2026 年度 2Q 決算説明会における質疑応答

日　時：2026年 10月28日(水) 16:30～17:30

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

質問者A

Q：1点目は一過性要因や新規連結効果についてです。2QでのCSGシステムズ社の売上、Non-GAAP営業利益への貢献度はどの程度だったのでしょうか。また、2QのNon-GAAP調整額で大きな構造改革費用や減損費用が計上されているようですが、その内容と継続性についてコメントいただけますでしょうか。

2点目は、2Qの航空宇宙・防衛の業績が大きく減益となっていますが、これは一時的な要因なのでしょうか。加えて、海洋の下期はNon-GAAP営業利益をほぼブレイクイーブンで見ているように見えますが、下期の前提についてコメントをお願いします。

A：1点目について、CSGシステムズ社は5月から連結となり、この上期には約5か月分の売上・損益が計上されています。売上813億円、Non-GAAP営業利益で約160億円が新規連結の実績として織り込まれています。

Non-GAAPとGAAPとの利益差額の調整内容ですが、主に2点あります。1つはNetcrackerおよびCSGシステムズ社の統合費用で約90億円、もう1つは8月末に発表したネットワーク機器の海外再販事業の再編費用で約140億円です。これらは主に2Qで計上したもので、この2つの費用は合計230億円となり構造改革関連費用や減損損失として計上されています。なお、M&A関連費用は1Qに計上しています。下期に追加で大きな構造改革関連費用が発生するリスクは特にありません。

2点目について、航空宇宙・防衛の2Qの減益は、一時的な要因であり、想定通りの進捗です。年間で上方修正するほどに順調であり、下期は順調な推移を見ています。防衛分野に関しても環境変化などはなく、受注も含めて好調を維持しています。

海洋の上期はNon-GAAP営業利益で約70億円と好調でしたが、全てのリスクが解消されたわけではないため、下期も慎重に見ています

質問者B

Q：国内ITについて、1Qは受注も好調で売上も増収だった一方、市場環境の問題もない中で2Qが減収となった理由をご説明ください。

A：国内ITの2Q減収は、前年度にあったパブリック領域での特需の反動減です。加えて、PC・UCなどの事業移管による売上減も影響しています。具体的には2Qの3ヵ月で、パブリックの特需剥落による減収インパクトは約200億円、事業移管の影響は約60億円です。ただし受注のモメンタムは維持されています。

Q：サイバーセキュリティ関連事業の売上規模についてご教示ください。

A：サイバーセキュリティの売上規模はITサービス・社会インフラ合わせて現時点で年間700億円から800億円程度となっています。（昨年5月に発表した年間500億円から伸びている状態を想定）

Q：2Qでのメモリ価格高騰による利益影響額についてご教示ください。

A：メモリ価格高騰は、部材確保や売価反映の工夫によって影響を軽微に抑えられ、2Qでは約10億円の利益押し下げ要因となりました。3Qが最も重要な局面となるため、引き続き年間見通しでのアローワンスを維持しています。

質問者C

Q：サイバー攻撃の激化、AIの導入による光と影、国際情勢の不安定化、アメリカの中間選挙、国内の物価高など多くの不透明要因がありますが、これらがNECのITサービスの需要や業種別傾向にどのような影響を与えるか、見通しを教えてください。

A：モダナイゼーションやデータの整備を含めたAI活用への準備、セキュリティ対策への需要は好調に推移しています。特に金融や流通サービス分野で需要が強く、パブリック領域でも大きな需要があり、今後ますます活況になっていくと捉えています。
さらに、AI駆動開発など効率化に向けたAIの積極的な活用も大きな需要になると考えています。ABeamでは上流のコンサルフェーズからお客様の事業収益拡大に向けたAI活用について提案し、引き合いも増えています。全体として、先端技術の積極活用と効率化へのニーズがより一層高まっている状況です。

質問者D

Q：投資余力について、中期経営計画発表時は1.2兆円から1.3兆円としていましたが、今回は1.3兆円と微増となりました。改めて成長投資方針について説明をお願いします。

A：成長投資が重要という方針は従来と変わりません。事業成長に向けて積極的に投資していきますが、無駄な投資は行わないよう管理を徹底しています。また、投資案件がない場合は機動的な自社株買いも検討します。財務は格付の維持を意識したマネジメントを行っていきます。

Q：直近では企業の情報漏洩やランサムウェアによる被害が増えていますが、これらはNECのセキュリティ事業や、顧客動向や経営層の投資姿勢にどのような変化を与えていますか。またNECはCyIOCなど様々なサービスを展開していますが、事業拡大の機会も教えてください。

A：まずNEC自身がセキュリティインシデントを起こしてしまったことを深くお詫びします。セキュリティ事業を手掛ける企業として非常に反省しており、お客様への信頼回復に向けて最優先で対応し、管理体制の強化に取り組んでいます。最近はAIを活用した攻撃が増加しており、どの企業・自治体のお客様でも対応が必須となっています。NECとしては起こしてしまったインシデントへの対策をしっかりと取った上で、社会に貢献できるように事業を進めていきます。

