

質問者 1

質疑応答①

【質問】 3点ほど簡単にお願ひできればと思います。1点目、数字の確認なのですが、先ほど中山副社長のご説明の中にもあったのですが、決算説明資料の18ページのところの、2023年度の年間計画で出てくる統合費用や構造改革費用について、第1四半期のご実績、改めて先ほど増分のところではご説明があったと思うのですが、実額でどれくらいだったのかということをご教へいただけますでしょうか。統合費用は、2022年度第2四半期からちよつと出始めているので、第1四半期、30億円というのが実額という理解で良いでしょうか。構造改革費用のところも支出が60億円増えている点についても、実額合わせて確認させていただけるとありがたいです。

【回答】 まず、事業統合費用につきましては、今お話があったとおりで第1四半期は30億円出ております。30億円のうちEMEA・中南米で25億円、残りはNTT Ltd.という形でございます。

続いて、事業構造改革費用でございますけれども、EMEA・中南米は年間で70億円を予定しているところでございますが、第1四半期で23億円出ています。こちらの数字は2022年度、同じ時期に17億円出ていますから、対前年プラス6億円という形でございます。

また、NTT Ltd.のところは年間190億円のうち第1四半期で54億円が構造改革費用として支出されております。先ほど約60億円と申し上げたのは、NTT Ltd.で私ども連結ベースでは54億円増えたということと、あとEMEA・中南米で対前年プラス6億円増えたところ、これを合わせて60億円という形でご説明差し上げました。

また、全社投資に関しましても、決算説明資料には記載がないのですが、年間320億円を計画しているところでございますが、2023年度第1四半期で約60億円、これは2022年度第1四半期が約40億円でしたので、対前年で約20億円増えているというところでございます。こちらの費用につきましては、割と早い段階から、しっかり出ております。

こういったところが計画的に進んでいるところもございまして、営業利益の水準が、全体としては前年並みにとどまっているという認識でございます。

質疑応答②

【質問】 2点目ですが、それを今いただいたところも含めて、海外の状況をご解説いただければと思うのですが、ローカルベースで見ると、北米は結構受注も2桁減になってしまひて、減収減益になっているかと思ひます。EMEA・中南米も受注減で、売上は伸びていますが、利益、今いただいたあたりの費用が乗ったところを加味しても、進捗含めて弱いのかなと思うのですが、この辺、全体的に見てITサービスの会

社並びにクラウドの会社、海外の減速が目立つのですが、環境変化も含めて何か計画に狂いが生じているような事象があるのか、先ほどスリップというお話もあったかと思うのですが、それだけだと説明できないような弱さにも感じるので、環境変化も含めて、今のこの海外事業の進捗の評価を教えてください。

【回答】 まず、環境のほうからご説明いたします。幾つかの大手の調査会社さんのレポートなどによりますと、北米のマーケット全体の伸び、お客様の支出額の成長というものは、2023年度も大体8%ぐらいの成長を見えています。こちらは前年12%ぐらいの伸びであったというところでございますので、それが多少下がっているという影響はございますけれども、依然マーケット自体は8%で伸びるということでございますし、その先も同水準か、それよりプラスぐらいの水準で一応見通しがございますので、市況環境としては、我々当初見ているところから悪くなっているという認識はございません。

欧州のほうも、ある意味似たような状況でございまして、2023年度の市場全体の伸びが6.5%程度で、伸びが12%ぐらいだった2022年度からすると、マーケット全体としては、弱くなっているところがありますが、それでもやはりIT投資に関する需要というのは、色々デジタルトランスフォーメーション等大きな流れがございまして、2023年度はこの市場も6.5%伸び、2024年度以降も相応に伸びていくというマクロ環境にあるかと思えます。

その中で私どもどうかと申し上げますと、北米のほうは先ほど申し上げたとおり、当初第1四半期に予定していたもので第2四半期以降に延びたというものが幾つかございます。そのうち例えば100億円相当のものについてはもう7月に受注しているものもございまして、パイプラインとしては、北米はかなり強いものがあります。そのため、我々今後の動きとして今の市況環境、受注状況、パイプラインなどを見た限りにおいては、それほど心配している状況にはないというのが全体のマクロ感でございます。

