

2024年3月期 第3四半期 決算説明会における質疑応答

2024年1月30日
NEC ネットズエスアイ株式会社

※今期:2024年3月期
前期:2023年3月期

質問者A

Q: NWソリューション事業(NWS)の3Q受注における増加の背景・中身について教えてください。社会基盤と製造子会社の改刷需要(新札対応に伴う券売機需要)のどちらが伸びを牽引したのでしょうか。また、社会基盤はどういった分野が伸びていますか。

A: 大きくは、改刷需要の製造子会社が牽引しました。残りは社会基盤となりますが、宇宙防衛分野のネットワーク領域や海洋事業が伸びています。

Q: 製造子会社の改刷需要は4Q以降も続くのでしょうか。今後をどのように見たらよいでしょうか。

A: 4Qは前期も需要があったというのもあり、3Qみたいにはならないと見ていますが、来期も凸凹ありながらも、ある程度需要は出てくるものと考えています。

Q: 社会環境ソリューション事業(ESS)の実力値が改善してきているとのことですが、MIXが改善したのか、それとも受注時採算が向上しているのか、こういった要因によるものでしょうか。また今後の持続性についても教えてください。

A: 上期までは機器関係が多く売上MIXが悪かったですが、徐々にSI関連も増えてきて、改善してきています。また、受注残の中身についても収益性の良い案件が増えてきているので、今後ともGP率の改善を期待しています。

質問者B

Q: 来期に向けて、セグメントごとに今後の需要の見方を教えていただけますか。

A: DSソリューション事業(DXS)については、堅調な市場環境が続くものと見ています。製造業向けなども活況ですし、コンタクトセンター子会社におけるコロナ特需の反動も4Q以降は解消する見込みです。

NWSは、キャリア向け事業の厳しさは続くと考えていますが、宇宙防衛、海洋等の社会基盤事業が本格化してくると考えますし、製造子会社の改刷特需も今期大きかったとはいえ、来期も大きく落ちるものではありません。セグメント全体として来期に大きく増えるということは考えにくいですが、逆に底割れすることもないようにマネジメントできるのではないかと考えています。

ESSは、引き合い案件、見込み案件も多くありますので、四半期ごとには凸凹がありつつも、来期もきちんと伸ばしていくことができると考えています。

Q:受注残も大きく、足元の業績も好調ですが、中計最終年度である来期について、営業利益 340 億円の目標に対する考え方を確認させてください。来期の SG&A についても、減らないにせよ、増え方が緩やかになるとの考え方で正しいですか。

A:来期については、ご指摘の通り受注残が豊富であり、また、受注の状況も堅調ですので、売上を伸ばしていくことは十分に可能だと考えています。GP率についても、3Q には特殊要因除きで前年レベルへと徐々に改善してきていますので、来期についてもこの調子を継続してさらに改善していきたいと考えています。ここ 2 年ほど大きく増えた SG&A については、基幹システムの更新費用が続くことや社会要請にも応えた人件費増は避けられませんので大きく減ることはない、むしろ増えるかもしれませんが、ご指摘の通り、増え方は小さくしたいと考えています。このように考えると、来期 340 億円が全くできない数字ではないと考えながら、来期の計画については、現在議論・策定中という状況です。

質問者 C

Q:DXSのGP率改善について、高付加価値な分野の拡大が一因との説明ですが、具体的にはどのような分野が寄与しているのでしょうか。

A:DXSについて、マーケットでは製造業が中心に伸びていますが、分野としてはクラウド化の進展により、ネットワークセキュリティの見直し需要が高まっており、DXSの注力分野は全体としても高い成長率となっています。この注力分野の拡大がGP率の改善に大きく寄与しています。

Q:先日、日本航空電子とその親会社である NEC との関係性に変化がありましたが、NESIC については、NEC との関係に現時点で変化などあるのでしょうか。

A:何も変わりはありません。当社は、マルチベンダーでお客様ニーズに合ったSIができるなど上場会社であるメリットと、NECグループであるメリットの双方を享受できていると考えていますが、今後も、NECグループのアセット活用など、グループ会社ならではのメリットを最大限生かしていきたいと考えています。例えば、これから海洋や宇宙防衛分野の需要が高まってきますが、この分野に強みを持つNECと連携できることが事業拡大における1つの強みになります。

以上