

スモールミーティング 質疑応答

2023.11.8

質問者 1

質疑応答①

【質問】：10月10日に全銀システムにて発生したトラブルについて、振り込みができなかった分の補償という話が出ていたと思いますが、NTTデータへの業績影響を教えてください。

また、次期案件を内定しているという発表を9月に見ましたが、例えば、想定している利益率にインパクトが出たり、検証やテスト工程が増えることでもともと入札した当時より原価が増えたり、下期と来期について、何かリスク要因はあるのでしょうか。

また、実際に御社はプライマリーベンダーかと思いますが、実際にトラブルがあったシステムは御社が関わっているのか、御社と一緒にやっているベンダーさんなのか、もし何らかのヒントがあればお願いします。

【回答】：今回のシステム的な直接の原因につきましては弊社が担当していたところでございますので、他のベンダー様が云々というお話ではございません。

次に、今回の事象に関する損害賠償等、業績への直接的な影響は、全国銀行資金決済ネットワーク（以下、全銀ネット）様と最終的にどういう形になるかというのを相談させていただいてから決まっていくものと考えております。金額の規模感についてはお答えできかねますが、損害賠償に関しては、原則として全銀ネット様との契約内容にのっとり真摯に対応していきたいと考えています。

また、次期システムへの影響ですが、こちらも今の段階でお答えできる内容はありません。今後、今回の事象を踏まえてテスト工程が増えるなどの可能性はありますが、今、我々が想定している全体の工程に対して著しく負担が増えるかについては回答できかねます。

【質問】：今回トラブルがあった部分は確実に修正する作業が出てくるはずなので、その点はこれから余分にコストがかかるという理解でよろしいでしょうか。

【回答】：システムの直接的な原因については分かっておりますが、直接的な原因だけではなく、再発防止も含めて全般的にどう対応するかを全銀ネット様と一緒に確認し進めていきます。ただ、今回の事象をリカバーするために著しく負担が増えることは、現時点では想定しておりません。

【質問】：分かりました。

質問者 2

質疑応答①

【質問】：全銀ネットさんに関して補償金以外でいきますと、例えばSE等の追加コストはそんなに大きくないのでしょうか。総点検を600人で取り組むという話もあり、例えば期間が一、二ヶ月だったとしてもそんなに大きいダメージはないと思いますが、この理解でいいですか。

【回答】：ご認識のとおりです。体制として、NTTデータグループ社の品質保証部、技術メンバー、事業会社の対象システムを担当しているメンバー、全部合わせて大体600人ぐらいの構成です。今年度中に100から200のシステムの総点検を実施したいと考えています。規模感としてはそれほど大きくないと見えています。

【質問】：仮に600人が総点検に拘束されると、機会損失という形で出るのか、それとも外注されるのでしょうか。

【回答】：その600名のメンバーも、例えば、品質保証部のメンバー等、いわゆる事業推進的な位置づけの要員がほとんどですし、事業部側でほかのビジネスに影響が無いように取り組みます。

【質問】：なるほど、分かりました。

質疑応答②

【質問】：北米のトップラインの見通しについて、第1四半期に比べてトーンダウンしたのか、現地の状況を具体的に教えていただけますでしょうか。

【回答】：第2四半期の実績としては対前期で減少幅が拡大しています。決算説明会でご説明した期ずれについては、100億円を超えるレベルの案件が3、4件あります。アプリケーション開発からコンサルまで一緒にやっている案件等が多いです。弊社だけではなく全体の市況も厳しく、見送りになったものが第1四半期よりもロットも大きく複数件出てしまいました。

【質問】：ロストしたわけではないですか。

【回答】：主に期ずれです。第3四半期以降にずれているとのことで、年度内には獲得したいと考えております。

【質問】：そうすると、通期は対前年で受注増の計画なので第3四半期あたりで好転してくれたら、という観測ですよ。

【回答】：はい。そのように考えております。

【質問】：分かりました。

質問者 3

質疑応答①

【質問】：まずはNTT Ltd.の売上の動きについて教えてください。

特に、通信端末機器販売等のところではCiscoの調達の問題があったはずで、最終的に調達環境が改善してきているのかもコメントいただければと思います。

【回答】：まずデータセンターについては、香港のデータセンターをNTT Ltd.グループからNTTコミュニケーションズグループに移管した影響を除くと増収です。ハイパースケーラーからの需要が非常に強いです。生成AI絡みの案件も多少増えており、売上も順調に伸びています。さらに今回、決算説明会資料においてデータセンター事業のEBITDAを開示していますが、こちらもマージンはそれなりに確保できているという状況です。次にネットワークについてですが、こちらも中国・香港ビジネスの移管影響を除くとほぼ横ばいです。マネージドサービスについては、移管影響を含めても、プラスでございます。