【質問】 あくまで環境の変化もなく、競争環境の変化もなく、どちらかというと収益性重視で、受注の額を追うというよりは収益性重視の活動の結果、一部スリップとか、利益は第2四半期以降についてくると、そういう捉え方でよろしいのでしょうか。

【回答】 そうですね。北米はマージンの面を今までずっと取り組んでまいりましたが、堅調に少しずつ上がっておりますので、北米についてはそういうことです。EMEA・中南米のほうのマージンはちょっと低くて、受注も、売上も取りにいらしているところはあるのですが、こちらのほうも同様に利益を、やはり質を高めるということでこれから取り組んでいきたいと考えています。

質疑応答③

【質問】 最後3点目、定性的ですが、その辺の北米、EMEA・中南米、既存のところも含めて、割と過去数年を振り返ると、なかなかその収益性重視と言いながらも、割と受注がEMEA・中南米なんかすごく増

えてマージンが上がらなかつたりとか、予測可能性という意味で、なかなか規模が大きくなり過ぎて東京からなかなかコントロールというか、何が起きているか把握しづらい状況もあったんじゃないかなと思います。それが3社体制になってもう少し変わってくる、今どの辺がボトルネックになって問題点があって、可視化ができてない部分というのが、2023年度でがらっと変われば一番いいんですけども、その辺、デジタルに変化をしっかりと東京側から把握できるようになる、その辺の感触と問題意識みたいなところがあれば教えてください。

【回答】 極めて定性的なお答えしかできないかもしれないのですが、私どもは2022年度の10月にこの体制をとりまして、NTT DATA, Inc.という会社が海外事業会社ということで、海外のオペレーションカンパニー、OpCoを管轄する会社になっております。

そちらのほうに、そういった事業管理の人員なんかも増強というか増やしてみたいと思っていますので、そのところのコントロールを私ども、より強化していきたいなと思っています。また、会社の体制もこういう形で新たにNTTデータグループということで変わって、今日ご説明したとおり、グローバル事業が売上全体に占める割合も6割ということで、より海外のところの事業の進捗の安定性というか、確実性を高めていきたいと思っていますので、そういった意味では今日ここにいるメンバーも全部含めて、より注力して見ていくつもりです。

質問者 2

質疑応答①

【質問】 私からも2点お聞きしたいのですが、まず、1点目に先ほどご説明いただいた統合費用や構造改革費用につきまして、第2四半期以降の発生の仕方、期末に寄っていくのか、上期中にやってしまうのかについて、どのような発生の仕方をすると見ておけばよろしいのでしょうか。ここをまずお願いいたします。

【回答】 そうですね、流れとしては、今回の第1四半期でもご説明したとおり、全体としては着実にというか、ちょっと出ている形になっています。この営みはもう2022年度の10月から統合費用に関してはスタートしているところございまして、2024年度にまた体制を新たに切り替えていくところも幾つか予定しておりますので、実際の費用がかなり大きく出るのは2024年度ということも結構あるかなと思っているのですが、その準備段階としてはしっかり着実に進めていますので、今の見通しとしては均等というか、そういう形で出てくるのではないかと見ております。

質疑応答②

【質問】 2点目ですが、海外の特にH100-サーバー向けデータセンターのところも含めてなんですが、生成AIの話がこれだけ出てくると、GPUクラウドというのはどの程度必要になってくるのかという議論というのも大分出てきているものと思います。そうすると電源設備等もかなり変わってくるのではないのかということも含めて、こういった生成AIを前提としたGPUクラウドの話が、この3か月あるいは6か月でどの程度増えてきているのかというところ、感触があればお願いしたいと思います。

【回答】 生成系AIでデータセンターの電力も含めてですけど、どういう引き合いがあるかということで、直近この半年ぐらいでもいろんなH100-サーバーさんなどから、自社のLLMを構築するのに、条件として合っているかどうかというような問合せもいただいている状況です。

今ご質問いただいたとおり、これらの需要は大きく伸びていくと考えていますので、我々の用意するデータセンターで需要に合致するものについては、どんどん売っていきたく思いますし、もう少し幅を広げて回答すると、これからの企業向けとか企業特化したLLMとか、そういったものの需要も広がるのではないかと考えています。そのときには、やはり世界各地で自国の中にデータセンターを保持したいというようなニーズも出ると思います。さらに言うとH100-サーバーが隣に入っていて、低レイテンシでつながっているようなデータセンターというのは価値があると思っていますので、そこはエンタープライズ向けにも需要が広がるのではないかとこのように考えています。

