

2023 年度 第 3 四半期決算説明会 補足説明

2023 年度 第 3 四半期決算説明会の質疑で出なかったところで、その後の取材を通じてよく聞かれる内容 2 点について、先に当社からご説明させていただきます。

1 点目は NTT Ltd.の通年における状況を、第 3 四半期累計でご説明します。

売上高については、9,163 億円というのが 2023 年度第 3 四半期の実績となっております。2022 年度の第 3 四半期累計と比較しますと、+79 億円となっております。このうち、為替影響が約+450 億円となっていることと、一方で中国・香港事業を移管した影響が約▲220 億円含まれておりますので、これらを除きますと実質約▲130 億円となります。

事業別の内訳ですが、データセンター事業は、好調に推移をしており、2,012 億円というのが第 3 四半期の実績でございます。対前年で+155 億円となっております。このうち、為替影響が約+100 億円となっていることと、一方で中国・香港事業を移管した影響が約▲130 億円含まれておりますので、これらを除きますと実質約+185 億円となります。

通信端末機器販売についてですが、4,846 億円と、対前年で+29 億円となっております。このうち、為替影響が約+240 億円となっていることと、一方で中国・香港事業を移管した影響が約▲34 億円含まれておりますので、これらを除きますと実質約▲160 億円となります。

データセンター以外の IT インフラ事業については、2,305 億円で、対前年で▲106 億円となっております。このうち、為替影響が約+114 億円となっていることと、一方で中国・香港事業を移管した影響が約▲59 億円含まれておりますので、これらを除きますと実質約▲160 億円となります。これは電話会議サービス等が減になっていることによります。

2 点目が、金融費用についてです。金融損益等が▲469 億円で、対前年▲365 億円となっております。NTT Ltd.統合により、金融費用が増加している影響です。

支払利息の軽減策として、第 2 四半期の決算発表の時に下期から 35 億円の費用軽減効果をご説明させていただいておりますけれども、第 3 四半期においてはそのうち+15 億円となっております。

第3四半期の金融損益は第2四半期と比べると▲43億円悪化しています。その主な影響は、国内で保有しています外貨建て資産が、第2四半期末と比べて為替レートが円高に第3四半期末では進み、約30億円の為替差損が発生しております。

足元では円安に戻ってきているのですが、再び円高に進みますと、外貨建て資産について、為替差損が多額に発生することも起こりうるため、状況に応じて対応していきたいと考えています。

質問者 1

質疑応答①

【質問】：金融損益ですけど、第 4 四半期はおそらく円安なので、為替差益が金融収益の方に上がると理解でいいのでしょうか。

【回答】：はい、おっしゃる通りでございます。

【質問】：そうすると第 4 四半期の金融費用は、第 2 四半期に近い水準を想定すべきということでもいいでしょうか。

【回答】：為替次第というところもあります、借入金が増えますので金融費用が若干増えると思っています。為替が円安に振れば外貨建て資産としてはプラスに、支払利息としてはマイナスに効いてくるのはおっしゃる通りでございます。

【質問】：分かりました。

質問者 2

質疑応答①

【質問】：2点ありますので、1点ずつお願いします。まず海外事業統合費用のところ、進捗が第2四半期以降少し遅れているように見えるのですが、何か障害になっているものがあるかどうか、具体的な要因があったら教えていただけますか。

【回答】：年間計画190億円のうち、第3四半期累計では70億円しか支出しておりませんが、特に統合に関して、何か問題があって遅れているわけではありません。主な支出内容は拠点統合等で、それは計画通り第4四半期に実施する予定です。

【質問】：今、2023年度末が近づいているタイミングですが、元々期初の段階で見ていた水準よりも、何か海外事業統合としてやることが増えそうだとか、もしくはもっと効率化できそうだとか、2024年度以降の見通しに向けて、何か規模感の変化を感じられているところはありますか。

【回答】：4月から予定している新オペレーティングモデルへの移行に向けて、今やれることをやっている状況で、統合費用は決算説明資料P12にも2024年度、2025年度と100億円から200億円と示しておりますが、感触的には2024年度が多めに出ると思っています。

