

## 質疑応答

---

### 質問者 1

#### 質疑応答①

**【質問】**：3点ほどお願いいたします。まず、北米の受注です。投資に対する若干の意思決定の遅れというご説明があったのですが、第2四半期を計算してみると、現地通貨ベースで20%ぐらい減少しているような計算になると思います。

量より質だということ、むやみに量を追わないところは理解しているのですが、3カ月前からの変化としてどれぐらい不透明感が出てきていて、今後に対してもこういう状況が続くのか、あるいはもう少し案件が見えているので、第3四半期、第4四半期はもう少しマイナス幅が縮小できるのかどうか、その辺のお見通しをお願いいたします。

**【回答】**：先ほどご説明しているとおり、北米マーケットにつきましては、マーケットにおける不透明感を受けて、企業の方々が投資にやや慎重な姿勢を見せていることで、案件獲得の期ずれが継続しております。

第1四半期決算のときにも大型案件で7月にずれ込んだものがあり、その案件はしっかりと受注が取れたのですが、また第2四半期に予定していたものに期ずれが発生している状況でございます。

北米は利益率を重視して、利益率の低いものはあえて見送るような営みもしておりますが、実際に受注できている中身でいうと、コンサルやデジタルの案件等、粗利が30%を超えているものが増えてきています。また、第1四半期のときにパイプラインはきっちりありますという説明をしていましたが、今の段階でもパイプラインは堅調でございます。かなりの金額が積み上がっている状況が続いております。

したがって、市況の不透明感に伴ってずれが出ているのですが、案件が完全に抜け落ちたということではなく、しっかりパイプラインで持ちつつ獲得していくということでございます。市況が戻ってくれば回復する見込みがあると考えております。

ただ、第3四半期、第4四半期については、中長期的にはもっていける自信はあるのですが、パイプラインがありますので頑張っていきたいという意気込みで営業力強化等を実施しておりますが、そこはチャレンジな状況が続いているのかもしれない。

**【質問】**：パイプライン自体はなくなっていないけれども、意思決定が遅れているので、年間の受注の計画からするとビハインドな状況が発生していて、それをどれだけ取り戻せるか、あと利益率でどれだけ下振れを抑え込みにいけるかという、そんな上期時点での進捗状況という捉え方で合っていますか。

**【回答】**：そうですね。期ずれは依然として継続していますが、当社が請け負っている更改案件についてのパイプラインは、昨年比で約5割程度増加しています。さらに、その中には大型の案件も複数見込まれています。

また、受注確度が非常に高いパイプラインも 2 割程度増加していますので、チャレンジングな目標設定ではありますが下期目標達成に向けてやっていくところです。

#### 質疑応答②

**【質問】**： 2 点目は、先ほどの投資・財務戦略の 23 ページのところですか。下段の固定金利に借り換える部分と、円キャリアの活用について、具体的な円貨ベースでの適応範囲等をご説明いただいたのですが、これが負債のトータルからすると、まだカバー率がさほど大きくないような数字にも見えます。

これからどれぐらいの期間でカバー率を高めていくという話なのか、最終的な目標に向けてどんな感じでこれからこの二つの施策を打っていられるのか、現時点で可能な範囲でこちらコメントいただけないでしょうか。

**【回答】**： まず、今回のこの二つの施策について、もう少しご説明いたします。

固定金利に借り換えたものは決算説明会資料 P23 にあるとおり、変動のものを固定に変えています。こちらは大体 1%ぐらい金利がセーブできてまして、7 月からスタートしており、2023 年度で 10 億円弱ぐらいの利息を削減する効果が出ております。

もう一つ、円キャリアについては、大体 5%ぐらい利息軽減効果がございます。2023 年度は大体 25 億円ぐらい、通年で 50 億円ぐらいの利息軽減効果がある施策でございます。

こういった仕組みをどれだけ入れていくかということは、状況を見ながら検討は進めてまいります。株主、投資家の皆様からのご意見もいただきつつ、円キャリアについては為替リスクとのバランスを見ながら、実際のキャッシュフローをセーブ出来るように、さらに検討していきたいと考えております。