【質問】 今の点、補足をお願いしたいのですが、例えば日本だと印西で、H100-サーバーとかそういうエンタープライズ向けのデータセンターが隣接したような環境があると思うんですけど、そういったものが世界各地で出てく

る等、そこは御社で割ととれそうなのという理解でよろしいですか。

【回答】そうですね、世界でキャンパス型と言って、広大なところに建っているデータセンターもありますので、そういうものとスタンドアロンみたいな形で単独で建っているものと両方ありますので、そういった用途によって使い分けるような形で進めていきたいと思っています。

【質問】 分かりました。

質問者 3

質疑応答①

【質問】 海外に関してクイックに3点、お伺いできればと思います。

地域別に聞いていく形ですが、まず、欧州のEMEA・中南米のところは、マーケットはまだ成長するものの減速するという見通しはいただいている、今回の受注に関しては、やはり為替を除くベースでもマイナスに転じているような状況です。これまで2桁増というのが当たり前だったのが、少しトレンドが変わったような数値になっているような気がします。

マーケットが減速する中で、まず御社としてプラス成長が継続できるのかということと、いつも聞いているその地域別のEMEA・中南米の方向感ですね、具体的にどこが悪くなっているのか、その継続性も含めてコメントいただけますでしょうか。1点目です。

【回答】 先にまず地域的なところで申し上げます。受注の状況で申し上げますと、堅調なのはドイツ、UK、スペイン、こういったところが非常に堅調でございます。一方、第1四半期でやや遅れているのがイタリアとなります。先ほどご説明しているとおり、当初第1四半期に予定していたものが第2四半期以降に延びたことなどが為替除きで対前年減となった理由と考えております。

【質問】 確認ですけど、その期ずれの影響というのが仮になかった場合は、これまでとあまり流れは変わっていないというふうにお考えですか。数字上は、その金額が正確に幾らか分からないのですが、トレンドが変わったような数字に見えるのですが、そこが実態ベースでどう動いているのか、何か補足でコメントいただけますか。

【回答】 手元に詳細な数字はございませんので、今、にわかにはすぐお答えはできないのですが、全体のトレンドとしてご心配されているような、IT投資への需要がすごく悪くなっているというような状況ではありません。

【質問】 分かりました。

質疑応答②

【質問】 2点目は北米なのですが、ここは受注が落ちていても、収益性重視で利益はあまり落ちずにきているという状況がこの2四半期続いていると思うのですが、その受注が、結果的に恐らく0-プラスで見ると、4四半期連続で対前年マイナスになっていて、この状況になるとある程度収益性重視のところまで持っていたものの、全体の受注の水準感の減少を考えると、まだ利益率上げて、何とか利益、踏みとどまれる余地があるのかどうかというのが外からだと分からないのですが、今後のその利益の見通しのところ、まだ横ばいで何とかいけるのか、もしくはプラスになるような材料があるのか、こちら辺り、利益としては厳しい

状況、2四半期連続で続いていますので、見通しも含めてコメントいただけますか。

【回答】そうですね、先ほどのP^o I^o ラインの状況、非常に積み上がりがあるというふうにお話をしているのですけれども、私どもとしては、第2四半期以降のP^o I^o ラインの積み上がりは相応にあるというふうに見ていますので、ご心配されているようなことは今のところ想定はしていません。ですから、ちゃんと利益も維持できるようなP^o I^o ラインが積み上がっていて、それをちゃんとしっかり刈り取ってやっていくということで、今のところ進めていけると考えております。

【質問】分かりました。

質疑応答③

【質問】最後に、NTT Ltd.に関して、同じくトップラインのところをお伺いしたいんですが、恐らくこれも為替を除くとデータセンターの実績も少しマイナスになっているような形だと思います。