【質問】：分かりました。

質疑応答②

【質問】：2点目ですが、NTT Ltd.が入った影響で税率がずっと上がってきていると思います。

ただ、年間の御社の税率のご計画は、2022年度31%強だったものに対して若干上昇するというのが期初の想定として与えられていたと思うのですが、第3四半期累計を見ると、何か税率的には相当第4四半期に特殊な要素が起これないと、年間の税率が3割強程にはならない気がします。何か第4四半期に特殊な要素があるのか。このぐらいの税率のままいってしまうと考えた方が自然なのか、その辺りの見方を教えていただけますか。

【回答】：第4四半期では、データセンターの売却を予定していますが、繰越欠損金を活用できると想定しております。それにより年間における税負担率は改善し、当初業績予想の年間税率に近づくと見込んでいます。

【質問】：なるほど、第4四半期はその特殊な要素で、少なくともこの第3四半期までの税率と出方が変わってしまうのですが、結果的に元々想定されていたレベルまで落ちそうですか。それは進捗的に厳しいのかどうかという点と、あと2024年度の税率の方向感について何かあったらコメントいただけないでしょうか。

【回答】：税率ですので、実際には国ごとによって異なるところがあり、税率そのものを見通すのは難しいところがありますが、少なくとも第 4 四半期においては先ほど申し上げたことで、税負担率は改善傾向にあるといったところでございます。一方で、NTT Ltd.の税負担率が高く、赤字の会社について将来の課税所得が見込めないことから、繰延税金資産に計上できないため、それが税負担率を悪くしているところがあります。2024 年度はそのような会社については利益改善または事業撤退により、税負担率を改善の方向に持っていきたいと考えています。

【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 P12 の中段の事業構造改革費用について現在の進捗状況と、第 4 四半期もしくは 2024 年度に向けた考え方を伺いたしたいと思います。それぞれ EMEA・中南米の進捗はかなり進んでいて、NTT Ltd.の進捗がやや遅れ気味に見えるため、第 4 四半期に向けた見立てについて、ご説明よろしくお願いたします。

【回答】：事業構造改革の方は説明会資料に示す通りで、全体の EMEA・中南米が 70 億円、NTT Ltd.が 190 億円というところに対しては、予定通り支出しています。どちらかと言うと、2023 年度でしっかり終わるのかが、一つのポイントと思っています。相手との交渉・調整が発生するような施策は若干残るかもしれませんが、このレベルで 2024 年度以降も支出することは考えていません。

質疑応答②

【質問】：国内の事業環境につきまして、概ね堅調に推移しているという会社からのアナウンスでございますが、第 3 四半期の会計期間だけを区切ってみた場合に、対前年で利益率、および利益の出方がちょっと弱く見えているところがあると考えています。特に、金融分野および法人分野のところについてご説明よろしくお願いたします。

【回答】：金融分野について、増収による増益をしているものの、2022 年度第 3 四半期における高利益率の案件の反動によって、前年並みとなっていますので、特に心配することはありません。

また、法人分野について、こちらは対前年の会計期間で営業利益が▲6 億円となっていますが、オフアリングを強化するための支出に伴う減となっております。

年間に向けては利益目標を達成すべく取り組んでいますので、引き続き国内の売上高と営業利益については、特段懸念はないと考えています。

質問者 4

質疑応答①

【質問】：北米と EMEA・中南米ともに、構造改革費用を除いて、マージン水準は結構着実に戻ってきていると思います。北米について、利益額自体は増えていないけど、多分マージンはしっかり戻ってきていると思います。EMEA・中南米は、しっかり増益になった上でマージン水準が上がってきていると思いますので、具体的な効果として、これまでの構造改革効果が出て、何か費用が下がってマージンが上がってきているのか、ビジネスの中身が良くなっているのか、マージンが改善している要因と、今後の継続性について解説いただいてもいいですか。

