

## 質疑応答

---

質問者 1

質疑応答①

**【質問】**：まず北米の受注、先ほど第 3 四半期でプラス転換というお話がありました。現地通貨ベースでも第 3 四半期、12～13%増になっていると思いますので、追いかけていた大型案件が計上されたと思うのですが、そういうことでよいでしょうか。あと第 4 四半期以降の継続性で、大型案件がその後も同じような確度であるということではないと思いますので、巡航速度でいくと第 4 四半期以降、ここまでの 12～13%みたいなプラスでなくとも微増とか、1 桁半ば%ぐらいのプラスでいけそうでしょうか。今後の見通しも含めて、北米の受注についてご解説いただけないでしょうか。

**【回答】**：北米の受注ですが、長らく期ずれであるということでお待ちくださいという説明をしておりましたが、この第 3 四半期で期ずれ案件であったものについて確保ができたところでございます。  
それでご質問は今後の予定、見込みのところですよ。

**【質問】**：そうですね。第 3 四半期も、大型案件の寄与でこの 12～13%増が説明できてしまうのか、大型案件もその他の案件も入ってきてこういう数字になっているかも一言をいただいた上で、第 4 四半期以降の見通しもいただけるとありがたいです。

**【回答】**：まず、大型案件という点では先ほどお伝えした 600 億円を超える案件がかなり大きなものでございますけれども、それ以外についても大型案件は幾つか出ています。

事例としてご紹介したものがかなり突出して金額が大きかったのは事実ですけれども、それ以外も高い数字のレベルのものが獲得出来たというのが、まず第 3 四半期の状況でございます。パイプラインの状況は従前からお伝えしているとおりで、第 3 四半期終了時点のパイプラインについては、前年同期比で 2 割ぐらい増えているような状況でございます。

ですから今後第 4 四半期については、対前年で何%増かまでは詳細にお答えができませんが、パイプラインがそういう形で乗っかっておりますので、今後の営業努力で目安としては年間で計画している受注額を何とか達成していきたいのが現状でございます。

**【質問】**：パイプラインもしっかり 20%増えているので、第 4 四半期や 2024 年度に向けてもそんなに感触は悪くない理解でよろしいですか。

**【回答】**：そうですね。あと、私どもが特に売上高の増という点で非常に注力していきたいと思うのは、既存の Extension（継続）案件だけではなくて、今まで受注していたものにいかに付加価値をつけて Expand

(拡大) するか、それと新たなお客さんを見つけてどれだけ増やすかです。受注する中身としては、その部分がしっかりできないとなかなか増収に向かっていけないところがありますので、実際のマネジメントとしてはそういったところにより注力をして進めていくような管理を今、強化し始めているところでございます。

## 質疑応答②

**【質問】**： 2点目は、海外事業の統合シナジーについて、改めてお考えをお聞きたいです。データセンターそのものはなかなかアプリケーション開発と直接的にシナジーが見出しにくい事業に映ると思います。

2023年度データセンターに3,500億円、かなり積極的に投資をされるわけですが、もっと競合他社に本気で追いついていくためには御社のバランスシートの中ではなくて、NTT持株のデータセンターの中で3,500億円どころか、もっと5,000億円とか、彼らに追いつくぐらいの勢いで本気で投資したほうが、多分御社にとってもNTT持株にとっても良い結果となる気がします。

東証からも親子上場のいろんな合理性・不透明な取引に対する説明が求められる中で、NTT Ltd.の数字は良くなってきたので、少なくともデータセンターは、株式市場の人は改めてNTT持株に返すほうが御社のROEも上がるし、みんなにとって良い結果となると思っているような気がします。

そういうお話をされていくようなおつもりは現時点で全くないのか。今後、今のフォーメーションの中で再考していく余地は全くないものでしょうか。

**【回答】**： まさに今、新たな事業計画を作り、2024年度の投資額並びに将来的にもどういった形にしていくか、データセンター事業に関してジョイントベンチャー先であるNTT持株ともこれから議論をしてみたいです。今、お話があったような投資額の水準や、毎年投資をしていくかも、状況を見ながら具体的に毎年協議して決めていくような状況です。

今の段階でNTT Ltd.との統合の営みがスタートしてから1年ちょっとですが、我々が進めていく中でNTT持株とも、どのようにしていくのが一番良いかを協議し、全体で進めていくような状況であります。

