

情報サービス業界の利益成長はいつまで続くのか

【ポイント】

1. 情報サービス業界は、メガバンク統合や株券ペーパーレス化を控えた証券会社の活発な設備投資を背景に活況を呈しており、2007年度までの4年間で売上高は+15.9%、営業利益は+42.5%の高成長を実現したと推定される。
2. 業界の収益性が向上した主要因は、安価な派遣技術者をフル活用したことによるコスト低減と、選別受注によって不採算事業が減少したためと考えられる。
3. 金融業の大規模投資は、今秋頃から減少に転じると予想。今後は技術者不足が緩和され、情報サービス業界の収益は2004年度の水準まで低下していく可能性がある。

1. 金融業の活発な投資が情報サービス業界の収益性を向上

図表1は、情報サービス業大手19社の過去5年間の決算を集計したものである。情報サービス業界の2007年度は売上高が4兆3,410億円、営業利益が3,910億円となり、2003年度からの4年間で売上高が+15.9%（年率+3.7%）、営業利益が+42.5%（同+9.3%）と高成長を実現したと推定される。営業利益が拡大した最大の要因は売上高総利益率の改善であり、2007年度は推定25.0%と、2003年度比で2.3ポイント向上している。本稿は、情報サービス業の利益成長を支えた要因の分析と、そこから浮かび上がってきた問題点について考察する。

図表2は、大手19社のうち業種別売上高の比較が可能な12社を単純合算した業種別売上高構成比である。6つに分類した業種のうち過去4年間で最も構成比が拡大したのは金融で、2007年度は推定30.1%と、2003年度比で+3.4ポイント。次いで通信の+1.7ポイント、官公庁の+1.2ポイントとなっている。一方、構成比で2位を維持している製造・流通業は0.8ポイント減少した。旧郵政省を官公庁に分類している企業もあることを考慮すると、業界の売上高上昇は主として金融業の積極的な投資拡大が背景にあったことが伺える。近年、金融業の中でも特

図表1. 情報サービス業界の業績集計

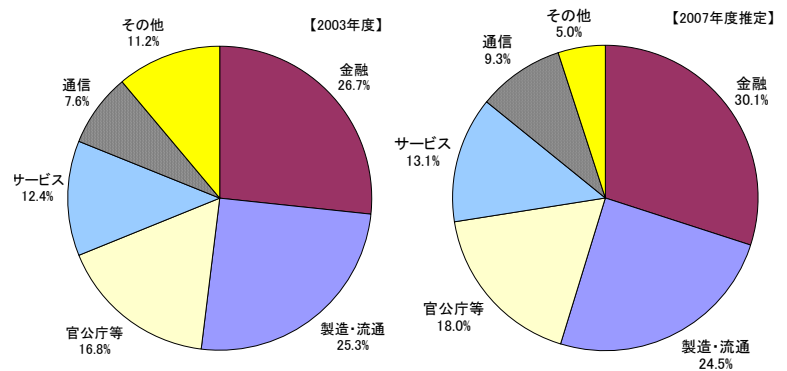
(単位: 億円, %)

	2003年度	2004年度	2005年度	2006年度	2007年度推定
売上高	37,443	37,365	38,222	41,426	43,410
売上高総利益	8,494	8,598	9,360	10,268	10,852
販管費	5,751	6,116	6,552	6,800	6,942
営業利益	2,743	2,482	2,808	3,467	3,910
経常利益	2,747	2,512	2,863	3,550	3,993
売上高伸び率	3.0	-0.2	2.3	8.4	4.8
売上高総利益率	22.7	23.0	24.5	24.8	25.0
売上高販管費率	15.4	16.4	17.1	16.4	16.0
営業利益伸び率	3.7	-9.5	13.1	23.5	12.8
経常利益伸び率	12.0	-8.6	14.0	24.0	12.5
売上高営業利益率	7.3	6.6	7.3	8.4	9.0

