

IR Day 2024 における質疑応答

2024 年 6 月 12 日

NEC ネットエスアイ株式会社

<資本コストや株価を意識した経営の取組みについて>

Q：資本効率性について、これからの利益拡大ペースの拡大や運転資本効率が高まりに伴い、更にキャッシュが積み上がっていくと思われそうですが、その使途についてはどのような考えなのでしょうか。配当水準として DOE を考慮していますが、その水準の引き上げもあり得るのでしょうか。

A：今期より DOE を 5.3%に引き上げてはいますが、さらにキャッシュの創出力が高まった際は、この配当水準をそれに合わせて踏み上げていくことや、自社株買いも検討していきます。また、M&A を含めた投資も考えています。なお、資本効率性という観点では、投資に際しては、必要であればレバレッジを効かせていきます。

Q：今後 ROE を改善していくに際して、総資産回転率の改善も目指して行くとのことですが、実現するための施策はどのように考えているのでしょうか。

A：当社は売掛債権の回収期間が長いのが課題です。これを改善していくことで、運転資本の効率化を図っていきます。現状、キャッシュ・コンバージョン・サイクルは 90 日程度ですが、まずは 22/3 期の 86 日程度までは改善させたいと思います。その中で出てきたキャッシュについては、前項のとおり使っていくことで、総資産回転率の改善は可能と考えています。

Q：ネットワークソリューション事業(以下、NWS)では、まず ROIC を高めて、その後、売上成長を目指すとのことのお考えです。本セグメントの改善が進めば、全社の水準が引き上がることに繋がっていくと思いますが、その実現に向けての時間軸としてはどのように考えているのでしょうか。

A：キャリア向け事業の構造改革の成果で収益性を戻したのち、キャリアの設備投資が数年後に戻ってくれば、ポートフォリオ図の右側(売上成長)のほうにもっていけると考えています。また、キャリアの投資動向に左右されない独自事業の取組みを強化し、当社自身がマーケットを作っていくことにも取り組んでいますし、セグメントの中にある事業部/SBU の単位で、ポートフォリオをしっかりと管理していくことで、それほど遠くない時間軸で右側に移行できると考えています。

Q：ポートフォリオの最適化ということでは、採算性が劣るものは売却も選択肢として排除しないということでしょうか。

A：採算性が劣るものは売却の選択肢がありますが、単なる ROIC だけで取捨選択する訳で

なく、現時点で ROIC が低くても将来の成長性が見込まれるのであれば、しっかり伸ばしていこうという判断になりますし、逆に ROIC が高いけど成長性が乏しいとなれば、投資を他に回すといったことを行っていくことになります。

Q：上場子会社として、社外取締役や NEC 関係といった少数株主保護への考え方について教えてください。

A：少数株主保護という観点では、取締役会の 1/3 を独立社外取締役とするとともに、NEC との関係については、特別委員会を設置し運用しています。特別委員会については厳しく運用をしており、十分機能していると認識しています。しかし、投資家の皆さまからの要望も理解しておりますので、引き続き検討していきます。

Q：成長テーマの変化によって、NEC との協業の必要性が以前より強まっているように感じますが、どのようにお考えでしょうか。

A：NEC の技術力、アセットをもっと生かして事業をしていこうとは思っています。NWS、ESS では、今まで以上に NEC と協力して事業を遂行していくほうが効果的な分野もあります。NEC との関係性は数字の上では下がってきていますが、Win-Win の関係性で強化出来れば良いと思っています。

<DX ソリューション(DXS)事業>

Q：強化成長領域について、前期大きく拡大し、今期も同様に拡大の計画ですが、その先 26 年 3 月期以降もさらなる拡大が期待できるという理解で良いでしょうか。その場合、どのような領域が牽引すると思いますか。

A：この先も拡大が期待できる事業領域と考えています。足元ではハイブリッドワークに適した働き方改革 DX や、クラウド化に伴った次世代ネットワーク・セキュリティの領域が大きく伸び、この 2 つで強化注力領域の約 7 割を占めていますが、この領域もまだまだ伸びると考えますし、まだ規模の小さいそれ以外の領域（データ分析利活用、デジタルツイン、自治体 DX）についても、1～2 年遅れで追随して来ると考えています。

Q：DXS の GP 率についてはどの程度まで改善する考えですか。また、そのための鍵は強化成長領域の拡大だと思いますが、既存領域よりどの程度収益性が高いのですか。

A：今期については、前期の 22.0%から、2 ポイント程度は改善させたいと考えています。現状、強化成長領域の GP 率は、平均してみれば既存領域よりも 2～3%高く、ご指摘の通りここを伸ばすことでミックスをよくすることももちろんですが、例えば既存事業でも収益性の低い機器関連の案件を減らすなど、それぞれの領域で改善を図りたいと考えています。

Q：オフサイト BPO の取り組みが紹介（P6）されましたが、これにより、どの程度の売上拡大や収益性改善が可能と見えていますか。

A：オフサイト BPO だけ取り出してどれだけ改善に寄与できるかは言いづらい面がありますが、リソース効率化や AI 活用含めて改善に寄与すると考えており、今期の GP 率改善目標約 2 ポイントは、このような効果を見込んでいるものです。なお、スタートしたばかりの取り組みですので、まだ規模が小さいですが、今後さらに進めていくことで、ある程度の売上ボリュームを出せるよう早期に立ち上げていきたいと思っています。