ITサービスとは少し需要環境が、NTT Ltd.の場合は違うと思いますので、ここも、データセンター中心にどういう需要環境になっているのか。いろいろ海外決算を見る限りだと、軒並み悪くなっているという実態にはあるのですが、御社のP^o I^o ラインも含めてこのトップライン、特に高付加価値サービスのところの見通し含めてお伺いできますか。

【回答】まず、データセンターの売上でございますけれども、確かに為替を加味すると、厳しい状況のようにこの数字から見えますけれども、1つ、特殊要因がございます、2022年度の10月の組織再編におきまして、香港のデータセンターをNTT Ltd.グループ 連結からNTTコミュニケーションズグループのほうに連結を移管しているという営みがございます。この影響がこの第1四半期で63億円ございます。従いまして、この移管したという63億円のマイナス分を加味すると、データセンター事業につきましてはプラスを維持している状況でございます。これがまず1点目でございます。

また、ほかのところにつきましても、数字をごちらで、2022年度と2023年度の第1四半期の増減などの数字、見ていただきますと、ネットワークとマネージドサービスにつきましては2022年度からしっかり売上は伸ばしているという状況でございます。大きくマイナスになっているところが、ITインフラのその他ということですかね、こちらがちょっとマイナスの数字が大きくなってございますけれども、電話会議サービスについてはクラウド型Web会議サービスに移行しているので、その分がちょっとマイナスになっているということです。あと、NTTコミュニケーションズなどが提供していた自社クラウドサービスにつきましても、サービスを縮退というか、下げておりますので、こちらはもう計画どおりというか、見立てのとおりでございます。

質疑応答④

【質問】 為替による押し上げ効果って、2022年度は御社、第1四半期は連結されてないので比較は難しいと思いますが、為替による押し上げ効果って数値情報はありますか。四半期で今まで200～300億円ぐらい売上で出ていると思うのですが。

【回答】 ITインフラサービス、高付加価値サービスで言いますと、為替影響が約74億円です。NTT Ltd.全体ですと、約160億円です。

【質問】 分かりました。

質問者 4

質疑応答①

【質問】 2点ございます。これ、多分、明日NTT持株のところでもお伺いしようと思っている点でございます。今回、中山副社長にご説明いただいたように、金融費用がすごく増加していて、このままだと800億円とかになってしまうかも。金融費用は固定で、価格転嫁ということをしていくということですが、既存のところはすごく大きいので、ここ、何とかしなきゃと。

一方で、NTT持株というか、NTTファイナンスは日本でトップクラスの資金調達力があるのだと思います。そこで、あと、日本はまだ低金利であると。日本で、低金利な固定で借りないで、USかどこか分からないですけど、海外の固定で借りる理由が分からないのですけども、それはP/Lに変な影響を与えるのは見たくないという、そういう精神的な問題なのか、経済的に何か合理的な考え方があるのか。

今、為替が140円前後で、これから160円、180円になることを想定してリスクがあると考えていらっしゃるのか、なぜ、日本で調達して、キャリーして海外で使わないのか。借り換えさせたり新規のところを使ったりしていると思うのですけど、その理由を教えてくださいというのが1点目です。

【回答】 そうですね、大きな考え方としては、アセットとライアビリティの通貨のマッチングというのがありますので、資産がドルであれば負債も同じ通貨でマッチさせて、ALM的な観点でそれがまず真つすぐというか、ストレートじゃないかということがあると思います。

今、お答えにもあったように、それを変えていくということになりますと、為替の変動によって、P/L上は為替差損益が発生するということもございます。

【質問】 ただ、日本で調達すれば、多分、金融費用って500億円ぐらい減ると思います。年間500億円って大きいですね。それをなさらないのは、単に見た目の、P/Lの見た目のリスクを気にされていらっしゃるのかなのか、何かできない理由があるからなのか。腹決めればできると考えていいですか。

【回答】 そうですね、別に制度的にそういうものできないとか云々って話ではないので、そのアセットとライアビリティのマッチングみたいなところをどう考えるかという問題だと思っています。いわゆる金利リスクではないところの為替リスク的なものをどれぐらい取るかということかなというふうには思います。

【質問】 分かりました。これからの可能性とすると、為替リスクといって、アップサイド、ダウンサイドがあって、アップサイドというか、益が出る可能性も高く、多分、そっちのほうが高いような気もするのですけども、単に振れるのは嫌だということですか。それとも、円安にこれから振れるのが嫌がっていらっしゃるのですかね。

