

2024 年度 3Q 決算説明会における質疑応答

日 時：2025年 1月30日（木） 17:30～18:30

形 式：NEC本社からオンライン配信

説明者：取締役 代表執行役 Corporate EVP 兼 CFO 藤川 修

質問者 A

Q：

テレコムサービスのオペレーションと費用/開発投資効率化は、上期と比較して3Qの寄与が拡大しているように見えます。今後の見通しについて教えてください。

A：

費用削減は初計画通りに進捗しています。来年度も継続して改善していきますが、大きな改善の踏み上がりはなくなります。オペレーションは、主にIT領域の寄与が大きく、国内、ネットクラッカーともに好調です。利益率への貢献も高いので、この状況の継続に期待しています。

Q：

昨年7月のセグメント変更にて、知財関連収益はその他セグメントに計上するとの説明でしたが、今回の知財関連210億円はなぜテレコムサービスに計上しているのでしょうか。

A：

本件はテレコムサービス事業で継続して取り組んできた知財関連の収益のため、テレコムサービス事業に計上しています。

Q :

海洋の品質問題解消として一過性費用を3Qに大きく計上しています。これは将来の事業基盤強化として今後のコスト削減や利益増加に繋がるものでしょうか。

A :

品質問題に関しては、部材や備船のコスト高騰の影響に加え、不可抗力による作業トラブルなどによりスケジュールが遅延し、原価悪化が発生しました。遅延の原因となった品質問題は解消し、新規の契約ではリスク対策の費用を織り込んでいるので、今後は案件が入れ替わる中で利益率は上昇していく見込みです。

質問者 B

Q :

国内ITサービスのエンタープライズの減収はNECファシリティーズの前年反動が影響していると思いますが、NECファシリティーズを除いた増収率を教えてください。また、国内ITサービス全体の利益が増収効果以上に改善していますが、一過性要因が入っているか教えてください。

A :

NECファシリティーズを除いたエンタープライズの増収率は、3Q（3ヵ月）で+3%、3Q累計で+7%で堅調です。国内ITサービス全体の利益率を押し上げている大きな要因の一つはBluStellarです。3Q累計で利益率は2-3%改善しています。製品ポートフォリオを見直し、バリューベースドプライシング、シナリオ化へのビジネスモデル変革などにより効果が出てきています。国内ITサービスの中で、売上はベース事業の1/3ほどですが、利益率ではBluStellarが上回り、利益への貢献が高まっています。

質問者 C

Q :

2025年の国内のIT需要をどのように見えていますか。

A :

パブリックは、受注が前年度比130%を超えており、4Qもこの傾向は変わっていません。国内ITサービス全体の12月末の受注残は前年度比107%となっており、この傾向は続くと思っています。エンタープライズは、金融・流通の大型案件の一部が来年度の業績に貢献します。製造は、昨年度は選択受注によりマイナスになっていましたが、今年度は堅調に推移しています。コンサル型や標準プラットフォームを活用した利益率の高い受注もできており、確実に効果を出てきています。全体的にトレンドは変わらず、堅調に推移すると見ています。

質問者 D

Q :

生成AIについて25年度末までに500億円の売上目標を掲げていますが、現在の進捗状況を教えてください。また、中国のDeepSeekについて、開発や投資の在り方に影響があると言われていますが、NECのAI戦略に影響はあるのでしょうか。

A :

BluStellarは製品ポートフォリオの組み換えを行う中で、成長領域としてAIに投資しており、昨年8月に組織を集約して事業を加速させています。DeepSeekに関しては、生成AIの中で一番重要な点は、生成AIを適応する領域・方法です。NECのcotomiに加え、状況に応じて適切なものを使い分けていき、全体としては影響がないと考えています。

質問者 E

Q : ITエンジニア不足が続く中で、春闘で過去最高となるベースアップ1万7千円を電機連合は要求すると表明しています。どのように賃上げに対して対応しますか。

A :

労働市場はかなり流動化が進んでおり、特にIT人材については外資系の企業や異業種の企業を含め獲得競争になっています。NECは今年度からジョブ型に全面移行し、個々人

に期待する役割・成果に応じてメリハリを付けた市場競争力のある報酬とすることで、優秀な人材の獲得やリテンションをしやすい環境に移行して、グローバルで競争力を高めていきます。物価上昇が続く中では、実質的な賃上げとなるように応えていくことは企業の責務と思います。

質問者 F

Q:

ANSの3Q売上高・利益率ともに大きく伸長した要因と継続性について教えてください。

A:

3Qは宇宙事業の大型案件が寄与しましたが、それを除いても防衛中心に30%強の売上増でした。調整後営業利益については、売上増による増益に加え、SGAや開発費の抑制が効いているため、通期予想の利益率を10%に修正しています。来年度以降についても堅調な需要が見込まれますので、今年度の傾向は継続性があると考えています。

Q:

ANS事業で想定しているリスクや対策があれば教えてください。

A:

案件の獲得において大きなリスクは考えておりません。昨年度大幅にリソースを増やし、今年度もリソースシフトを継続して案件を獲得しています。ANSは、宇宙・防衛どちらもリスク対策が重要となるので、過去の反省を踏まえ品質改善に向けたプロジェクトマネジメントを定着させ、現在はしっかりとマネジメントできています。

以上