#### 質疑応答③

**【質問】**： 最後 3 点目、国内のところですか。公共・社会基盤について、不採算案件の戻りにより上期で増益とご説明いただいたのですが、第 1 四半期と第 2 四半期の利益水準があまり変わっていない、これは第 2 四半期に追加の不採算みたいなものがあつたのでしょうか。ここについてご解説いただけないでしょうか。

**【回答】**： まず、この第 2 四半期決算では公共・社会基盤で 38 億円の不採算案件による損失を計上しております。利益水準があまり変わっていないというのは、その影響が出ているのかなと思っております。なお、全社連結では不採算案件による損失は 58 億円計上しています。

**【質問】**： これは昨年度の第 4 四半期とかも若干追加で出ており、最後のカットオーバーがこの 9 月末にあるという話だったと思います。それが最後にまた出たということで、これでもう終わりという理解でよろしいのですか。

**【回答】**：今まで出してきた不採算につきましては、開発工程についての不採算でございました。今回は、運用保守フェーズでこういったものが出てしまいました。ただ、我々としては、運用保守フェーズとして進めていく中で十分その見積もりはできていると思っていますので、現時点の状況としてはこちらで最後にしていきたいと考えて、取り組んでいるところでございます。

**【質問】**：わかりました。どうもありがとうございました。以上です。

## 質問者 2

### 質疑応答①

**【質問】**：大きく 2 点をお伺いしたいのですが、最初に数字の確認をさせてください。

統合費用と構造改革費用の上期の数字について、セグメントごとや第 2 四半期の 3 か月でどれぐらい出たか教えていただければと思います。

**【回答】**：統合費用について、上期の 34 億円の内訳は EMEA・中南米で 27 億円、北米と NTT Ltd.で残り半分ずつ、3 億円ずつぐらいというのが内訳でございます。構造改革費用は、まず EMEA・中南米で 70 億円、年間予定しているうちの 43 億円が支出されています。また、NTT Ltd.は 190 億円の年間見直しに対して、92 億円でございます。

**【質問】**：続いて統合費用の出方の進捗についてです。190 億円の年間計画に対して上期 34 億円の進捗かと思えます。この数字、進捗率だけを見ると低く見えると思うのですが、あくまでもこれは想定線ということなのか、もしくは何か費用支出を阻害要因がありましたら教えていただければと思います。

**【回答】**：統合費用は、年間で 190 億円の見積もりに対して、上期で 34 億円しか出ていないです。第 1 四半期で 30 億円でしたので、この第 2 四半期の 3 か月では 4 億円しか計上しておりません。プレゼン資料にも記載しているとおり、グローバル各リージョンにおける営業連携強化の推進や EMEA・中南米についてはオフィス/コーポレート機能の統合がありました。

これからの全体の流れで申し上げますと、2024 年 4 月以降の新たな事業運営に向けた体制整備に関する取り組みをしております。内部的には 7 月の段階でメンバーが確定し、アナウンスメントが 10 月にあり、いよいよそれぞれのリーダーが責任を持って、どういう形で各リージョンをつくっていくか動いてまいりました。

結論から言うと、190 億円という水準については年間で拠出する予定でございます。ただ、費用の出方として、2023 年度は下重で出るものと見ております。

費用の内容について、主なものとしては 4 月からスタートする新ユニットにおける財務報告のプロセスをどう確立するか、またそれを担保する IT 環境の整備等です。さらに、主要拠点におけるオフィスの統合に必要なメニュー等は全部各リージョン、各部門から上がっている状況でございます。したがって、この費用が中身として出なくなることはないと思っています。

ただ、年度で区切ったときに、2023 年度中に出るものと、ものによっては来年度に延びてしまうものとかは起こり得るかもしれませんが、この費用は拠出していく予定です。

