

## 2020年度 IR Day における質疑応答（エンタープライズ事業）

日 時： 2020年 9月14日（月） 10:10 - 10:40

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 昨年度から今年度の調整後営業利益の増減で売上拡大/費用削減を+76億円増加と見込んでいますが、内訳はどのような想定になっていきますか。売上は厳しい面もあると足もとの説明がありましたが、仮に今年度の増収効果が利益面で想定通り見込めない、あるいは減収になる場合、何で補いますか？

A 今年度の売上は前年比100億円の増加を計画する中で、大型案件の減少等も含めて利益は36億円の増加を見込んでいます。売上が約100億円増加による増益分は20数億円を見込んでおり、残りが費用削減や原価低減等によるものです。COVID-19の影響により売り上げはリスクがある中、ニューノーマル、VCI（注：NEC Value Chain Innovation）事業で非接触型の案件の動きが加速するとみており、これらを獲得することで取り戻したいと考えています。全て難しくとも、withコロナではテレワークによる経費削減も見込めます。これらを合わせて前年比+76億円増益を見込んでいますが、売上拡大/費用削減の比率は今後変わり得るのでコントロールしながら事業を進めていきます。

Q 新分野のDXと既存のオンプレミスの利益率の違いについて説明がありましたが、説明資料の8ページで売上の構成比は急速に新分野に移っていくことが示されています。利益率について新分野が利益をより捻出するには一定の期間が必要と考えますが、新分野の利益率が従来型のビジネスを超えるのはいつ頃になりますか。どのような状況になると利益率が高まっていくのでしょうか？

A 現在、次期中計で検討中ですが、今のところ2023年度には新分野の比率が従来型を逆転するイメージをもっています。新分野は開発投資がかかりのGP率は低くなる

表現をしましたが、現時点では現在の利益率を確保する状況が続き、アセットベースの効果が出てくる段階で更に利益率が上がっていくとみています。1年から2年後はそのような状況にもっていきたいと考えています。

#### 質問者B

Q 資料の9ページでクラウド/AIプラットフォーム比率が市場以上に拡大しているのは意図的に進めてきたのでしょうか。NECのエンタープライズ事業は他のITベンダーに対してアンダーパフォームしてきたと感じていますが、プラットフォームの切り替えなどが影響しているのでしょうか？

A 現在、システム更改においてほとんどの案件がクラウド化を伴っています。当社はクラウドに移行するにあたり、自社のクラウドに加え、アマゾンAWS、マイクロソフトAzureなどパブリッククラウドも含めたハイブリッドクラウドに取り組み、その上のAI、セキュリティを強め、戦略的にリソースをシフトして案件を獲得してきました。IT領域はSI/サービスとプラットフォームに分かれますが、当社のSI/サービス事業は伸び続けており、一定のポジションを取っていると考えています。

Q モダナイゼーションやリフトアンドシフトが一巡した後は、業務が減る懸念はありませんか。また従来型SIも今後、減る懸念はないのでしょうか？

A リフトアンドシフトが進んだ後のポジションの継続もありますし、デジタルネイティブ領域に投資が向かうという想定のもと、当社はお客様の要件を聞いて対応するだけでなく、アセットを用意してベストプラクティスを提供する領域にシフトしていきます。従来型SIは減っていくリスクはある想定のもと、デジタル人材の育成とともにオフアリング、アセットの整備を進め、シェアを最低限キープし、さらにアップすることにチャレンジしていきます。

#### 質問者C

Q 資料の6ページで売上ベースは2Qは1Q並みで下期から徐々に回復の方向とありますが、IT市場の見通しの変化について教えてください。

A このページは、新型コロナの影響額が2Qは1Qと同程度の見込みということを示し

ております。1QはCOVID-19に加えて大型案件減少の影響がありましたが、Q2はそこまで悪くなるとは考えていません。COVID-19の影響は案件の中断/延期であり、上期に影響があり、下期も影響は残りますが、徐々に減っていくとみています。IT市場は製造業のように設備投資を抑える一方で、ニューノーマルに積極的に対応する動きもでており、全体ではIT投資は維持されていくというのが今の想定です。

以 上