【回答】：まず北米については構造改革の効果に加え利益率重視で案件精査をしてきましたので、ご質問の通り、マージンの水準は改善傾向にあります。
また、EMEA・中南米については、主にスペインとドイツで売上高は増加しています。良くなっているところを一概に言うのは難しいのですが、スペインを中心に営業力もありますので、いい案件が取れてきている状況だと思います。

【質問】：北米は今回大型の案件も受注で取っていて、これがしっかり積み上がっていけば、もう少しマージン水準も上げていけるという手応えでいいですか。

【回答】：北米の大型案件は元からの継続案件ではあり、契約が長期間であるためこれがベースになりますが、当社が目指しているのはデジタル案件等の高付加価値で高収益のものであり、まだまだこれから取っていかねばいけないものが多くありますので、あまり楽観視していません。以前よりお伝えしていましたが、お客様の意思決定の遅れにより期ずれをしていた案件に関しては、少しずつですけど取れてきている状況です。但し、依然として厳しい状況が続いており、デジタル案件等の高付加価値で高収益な案件をしっかり積み上げ、利益を出していくことについては引き続き取り組んでいく必要があります、今回の第 3 四半期の大型案件が取れたので安心とは、全く思っていない状況です。

【質問】：はい、分かりました。ありがとうございます。

質問者 5

質疑応答①

【質問】：まず二つお伺いしたいのですが、受注で、法人分野向けの 2022 年度の超大型案件の規模というのはどれくらいか、どの分野が伸びているか、法人分野の今の状況を教えていただきたいのが 1 点目です。

【回答】：2022 年度は流通小売業のところで大きな案件があり、その反動減がありました。具体的な金額までは開示していませんが、第 3 四半期の区切りで見ますと、対前年で▲263 億の受注減と見えているかと思いますが、これよりも大きい額となります。そのため若干プラスに取れているものもありますが、その 1 案件の反動減が大きかったと理解いただければと思います。法人分野で現在伸びているところの一つはペイメントの領域です。ペイメントの領域としては、CAFIS におけるトランザクション数も増えています。また、自動車業界、小売業界、そして特徴的なのは、最近ではサステナビリティ経営ということで、コンサルから入って、見える化をしていくような引き合いも大変多くなっています。

【質問】：分かりました。

質疑応答②

【質問】：二つ目ですが、全銀システムの影響として、第 3 四半期に追加的な外注を集めて何か費用が増えていることは、あまりないと思っていのかということと、あと補償というのは、今の状況だと、組み戻し手数料とかを、かかった分を負担するくらいだと思います。それ以上の何か費用ってというのは何億円にもならないようなものじゃないかなと思うので、それが第 4 四半期に計上されることはあまり考えなくてよいでしょうか。

【回答】：トラブルがあった後の追加費用に関して、もちろん総点検や本格開始に向けた準備等がかかっておりますが、会社全体の決算に大きく影響するような額ではありません。また、賠償に関しては、全銀ネット様との関係もあって、当社の法的責任の所在に関わる話なので、この場でこれ以上詳しいことをお話しすることができません。

【質問】：分かりました。ありがとうございます。

質問者 6

質疑応答①

【質問】：2024 年度以降の設備投資に対する影響に関わってくるのですが、例えば、トラディショナルなデータセンターでなくて AI を活用したデータセンターになるのであれば、電源容量等が変わってくると思いますので、設備投資の額に影響するかどうかを、2023 年度と 2024 年度以降でお聞かせ願えますでしょうか。

【回答】：まず 2023 年度に計画しているものに関しては、いろんなバリエーションでデータセンターを建てていますが、生成 AI 等を載せるために、大型の高性能の GP を乗せるコストがかかるというのは、現時点においては見込んでいないです。

2024 年度以降も、ある程度、今パイプラインの中でこういったものを建てていくのかについては、状況を確認しながら取り組んでいるところなので、現時点で当社が把握している AI 化による、コストおよび設備投資額の増加分は、今のところ顕在化していませんが、今後そういった話は考慮すると思います。注視しながら、中長期的なデータセンターの投資を検討しているところです。