【回答】 そういう意味では、私ども、そういうあえて為替リスクを取るということを今まで方針として持っていませんでしたので、そのところは、全体でどう考えるかという総合的判断の問題にはなるかと思います。

質疑応答②

【質問】 2つ目ですけども、今回の新体制ですけど、NTT持株会社の下にNTTデータの持株会社がある、中間持株会社ですね。これに本当に意味があるのかというのは疑問に思っておりまして、例えばNTTの中では、NTTのグローバルの中間持株会社がありましたよね、2018年から。あれって本当にあった意味があったのだろうかというような、5年たっても思いますし、この体制というのはベストの体制なんですか。何かガバナンスの上でいい面があるのか、教えていただけたらというのが2点目です。

【回答】 NTTデータグループは持株会社でございますけれども、我々は、事業持株会社のような会社であるとの意識を持ち、NTTデータグループ一体で事業運営するということになっていきますので、そこところがまずNTT持株と我々の持株は違うのかなと。

こちらのスライド（決算説明資料4ページ）にもありますとおり、NTTデータグループの副社長に国内事業会社の社長の佐々木、そして、もう1人、副社長でNTT DATA, Inc.の社長の西畑が入っております。そういう意味では、2人とも、トップがまず兼務しておりまして、NTTデータグループで一体的にどうしたらいいかということ、普段の経営のディスカッションなんかでも一緒に対応しているところであり、持株会社としてこのグループ全体を一体的に事業運営していくには、この形式がいいのではないかとということでスタートしたところでございます。

【質問】 西畑副社長も佐々木副社長もNTTデータの持株の中の役員になれば問題ないような感じもしますが、今、そういう体制ではあるということですかね。

【回答】 そうですね。そういう体制で、同じコアに本間社長がいて、佐々木、中山、西畑というのは、3名、本当に横のところで一緒に仕事していますんで、いつでも話ができると、そういう形になっております。

質問者 5

質疑応答①

【質問】 決算短信添付資料の5ページのところP/Lが載っています。売上高が50%伸びて、粗利も実は50%伸びていて、ここまではとても分かりやすい連動ですけど、販管費のほうが粗利と同じぐらいで、73%と連動せず伸びているのですが、グループの中で見たときに、売上高50%、コストも50%、粗利が50%伸びて、販管費だけ70%伸びたところって、これ、決算説明資料とすり合わせる形でご解説いただけるとするならば、第1四半期は利益がちっちゃいところで販管費が増えたのか、構造改革費用が販管費に当然乗ってくるので、構造改革費用がここに集中しているということなのか、できれば金額も含めてご解説いただけると助かるのですが。よろしくをお願いします。

【回答】 ご認識のとおりで、構造改革費用、あとは事業統合費用と、あとは戦略投資、こういった費用が増えているのですが、これは全て販管費の中に入っておりまして、それで販管費率というのが高まっているところでございます。

【質問】 では、これがなかった場合というのは、売上原価、粗利と同じように、本来、販管費は50%前後の伸びだったという考え方で、73%になった2割ぐらいがちょっと、P/Lベースで分解すると構造改革費用などということでもいいですか。

【回答】 もう少し、若干、販管費は増えていると思っております。と申しますのは、今回からNTT Ltd.が連結されておりまして、NTT Ltd.の販管費率というのが若干高めといったところがございまして、その影響でございまして。

【質問】 いわゆる、違いますけど、ミックス悪化みたいな感じになっているわけですね。

【回答】 そうですね。

質疑応答②

【質問】 それから、最後の質問ですけれども、株価算定にとっても困っておりまして、これ、我々が勉強しなきゃいけないのですけれども、他のイクイティとかデジタル・リアリティとかって、北米でもREIT事業者として上場しておりまして、PERなんかだともうイクイティ83倍、デジタル・リアリティ123倍で、多分、これ、このまま使っちゃ駄目だと思うんですよ。REIT企業の価値算定って、普通はネット・アセット・バリュというのを使いまして、保有する固定資産の時価評価なんかを出さなきゃいけないのですけど、到底、御社の海外のリアル地域のデータセンターなんて価格算定とかできないと思うのですけど、このM&Aのときの価値算定も含めて、御社、これ、NTT Ltd.の事業価値をこうやって買収のとき出したよとか、今どんな指標で見ているか、教えていただきたいんです。

