

2024年3月期 決算説明会における質疑応答

2024年4月26日
NEC ネットズエスアイ株式会社

※今期：2025年3月期

前期：2024年3月期（前4Q：2024年1～3月期）

質問者A

Q：セグメントごとの事業環境認識について教えてください。

A：DXS（DXソリューション事業）は、リスクはあまり感じておらず、前期に引続き働き方DX、ネットワーク・セキュリティ分野など堅調に推移すると考えています。NWS（ネットワーク・ソリューション事業）について、社会基盤分野は拡大が見込まれますが、キャリア向けは前期と同様の傾向で厳しい状況の継続を想定しています。リソースシフトなどの対応は進んでいますが、より重要なのは、次世代ネットワーク領域で新しい独自の価値を作れるかどうかだと考えています。市場の拡大に伴ってという姿勢ではなく、自分たちで市場を創っていくんだという気持ちで取り組んでいきます。ここは数値として織り込めていませんが、出来るだけ早期に立ち上げたいと考えています。E S S（社会・環境ソリューション事業）においては、大きな減少が見込まれる分野はなく、今期からは消防システムの更新需要なども出てきますので、強みが発揮できる領域にフォーカスしていきます。

Q：営業利益は中期目標から1年遅れの進捗とのことですが、次期中計の初年度となる来年度(26年3月期)に340億円を目指せるのでしょうか。また、今期も予想値は290億円でも、現中計目標340億円も諦めていないということですが、どの分野にポテンシャルがあると考えていますか。

A：気持ちとしては、そうしていきたいですが、仕事量に対して、リソースや人材育成のバランスを取りながら中期目標値との差を縮めていければと思います。中計との差異としては、キャリア分野の落ち込みや人件費増が中心ですが、NWSで新しい独自事業を立ち上げていくことやDXSの伸び代もあると考えますので、いろいろな改善努力をしていきます。特にDXで付加価値が付けられるようになると、売上以上に利益を伸ばせるため、その取り組みをしっかりとやっていきたいと考えています。

Q：前期から上期予想を出していませんが、今期の上期、下期のバランスはどう考えておけば良いでしょうか。

A：当社は下期、特に4Q偏重ですが、今期もその傾向は変わらないと思いますが、なるべく前倒しは図っていきたいと考えています。

質問者 B

Q : NWS について、今期、社会基盤分野は拡大、キャリア分野は減少とのことですが、現時点で設備投資が期待できない中、キャリア向けの戦略はどのようになっているのでしょうか。

A : これまで大きな投資をしていた事業者様の投資が止まった影響が一番大きかったのが、足元のキャリア事業の厳しさとなっています。ここは今後も回復が期待できないと思っておりますが、他の事業者については、アプローチの仕方が変化するとは考えていません。当社としては、新しい取組みを進めていかなければなりません。例えばホワイトボックス（注）のような考え方は、製品に依存していない当社の強みが発揮できる場所でもありますので、取り組んでいきたいと思います。キャリア投資に依存しない領域についても注力していきますが、ローカル 5G の利活用については、キャリアとの協業も可能性があると思います。

（注：ホワイトボックス）ハードウェアとソフトウェアを分離し、ユーザが自由にカスタマイズすることが可能な新しいネットワーク製品の考え方

Q : 「その他／全社消去」について、今期で 25 億円ほど増加(悪化)する見込みですが、今後縮小する可能性もあるのでしょうか。

A : 今期は SAP をベースに新基幹システムの開発をしているので、そのコストが膨らむタイミングですが、来年度にはそこは下がると想定できます。一方で賃上げは今後も見ていかなければならないと考えています。

質問者 C

Q : 今期売上予想の考え方について、受注残が大きく前年差で伸びている中で、売上の成長が低く感じます。これは、前期に比べて、今期受注するものを収益性の高い案件に絞っているということなのでしょうか、それとも、受注残を考えるとアップサイドもあるということなのでしょうか。

A : 基本的には、収益性の高い案件の売上を高めていきたいと考えています。これまでも、お客様との関係性構築のために、戦略的に機器から入るような案件を受注していることでもあるので、そういったものが今期新たに出てくることもあると思いますが、その部分は予想値には含んでいません。基本は、付加価値の高い領域の売上を高め、利益を拡大していきたいという考えです。

Q : 株主還元について、今回 DOE の水準を引き上げていますが、配当性向や DOE の水準感など、株主還元の考え方について教えてください。

A : 基本的には株主の皆様にも長期的に安定的に配当を強化したいという思いから、DOE を考慮しています。DOE を中心としながらも、配当性向も鑑みながら、総合的に検討しています。