【質問】：設計に変更がないとしても、コスト関係ですね。例えば建設会社の単価の上昇であるとか、インフレの影響とかは出ていますか。

【回答】：新たにアドオンをされているものは、2023 年度の計画ではありません。2024 年度以降も少し物価の上昇を加味した全体の計画にはしているため、今のところ大きく影響するというのは見えてきていないです。

【質問】：分かりました。ありがとうございます。

質問者 7

質疑応答①

【質問】：今のデータセンターに少し関わる質問です。2023 年度は資産売却をもうすぐやるということですが、2024 年度をどんなふうにしていくか、REIT も含め検討されているとのことでしたので教えてください。そして、設備投資、アセットのリサイクルを考えてやっているのが一連の動きだと思っているのですが、需要は非常に強い中で、2024 年度、資産売却や、オフバランス化も進めて、全体で設備投資額を抑えられる可能性はありますか。データセンターの設備投資額は増加、減少どちらの方向に向かうと思いますか。

【回答】：2024 年度におけるデータセンターの売却、そして REIT のお話ですけども、今まさに事業計画の策定期間になっておりまして、検討しているところです。2024 年度のデータセンターの設備投資額は、2023 年度の設備投資計画と同等、もしくはそれよりも多少増えるかなとは思っております。こちらについては第 3 四半期決算説明会でもお話をした通り、これから NTT 持株とも協議しながら、方向性を決めていく予定です。

質疑応答②

【質問】：2 点目の質問です。冒頭にご説明いただいた NTT Ltd.の実態ベースでの売上高を見ると、データセンター以外は結構厳しいということになると思われま。これは、まずは第 1 に現地通貨ベースで想定線の推移でいっちゃうのか、2024 年度の話になると思いますが、それからどういうタイミングで、どのように底打ちしてプラスに転じると、考えておけばよいのか、その条件は何か。お考えをお教えてください。

【回答】：まず、データセンター事業は引き続き成長していくと思っております。それ以外の部分については、例えばデータセンター以外のハイバリュースービスの中でも、マネージドサービスは為替影響を除きでもプラスで成長しているところもあり、引き続き成長させていきたいと思っております。全体的なところで影響しているのは、やはり通信端末機器販売のところ、例えば第 3 四半期でも若干のマイナスになっております。サプライチェーンの影響があり、以前よりは改善はしているもののまだ十分ではなく、サプライチェーンの問題が解決すれば、プラスの方向に持っていけるのではないかと考えてございます。通信端末機器販売は、ただ単に販売をするだけでなく、付加価値を付けようということで、ソフトウェアや保守等のサービスを付け加えることで、利益率を上げようと取り組んでおり、収益性について改善すべく取り組んでいるところでございます。

【質問】：はい、ありがとうございました。

質問者 8

質疑応答①

【質問】：データセンター事業についてですが、国内の他社の例では去年ぐらいに電力とつながって、一時的に採算悪化したのですが、競合他社は足元では十分価格転嫁できていて採算改善していますよという話でした。御社のデータセンター事業についても、金融費用も含めたトータルコストの増大で負担が増しているのであれば、リアルタイムで顧客への価格転嫁が出来るのか教えてください。

【回答】：アドバイスだと思って受け止めたいと思いますが、価格を適正価格にしていくことは、当社の中でも考えているところですが、今のところ金融費用の部分を価格に転嫁して粗利の方で取るってところは、できていないところではありますので、検討していきたいとは思っています。なお、電力については、おっしゃる通り契約の中で電気料金高騰の部分については反映できるような形の契約となっております。一方で、金融費用の方は、これから新しく作るものについては現在の金利で回収できるようお客様に価格提示をしますが、金利が上昇する以前の契約については、インフレ見合いの売上高の単価の増加等により、金融費用の増加分の影響を抑えるよう努力をしている状況です。

【質問】：既存の顧客に対しても個別契約でここを上げていくことはできないのでしょうか。それとも顧客との契約自体が、例えばもう2年とか3年とか長いものなので、契約締結後は変動が、価格の変更ができないものなのでしょうか。