【回答】 リクエストいただいたものを、出すことは難しいかなという気はしています。問題の本質は、多分、私どものデータセンター事業に関する開示が十分ではないという認識は私どもも持っておりますので、データセンターの財務的な状況をもう少し皆様方に分かりやすくするためにはどうしたらいいかという検討は、進めているところでございます。そういう意味では競合と比較可能な形で、例えばFFOみたいなものとか出してほしいというご要望はたくさんいただいておりますので、ご要望が少しでも叶うよう、これから検討して、少しでもお答えできるように頑張りたいとは思っています。

【質問】 NTT Ltd.のデータセンター事業を分解する上で、その資産の規模と利益だけでも開示していただいて、利回りなんかが出ると他のREITとも比較はしやすくなりますし、相当、こここの部分の企業価値というのが、通常のITサービス事業者の企業価値の算定と違うので、ぜひともこの辺、株価に僕はプラスのほうに相当影響があるんじゃないかと思うんで、ぜひともお願いします。

質問者 6

質疑応答①

【質問】 私からは国内の状況についてお伺いできればと思います。大きく2点です。

まず、受注の状況からですけれども、公共・社会基盤はもうしっかり伸びていて、金融も、2022年度からの反動もあるのでしょうかかなり伸びているというところで、これはどういった案件が入ってきてこのような結果になっているのか。法人のところは、対前年で言うと少し落ちていますが、業界環境いいですので、タイミングの問題なのかなと思いますけれども、法人のところも含めて、国内の受注の実績と見通しについてお話しただければと思います。これが1点目です。

【回答】 まず、国内の公共・社会基盤は、中央府省及びテレコム・ユーティリティ、そういったところで大きく伸びます結果になっています。具体的な案件は申し上げられませんが、大規模システムの更改、当社がやっていたものですが、それを確実に取れたということが一つの伸びている要因になります。

金融に関しては、地域の金融機関の案件の獲得というのが大きくあります。通期においては、金融機関向けサービスの規模拡大等によって業績予想達成を目指したいと思っています。

法人ですが、こちらは、2022年度に小売業で大きな受注がありまして、通期計画その反動減を織り込んでおります。第1四半期に関しては対前年で▲29億円となっています。

【質問】 確認ですけど、法人のところは、見通しとしては問題ないということでしょうか。

【回答】 そうですね、2022年度の反動減があってもともと2023年度は、対前年で若干マイナスの計画にしておりますので、引き続き2023年度の目標については達成できるように管理していくということです。

質疑応答②

【質問】 2点目ですけれども、公共・社会基盤の収益性についてお伺いさせてください。営業利益率10.6%で来ておりまして、1年前、それから2年前と比較しても営業利益率2ポイントほど上がっておりますので、ミックスのいい案件があったのかどうか、これについて教えてください。

【回答】 第1四半期の実績としてこういう形になっていますが、通期でお話をさせていただくと、公共・社会基盤については、2022年度には大型の不採算のプロジェクトがありました関係で大きく利益を落としていたということがあります。今年度に特段利益率の高い案件が取れたということではありませんが、一つ一つの案件について原価精査等をして、少しずつ利益を積み増している状況です。

【質問】 分かりました。2022年度の第1四半期に不採算は無く、第2四半期に大きな不採算案件があったので、今年の第1四半期は特殊要因がなくても、実力というか、環境もいいので、採算性の高い案件が取れていますというか、そういう効果が出たということによろしいですか。

【回答】そうですね。年度で見るとそういう形になっていて、2022年度は第2四半期と第4四半期に不採算の案件を計上していますので、そういう意味で、第1四半期に関しては、大きなトレンドとしては変わっていませんが、一つ一つの案件で積み増しているという状況です。

【質問】分かりました。

質問者 7

質疑応答①

【質問】 2問お願いします。まず1点目は、7月1日に新しい体制になって、これから海外事業統合費用の発生が本格化するのかなという可能性もあるのかと感じています。ということで、この第2四半期はどんなアクティビティが事業統合で期待されており、それは、もし可能であれば、費用としては、例えば第1四半期に比べてどう考えておくべきであるのかということについてご教示いただければ幸いです。