質問者 D

Q: 人件費増が前期に重石となったと説明がありましたが、今期の影響はどうみていますか。また、価格への転嫁状況も合わせて教えてください。

A: 今期は、前期以上にベースアップしており、組合員ベースで約 5%、管理職もそれに合わせて引き上げていますので人件費としてはかなり増加している状況です。社員のモチベーションも上げて、業績も向上させていきたいと考えています。また、価格転嫁については、物価高に伴う資材費の高騰や、為替影響といった点は、売価に転嫁できていると考えています。一方、今期の賃上げの分についてはまだしっかり転嫁できていないと認識しています。SG&A だけでなく原価にも影響しているので、今後、お客様との交渉含めて対応していきたいと考えています。

質問者 E

Q: 今期のセグメント別の営業利益予想について、特に DXS と ESS の営業利益率が大きく改善する計画となっておりますが、これは収益性の高い案件に注力していくということでしょうか。それとも別の取り組みも行うのでしょうか。

A: 基本的には、収益性の高い案件の売上を高めるといった売上 MIX の変化によるものです。DXS は、スパイラル型の事業を増やしていきます。事例でもご紹介しましたが、最初の段階では、収益性の改善はあまり見られませんが、継続してスパイラルを回し、お客様に付加価値のある提案を重ねることで、収益性が高められていると実感しており、この取り組みをさらに加速させていきたいと考えています。ESS については、収益性の高い案件を獲得していくことも重要ですが、事業の中に DX の要素を付加することで、付加価値を高め、さらなる収益性改善を図っていきたいと考えています。

質問者 E

Q: 6月に社長交代をする発表されましたが、新社長に、子会社の K&N システムインテグレーション社(以下、KNSI)社長である大野氏を選んだ背景や、新社長に期待することがあれば教えてください。

A: 新社長となる大野氏は、当社のほぼすべての事業を経験してきており、そのマネジメント力を高く評価しています。また、近年は KNSI の中で、経営者としても十分な力を発揮しているため、今後の当社の経営強化として、大野氏が社長となることで、当社の事業をさらに高めていきたいと思っています。

質問者 G

Q: 足元、セキュリティが好調とのことでしたが、具体的にはどのようなものでしょうか。

A：当社が手掛けるセキュリティは、ネットワークから監視、フィジカル・セキュリティまで幅広いのですが、今回のような案件ではネットワーク・セキュリティが中心になります。働く場が、会社だけではなくなることで、ネットワーク自体のあり方や、セキュリティを見直すニーズが出ています。また、工場においては OT 系のネットワークの見直し需要が出ており、場合によっては工場にある 10 を超えて存在する個別ネットワークを統合しないといけないこともあり、OT に特化した SOC での運用・監視なども合わせて提供するなど、当社の強みを活かせる領域になっています。

Q：前期は業績予想から落着があまりぶれませんでした。その前は 2 年ほど続けてぶれることがありました。今後もある程度のぶれは覚悟しないといけないものか、どうでしょうか。

A：ここ数年間は、部材不足で売上が立てられないといったことや、急激な為替変動など、当社としてあまり経験のなかった領域で苦慮した面もあり、特に見通しからの狂いが大きくなり、ご迷惑をおかけしたと考えています。今はリスクが顕在化しないように体制も強化していますので、より正確なガイダンスが出せるようにしていきたいと思っています。

質問者 H

Q：NWS 事業で構造改革を行ったとのことですが、その内容や効果について教えてください。

A：中心はリソースの配置転換です。投資抑制が厳しいキャリア事業のリソースを、宇宙・防衛など市場が活性化しつつある社会基盤に振り向けています。現段階では、その効果として利益の悪化が拡大するのを止めた、というところですが、今後は強化した領域での事業拡大を含めて、さらに効果を顕在化させていきたいと考えます。全社として、人の流動性を確保しやすい体制にしており、厳しい事業があっても、他の好調な領域へシフトするなど全社で対応できるようにしています。

質問者 I

Q：NWS の子会社で新札対応の券売機需要が出ていると思いますが、今期にその反動はあるのですか。

A：今期についてはまだその需要があり、反動は小さい見込みです。その先は反動が出るのが予想されますので、どう備えるか検討・準備を行っているところです。

質問者 J

Q：防衛事業については、拡大できる見通しでしょうか。また、収益性はどうでしょうか。

A：独自で手掛けている領域もありますが、機器中心で収益貢献が小さいこともあり、現在は、防衛関係の中心は NEC との連携による SI 案件です。したがって、NEC の状況にもよる面がありますが、ニーズの高まっている領域ですし、きちんと取り込んでいき

いと考えています。収益性についても、SI の領域は過去から悪いものではありませんし、期待を持っています。

質問者 I

Q：大型の半導体工場やデータセンターの投資が盛り上がっていますが、NEC ネットワークの事業に恩恵はありますか。

A：現在のところでは、具体的に特需が出ているといった状況ではありません。一方、データセンターに関しては、当社がパートナーと協力して進めている液浸冷却技術について、引き合いも出てきつつある状況です。まだ大きなものではありませんが、このような付加価値の高い領域が、今後期待できると考えています。

以 上