【回答】：先ほどは全体的な話で申し上げましたが、あとは個別のお客様との契約次第になっておりまして、もちろん値上げの交渉については、機会を捉えてお客様にご相談をしていくといった取り組みをしているところです。

【質問】：なるほど、単価上げが一番簡単な解決法だけど、御社から見てそれは結構難しそうですか。1割もできないよねっていうような感覚なのですかね。半分程度もないのでしょうか。

【回答】：割合というところまでは、ちょっとお答えできかねます。

【質問】：なかなか難しいことがよく分かりました。はい、大丈夫です。

質問者 9

質疑応答①

【質問】：生成 AI に関して、活用状況とか対顧客へのビジネス機会の提供はどうなっていますか。前の四半期からの比較も含めて教えてください。

【回答】：3 点あります。1 点目は決算説明資料 P 15 にあるように、顧客との共創ということで、お客様の新規ビジネスへの貢献を考えて、共創の PoC の事例創出を 100 件以上やっているところです。具体的には、海外では化粧品メーカーや製薬業界、国内ではトヨタ自動車様等とプロジェクトを始めているところです。また、2023 年度も少額ではありますが、その共創 PoC の後に取れている案件も出てきている状況です。

2 点目は、当社の生産技術の確立ということで、システム開発への生成 AI の活用です。生成 AI によるコードの自動生成、テストの自動化等ですが、ある条件下においては、記載のとおり 40%から 70%の生産性向上を確認できていますので、引き続きこれをグローバルに展開する活動に取り組んでいきます。特に、BPO などのアウトソーシングの領域においては、かなりこの生成 AI を活用した場合の親和性が高いので、この領域のビジネス拡大も狙っていきたいと考えています。

3 点目は、既存ビジネスの拡大として、既存の SI や投資アセットへの生成 AI の組み込みです。例えば、既存ビジネスを生成 AI で拡大する一つの例ですが、最近ニュースリリースしたトレンドエクスプローラーです。当社は今まで旧ツイッター、X 社の日本語データを分析して、流行の予測を立てることをやっていましたが、それをさらに進化させるサービスを始めています。これまでは、キーワードから何か検索して深掘りしていく検索型のマーケティングでしたが、AI を使うことで未知の新しい事象を見いだすような、発見型のマーケティングもできるようになる点が売りになります。さらに生成 AI を組み合わせると、プロモーション戦略等の立案までできるサービスであり、マーケティング業界の変革を狙ったサービスとなっています。

まだまだ、将来的な売上高の見通しをお伝えできるものは少ないですが、着実に進めており、並行して重要なガバナンスへの取り組みも強化しながら、両輪で取り組んでいるところです。

質問者 10

質疑応答①

【質問】：金融費用の削減策についてもう一度確認させてください。何もしなかった場合に比べて第 3 四半期に 15 億円の削減効果があったということで、下期の効果の見込みが 35 億円あるならば第 4 四半期は 20 億円の効果が残るという理解でよいでしょうか。細かい議論ですけど第 3 四半期の 15 億円は、第 4 四半期にも効果が 15 億円あるため、第 4 四半期で新たに発生する効果は 5 億円となるのでしょうか。

【回答】：何もしなかった場合との比較になりますが、下期で 35 億円としてご説明しておりまして、第 3 四半期で 15 億円の実績ですので、第 4 四半期では 20 億円となります。施策を実施したタイミングにより、15 億円と 20 億円に分かれているとご理解ください。

【質問】：分かりました。また、前回の決算発表時に、追加的にはもうなくて、これで打ち止めみたいなことをおっしゃっていたと思うのですが、その方針は変わらないですか。

【回答】：現時点ではありませんが、引き続き、期末に向けては為替や金利の状況を見ながら打てるべく策を継続して検討していきます。

【質問】：なるほど。分かりました。金融費用を年間ベースで言うと、35 億円を掛ける 2 として年間 70 億円とか、ざっくりそういう計算だと全体の金融費用の 1 割弱が削られるような効果で、もう打ち止めですかね。