## 質疑応答②

**【質問】**：最後に 1 点です。北米のマージンの考え方を教えていただければと思います。統合費用の数億円を足し戻しても EBITA マージンがやや低下傾向にあると思うのですが、この背景を教えていただければと思います。

冒頭にもあったように、質にこだわるところで続けてきたからと思うのですが、こちらも何かマージンを悪化させる要因があるのか、それは今後回復するのかどうかというところ、見通しを教えていただければと思います。

**【回答】**：北米については、2022 年度に一過性の収益があった影響により、2023 年度では対前年で 25 億円の減益要因があります。また、受注する案件については利益率を意識していますので、低利益率の案件を見送り、次を取りに行かないようなことをしています。売上自体は若干下がってきておりますが、利益率そのものについては下がっていないとご理解いただければと思います。

**【質問】**：承知しました。

### 質問者 3

#### 質疑応答①

**【質問】**：1 点目、金融費用についてです。決算説明会資料 p23 のストラクチャーをもう一度確認させていただきたいのですが、基本的に資金調達は NTT ファイナンスが NTT グループを代表して行っていると理解していました。NTT ファイナンスが NTT Ltd. に直接貸し付けるのではなくて、持株の NTT データグループを通す形になっているのでしょうか。為替リスクがどこで出のかを確認させていただきたくて聞いております。

**【回答】**：今までデータセンターの外貨借入については、NTT ファイナンスから NTT Ltd. に直接貸付をするスキームがかなり多く使われていました。  
今お話があったとおり、今回のスキームは、まず NTT ファイナンスから私ども NTT データグループが借入をします。それを NTT Ltd. に転貸する、ドルで貸付する形になっております。したがって、為替リスクは NTT データグループで持つ形になります。

**【質問】**：そういうスキームを取る理由は、どういうところにあるのでしょうか。  
直接 NTT Ltd. に NTT ファイナンスから貸せば、為替リスクはそこまでシビアに見られないような気がします。事業会社で、為替リスクが御社の規模で出てしまうと、嫌がる方もいらっしゃるのではないかと思います。変えられた理由はどこかにございますか。

**【回答】**：為替のリスクのコントロールは、自分たちでやりたいというのが簡単な答えです。NTT Ltd. で取る形になってしまうと、為替の評価上のリスクは負っていますから、どれぐらいのタイミングで何をどうするのか、それをどのようにコントロールしていくかということも考えながらやっています。  
ですから、最終的には NTT データグループ連結でどういう P/L・B/S になるかを見ておりますので、どこでやったら一番自分たちでコントロールが効くのかも併せて考えています。それは別に、NTT データグループでリスクを取っても問題はないと考えています。

**【質問】**：NTT ファイナンスの時点で、ドル転する考えはないのでしょうか。

**【回答】**：結局、円で借りてドルで貸したりすると、通常の貸付だと P/L でヒットするところがありますし、その分が純資産を毀損するところがあります。  
為替リスクを NTT ファイナンスで取る案もありますが、我々 NTT データグループのほうが純資産におけるキャパシティはたくさん持っていますので、我々 NTT データグループで取ったほうが良いという判断で進めています。

**【質問】**：その点について、もうちょっとお伺いしたいのですが、円キャリーは 5% 効果があると NTT IR Day でも、NTT 社長がおっしゃっていました。これは 1 カ月で 650M \$ を換えられたということは、結構なペースで換えられているような気がしております。それは 10 月だけで、11 月以降は止まっている状態なのでしょう

か。

先ほど様々な意見を聞きながらとおっしゃったのですが、どのように金融費用を最終的にはコントロールしていきたいと思って始めていらっしゃるのか。今、上期で P/L に載っている金融費用が 380 億円弱で、新しい負債によって増えるものもあると思います。現状の 380 億円をどれくらいの規模にしたいのか、また新規の借入については、基本的な方針として何がデフォルトの調達方法と今考えていらっしゃるのでしょうか。

**【回答】**：10 月に 650M \$ の円の借り換えを実施しております。2023 年度については、その後実施することは今のところやっていません。今のところ、これだけです。

また、新規の負債の基本的な考え方としては、アセットサイドがどういうものに合わせて決めますが、長期保有、オフバランス化が当面ない前提で、実際に建設してから設備ができるまで数年かかりますので、その辺を考えてまず固定での借入が基本になっています。

