質問者 1

Q1
今年度、大幅減益となったのは一時的な理由によるものと認識しており、また、受注も好調のようなので、来年度の営業利益は、今年度の期初予想であった 900 億円を下回ることはないと思っているがどうか。

A1
来年度の見通しは現在策定中である。今年度発生した不採算案件については下期にも一定のリスクを見込んでおり、既に完成している案件もある一方、サービス開始が来年度、再来年度になる等もう少し時間がかかる案件もある。来年度以降の予測についてはこれらの案件に関する来年度の精査を行った上でお話したい。

Q2
リスクがあるとすれば、今回説明があった既存の不採算案件の来年度発生分ということか。

A2
来年新しい不採算案件が発生する可能性もあるが、そこはご説明した再発防止策を実行していく。また、既存の不採算案件に関しても、来年度以降全くリスクがないとは言えないので、全て見込んだ上で来年度の事業計画を発表したい。

Q3
マイナンバーに関し、12 月末頃までの入札等の計画が出てきている。状況を教えてほしい。

A3
受注の状況については、まだ案件が動き始めたばかりのため、少しお待ち頂きたい。全ての案件に入札をするのではなく、注力分野を選んで対応している。

Q4
マイナンバーは、来期どのぐらいの規模になる見込みか。

A4
マイナンバーのプロジェクトだけでは、それ程大きな額にはならないと思っている。

Q5

中期経営計画の目標を達成するためには、2016 年 3 月期の営業利益について 1,050 億円以上は必要であると思う。来期計画はまだ不透明だということだが、来期の決算を発表したときに、中期経営計画の目標に修正が入る可能性はあるか。

A5

中期経営計画の EPS200 円を達成するためには来期が非常に重要であり、引き続き熱意を持って取り組みたいと思っている。具体的な来期の数字に関しては今暫くお待ちいただきたい。

質問者 2

Q1
不採算案件に関し、上期に発生した案件の赤字分 250 億円に加え、まだ上期業績には入っていない案件分 40 億円を見込んでおり、これは引き当ててはいないという理解でよいか。

A1
不採算案件による上期の利益影響額は 6 案件で 230 億円だが、それ以外にも、通常出るぐらいのレベルを足して上期に 250 億円発生している。40 億円については、リスクを見ているもので、上期に引き当てている訳ではない。

Q2
不採算案件の 6 案件に関し、それぞれの規模感を教えてほしい。

A2
E-IT とＰ＆F は大体同じぐらいの損失額である。

Q3
今期 E-IT で発生した 4 件以外に同様の開発ツールを使っている案件はないか。

A3
ない。

Q4
開発ツールの問題が解決すれば、E-IT の不採算案件はなくなるのか。不採算の追加発生があるとすればＰ＆F という理解でよいか。

A4
そうである。

Q5
修正後の計画を達成するためには、下期に 600 億円近い営業利益を出す必要があるが、最近下期でその規模の利益を出したことはない。不採算案件のバッファを 40 億円見込んだ上で 600 億

円というのは、大きい利益規模である。修正後の計画は、コスト削減による達成を見込んでいるのか。

A5
期初時点では営業利益 900 億円を目標にしていた。不採算案件による損失の実績 250 億円を除くと、900 億円にはまだ 20～30 億円届かないものの、昨年度の営業利益 850 億円程度には達すると考えている。管理費等のコストの削減に加え、非常に好調な受注が下期に売上計上されるなど、粗利の増加が見込まれる。不採算案件を除くと昨年度と同水準の営業利益が見込まれる為、残り 20～30 億円程度を必死になって頑張れば十分達成可能だと考えている。

Q6
来期は、もともと 900 億円半ばから後半の営業利益を目指していたと思うが、今も変わらないという理解でよいか。

A6
基本的には合っているが、違う部分もある。今年、グローバルビジネスセグメントはのれん償却費込で営業黒字化を目標にしていたが、達成は難しい見込みのため、修正予想でマイナスにした。その理由は、のれん償却費が為替影響によって増加していること、もう一つは、中国のオフショア開発原価も為替影響で増加しているためである。これらが、昨年と比較した際の、一番の状況変化である。
また、EPS200 円達成のためには、来年度は今年度の営業利益の期初予想 900 億円を狙っていきたいとは思うが、そのためには、今年度下期から来年度上期にかけての受注案件が、当初予定通り進む必要がある。特に、従来型の大規模の更改案件や、そこからの幅出し案件が、今年度下期から来年度の上期にかけて予定通り進むかを見極めないと来年度の数字は見込めないため、今暫くお待ちいただきたい。