【回答】：2023 年度やった施策を、通年に直せば計算上は 70 億円の効果がありますが、2024 年度に向けてはこれから検討していくということで、ご理解いただければと思います。

【質問】：分かりました。EBITDA にしたから、短期的に全然利益がなくても長期的に考えてみてくれということかもしれないませんが、データセンター投資で出てくる ROIC が低い中で、多額の借金をして、その資金費用が ROIC を上回る状態で事業運営することに対する議論は社内ではされないのでしょうか。

【回答】：今事業計画の議論を内部でしておりますので、いろいろと議論した上で、ご提示していきたいと考えております。

【質問】：分かりました。ここはまた、本決算の時に議論させていただけたらなと思います。ありがとうございます。

質問者 11

質疑応答①

【質問】：生成 AI の話が出たので確認させていただきたいのですが、決算説明資料 P15 の中に、COBOL のマイグレーションがあり、おそらく銀行等の基幹システム等で使われるものと思いますが、AI ガバナンス等において、コード生成する時に COBOL を使うが、マイグレーションのときに生成 AI を使うことに反対するお客様はいないのでしょうか。

【回答】：おっしゃる通り COBOL 資産はかなりありますし、汎用機を使っているお客様もいるので、その辺りのマイグレーションが課題だと思っておりますが、今のところ COBOL をマイグレーションするに際し生成 AI の利用に反対しているお客様はおりません。

ただし、その資産自体がどのソフトウェア、持ちものなのかが重要で、当社としては著作権等に抵触しないように、当社独自の環境、tsuzumi 等を使って、当社の資産を勉強させて作るような形で考えています。おそらく利用に反対するお客様は、このような著作権等への抵触を心配しているものと思いますが、このような対策を取りながら使っていこうと思っております。

【質問】：分かりました。もう一つ、データベースやデータウェアハウス、およびデータレイク等のデータ活用について、御社は Snowflake 等を担いでいるので、これらのサービス提供もある程度あるものと思いますが、国内でこのような需要はどのくらい出てきていますか。

【回答】：なかなか定量的に言うのは難しいですが、これまで通りデータ活用に関しての関心とか引き合いというのは多くあります。Snowflake を使ったりするような提案というの、引き続きある状況です。また、生成 AI に絡めてお答えをすると、やはりセキュアに生成 AI を使っていきたいという要望があり、そこはパブリックのところには載せたくないということで、当社は説明会資料にも載せている LITRON 等を使って、社外には出さない情報を勉強させて、答えを導き出すというような取り組みをやっていますので、これらの需要は今後も増えてくると思っています。

【質問】：生成 AI を使っていくということであれば、データベースではなく、その非構造化データに対して分析をしたいという需要も出てきているということでしょうか。

【回答】：そうですね。戦略的な PoC と当社は呼んでいますが、説明会資料に書いてあるように顧客との競争の中で、どのような情報を勉強させるのか、どのような情報を使って AI と組み合わせるのかというのを見極めていくところですが、非常に多くの引き合いがある状況です。特に tsuzumi はコンパクトに使える点が売りであり、日本語も非常に得意なので、国内からの引き合いが非常に多くあります。

【質問】：ありがとうございます。

質問者 12

質疑応答①

【質問】：戦略投資の第 3 四半期までの実績と、通期に向けて計画通りに使うのかの見通し、および使っている内容について教えてください。

【回答】：今回の決算説明資料には記載していませんが、以前にお話をさせていただいている通り、2023 年度は 320 億円規模で戦略投資の計画をしています。その中で第 3 四半期までで合計 200 億円の支出を行っています。計画通りの支出です。中身としては、2 種類に分かれており、注力技術やインダストリーの強化をする部分に 260 億円、次世代ビジネスの創出に 60 億円を充てています。これまでの戦略投資を通じて作ったアセットやオフリング等を使った受注の案件が非常に多く出てきています。定量的に示すことはなかなか難しいですが、数百億円から数千億円というような規模で、この効果が出てきていると考えています。