

IR Day 2022 エンタープライズ事業における質疑応答

日時 : 2022年9月7日 (水) 14:10~14:40
形式 : Zoomウェビナーによるオンライン配信
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7ページで、国内IT市場の伸長率について年平均+5%とみ
ていますが、トラディショナルITがモダナイゼーションへ移行していくことを考える
とやや高いようにみえます。今後、景気減速のリスクもあると思いますが、どのよう
にお考えでしょうか？リーマンショックの時と比べると民間企業がキャッシュを保有
しており、DX需要も高まっていることから景気が減速しても市場成長が続くとみて
いるのでしょうか？また、市場の成長に比べて、エンタープライズ事業の中期経営計
画の目標が低く感じますが、今年度のアップサイドについてどう見込んでいるのでし
ょうか？

A : 今後の国内IT市場の年平均伸長率+5%に関しては、様々なデータを基に、有識者
も入れて検討した数字です。トラディショナルITは、中堅・中小企業の需要が見込め
る一方、大企業ではクラウドシフトやモダナイゼーションが進むため、全体では約5
兆円で横ばいとみています。現状の受注残は全業種ともに好調であり、今後もDX投
資は景気減速の影響をあまり受けないとみています。IT・DX化に対する投資が景気
減速の中で成長のエンジンになるというスタンスで投資を増やしていく企業が多く見
られます。

エンタープライズの中期経営計画の目標に関しては、足元の受注、受注残は好調に
推移している一方、外部環境として景気減速、為替リスク、地政学リスク、部材問題
による価格高騰や納期遅延など不透明な要因について注視していく必要があります。
まず中期経営計画の目標を確実に達成した上で、事業進捗を見ながら目標をアウトパ
フォームするよう取り組んでいきます。

質問者B

Q : 今年度か、来年度にも中期経営計画の目標達成が見えてくるのではないでしょ

か？2025年度に向けてどの程度のアウトパフォーマンスが期待できるのでしょうか？

A：昨年度のIR Dayで、売上の2020年度から2025年度までの年平均伸長率の目標を+1～5%としましたが、今回、+3～5%、2025年度売上として6,000億円という目標を掲げました。営業利益率は13%を達成する計画です。今年度の業績予想に関しては受注残をお示ししましたが、大型案件やサービス案件など長期契約の割合が大きいいため、単年度の売上にそのまま効いてくるわけではありません。また、昨年度はNECファシリティーズで大型案件があったため、今年度はその反動減があります。半導体不足もまだ続いているため、納期遅延のリスクも考える必要があります。こうした要因はありますが、中期経営計画の達成に向けて受注はしっかりと力強く積み上がっていますので、アウトパフォーマンスさせたいと考えています。今後、進捗も踏まえて適宜、アップデートしていきます。

質問者C

Q：プレゼンテーション資料18ページで、SIモデル変革でさらなる生産性・収益性向上を目指すとしています。2020年度から2021年度にかけて営業利益が約30億円改善していますが、具体的にどのような取り組みをしたのでしょうか？また、27ページをみると、2025年度に向けてかなり大きな改善効果を見込んでいますが、どのような施策を実行する計画でしょうか？

A：今回、参考資料として様々な詳細データをお示ししています。26ページでは、トラディショナルIT、モダナイゼーション、デジタルサービス別に売上、営業利益率の実績と計画をまとめています。SIモデル変革は、トラディショナルIT、モダナイゼーションの収益性向上に貢献します。27ページのSIモデル変革の20年度から21年度への改善額約30億円は、これまでのSIは個別のお客様の要求に対して、それぞれ見積りを出して対応してきましたが、それらをソリューション、SIをパッケージ化してリピータブルに使えるようになったことが大きく寄与しています。こうした取り組みは、戦略パートナープログラムでも成果が出ています。これまでの個別SIをアセットとしてモデル化し、スピーディに、よりリピータブルに、そしてよりスケールアップさせることで収益改善を図ることができます。お客様毎に新たに開発する必要がなくなるため、品質も高まり、収益性も高まります。今後、売上のボリューム拡大と利益率の

両面でさらなる改善が期待できます。

以上