

NEC IR Day 2019 質疑応答（エンタープライズ事業）

日時： 2019年7月16日（火）10:40 ～ 11:20
場所： NEC本社ビル B1F（多目的ホール）
説明者： 執行役員常務 堺 和宏

質問者A

Q なぜ2020年度の営業利益率目標が10%以上とならないのでしょうか。それを阻害している要因は何で、10%以上を実現するためにはどのような課題を解決すれば達成できるのでしょうか。

A 現在のベースとなる事業では、競争の激しい業種で営業利益率10%は達成できても、エンタープライズ全体の営業利益率を15%まで改善させるのは難しいと認識しています。効率化を継続することで営業利益率を数%改善させていきますが、さらなる改善のためには、現状の工数に紐づいたビジネスモデルから、サービス型のビジネスモデルへ変化させていく必要があります。サービスプラットフォーム型のビジネスモデルでは、事業規模を拡大しないと利益率は向上しません。投資を行いながらビジネスモデルを変化させ、マネタイズしていきます。

Q ある程度の事業規模が確保できれば10%以上の営業利益率も達成できるということでしょうか。また、どのような時間軸を想定していますか。

A 2020中期経営計画の次の中期経営計画で目指していきたいと考えています。達成に向けては、お客さまがどの領域に投資するのかが重要です。需給最適化プラットフォームやファストトラベルなどを世の中のニーズに合わせてどう展開していくのか、我々だけではコントロールしきれない部分に対しても準備していく必要があります。

質問者B

Q 2018年度のクラウドなどの3rdプラットフォームの売上成長率はどのくらいでしょうか。また、成長は継続していく見込みでしょうか。

A 2割以上の伸びとなっており、継続的な成長を見込んでいます。市場全体の伸び以上の成長を見込んでいます。

Q サービス型ビジネスの構成比率と収益性はどのようにでしょうか。また、事業は拡大しているのでしょうか。

A 現状の構成比率は約2割強で、収益性は従来型ビジネスよりも若干高くなっています。クラウド化の進展により市場全体がかなりの勢いで広がっており、当事業も拡大しています。

質問者C

Q 2020年度にデジタル人材を2018年度比で3倍にする目標ですが、実際に人数はどのくらいでしょうか。また、デザインやコンサル人材それぞれでは何名程度ですか。

A クラウド人材は約300名を1,000名に、AI人材は数十名を400名に、デザイン人材は数十名を3倍以上にしていく計画です。

以 上