【回答】 海外事業統合費用については、先ほどご説明したとおり、時期的にこの段階で個別に凸凹で見通しているものがあるという状況ではございません。流れとしては、2024年の早ければ4月以降のタイミングで体制を新たに変わっていくということを、今、展望しております。

この7月に新体制になりましたが、7月の第2週にインドでグローバルカンファレンスというのを約4年ぶりに開催いたしました。グローバルのトップの者が、私ども東京メンバーを含めて集結し、海外全体の体制見直しに向け、この6月末にプロジェクトなどが立ち上がっておりますので、来年に向けて粛々と進んでいくという流れかなというふうに、見ております。

【質問】 来年の4月に、もう一度、体制を変えるというのは、何を企図して、どういう形に変わることを念頭に置いていらっしゃるのでしょうか。

【回答】 海外事業構造の転換によるシナジー創出の加速というものが挙げられます。こちらのスライド（決算説明資料19ページ）に出ているとおりでございます。期末決算のときにもご説明差し上げたのですが、今の海外のオペレーティングモデルをこちらにあるような形に変えていきたいということでございます。こちらにあるとおり、リージョンにおいては、地域単位で一元的にウォーキング提供できると統合体制ということで、現状のグループや海外の体制をこういう形に、2024年度から、早ければ4月からということで、これに変えていきたいというのが目下の大きな検討課題でございます。

【質問】 分かりました。

質疑応答②

【質問】 2点目は、財務体質の改善ということについての質問です。一つは、固定金利へのスイッチということですが、一般論としては、アメリカとか世界的な金利が非常に高値圏にあったとき、どういうペースで、どの水準で固定化、転換されていくおつもりなのか、ここ、もう少しリアルなご説明いただきたいと思います。

もう一つは、その中で、投資が進む中で、少し負債の削減は遅れるかもしれないというような旨の発言、あるいは示唆があったように伺ったのですが、どういうことを意味していらっしゃいますでしょうか。例えば、今年から3年間、1,500から2,000億円の負債削減をされるというのを前の四半期で伺ったわけですが、

通期についての見通しは今の時点でどんな状況なのでしょう。

【回答】まず、既存債務の変動から固定への借換えの話です。こちらは、ご指摘のとおり、米ドルの状況でお話ししますと、逆イールドという形になっています。短期金利が一番高く、だんだん年数が上がっていくにつれて金利が下がるという状況にあります。

これをどれぐらいのタイミングでどう切り替えていくかというのは、金利の状況を見ながら、ある意味、慎重に進めるところもあるのかなというふうに考えています。というのは、一挙に全部このタイミングで変えてしまうということで、逆に来年、再来年、米国の金融政策が変わることによって水準が下がるかもしれないところを失ってしまうというのはもったいないというか、そういう考えもございますので、流れとしては、そんなにすぐにドラスティックに変えるよりは、これから数年かけて変えていくということです。

年数も、これからずっと長期的に保有する物件と売却する可能性があるものというのは、当然、見ていきますし、長期的に保有するものであっても、建設するまで2年ぐらいのタイムラグがかかるということであれば、その分は、変動を固定にしたほうが金利もメリットがあるということであればそこも切り替えていくということで、それぞれ個別の案件に応じて、その特性も含めて見ていきたいということで、一挙にドラスティックに変えるということは考えていません。数年かけてやっていきたいというのが今の考えです。

【質問】よく分かりました。もう1点のほうはいかがでしょうか。

【回答】負債削減がちょっと遅れるかも云々というのは、通期の金融費用、金融収支のところを見たときに、当初想定していたよりも金融費用の部分が若干増える可能性があるかもしれないというお話を差し上げたところでありまして、2023年度、例えばデータセンターの売却をある程度進めたいと思っておりますけれども、その計画が変更されることではないです。ですから、データセンターのオフバランス化につきましては、2023年度、見ているところもございまして、来年、再来年ということで幾つか候補が挙がっておりますので、それは様子を見てしっかり対応していきたいということで、現状でそこが変更になっているということはありません。