その他のITインフラは、従前からあったアルカディン等がやっている電話会議サービス、やはりここは非常に状況がよろしくないの、減収傾向が顕著になってきています。

最後に、通信端末機器販売ですが、こちらは減収です。為替影響を除くと減収幅がさらに膨らむという形です。こちらも香港への移管影響やソフトウェアの会計処理の変更等もあるのですが、それを除いても減収です。

ご質問いただいたサプライチェーンの回復状況については、受注残が年度末、大体1,200M\$あったのが今800 M\$ぐらいまで減っているので、従前と比較すると調達遅れの影響は解消してきています。ただ、滞留しているものも比較的あるので、サプライチェーン回復の効果が本格的に出てくるのは下期以降と見ています。比較的マージンの高い保守構築を含めた複合案件へのシフトに取り組んでいます。

【質問】：ありがとうございます。通信機器の減収は、これはサプライチェーンの影響なのか顧客都合での需要の後退なのか、どういう色合いなのでしょう。

【回答】：そうですね、今までも全体的な傾向としてそれなりに販売が減ってきていると思います。

【質問】：分かりました。

質疑応答②

【質問】：2点目ですが、PMIコストです。今期190億円の計画であまり進捗していないように見えますが、下期の計上予定、どれぐらいフレキシブルに決められるものがあるのでしょうか。また、来期がピークになるとお聞きしましたが、190億円に対してさらに上乘せというのは一体どれぐらいをイメージしておけばいいのか、この辺りのガイダンスとその背景も教えていただければと思います。

【回答】：事業統合につきましては、取り組むべき施策がいくつもあります。ですから、実際の支出時期は後ろのほうにずれ込むかもしれませんが、これは絶対必要なものであり、通期予想の利益を意識して取り下げることはないと考えています。ただし、結果として、時期的に今期中に支出できなくなる可能性はあると思っています。来年度の費用規模は、まだ決まっていません。先日発表した通り、各リージョン・ユニットのリーダーもしっかり決めて、2024年度の計画を作っていこうと動いています。2025年度にシナジーを300億円出すと試算した当初のベースでは、2024年度の費用は2023年度よりも大きくなることも想定していました。理由としては、拠点の統合等が実際に動き出すのは2024年度がやはり一番インパクトが大きいからです。当然全体の利益の方向性も踏まえながら決定していきたいと思っています。リーダーをこのタイミングで選んだのは、2024年度、2025年度に向けた事業運営を、各リーダーにしっかり責任を持ってやってもらいたいという思いがあるからです。

【質問】：2024年度の統合費用の見通しは当初いくらとご説明されていましたが。

【回答】：100億円から200億円と説明しています。これから見直していくので、例えば2024年度は200億円よりも多少増えて、2025年度はもっと少なくなるなど、そういう幅はあると思っています。

【質問】：よく分かりました。

質問者 4

質疑応答①

【質問】：先ほど統合費用について2024年、2025年のお話をいただきましたが、御社全体の一時費用となると、統合費用のほかに事業構造改革費用としてNTT Ltd.とEMEA・中南米で使われているものがあります。これはプレゼンテーション上の記載からは2023年度で終わるように見えますが、見通しは変わりないでしょうか。

【回答】：そうです。事業構造改革費用は、まずEMEA・中南米はEMEA側での統合が少し前に発生していますので、そのための営みでやっていました。したがって、それについては今年度までと考えています。NTT Ltd.についても、NTTコミュニケーションズとDimension Dataが統合した会社で、その後、現社長のAbhijit Dubeyが着任し、業務効率を改善するために数年かけてやってきたものです。

さらに先日発表している通り、来年の4月から、リージョン3地域とSAPビジネスをやっているビジネスソリューションズ、あとグローバルテクノロジーサービスというフォーメーションになるため、NTT Ltd.でいくら、という話はなくなるのではないかと考えています。

ただし、収益性の向上のための定常的な取り組みは継続するため、一過性の費用支出がゼロになるものではないとご理解ください。

【質問】：ありがとうございます。

質疑応答②

【質問】：もう1問、EMEA・中南米の受注環境について、業種別、地域別での状況を教えてください。

【回答】：EMEA・中南米の受注について、為替影響を除くと実質若干減ではありますが、ほぼ順調な進捗と見ております。地域別では、スペインと南米が特に好調で、一方でUKとイタリアは前年を下回っています。今の状況が続けば、年間計画を上回ることも可能ではないかと考えています。

【質問】：去年の下期は為替除きでいうと、第3四半期も第4四半期も2割ぐらい伸びていたところなので、ハードルは少し高めだとは思いますが、そこと比較してもある程度やっていけるという感触は今のところあるということでしょうか。