(資料) 各社決算説明資料を基に富国生命投資顧問作成

(備考) 当社調査対象大手19社の単純合算値、2007年度は推定値

図表2. 業種別売上高の推移



(資料) 各社決算説明資料を基に富国生命投資顧問作成
(備考) 比較可能な12社、2007年度は推定値

に活発な投資を行ってきたのはメガバンクと証券である。メガバンクは経営統合や郵政民営化を背景としたシステムの再構築を進めている。また証券は 2009 年 1 月の株券ペーパーレス化を見据えて、次期システムへの移行や営業力強化などの戦略投資を行ってきた。

ところで、金融機関の情報システムは一度の障害であっても決済不履行等が発生する可能性があり、社会全体に大きな影響を及ぼす恐れがある。このため、情報システムの開発には十分な開発費用と優秀な技術者を確保するなど、安全性を最優先に考えるのである。このとき自社の技術者だけで必要な人員が確保できない場合は、外部企業（協力会社）からの協力を仰ぐことになるが、金融機関が協力会社を選定するときには「過去の開発実績」を重視するため、開発経験に乏しい中小の情報サービス企業には、参入障壁が非常に高い。従って金融系のシステム開発は、豊富な開発経験を有する大手情報サービス企業に寡占化された市場であり、かつ収益性の高い事業分野であると言える。

2. 社員に対する派遣技術者の割合は過去最高水準

情報サービス業は労働集約型産業であるため、短期間に生産性を大きく向上するのは難しい。このため、過去 4 年間に売上高総利益率を大きく向上させた背景も金融機関の投資拡大にあったと考えている。具体的には、「人員レバレッジの拡大」と「不採算事業の減少」という 2 つの効果である。

まず、「人員レバレッジ」効果について説明しよう。情報サービス企業も、自社で不足する技術者を協力会社の派遣技術者で補うのが一般的である。図

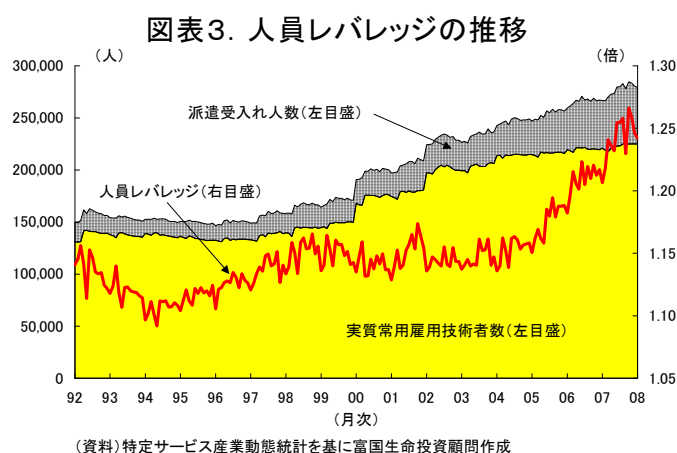


表 3 の面グラフは、実質の常用雇用技術者数(雇用技術者数から外部企業へ派遣している雇用者数を差し引いた人数)と協力会社からの派遣された推定人数を対比したものである。実質常用雇用技術者数も派遣受入れ人数も、2000 年から増加傾向が続いている。また折れ線グラフで示した人員レバレッジは、総人員数(実質常用雇用技術者数と派遣受入れ人数の和)が実質常用雇用技術者数の何倍になるかを示したものである。人員レバレッジは、1992 年から 2005 年初頭までの平均で 1.14 倍。2000 年問題の対応に揺れた時期でさえ、最高 1.17 倍(2001 年 8 月)にとどまっていた。しかし、金融機関の投資拡大を契機として 2005 年から急激に上昇し、現在は 1.25 倍を越える水準にまで達しているのである。

情報サービス企業が協力会社を利用するメリットは、システム開発需要の変動リスクを軽減するクッションの役割と、1 人当りのコスト低減(売上高総利益率の向上に寄与)である。一方デメリットは、開発対象となる業務に不案内な技術者がプロジェクトに入ること、開発した情報システムの安全性が低下する可能性があることである。当社のヒアリング調査では、大多数の企業が、自社の技術者がコントロールできる派遣人員数は上限に達していると回答している。つまり、情報サービス業界が売上高を一段と伸ばしていくためには、常用雇用技術者数を大幅に増員することが必須の条件といえる。