**【質問】**： 分かりました、ありがとうございます。

## 質問者 2

### 質疑応答①

**【質問】**： 1 点目が北米の確認で、今回大型案件が入ってきたということですが、まずこの案件は既存顧客の運用系の更新案件か、新規案件かを確認させてください。その後の売上高に影響出しますので。

新規も結構取れているか、大型案件は既存が中心かという確認と、あと第 3 四半期受注が一旦回復しましたが、受注環境は底打ちしたと理解をしておけばいいか、まだ四半期でぶれることもあると考えたほうがいいのでしょうか。

**【回答】**： まず、第 3 四半期に受注が取れたものが、継続案件かどうかという点ですが、純粋な継続もありますし、あとは、我々 Expansion（拡大）案件と呼んでいます、従前のお客様でありますけれども金額が増えている案件もございます。あと、新規で受けている大型案件が 1 件ございます。

継続案件が全体の半分ぐらいで、残りが新しい案件と Expansion（拡大）案件です。

**【質問】**： そうすると売上高としては、半分近くは少しプラスに効く理解でいいかと、北米の受注は、いったん底打ちという理解でいいかに関して、お願いします。

**【回答】**： 最初にご質問があった、売上高が伸びるかどうかに関しては、そのとおりです。

**【回答】**： 北米の受注はまだ底打ちしたところまで言えないと見ております。引き続き北米のマーケット自体、不透明感によりお客様の意思決定自体が遅れている状況は変わっていないと見ておりますので、そういった中で四半期によって多少ぶれはあるのかなとは思っております。

### 質疑応答②

**【質問】**： 2 点目が NTT Ltd. です。今回おそらくデータセンターの移管の影響も一巡して、為替影響を除いても少し売上高が増えているような状況だと思います。

2022 年度下期から連結されて、YoY で比較しやすくなった初めての四半期ですが、損益の状況を見ると、おそらく営業利益が減益、EBITDA は横ばいと理解です。改めて、売上高が伸びている中で営業利益が減益になっている理由と、この状態では通期の営業利益の計画を達成するのはかなり大変かなと思われませんが、第 4 四半期に特殊要因等が控えているのでしょうか。

**【回答】**： この第 3 四半期で営業利益が下がっているのは、通信端末機器販売の営業利益が下がっていることが影響しています。データセンター事業に関しては堅調に進んでいますが、通信端末機器販売が、期ごとに売上高の状況が変動するところもございまして、減益影響として効いております。

この状況下で通期の営業利益計画を達成できるかについては、通信端末機器販売事業については単純な販売から、いわゆる保守等付加的なサービスも加えていくことによって利益水準を上げていきつつ、

売上規模を確保できるかどうかベースとなります。

その他、データセンター事業が順調に進んでおりますので、それによる利益増や第 4 四半期の特殊要因としてはデータセンターの売却が見通せる状況になっておりますので、その売却益も全体の利益を押し上げる点ではプラスに効いてまいります。

あとは、販管費等のコストコントロールや構造改革費用が第 4 四半期は 2022 年度と比較すると減るという要因もありますので、その辺を徹底して実行することによって年間計画の達成を目指すということで考えています。

**【質問】**： データセンターの売却益はある程度、見えている状況ということですが、大体どのぐらいのイメージを持っておけばよろしいでしょうか。

**【回答】**： 申し訳ございません。見通しは立っているのですが、先方の都合もありますので、金額規模等についてはお答えできません。対前年で数十億円の水準はあるのではないかと見ているところです。

### 質疑応答③

**【質問】**： 最後、事業統合費用の進捗に関してお聞きします。第 2 四半期まであまり使っていないで、第 3 四半期に少しこの費用が増えたわけですけど、年間 190 億円使い切れるのでしょうか。

おそらく数値的には少し進捗が遅れていますので、その背景と 190 億円に対する今の見込み、もし使い切れなかった場合は 2024 年度にずれる理解でよいのか、少し効率化でそもそもそこまでかからなくても済む見方に変ったかどうか、2024 年度の見方も含めて教えてください。

**【回答】**： まず統合費用、ご指摘のとおり年間で 190 億円、第 3 四半期までで 70 億円ですから、第 4 四半期で 120 億円を使い切ることができるかというご質問だと思います。

新しいオペレーションモデルへの移行を 2024 年 4 月に実施する予定であり、元々計画としても第 4 四半期と 2024 年度は、統合費用がかなり多くなるのではないかと見えています。

統合費用の中身は幾つかに分類されるのですが、コーポレート機能、オフィス統合等の費用は実際に物理的に統合が進んでいきますので、かなり第 4 四半期に厚く出てくるところでございます。