質問者E

Q：サイバーセキュリティ事業は、基幹系のシステムを多く手掛けるNECにとっては直近のインシデント事例増加が短期的業績に寄与するものなのか、それともコンサルティングや設計など時間軸の長い案件が多いのか教えてください。また受注動向について、パブリック領域での通信事業者向けやエンタープライズ領域の動き、金融向けのIT投資状況も含めて、今後の業種別の動向の判断材料を教えてください。

A：現状、サイバーセキュリティの短期インパクトは限定的で、コンサルティングやセキュリティポリシー策定から議論が始まるフェーズの引き合いが多いです。業績に大きな影響が表れるのは来年度以降と見込んでいます。
2点目のご質問ですが、パブリックでは今年度から通信IT事業（キャリア向け）が同セグメントに移管され、ビリングなども含む事業の好調が続いています。エンタープライズもアビーム中心にコンサル案件が増加、非常に好調です。金融分野はセキュリティ・AI導入案件などの引き合いが多く、足元の業績も好調です。こうした動きは来年度以降も続くと思われます。

質問者F

Q：前年度パブリックの大型需要剥落の影響は3Qと4Qで比べるとどちらが大きいのでしょうか。また、それをカバーするような受注や案件の進捗はありますか。もう一点、CSGシステムズ社の統合シナジーや、統合コストの下期以降の取り扱いについてもご教示ください。

A：パブリック需要の剥落は4Qの方がやや大きく、3Qと4Qの比率は4：6程度です。剥落を埋める案件ですが、パブリック領域で契約済みではあるものの受注には未計上の案件も含めて増えているため、どこまで剥落を埋められるかを注視中です。民需分野の好調もあり、今期中に業績貢献する案件も出る可能性があります。
CSGシステムズ社は、今期売上約1,700億円・Non-GAAP営業利益250億円を計画し、現在シナジー創出に向けて活動中です。5年後には利益を倍増する目標に向けて投資を検討しております。

質問者G

Q：CSGシステムズ社の業績は、通信向けのビジネスのため四半期ごとの収益は安定性しているのでしょうか。通期計画での為替前提も含めて教えてください。また、ネットワーク機器再販や海外現地法人再編での利益改善効果も教えてください。

A：CSGシステムズ社の利益寄与は安定していますが、中東情勢といった地政学リスク要因もあり下期は引き続き注視しています。為替前提は155円です。四半期ごとの差異も大きくはなく、通期計画の250億円には一定の投資分も織り込んでいます。ネットワークの機器再販や海外現地法人の再編は、低採算事業でしたので利益率改善につながると見込んでいます。

質問者H

Q：サイバーセキュリティについて、顧客企業の情報システム部門の負担軽減施策や支援の具体例、AIによる新たな脆弱性対応への社内体制・リソース増強策があれば教えてください。

A：セキュリティの脆弱性診断や対策方法の検討など、お客様側の工数を減らせるようサポートを強化しています。今までと同じやり方で大丈夫か心配されている企業が多いため、どこをどう変えるべきかというコンサルティングを含めた引き合いが多くなっています。また、高度化するAIへの対応としては、パートナー各社との連携や新技術の活用、マネジメントサービスの展開を進め、リソースをシフトしています。セキュリティは、AI・ITインフラ・ネットワークなど全てが絡んでくるため、BluStellarのAIプラットフォームの中でセキュリティ事業全体を見える体制へと強化を図っています。

質問者I

Q：今後のアップサイド余力が増えているように映りますが、社内計画と比べた上振れ金額と主な内訳をご説明ください。また、海底ケーブルの1ペタビット伝送プロジェクトの受注総額やマイルストーン、中長期のシェア目標との関係についても教えてくださ

い。

A：2Qの社内計画との差分は海洋で売上100億円・Non-GAAP営業利益50億円の上振れ、国内ITでNon-GAAP営業利益50億円の上振れ、Non-GAAP営業利益合計では100億円の上振れとなりました。
海底ケーブルの1ペタビット伝送（マルチコア）プロジェクトは2029年運用開始に向けて進行中で、1ペタビット伝送として世界初の長距離・大容量伝送となります。金額は非開示ですが市場シェア35%の目標達成を見据えて、NECの中長期成長の大きな柱となる見通しです。

質問者J

Q：BluStellarの四半期ごとの業績拡大幅が縮小していることと下期の見通し、さらにNECソリューションイノベータ統合の目的・効果・業績影響について教えてください。

A：四半期ごとで業績拡大幅が縮小しているという認識はなく、むしろ順調に成長を維持できていると捉えています。2Qの利益率も1Qより改善しており、年間の利益率目標17%に対するリスクは特に見ておらず、中期目標の25%に向けて順調です。
NECソリューションイノベータの統合については、AI普及により製造フェーズなど事業がどんどん変わっていくことに備え、1万人以上のSEのリソースを集約して新しい事業を作るために一体化し、リスキリングも進めています。構造改革費用などの大きなコスト発生は想定しておらず、2社統合による安定した業績維持と、中長期的なトップライン拡大に向けて体制強化を図っています。

以上