あと、金融費用をどれくらいのレベルにすべきかについては検討中で、これくらいの水準にしたいという明確なものがあるわけではございません。先ほどお話しているとおり、キャッシュをセーブするところと、為替リスクをどれくらい取るかのバランスで、これから検討して決めていきたいと思っております。

## 質疑応答②

**【質問】**：二つ目は、NTT Ltd.との合併から 1 年経ちまして、今のペースは計画に沿ったものなのか。今、何合目くらいまでで、どこをターゲットに合併を落ち着かせようとしているのか。2024 年度以降の統合費用、あと構造改革費用も絡んでくるのかもしれないですが、どこがピークになってどこから減っていくのかを確認させてください。

**【回答】**：旧 NTT データのグループと NTT Ltd.のグループの統合を来年の 4 月以降からスタートさせるべく、今様々な取り組みをしており、重要なポイントということで捉えております。

費用面では、オフィスの統合や IT 環境の整備に係る費用等が出てまいります。統合費用のピークは、2024 年度になるのではないかと見ております。

事業統合のシナジーについては 2025 年度には増収による営業利益増で、300 億円のシナジーを出すと考えています。

NTT Ltd.単体の収支状況を見ていただきますと、全体としては改善傾向にあると感じております。その流れをもう一段加速させていきたいと思っております。

**【質問】**：わかりました。

## 質問者 4

### 質疑応答①

**【質問】**：1点目は北米についてです。今回の受注の減少の中身をもう少し詳しく教えていただけますか。システム開発が減っているのか、IT アウトソーシングが減っているのかによって、リカーリング収入に与える影響は変わってくると思います。

業界全体で見ると、リカーリングにつながるような IT アウトソーシングの受注は減っている競合他社が比較的多いような感じがするので、御社の今回の現地通貨ベースでの受注 2 割減はどこから来ているのか、定性的で結構ですので教えていただけますでしょうか。

**【回答】**：第 2 四半期時点での状況については、IT アウトソーシングやシステム開発でも同じようなトレンドで受注減という形になっております。

**【質問】**：リカーリング収入が落ちて金利が今年の 3 月末以上に上がっている状況だと、減損のリスクは以前より上がっているかと思えます。そこはまだ今の収益性重視の戦略でいけば特に問題ないのか、方向感についてもコメントできることがあったら教えていただけますか。

**【回答】**：金利が上がっているということは、全体がインフレで進んでいるところもありますので、お客様に価格転嫁をして、ちゃんとした収益を得られているかどうか、それぞれの案件についてのポイントかと思っています。今、私どもが聞いている範囲では、その点については問題ないということもございませう。また、粗利率や実際に取れている案件等は結構手堅いものになってきているので、定性的なところでは問題はないだろうと認識しています。

### 質疑応答②

**【質問】**：大きく 2 点目が、NTT Ltd.に関する事です。昨年の下期から連結していますので、前年同期の動きが御社の中で見えてくると思うのですが、上期のこの水準感を見ている限り、下期の EBITA の見通しは簡単ではないのかなと見えます。

お伺いしたいのは、まず損益として下期、通期計画に対してどういう進捗なのかという点と、データセンターの需要について、移管の影響を除くと 2 桁億円伸びていると思いますので、おそらく実態はまだ順調だと思うのですが、先ほど北米が厳しいというお話なので、下期以降減速するリスクはないのか、売上と EBITA について最後コメントいただけますか。



**【回答】**：まず、NTT Ltd.のEBITAの状況です。上期については2023年度から連結しておりますので、私どもの開示はEBITA 256億円という水準しかお見せしてないのですが、連結前の2022年度のNTT Ltd.のEBITAとの対比で言うと124億円増益になっているのがこの上期です。

EBITAが790億円の予想に達するためには、下期で534億円のEBITAが必要で、これは対前年136億円の増益でございます。したがって、水準感として計画達成が容易だとは言いませんが、上期で124億円プラスだったところから下期136億円のプラスというのは十分到達し得るレベルにいると見ています。

