

## IR Day 2021 エンタープライズ事業における質疑応答

日 時： 2021年9月15日（水） 14:00～14:30  
場 所： NEC本社ビルよりライブ配信  
説明者： 執行役員常務 松原 文明

### 質問者A

Q：プレゼンテーション資料6ページで、今年度の売上収益が前年比約470億円増加するのに対し、売上増等に伴う調整後営業利益の増加が90億円にとどまるのはなぜでしょうか。2025年度までみた時に売上増にともなう利益増は、同様の傾向となりますか、あるいはもっと増えるのでしょうか。

A：エンタープライズ事業の中核であるNEC本体のSIサービス事業の利益率は堅調に推移していますが、足もとは関係会社の利益率の低い事業が急伸した影響を受けています。今後は、関係会社の収益性を改善し、中期経営計画の期間を通じて利益率向上に貢献できる形にしていく計画です。

Q：プレゼンテーション資料10ページで、2025年度の営業利益率はベース事業12%以上に対し、成長領域は13%以上になっています。低収益事業がターンアラウンドしても12%を超える水準になるのは難しいと思われ、低収益事業以外のベース事業の利益率はもっと高いと考えます。成長領域とベース事業とで利益率が同等ですが、各々2025年度の収益構造はどのようになっているのでしょうか。

A：ベース事業については、2025年度の営業利益率を2020年度比でプラス2ポイント以上に改善する計画です。低収益事業は5つの事業をターゲティングしており、3年以内にターンアラウンドを実行します。成長領域については、VCI（NEC Value Chain Innovation）事業の営業利益率が改善しつつあり、2025年度の営業利益率は13%をボトムにそれ以上を期待しています。プラスアルファでコンサル起点ビジネスも織り込んでおり、トータルで2025年度までの売上収益の年平均伸長率を+1-5%と予想していますが、調査会社の市場予測値である+3%を超える目標で戦略を立てていま

す。

Q：ベース事業と成長領域で分けると、限界利益率は成長領域の方が高いと考えてよいでしょうか。

A：その通りです。成長領域は市場からのニーズが強く当社の利益成長に資する領域をターゲットとしており、ベース事業よりも高い利益率を見込んでいます。これまでの当社のSIサービス事業は工数に縛られていましたが、これをオートメーションによる高度化やベストプラクティスをモデル化、オフライン化し、スピーディに提供する取り組みにより再利用性を高めて収益性を上げていきます。さらに共通基盤を活用してサービスとして提供していきます。

#### 質問者B

Q：2025年度に向けて売上収益の年平均伸長率の目標を+1-5%としていますが、+1%はかなり低いのではないのでしょうか。+1%となるシナリオはどのようなケースが考えられるのでしょうか。低収益事業の一部がなくなるようなケースでしょうか。オーガニック成長をどのように考えておりますでしょうか。

A：売上収益を+1%から5%と幅を持たせているのは、今後の経済動向や不確実性を加味して設定した目標としているためです。業界予測を上回る目標を達成できるよう、戦略を実行していきます。マイナス要因が起きたとしても戦略プランのなかでマネージして成長を担保していきます。低収益事業のターンアラウンドは、収益性を改善させるだけではなく、成長領域へのリソースシフトにより成長サイクルを回していく側面もあり、重要だと考えています。少なくとも業界水準を超える売上成長とトップクラスの営業利益率水準を着実に達成していきたいと考えています。

Q：トップラインを伸ばすうえで、製造、流通サービス、金融の3業種について各々どのぐらいの伸長率を想定しておりますでしょうか。成長領域は3業種のなかでどこに重きを置いておりますでしょうか。

A：当社のお客様は、3業種いずれもDXの取り組みへの意欲は旺盛であり、着実にDX化を進めています。プレゼンテーション18ページで成長領域でのVCIの成果について

ターゲットにするDXの5領域について示していますが、いずれもプラス成長を計画しています。デジタルの引き合いについて業種の差異はなく、今後の計画に濃淡はありません。この5領域が成長領域となります。

Q：現状、売上収益の年平均伸長率+3%を上回る形で引き合いが来ておりますでしょうか。

A：全業種ともに期待以上の引き合いが来ています。こうした状況に対応するため、オフリングの整備を急ピッチで進めています。

以上