既存領域も改善させていけると考えています。

NW ソリューション(NWS)については、上期の状況が下期も続くと考えており、今期を楽観的には考えていません。事業内容別には、社会基盤事業は本格化が来期ということで、それに伴い今後改善してくると思えますが、キャリア向けの事業については今年の厳しい状況が続くと見ており、その前提で収益性改善の手を打っています。なお、5G /ローカル 5G 領域については市場の立ち上がりが当初期待から 2 年遅れとなっておりますが、少しずつ案件が増えている感触があり、今後収益性の改善に貢献してくれることを期待しています。

社会・環境ソリューション(ESS)は、収益性を押し下げている機器案件の消化も進んでいますし、受注残も豊富な状況で、その消化がさらに加速する中で、収益性は改善の方向で考えています。

Q：来年が中計最終年度となりますが、その利益目標の達成確度についてはどのようにお考えでしょうか。キャリア向けの状況は厳しいと思いますが DXS や ESS など堅調な領域もある中で、期待が高まってきたようにも感じていますが、考え方について教えてください。

A：今期の営業利益予想は 240 億円ですが、これをボトムに積み上げたいと考えています。足元、ようやく売上の拡大が本格化してきた状況ですが、来期も目標達成に向けて、加速させるとともに、ボリュームの増える業務のオペレーションをきちんとマネージすることで、中計の利益目標 340 億円を、目指していきたいと考えています。

Q：DXS の収益性改善について、上期はサービス領域より収益性が低い SI/工場の領域が増える中でも改善していますが、これは SI/工場領域も収益性が改善しているということでしょうか。

A：昨年までは既存領域における収益性の高い事業が減少した影響がありましたが、すでに一巡し、現在は当社の強みである次世代ネットワークセキュリティの領域などの注力領域が増えたことで売上ミックスが改善し、SI/工場領域の収益性も改善してきています。

質問者 B

Q : 受注時採算の状況について、足元の改善状況を教えてください。また、海外案件については、1Qにも受注していますが、海外の採算状況も教えてください。

A : 営業部門における管理指標の1つとして、受注時採算がありますが、全社では約1ptほど改善しています。今後、収益性が良いコンサル型アプローチのビジネスを拡大することで更に改善させたいと考えています。

海外事業は、案件によって収益性にばらつきがありますが、過去に収益性を大きく押し下げていた不採算案件については、プロジェクト管理の強化などにより抑制が出来ているので、今後、海外事業の採算は改善していくと考えています。

Q : コンサル型アプローチで増えている案件は、どのようなものが多いのでしょうか。

A : 主には一般企業向けの、リモートワークや働き方改革に関連するDX活用が中心ですが、昨今、注目される自治体向けはこれからであり、成長の余地は十分にあると考えています。働き方DXと、それを入口に次世代NWセキュリティに間口を広げていくところがコンサル型アプローチの中心になっています。

質問者 C

Q : NWSの社会基盤事業について、「本格化は来期」とありますが、1Q時点と比べて、どのような変化があったのでしょうか。

A : 宇宙・防衛や海洋などの社会基盤事業については、活況になってきていますが、キャリア事業の厳しさを補うものとして上期から受注・売上を期待していた案件が来期へとずれてきています。現在は、機器関連の案件が先行して増えていますが、付加価値の高い領域はこれに続くものとして確実に出てきますので、来期に向けて、しっかりと取り組んでいきたいと考えています。

Q : 日限短観などでは、市場が高止まりしている印象がありますが、NEC ネットズエスアイにおいては顧客の需要動向をどう感じていますか。

A : 新型コロナウイルス感染症が広がったところのような在宅勤務のためのDX需要増は一段落したものの、ピークから需要が落ちてはならず、むしろさらに活況になっている印象です。お客様、パートナーとの共創拠点である日本橋のオフィスに来場されるお客様も受け入れ限度いっぱいといった状況で活況ですし、一般企業から自治体や学校等へとニーズの広がりを感じています。

質問者 D

Q : 「その他」セグメントにおいて、2Q(3か月)に受注が大幅に伸びていますが、この中身や継続性について教えてください。

A：今後のシステム構築や更新などの SI につなげるために、機器関係の受注を先行して獲得することが増えており、それが「その他」に計上されることがあります。なお、セグメントに入っている機器案件との違いについては、キッティングやインストールなど多少なりとも事業ラインの対応が必要なものはセグメントに計上し、機器だけ納入するようなのは「その他」に計上しています。

質問者 E

Q：SG&A について、下期はどの程度の水準を想定しているのでしょうか。

A：SG&A は戦略的に増やしており、この上期も前年より増やしていますが、下期についても同様の考えで、投資が必要なものについてはしっかり行い、効率化ができるものについては効率化していくというように、メリハリをつけていきます。なお、上期に対して下期は基幹システム開発投資が多くかかることもあり、多少下期のほうが大きな数字で計画していますが、効率化できるところは効率化を図っていきたいと考えています。

質問者 F

Q：DXS の受注について、子会社のコロナ需要の反動などで弱く見える一方で、注力している領域は伸びているとお話ですが、どういったものが伸びているのか、少し補足いただけますか。生成 AI やクラウドサービスなどでしょうか。

A：伸びの中心は、働き方における DX の活用や、それに対応したネットワークやセキュリティの見直しです。AI やクラウドはもちろん要素として関わってきますが、ライセンス売りなどのように、それだけを商売にするというのではなく、それらを活用するための仕組みづくりを行っています。例えば、デジタル的な内容を見える化するための映像システムなどです。

質問者 G

Q：前期、今期と SG&A を大きく増やしていますが、来期はどう見たら良いでしょうか。中期目標達成に向けて事業の伸長が期待されますが、それに加えて、SG&A や全社消去の増え幅も、小さくなるという見方で良いでしょうか

A：費用のかけ方については、成長加速のために積極的に使っていく一方で、メリハリをつけて抑えるべきものは抑えていきたいと考えています。来期については、刈り取り期ということで、現時点では断言出来ないものの、ここ数年ほどの増加幅にはしない方向で考えたいと思います。

以 上