【回答】：そうですね。

【質問】：ありがとうございます。

質問者 5

質疑応答①

【質問】：特に金融・法人分野が、増収の割にはあまり利益が増えていない、利益率が改善していないので、この要因を整理していただきたいです。仮にもし要因が成長投資の拡大にあるとしたら、下期は成長が鈍化する予想になっていると思いますが、来期以降も成長投資が必要だとすると、マージンが上がりにくい展開が国内において続く可能性があるのか、教えてください。

【回答】：国内のマージンについては、年間でも少しずつ改善をしていく計画をしており、順調に進捗をしていると捉えております。特に公共・社会基盤分野は、第2四半期では想定外に不採算が出てしまいましたが、それを含めても絶対額としての利益はしっかり確保できていると考えています。

法人分野は、コンサルティング関係の仕込み等をやっているのは事実です。ただ、この第2四半期では対前年の利益増が9億円となり、年間ではもう少し利益増を目論んでいるので、そういう意味ではコントロールしている範囲の中でやっていると考えています。

【質問】：公共は不採算が出たとはいえ、前年比で減少するので、マージンが改善するのは分かります。今期、金融は利益率ほぼ横ばいで、法人は若干低下するという計画ですよね。これに沿って順調ということは、やはりマージンはあまり改善を期待されていないと思いますが、来年も同様の可能性がありますか。御社の場合、成長投資をやめる感じはしないので、売上げでカバーしていく形になると思いますが、いかがですか。

【回答】：そうですね、状況としてはそう見えるかと思いますが、国内事業もマージンをあげるための施策を実行しています。例えば、今中計で掲げているように、コンサル領域を強化するとか、我々のノウハウをアセット化して、1件当たりのマージンを上げていくことをやっています。決して今の水準で満足しているわけではなく、しっかりマージンを上げていくために施策を考えています。

【質問】：分かりました。

質疑応答②

【質問】：2点目、NTT Ltd.に関してお伺いしたいと思います。下期のEBITAについて、大体130～140億円、増益になる必要があると思いますが、構造改革費用の減少以外の増収効果は、上期はあまり増収効果が出ていないようなので、下期で増益要因があるのか教えてください。併せて、受注は、前年比で為替影響を除いても増えているという理解でいいのかどうか確認させてください。

【回答】：NTTデータグループの受注の定義とNTT Ltd.が今まで管理してきた受注の定義が異なるため、前年度の実績はありません。ただ、今年度の上期の受注実績については、非常に好調と思っています。その内訳

としては、データセンターにおいて長期間の大型案件が獲得できたことが主な要因です。

下期については、まずデータセンターの売却を検討しているので、それが実現すれば増益要因の一つとなります。さらに、利益に対するコミットはNTT Ltd.のトップも非常に強く意識しているので、全体のコストコントロールも含めてガイダンスをしっかり守ってくれていると思っています。

また、事業構造改革費用は、2022年度下期に170億円発生していましたが、2023年度は残り98億円なので、そこで72億円のプラス要素は今見込んでいます。

【質問】：データセンターの売却益はどのぐらいを想定していますか。また、データセンターで増えている受注の中身は、新規が増えているという理解でいいのか、ここだけ最後確認させてください。

【回答】：受注はいずれも新規です。

データセンターの売却益は、売却額がどれぐらいになるかというところで幅があるのでなかなかお答えしにくいのですが、数十億円レベルとなる可能性もあると考えております。

【質問】：御丁寧にありがとうございました。

質問者 6

質疑応答①

【質問】：まず1点目は、公共・社会基盤の受注について、かなり増えています但内容を教えてください。官報で厚労省の労働基準行政システムが300億円ぐらいで取れているのは見えますが、おそらくさらに規模が大きい増え方をしているので、年金の刷新が取れたという理解で良いでしょうか。

【回答】：そうですね、ご認識のとおりです。いずれ官報にも掲載されるものと思っております。

【質問】：それを踏まえて、国内の成長戦略についてお伺いします。今回の決算説明会のプレゼンにもPITONのご説明があったように、御社の公共・社会基盤や金融は特にプラットフォームや共同利用型の非常に大きなシステムは、今後オープン化、クラウド化していくと思います。オープン化、クラウド化によって既存の一部レガシーなシステムの価値を高めていって、きちんと周辺領域を取り込んで増収増益に持っていただけるのでしょうか。あるいは、一時的にオープン化、クラウド化で収入が減り、その後に周辺領域を取り込んで盛り返していくようなことになるのでしょうか。

