

2026 年度 1Q 決算説明会における質疑応答

日 時：2026年 7月29日(水) 16:00～17:00

形 式：NEC本社からオンライン配信

説明者：代表執行役 副社長 兼 CFO 雨宮 邦和

ステークホルダーリレーション統括部長 浦田 征洋

質問者A

Q：国内・海外のITサービスにおいて、1Qはパブリック案件の反動減や部材影響、CSG社の連結等がある中、前年同期比で大幅増収増益となった背景と要因を教えてください。また、メモリー等の部材調達リスクに関する3ヶ月前からの進捗、調達リードタイムの影響について教えてください。

A：国内ITサービスは売上高が前年同期比で88億円増、営業利益が134億円増となりました。オペレーション以外での利益改善要因は約35億円で、内訳は低収益事業の除外により約10億円、不採算引当の回収で約20億円強です。本質的な改善要因は約100億円で、うち50億円が売上増加によるもので、約50億円は収益性の異なる案件の構成比の変化による改善です。収益性改善施策の効果が1Qにも継続しています。パブリック領域の反動減は新規受注で補っています。

海外ITサービスは36億円の増益で、主な要因はCSG社の新規連結となります。

また、部材影響は価格転嫁や構成の工夫により、実質的な業績への影響は軽微でした。調達リードタイムは一時的に半年程度まで長期化しましたが、納期調整等の対応によりカバーし、2Qも安定した推移が見込まれます。

Q：海洋システムの1Q営業利益が前年比で改善した要因と、一過性要因や通期見通しの上方修正幅が控えめな背景について教えてください。

A：1Qは営業利益が前年比40億円の改善となり、一過性の要因は発生していません。通期の見通しですが、リスクを含んでいた古い契約の一部が完了したこと、一方で残存リスクもありますので慎重に見極めたうえで営業利益を10億円の上方修正としています。

質問者B

Q：航空宇宙・防衛が1Qで大幅増益となった背景や、計上時期の前倒しなど一過性要因の有無について教えてください。また、通期売上計画5,450億円に対し、1Q時点で1,100億円を確保しています。計画の妥当性や上振れ余地について教えてください。

A：契約プロセスを改善することで売上平準化を図っています。従来、1Qは契約の交渉期間でしたが、今期は1Qから作業を開始し期初から売上が計上されています。また、通期計画は若干の上振れ余地はあるも現時点では妥当な計画と判断しています。

Q：国内ITサービスの採算性改善+2.7ptの要因と、今後の継続性を教えてください。

A：昨年度末から価格交渉や不採算案件の改善施策を実施した成果です。作り込まないモデル化SIを進めており、生産性向上につながっています。通期は、1Qの成果を受け業績予想を上方修正しました。アローワンスも全て残していますが、より達成確度を上げるために2Q以降も施策を継続します。

Q：国内ITサービスのベース事業について、減少規模や見通しを教えてください。

A：法人PC・ハードウェア事業の除外による減収が約100億円、消防防災などの反動減が約100億円、NESICといった関係者会社商材のBluStellarへの移行影響が約140億円です。これら要因を除外すると前年並みから若干のプラスです。今後も、BluStellarへのシフトを進めていきます。年間を通してみると低収益事業やパブリックの特需反動、グループ会社でのBlustellarシフトが継続するため、減収傾向となる見通しです。

質問者C

Q：BluStellarが官公・金融領域で受注拡大している背景を教えてください。

A：モダナイゼーションが最大の牽引役でほぼ全ての領域で伸びており、特に官公・金融での進展が早くなっています。また、金融でセキュリティ関連需要が出始めています。

Q：上方修正の計画比に対する上振れ規模とその評価について教えてください。

A：1Q実績は想定以上で、改善施策の積み上げが成果につながりました。期初想定で、売上700億円、Non-GAAP営業利益で250億円の上振れです。セグメント別には、ITサービスが売上500億円、Non-GAAP営業利益140億円上振れとなり、内訳は国内ITの売上200億円、利益は100億円上振れ（50億円が売上増分、50億円がミックス改善）、海外ITが売上300億円、利益40億円増（CSG連結効果）です。社会インフラは売上200億円、営業利益50億円の上振れで、内訳は航空宇宙・防衛が売上200億円、営業利益40億円、海洋システムが営業利益10億円増です。その他費用の期ずれによる60億円上振れも含まれます。需要のモメンタムも良好ですので今後につなげていきます。