それぞれの事業に関して言いますと、2023年度は従来NTT Ltd.に入っていた香港、中国のビジネスが抜けています。その影響を加味した上では、データセンター事業についても、香港に移管した分が130億円ほどございますので、それを加味すると実質的には対前年で136億円の増収となっております。

先ほど、北米のIT需要は非常に慎重姿勢だとお伝えしましたが、データセンターに関しては、受注の需要が非常に高く、お客様のニーズをさばくのに結構いっぱいいっぱいという状況で進んでいますので、そういった点ではデータセンター事業については心配しておりません。

**【質問】**：ありがとうございます。もし数値があれば、NTT Ltd.の為替影響を教えてくださいませんか。

**【回答】**：上期で為替影響は270億円です。

**【質問】**：わかりました。

## 質問者 5

### 質疑応答①

**【質問】**：手短かに3点お願いいたします。まず1点目が、不採算についてです。58億円計上したうちの38億円の中身、これは1案件によるものなのか、また、それ以外の20億円はどこで発生していて、今後どんな見通しかをまず教えてください。

**【回答】**：58億円について、先ほど38億円と言ったのは1案件での損失になります。それ以外は、国内でも少し出ておりますが、海外でもいくつかの案件で損が出ています。基本的にあまり大きなものはなくて、1桁億円程度のもので複数出ている状況です。

**【質問】**：残りの20億円、国内が本当に微々たるものがあって、あと海外は、これはどちらですか。

**【回答】**：海外は、北米も欧州も両方で発生しています。不採算に関しては、我々もある程度チャレンジして取っていくものもありますので、一定の額は出ると思っています。その額を、全体的な額をコントロールしていく考えでおります。

**【質問】**：わかりました。関連して、全銀ネットさんの件で、コスト圧迫要因の何かが織り込まれている等、下期の見通しは、何かございますか。

**【回答】**：そこにつきましては、現在、全銀ネット様とともに本格対処に向けた取り組みや再発防止に向けた深掘りを、一体となって確認している状況です。まずはそれを最優先で進め、その後、全銀ネット様と相談させていただきます。2023年度の我々の業績影響については、今のところ明言できるものは何もありません。

### 質疑応答②

**【質問】**：2点目ですが、北米のEBITAマージンが下がっていて、昨年一過性の利益ということですが、この第2四半期は6.4%が5.2%に低下している点について、改めてお話しいただけますか。

**【回答】**：北米についてはご指摘のとおり、2022年度第1四半期に一過性のものがございました。それで、第2四半期の会計期間はお指摘のとおりですが、北米については年間を通じての利益改善に今取り組んでいるところでございます。下期については、改善をしていくと見ております。

**【質問】**：ありがとうございます。下期のところは、パイプラインの案件自体の利益率がいいので、トップラインが出てくれば全体でいけるかどうかかわからないけれど、回復傾向が見えるという理解でいいのですか。

**【回答】**：はい。

### 質疑応答③

**【質問】**：最後 3 点目、国内の中央官庁で、大型の受注が取れた認識です。例えば更改案件で増収につながるケースもあるので、新規で本当に膨らんでいくのか、この辺りの中身と今後の業績への影響を教えてください。

**【回答】**：大規模な受注に関しては、更改案件になります。今まで既存案件としてやっていたこともあるので、ある程度計算できるような形で着地できていると思っています。

**【質問】**：受注としては更改タイミングで入った、将来の増収はあるかもしれないけれど大きくはないというか、そんなに業績にプラスに効く中身ではないということですか。

**【回答】**：業績にはかなり大きく効いてくる大型案件で、2023 年度だけではなくて来年度以降にも効いてきます。

**【質問】**：これは統合サービスというか、昔のデ通ではなく SI 案件で、2、3 年増収に効くと考えればいいのですか。

**【回答】**：そうですね。

**【質問】**：わかりました。

## 質問者 6

### 質疑応答①

**【質問】**： 税率に関してお伺いさせていただければと思います。NTT Ltd.が赤字の影響ということもあると思うのですが、第 1 四半期の税率は 45%ぐらいだったのが第 2 四半期さらに税率が悪化して 47、48%になっています。下期を含めて、どれぐらいの税率を見通していたほうがいいのか。また、2024 年度になって黒字化してくるとすれば、将来的な税率の見方について教えていただきたいです。