次に「不採算事業の減少」効果について説明する。金融機関の投資拡大によって技術者不足が深刻になり、情報サービス企業も全てのシステム開発需要に応じることができない状況が続いている。これが企業間競争を鈍化させ、情報サービス企業が自社の得意分野や不採算となるリスクが低い事業を選別して受注できる環境をもたらしている。

3. 情報サービス業界の収益は今秋から減速していくと予想

では、金融系技術者の不足はいつまで続くのだろうか。図表4は、金融系システム開発に投じる投資額をイメージするために作成したモデルである。これは、当社が2005年から2010年までの投入される想定投資額を月ごとに積み上げたもので、対象としたのは当社が推定・予想している開発総額100億円以上の全43件の大型プロジェクトである。現在の投資額は、2007年の7～9月の水準には及ばないが、高水準な投資が続いていることが伺える。今後の投資額予想は、増加要因として郵政民営化関連の追加投資やメガバンクの営業力強化、保険会社のシステム再構築、クレジットカード会社の電子マネー対応や次期システム構築投資などを予想している。一方減少要因には、メガバンクのシステム統合や証券会社で進行中の大型プロジェクトが終わることを予想している。減少要因のプロジェクトの数は少ないが、非常に大規模な開発が多いため、投資額全体では2008年秋から減少に向かうと予想する。

今後の情報サービス業界は売上高が減少に転じ、売上高総利益率も技術者の需給緩和に伴って低下していくと予想している。この具体的な影響額を人員の視点から考える。仮に人員レバレッジが過去の平均値である1.15倍まで低下した場合、3万人程度の派遣技術が余剰になると試算される。このとき業界全体の売上高は6.8%減少し、売上高総利益率の低下も相まって、営業利益は2,500億円程度と、2004年度の水準まで低下する可能性があるだろう。

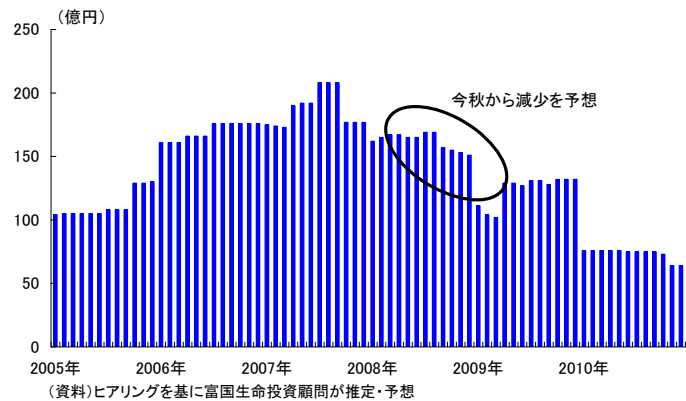
4. 生産性向上の取組みに期待

最後に、情報サービス企業の生産性について触れたい。図表5は、推定派遣人数を含む人員1人当たりの売上高の12ヵ月移動平均であり、1人当たりの生産性を測る指標として重視している。過去1人当たりの売上高は、94年から97年と、2001年から2003年の2回だけ大きな上昇が見られる。いずれも売上高は、2～3年をかけて10%以上上昇した。生産性が向上した背景には、大きな技術革新があったと思われる。

1回目はハードウェアの小型化（大型コンピュータからパソコンへ）であり、2回目はソフトウェアのオープン化（ハードウェアを問わない標準化された安価なソフトウェア部品が潤沢に提供されている）である。そして今後訪れる第3の進化は、プロセスの進化かも知れない。すでに、1部企業では過去に開発したプログラム部品をデータベース化して、ソフトウェアを自動生成する試みなどが始まっている。このような企業努力が、いつ、どのように結実するか楽しみである。

（富国生命投資顧問（株） シニアアナリスト 島田 秀明）

図表4. 金融系システムの投資額モデル



図表5. 派遣を含む社員1人当たり売上高