あとは、統合した後の事業運営をしっかりやるための財務関係や経営管理のためのシステム等にかかる費用も、この第 4 四半期に多く出てくる予定です。

営業関連で新体制のもとで新たに統合して事業を進めていく顧客管理や、進捗の管理をするような新たな仕組み、これもこの統合費用の中に入っています。

これらの要素もございまして、120 億円全部出るかというご懸念はあるかもしれませんが、私どもの計画や実行の割り振りの段階で言うと、この第 4 四半期に相応の金額が出てくるのは全く不思議ではあり

ません。

実行管理上、10億円程ショートする等の可能性はあるかもしれませんが、ただ、必要な費用だと見ておりますので、支出されなかった分は2024年度にしっかりやることになると思います。

**【質問】**： 分かりました。

### 質問者 3

#### 質疑応答①

**【質問】**： 決算説明資料 P7、下の段の表は前回と組み替えているので、どのように今推移しているか、教えていただきたいです。特に第 3 四半期は全体だと微減益で、国内だと、細かい話ですけど全銀システムの影響はこの第 3 四半期の金融セグメントに何か影響しているものがあるのかどうかを教えていただきたいです。

あと、その他のところで第 3 四半期累計で 100 億円使っていて、これはいろんな事業投資だろうと思いますが、一体何に使っていて、そして第 4 四半期はさらに使うことになっていますけど、何に使うのかを教えてくださいたいと思います。この表の中の金融についてと、その他について、教えてくださいたいです。

**【回答】**： まず、全銀システムのトラブル影響が第 3 四半期に入っているかについて、そのものの影響額自体は入っていないですということがご回答となります。

そして、その他について、第 3 四半期では前年度比較をしやすいように、国内 3 分野合計という形で出させていただいて、それ以外については全部その他、決算説明資料 P7 の右側に持っていつている形になっております。

その他に入っている費用については、例えば国内で言うとテクノロジーコンサルティング&ソリューション分野の数字や全社戦略投資、コーポレート関係の費用が入っています。セグメント間の会計処理上の調整額も、その他の中に含まれています。

対前年で▲108 億円の実績についてですが、まずは全社の戦略投資が増加しており、2022 年度第 3 四半期は 170 億円だったのが、2023 年度第 3 四半期は 200 億円使って、30 億円増えていきます。あとは、再編に伴ってコーポレートスタッフの機能強化の費用増もここに含まれています。また、会計上の調整が対前年でマイナスに効いて、対前年の▲108 億円が出てきているところでございます。

**【質問】**： 最初の一点目、確認ですが、全銀のところは御社、固定費でやっているところも多いと思いますので、追加で何か金融の利益に影響しないのでしょうか、それとも第 4 四半期に影響するのでしょうか、どう理解すればよろしいですか。

**【回答】**： 例えば賠償等で費用が出るとか、そういうことをおっしゃっているのですか。

**【質問】**： どんな状況か教えていただきたいなと思います。

**【回答】**： 賠償に関しては全銀ネット様との間で法的な責任の問題もありますので、ここで詳しくお伝えすることは、出来ません。

我々としては会計上、例えば期末にもし賠償費用が発生した場合、合理的な見積もりをしなければいけないことが起こるかもしれません。ただ、仮にそういうものがあつたとしても、全社の年間の利益達成に向けては問題がなく、十分可能な範囲だと理解している状況でございます。

## 質疑応答②

**【質問】**： 2点目ですが、全体の営業利益の進捗があまり高くないです。第4四半期に結構営業利益を増やさなければいけない理解ですが、第2四半期に国内でかなり受注したのでその貢献があるか、海外の受注の増加に対して第4四半期から若干貢献する期待もあるか、データセンターの売却益があるか、一方で増加要因も統合費用とかあるので、通期の見通しは、積み上げればいけると思って修正されていないのか。その感覚を教えてください。

**【回答】**： 営業利益 2,920 億円が業績予想でございます。それを達成するためには第4四半期会計期間で見るときに、対前年で 190 億円程利益を押し上げる必要があることの達成確度についてのご質問だと思います。

結論から言いますと私ども、今内部で話をしているものを総合したところでは、達成することは十分可能であると見ております。

まず大きなところで言いますと、売上高が全般的に国内を中心に好調なところもございますので、当初の予想値よりも売上高が増え、その分、利益が増える部分も相応にあるのではないかとというのが、まずベースとしてあります。

その他における特殊要因的なところで申し上げますと、データセンター売却による利益増や、構造改革費用について第4四半期会計期間では、2022年度と2023年度で比較すると NTT Ltd.で 50 億円程減ること、あと、国内では 2022年度に不採算案件の関係で 40 億円程費用を計上しましたが、2023年度は、私どもが見ている範囲では発生する確率は非常に低いであろうということで、対前年で利益増に向かうと考えています。