今出されている戦略は直線的に付加価値を高めて収益を増やしていただけるのか、紆余曲折があるのか、その見方を教えていただけないでしょうか。

【回答】：PITONを活用するビジネス機会は周辺領域にもあり、それを確実に受注していく考えであり、一時的に悪化するとはあまり考えていません。

【質問】：なるほど。基盤のオープン化には御社として失うものがあまりないので、しっかり周辺を取り込めれば増収増益基調に持っていただけるということですかね。

【回答】：全般的なお話をすると、国もデジタル庁を発足させて、様々な国民サービスを提供するために今までとは違う投資をするという方向性は確実だと思います。金融業界でもレガシーなシステム以外に、やはり金融機関のお客様向けのデジタルサービスを強化したいというニーズは非常に強く、引き合いも多いので、そこもしっかり受注して、全体として伸ばしていきたいと考えています。

【質問】：分かりました。

質問者 7

質疑応答①

【質問】：オープン化に伴って、来年度のサービス開始後に減価償却が開始されると思いますが、一時的に利益がそんなに変わらないことはあり得ますでしょうか。

開発でアセット化されていたものがサービス開始と同時に償却が開始されて、売上がスモールスタートだと、最初のうちは償却負担が比較的大きくなってしまいうパターンがありますが、懸念はないですか。

【回答】：償却負担の考え方はご認識通りですが、その周辺の案件については、オープン化の導入段階でもしっかり売上を獲得していこうと考えていますので、償却負担で著しく悪くなるということは想定していません。金融分野全般として売上と利益をしっかり確保していく目論見であることをご理解いただければと思います。

質問者 8

質疑応答①

【質問】：データセンターの売却について、各国でのランキング上位10位・シェア2%を獲っていくというグローバル戦略に沿ってシェアの高い地域でデータセンターを売却するのか、シェアの低いところで投資をするのか、そういう地域的な戦略があれば教えてください。

【回答】：データセンターの売却に関しては、これから3か年くらいかけて売っていく対象リストを準備しているところです。地域的な顕著な傾向があるかという点、それほどでもないです。全体的にはエリア戦術というよりは、各データセンターの状況を見て判断していきます。

【質問】：IRRのような収益性の指標を見ながら判断というわけでもないのでしょうか。売りやすいものから売るとなると、それはIRRの高いものから売れるという話だと思いますが。

【回答】：当然、全体の利益をどうやって担保していくのかについては並行して見えています。確かに、ある程度成熟して満床率の高い案件がリストに並んできていると思います。データセンターは、事業として全体でどれだけ利益を出していくかを非常に重視しています。データセンターを売却した後も当社が保守運営等の事業を継続してやっていく予定です。したがって、必ずしもIRRの高いものから全部売っていくというわけではないです。

【質問】：そうすると、データセンター事業のROIC自体は売却後も別に下がるわけでもなく、むしろ上がる方向をめざしながらバランスをとるといえるのでしょうか。

【回答】：全体のROICはしっかり上げていきたいと思っています。競合の大手2社に比べると我々はアーリーステージにおいてROICの水準も低いですが、売却等を進めていった上でも、データセンター事業としてROICを上げていくために試行しています。

【質問】：ありがとうございます。

質問者 9

質疑応答①

【質問】：有利子負債のコントロールについての確認です。2023年5月に、年間で1,000億円から2,000億円ぐらいの負債を減らすとご説明がありました。さらに中計期間までの3年間だと3～5,000億円ぐらいの有利子負債の金額を減らしたいというご説明だったと思います。

ただ、当時と為替前提も違っているので、現状としては、何をKPIとしてコントロールしているのでしょうか。例えば、NetDebt EBITDAで2倍という中計のターゲットを示されているので、その範囲内であれば、ある程度金額はあくまでも目安ということでしょうか。

【回答】：目標感については、純資産のNetDebt EBITDA倍率を2025年に2倍にすると出しています。ただ、おそらく、今年度は3倍ぐらいになりそうなので、2024年度、2025年度でどれだけ下げているかというお話かと思っています。下げる手段として一番大きいのはデータセンターの売却です。先ほどもありましたが、2024年、25年に向けては売却候補のデータセンターを検討しているので、3か年で予定通り売却ができればNetDebt EBITDA倍率も2倍台前半ぐらいまでは、規模感としていけるのではないかと考えています。

【質問】：ありがとうございます。

【回答】：金融費用に対して説明させていただくと、今期、固定の借換えや円キャリーを実施しています。金利のコントロールは、実施主体は当然ながら我々NTTデータグループです。金額規模や手法、タイミング等の具体的な点については、当然、我々が責任を持って検討して前へ進めていきます。例えば、当社グループは約1.5兆円の純資産があります。また、為替調整勘定といわれている、今まで投資した分の為替による純資産の益というのも、第2四半期で約2,000億円あります。したがって、円キャリーで金融費用低減のメリットを得ることと、併せて為替のリスクを多少持つこととなりますが、為替リスクに耐え得る力というのは、NTTデータグループのバランスシート上は相応にあると思います。

【質問】：わかりました。