

IR Day 2024「IT サービス」における質疑応答

日 時： 2024年10月7日（月） 13:10～14:40
形 式： オンライン配信
説明者： ITサービス：執行役 Corporate SEVP 兼 Co-COO 堺 和宏
BluStellar：執行役 Corporate SEVP 兼 CDO 吉崎 敏文
DGDF (Digital Government / Digital Finance) :
執行役 Corporate SVP 兼 DGDFビジネスユニット長 久保 知樹

質問者A

Q：

ITサービス事業に占めるBluStellarおよびハードウェアの割合を教えてください。また、BluStellarの中にハードウェアは含まれているのでしょうか。

A：

2025年度の売上計画2兆円のうち国内分が1兆6,900億円、ハードウェアが1/3程度で、ソフトウェアおよびサービスが2/3程度です。また、BluStellarの中にハードウェアは入っておらず、国内ITのうち4,288億円がBluStellarとなります。

質問者B

Q：

BluStellarの見通しは保守的なため、この伸び率に留まっているのでしょうか。

BluStellarで更に高い利益率が実現できればITサービス全体の利益率も牽引されると思います。

A：

この5年間の変革によりBluStellarは成長軌道に乗っています。また、2025年度の利益率水準11.4%は、まだ途上です。高収益商材へのシフト、オフアリング化、プラットフォームの標準化によって、更に伸ばせると確信しています。

現状の国内ITサービスの利益目標は決して高いと言える水準ではないので、更なる改善を目指していきます。利益率が高い水準ではない要因として、ハードウェアとSIサービ

スで利益率に差があります。ハードウェア事業を止めるつもりはありませんが、どうやって収益の高いものに変えていくのか、或いはまだポートフォリオを見直すべきものもありますので、次期中計でこれらを整理して、ベンチマークも行い、IT業界の中でも高い水準を目指していくべきだと思っています。

質問者C

Q:

BluStellar商材の収益改善施策について、NECが主体性を持ってコントロールできるのか、上振れの可能性もあるのかについて教えてください。

A:

収益性改善施策には、開発費・費用のコントロールも含まれていますので、NECの自助努力によって達成可能な部分も多々あります。また、モデル化・パターン化による自動化や生産性の向上に加え、工数見合いから付加価値見合いの価格設定にしていくことでコストの比率を下げていきます。現時点では十分に達成可能な目標だと考えています。

Q:

お客様側のインフラがSaaSやクラウドへとシフトしていくことにより、BluStellarやオファリングの目標比率も自ずと達成できると理解して良いのでしょうか。

A:

現在レガシーを運用しているお客様が全てレガシーのままということはありませんので、それらの比率も上がってくると見えています。また、社内でのSI工程にAIを積極的に導入し効率化を進めていきます。工程によっては2~3割も生産性が上昇することが分かっています。コスト改善効果もあり、単価上昇に繋げていくこともできます。大きく改善できる余地がありますし、プロセスも大きく変わっていくと確信しています。

質問者D

Q:

BluStellar商材の利益水準は国内ITサービス全体と同等で、成長ドライバーであるものの国内ITサービス全体の利益水準を押し上げていくような計画には見えません。まだ開発段階だからでしょうか。また、BluStellarの投資水準を教えてください。

A :

BluStellarには投資も含まれていますので、売上が低い2021年度当初は赤字でした。2022年までは投資フェーズで、共通基盤の構築やオフリング整備を進めてきました。2023年度以降も投資は継続しつつ、売上を伸ばして回収フェーズに移行しています。毎年、同程度の投資を行っていますので、売上増加に伴いコスト比率は減少し、利益率はまだまだ向上していきます。加えて、収益率の高いオフリングはまだ半分程度であり、6~7割へと伸び代があります。

質問者E

Q :

現状、工数見合いでの値付けはどの位の割合でしょうか。また価値提供見合いのものは、具体的にどのような設定方法でしょうか。

A :

価値提供見合いの商談比率はまだ低いですが、数年前にはほとんど無かったものが20%に近付いてきています。工数見合いの場合は稼働している人数が月にどの程度か、というのですが、価値提供見合いは提供するものの価値に注目して値付けする方法と、お客様が享受する利益に着目して値付けする方法の2種類があります。後者の方法はまだ難しく比率は低いですが、前者の方法は徐々に実例が出てきています。

NECのSIの生産性が向上すると工数が下がりコストも下がります。価値提供見合いで値付けをしていけば売上は低下せず、コストが低下した分の一部は我々の利益となりますし、一部をお客様に還元すれば双方にメリットのある形となり、市場競争力が向上し対象市場も拡大でき利益も拡大することができます。加えて、一人当たりの仕事量も増えるので売上も増加します。生産性の向上にはモデル化は必須であり、利益率改善に注力するための施策です。

Q :

クラウドやSaaSのようなサービス型で、継続収入が得られ収益性も高い事業の構成比率や目標を教えてください。

A :

高収益商材のうち、4割ほどがクラウド化に関連する領域だと考えています。お客様のクラウド化が更に進展すると全体の収益率を押し上げるチャンスになると考えています。

質問者F

Q：

2025年度では国内ITの営業利益率10.9%、海外ITは11.6%となっており海外ITの方が高い収益性となる計画となっています。これは海外ITがSaaSに特化しているため利益率が高いのに対して、国内ITはBluStellarの開発投資の負担が大きいため営業利益率が低くなっているからでしょうか。また、BluStellarの海外展開はあるのでしょうか。

A：

海外ITはハードウェアを一切含んでおらず、国内ITはハードウェアも含んでいますがハードウェアを除くと海外ITよりも利益率が高くなります。

海外ITは事業の絞り込みをして、よりSaaS型のビジネスに集中する方針で取り組んでいます。ただし、SaaS型のビジネスだから儲かるということではなく、インフラやオペレーションを効率化していくことで、12%に留まらず更に高い水準を目指していきます。

また、BluStellarの海外展開も考えています。今は国内での伸びが高いため国内にフォーカスしていますが、製品・サービスは国境を越えることも普通ですのでグローバル展開により更なる拡大を考えています。

質問者G

Q：

BluStellar商材の利益率はこの3年間大きく改善していますが、2025年以降も改善傾向は継続するのでしょうか。

A：

今後、AI活用によりSIの工数改善が大きく進むと考えています。利益率の高いコンサルは、アビームコンサルティングがグローバルで、特にアジア、欧州を中心に展開していますので、そのシナジーも含め伸長する余地があると考えています。