<NW ソリューション(NWS)事業>

Q：各事業の採算性の違いと、また将来的な採算向上の取組みがあれば教えてください。

A：ネットワーク事業については、基本的には SI 事業で、稼働率に左右される部分がありますが、これまでのビジネスと同じレベル感を想定しています。前期はキャリア投資急減で厳しい状況でありました。前期リソースシフトなどの手は打っており、今後通常の収益レベルに戻ってくると考えています。

社会基盤については、通常ではキャリア事業と採算性の違いはありませんが、官公庁だけでなく民間マーケットなどに今後ひろがっていくにつれ競合が増えることもあるかもしれません。しかし、当社は特殊な技術を保有しており、今後更なる採算性改善を図れると考えています。また、次世代 NW 事業はお客様と共創し、サービス事業として展開することもあり、いままでの事業より高い採算性を狙っていききたいと考えています。

Q：26/3 期以降の NWS の売上や、収益性の考え方について教えてください。キャリア投資が厳しい状況がまだ影響すると思いますが、一方で、社会基盤の盛り上がりもあると思いますので、それぞれどうお考えなのか教えてください。

A：キャリア事業については、2026～27 年くらいから戻るという話もありますが、基地局の投資が戻れば他の投資を減らすといったように全体の投資額はほぼ横ばいになると考えています。なお、基地局については KNSI(当社子会社：K&N システムインテグレーションズ)のみで行っており、他の領域はトラフィック増に起因する事業(光ネットワークの構築や保守運用領域)が中心となりますが、この領域は大きく上下せず、今のレベル感で維持できると考えています。これに加えて本日ご説明した地域 NCC 向け、新しい領域である官庁/公共のミッションクリティカル領域などを拡大することで事業成長を図れると考えています。

社会基盤については、大型プロジェクトが 1～2 年期ズレしてしまうこともあり、短期的にはなかなか読めないところがありますが、しかし、当社の取り組んでいる領域は官・民ともに大きく投資が行われる領域なので、長期的には拡大の方向にあると考えています。

収益性について、前年は急激にキャリア投資が止まったこともあり悪化しましたが、構造改革にも一定の目途が立ちましたし、今後、注力領域の拡大に伴って収益性はこれ以上落ち込むことはなく、改善を図っていけるものと考えています。

＜社会・環境ソリューション(ESS)事業＞

Q：受注残の GP 率が改善している背景は何でしょうか。また、今後も受注時 GP 率が改善方向と期待してよいですか。

A：受注・受注残の拡大については、リソース配置をより効率的にすることで大型案件含め、多くの案件を取り込めていると考えています。一方、採算性の改善については、プロジェクトマネジメントの強化や受注時審査の厳格化などで、不採算の抑制や事業遂行力が強化されたと認識しており、さらに改善を図っていきます。

Q：ESSにおいても、他のセグメント同様に 20%を超える GP 率まで改善させることは可能ですか。

A：入札案件が多いなど、他のセグメントにすぐに追いつくにはハードルが高い面がありますが、導入後のサービス提供や更新時などにおいては、既存の強みを活かした改善も含めて、他セグメントに近づけるよう努力してまいります。今期については、そのような努力含めて、GP 率も営業利益率同様に改善させていく考えです。

Q：液浸冷却について、実ビジネスとして具現化してくるタイミングはいつぐらいになりそうですか。

A：CPU の進化やそれに伴う発熱量の増加などサーバー側の進化もあり、実ビジネスとして品質の高いサービスをご提供するためにはさらに検証を進める必要があります。とはいえ、次期中計の後半ぐらいには事業として立ち上げられるように進めたいと考えています。

Q：注力事業領域については拡大が遅れているとのことですが、当初計画の 400 億円は次期中計では目指せると考えていますか。

A：次期中計は検討中ですが、前回目標程度への拡大は狙いたいと考えています。注力領域の考え方については、単に DX 事業を増やすということではなく、既存の事業に DX を付加することで付加価値の高いサービスとして、注力・既存の双方を拡大させていくことが重要と考えており、これにより採算性も改善できると考えています。

Q：グリーン事業について、（液浸技術活用の）データセンター以外には、どのようなニーズが高いのでしょうか。

A：現時点ではビル管理などの注目が高くなっています。電力の見える化を進めることで、課題がみつきり、それを提案へと結び付けていきます。そのような観点で PPA^{※1} サービスなどにも取り組みたいと考えています。

※1)PPA：電力を使う需要家の所有するスペースなどを PPA 事業者提供し、PPA 事業者がそこに太陽光発電設備を設置。そこで発電された電力を需要家が消費し、電気料金を PPA 事業者へ支払う形態のこと。

Q : 消防システムについて、どのような競合がいますか。また、それらと比べて競合優位性は何ですか。

A : 消防システム（指令台、無線）については、富士通ゼネラルや日立、沖電気などが主な競合です。NEC 製品が強い競争力を持っていることや、標準品を納入して終わりというビジネスではなく、カスタマイズして提供する必要があり、お客様の運用までを熟知している点が当社の強みとなっています。

Q : 液浸冷却については、コンテナ型の提供をするようですが、屋外が想定されるコンテナ型を選んで推進する理由は何でしょうか。

A : 当社の対象サービスについては、コンテナ型も、屋内向けのものも双方あり、両輪で進めています。コンテナ型については、エッジ・コンピューティング化の進展を視野に入れた分散対応に適したものと考えています。

以上