**【回答】**： 税率について、なかなか見通すことが難しい状況でございます。ご指摘のとおり、この第 2 四半期においては、NTT Ltd.の一部子会社が赤字で、将来の課税所得が見込めないため、金融費用が大幅増となっていますが、今後改善をしていくことと、低採算事業の撤退を含めて見直すという合わせ技で対処していくことで予定しております。

**【質問】**： わかりました。

### 質疑応答②

**【質問】**： 財務改善と利益目標達成に向けての進捗状況について、コメントいただきたいです。

例えば利益だと、例年よりも上期の営業利益以下の進捗状況が良くないです。海外中心だと思いますが、何かできることがあるのか。北米の話をずいぶんされましたが、例えば統合費用を若干抑制する余地があるのか、それともなかなか対処が難しいものなのか。

それから財務面では、私の記憶が正しければ 1,500 億円から 2,000 億円ぐらいの規模で、2023 年度は負債削減をやられる認識ですが、現状でデータセンターのオフバランス化の具体的な進捗はない状況で、これについて教えてください。

**【回答】**： まず利益改善についてはご指摘のとおりで、北米は受注、あと売上高、利益も全体的に対前年で苦戦しているところです。利益面に関しては、2023 年度の目標はしっかり達成するということで、従前からその効率化を進めておりますが、そういったコストコントロールを北米はさらに強化して、利益についてはしっかり担保していくと考えています。

欧州も売上、受注は非常に好調ですが、利益面ではもう少し頑張らなければいけないと考えています。こちらは事業統合や構造改革を進めているところで、その部分を除くと実質的な利益改善はかなり進んでいます。したがって、実際に受注している中身についてデジタル案件の比率をさらに高めて利益率を改善していきたいと思っています。海外事業の利益改善についての取り組みは以上でございます。

また、財務の改善について、1,500 億円から 2,000 億円の規模での負債削減は、そこまで大きなものを 2023 年度に実施するのは難しいかとは思いますが、データセンターのオフバランス化をしっかり進めてい

きたいという方向性に変更はございません。一方で、様々なプレゼンでもご説明しているとおり、生成 AI のニーズも出てきて、ますますデータセンターについて事業を拡大したいという需要は高まっています。ただ実際のところ、無限にお金は出せないなので、そこは従前から取り組んでいるオフバランス化をしっかり進めることが肝要です。私どもコアアセット、ノンコアアセットという分類をして、今年度、来年度、再来年度辺りで、どの物件を売却するかという物件選定はしっかり進めております。足元で、下期に物件売却を予定しており、様々なスクリーニング作業などを現在進めています。

また、通常の相対売却だけではなくて、複数の相手にビットをかけるようなやり方や、あとは時間がかかるかもしれませんが、REIT のような手法も導入すべく検討は進めているところです。

**【質問】**：1 点だけフォローアップで。アメリカと欧州の損益状況についてのコメントは大変参考になったのですが、質問の趣旨としては全社ベースでの利益達成に向けての状況はどうかということなので、国内が海外の状況を凌駕できるぐらい順調に進捗しているとか、あるいは先ほどもおっしゃった統合費用のところ、少し抑制すれば十分カバーできるとか、何らかの全体像としてのコメントをいただけないでしょうか。

**【回答】**：海外は先ほどのとおりでございまして、国内はこの第 2 四半期の実績を見ていただいても、全般的に堅調に進んでおります。したがって、全体の中ではもう少し頑張らなければいけないと考えております。あとは対前年では 2022 年度は期末に不採算で数十億円の損失計上をしましたが、2023 年度は今そういうのは予定しておりませんので、その点では利益を対前年で上げる要素になります。以上でございます。