**【質問】**： ありがとうございます。

質問者 4

質疑応答①

**【質問】**： 第3四半期って不採算案件って出たのでしょうか。もしあれば教えてください。

**【回答】**： 第3四半期の不採算額は4億円程です。

**【質問】**： ほとんどないということですね。ありがとうございます。



## 質問者 5

### 質疑応答①

**【質問】**： 決算説明資料 P7 の会計期間の営業利益動向を見ますと小動きでして、セグメントごとの動向を見るのは、決算説明資料 P 5 の受注を見たほうが良いですかね。公共は 2 割近い増加、金融も 16%ぐらい伸びていて、法人は反動減というところで、例えば国内に関しては全般に 10%伸びるような、勢いとしてはオーガニックの伸びという感じで見てよろしいのでしょうか。

**【回答】**： 受注は大型の案件がありまして、複数年にわたったものの積み上げなので少しでこぼこがあるかなという感じです。ただ、公共案件等はデジタル庁がデジタル社会の実現に向けた重点計画も出しておりますので、行政の高度化ですとか国民接点の利便性向上、そういった引き合いは大変増えている状況です。金融に関しましても顧客接点系は増えておりますし、いろいろなオープン系のシステム開発等も増えている状況です。法人については 2022 年度にあった大型案件の反動減と理解いただければいいです。コンサル案件ですとか、特にサステナビリティ経営と、そういった文脈での引き合いは大変増えています。

**【質問】**： そうすると御社の場合、割と長期で 2024 年度に向けて継続性があるという見方でよろしいでしょうか。

**【回答】**： はい、国内については継続性があると考えていただければいいです。

### 質疑応答②

**【質問】**： 決算説明資料 P12 の構造改革費用について、第 4 四半期の構造改革費用、ご計画に対して黒で書いてある消化部分を差し引くと残りが 65 億円と理解しています。また、2022 年度の第 4 四半期では、150 億円程消化していたと思います。

**【回答】**： NTT Ltd.は、2022 年度の第 4 四半期で 110 億円程使っています。

**【質問】**： NTT Ltd.以外も含めて、全体で 150 億円程ですかね。

**【回答】**： NTT Ltd.以外で言いますと、あとは EMEA・中南米が 10 億円弱なので、120 億円程です。

**【質問】**： 2024 年度の構造改革費用と統合費用に結構幅があり、かなり業績への影響が出るため、もう少し Resolution（解像度）をあげていただけると助かります。事業統合費用の 100 億円から 200 億円とか、事業構造改革費用については 2023 年度の 260 億円が全部なくなるように見えるのですが、数字でなくても方向性だけでも教えていただくと助かります。

**【回答】**： 2024 年度のコストについては今、計画策定中なのでまだ決まったことは言えませんが、まず事業構造改革については、決算説明資料 P12 のとおり、2023 年度で終わりになっています。そのため、原則とし

てこの類の費用はそれぞれではもう発生しない運営にしていくことも考えております。

もう一つ、2024年度と2025年度の事業統合費用が100億円から200億円/年となっている部分について、2024年4月に新しいオペレーションに切り替えるためのコストは第4四半期と2024年度にもかなり発生するのではないかと見ております。出方によっては200億円を超えるかもしれないという状況でございます。

2025年度はグループ全体でのシナジー効果を営業利益300億円出すとしている年でございます、オフィス統合の効果を出していく年です。ですから2025年度は方向性として100億円から200億円という数字でいうと下限に近いほう、できればもっと下げるぐらいで頑張りたいイメージです。

また5月のタイミングで、2024年度の計画をお示しできると思います。

**【質問】**： 100億円単位でめどがつかますので助かります。

## 質問者 6

### 質疑応答①

**【質問】**： データセンターの売却も含めて有利子負債の水準、流動、非流動を合わせてリースまで含めると今、2兆円程あると思うのですが、期末でどれくらいめどになるのかは、どう考えておけばよろしいでしょうか。

**【回答】**： 期末時点でのレートにも影響を受けてしまうところがございます。例えば、第2四半期末と第3四半期末で比べると20億円ぐらい増えている形になっているんですけども、実は為替影響が▲700億円ぐらいで、+20億円になっているところがございます。為替影響を除けば、すなわち700億円ぐらい増えるとお考えいただければと思っております。

**【質問】**： それは、先ほどからおっしゃっている売却も前提としてその水準で考えていいですか。

**【回答】**： データセンターの投資額もございまして、設備投資額の出方で言いますと第4四半期、それなりの金額は出る形になっていますので、それも含めてお考えいただければと思います。

**【質問】**： 分かりました。