質問者D

Q：顧客の業務システムにおけるAI活用の需要見通しについて、導入およびコスト面の課題も含めて教えてください。

A：多くの企業でAI活用の検討が進んでおり、現時点では環境整備（モダナイゼーション）の需要が業績を牽引しています。環境整備が完了した企業から順次本格的なAI活用が進む見込みです。NECも開発や社内業務でAIを活用し効率化や業務改革に取り組んでおり、アンソロピック等との提携やセキュリティ対応を「クライアントゼロ」として進めお客様へと展開しています。

Q：AI需要による業績貢献の時間軸について見解を教えてください。

A：AIの進化スピードは速く、成果が出れば一気に市場拡大が進む可能性があり、1～2カ月先の立ち上がりも想定し対応を進めています。

質問者E

Q：CSG社の新規連結による海外ITの業績影響と今後の見通し、無形固定資産償却費の織り込み状況について教えてください。

A：CSG社の1Q売上高は300億円強で、前年並みの推移です。Non-GAAPにおいては無形固定資産の償却は控除されています。GAAPベースでは1Qは未償却です。対象資産を精査した後に償却開始予定です。詳細な事業計画は10月に改めてご説明します。

Q：パブリック領域における自治体標準化や消防防災などの剥落の1Q実績への影響と、2Q以降の影響タイミング、影響を補うための受注活動の進捗について教えてください。

A：年間1,000億円規模の剥落影響のうち、1Qでは約100億円のマイナスでした。2Q以降は極端な下期偏重ではなく平均的に影響が出る見込みです。剥落分を埋めるため、パブリック領域全体で大型案件の受注活動を加速しており、成果が徐々に現れています。

質問者F

Q：パブリック領域の受注について3月末時点の比較と、特需を除外しない受注数値、売上進捗の評価方法について教えてください。

A：1Qは想定以上で、特需剥落影響の半分までではありませんが取り戻してきており、2Q以降も案件を獲得していきます。特需を除外すると前年比+3%、除外しないと前年並みです。今期から有効受注残高カバー率*を指標として開示しており、1Q時点で前年同期比+2%、カバー率がプラスであれば通期計画に対し順調な進捗とご理解ください。

*（1Q売上＋受注残高のうち今年度中の売上計上分）÷年間売上

質問者G

Q：FDE強化方針と採用・育成数値目標について教えてください。

A：アンソロピック協業の中でNECグループ3万人のAIネイティブエンジニアの人材育成を進めており、NECソリューションイノベータの統合の狙いもそこに繋がっています。リソースを集約し、今後の成長領域に振り向けていきます。

Q：ベース事業からBluStellarへの移行の定義と既存顧客案件の移行可否について教えてください。

A：ベース事業は個別構築型、BluStellarは横展開可能なリピータブル型です。ドメインナレッジやノウハウを展開し高収益化する形がBluStellarであり、既存顧客の案件もBluStellarへ移行することもあります。

質問者H

Q：パブリックの受注実績の背景と、地方自治体向けセキュリティやAI案件、アビームコンサルティングのPoC案件等の獲得状況について教えてください。

A：昨年度までに約400団体の地方自治体標準化案件を完遂し、今期も想定以上に受注しています。加えて中央省庁案件やテレコムキャリア案件が受注増につながりました。アビームコンサルティングも好調です。モダナイゼーションが牽引し、電力や交通などターゲット領域を絞った戦略で伸長しています。

Q：2Q以降のセキュリティ需要の見通しを教えてください。

A：セキュリティはBluStellarの中でも極めて重要な領域です。地銀8社とのアンソロピック社提携による取り組みを開始し、そのためのセキュリティサービスセンターも稼働しています。強いパイプラインを有しており今後急拡大させていく予定です。

質問者I

Q：1QのNon-GAAP営業利益の期初想定比250億円上振れと、通期の上方修正幅100億円との差分150億円の要因・リスクについて教えてください。

A：下期に大きなマイナス要因を想定しているわけではありません。1Qに売上・利益の一部が前倒しで計上されたことや、通期アローワンス約300億円との兼ね合いを慎重な判断により今回の修正幅としています。

Q：地銀8社との取り組みの受注時期、スコープや規模感を教えてください。また、アンソロピック社との協業案件の利益率見通しはどうでしょうか。

A：お客様との兼ね合いもあり詳細条件や数値を開示することはできませんが、今後、アップデートさせていただきます。また、アンソロピック協業案件は高い利益率を確保できるBluStellarモデルの中で推進しています。

以上