Q7
スペインの everis 社について、業績にはどのような影響があるか。売上高にはその分がプラス計上されるが、利益にはのれん償却費が計上されると思うので、営業利益・純利益にどのような影響があるか教えてほしい。

A7
本件については、当社内の決議は完了したものの、クロージングまでには少し時間を要すると思う。売上高では、6 億ユーロ弱程度、為替レートによるが 700 億円から 800 億円程度は計上されるだろう。営業利益には、のれん償却費・PPA 償却費が含まれるが、金額と償却期間はクロージン

グしないと明言できない。ただ、2014 年度にのれん償却費・PPA 償却費込で黒字化できるとは思っていない。遅くとも今年度内にはクロージングできると思うので、来年度の事業計画発表時には、利益面でもご説明したい。

Q8
のれん償却費などを考慮しなければ、everis 社の収益性は NTT データの平均と比べどの程度か。

A8
営業利益率は 6～8%の間、7%弱程度。

質問者 3

Q1
海外ののれん償却費に関し、為替影響等を含め上期実績を詳細にご説明頂きたい。

A1
上期実績は 66 億円、年々償却負担は軽減される期待をしているが、そのうち海外分は対前年同期比で 11 億円増加した。

Q2
今回の修正で為替前提はどう変更したのか。

A2
ドルに関しては、期初計画では 1 ドル=90 円としていた。現在は 1 ドル=98 円くらいになってきているが、今後も上下する要素を含め、1 ドル=95 円とした。ユーロも同様に、今回見直しを図っている。

Q3
上期実績と通期に関し、人民元の影響を教えてほしい。

A3
人民元は、昨年 12 円台であり、今年度は 15 円程度になると想定していたが、現時点で 16 円を少し超える程度となっているため、上期は前年同期比で 7～8 億円の利益悪化要素となっている。通期では 10 億円程度の利益悪化要素となる可能性があるので、今回の修正の中に織り込んでいる。

Q4
現在発生している不採算案件の 6 案件に関し、それぞれの終了時期を教えてほしい。

A4
E-IT の 2 案件は終了しているが、来年度から再来年度までかかる案件がある。よって、来年度以降もう少し影響が出てしまうかもしれない。

Q5

下期は非常に厳しい状況の中、ほぼ前年度並の営業利益を出すという計画だが、スマートメーターの案件等で 4Q の営業利益はかなり増加するということか。スマートメーターの売上高規模や利益額についてご説明をお願いしたい。

A5
お客様との間で守秘義務があるため、申し訳ないが金額を申し上げることはできない。

Q6
大型案件があるなど、昨年度下期と同水準の利益を確保できる見込みはあるか。

A6
上期の受注の約半分は今年度に売上計上される見込みなので、下期の目標達成に向けて取り組んでいきたい。

質問者 4

Q1
スライドの 21 ページに、公共と金融で、既存大規模システムの更改受注堅守とある。統合 IT ソリューションとして提供されるシステムの更改時には、ダウンサイジングによって売上が減少する、あるいはハード償却費も定率法によって一時的に増加するため、営業利益は増加するとは限らないと理解している。ついては、既存大規模システムの更改受注を獲得した前提で、売上と営業利益に与える影響を教えてほしい。

A1
全体的なトレンドとしてご説明する。通常の売り切り型システムでは更改後に売上が計上されるが、既存大規模システムに関しては、工事進行基準を適用する案件もあるので、開発工程で売上が増加する場合もある。今年度下期に受注し、その後開発を進める見込みの案件もいくつかあるので、売上成長については、そのようにご理解いただきたい。一方、利益については、統合 IT ソリューションでは、更改直後に減価償却費が増加し、旧システムの除却損が出る場合がある。ただし、昨年度、一昨年度にサービス開始した大規模案件の減価償却が進んでいるため、昨年度と比較し今年度の減価償却費は減少しており、利益を増加させる効果が出ているとご理解いただきたい。

Q2
スライドの 21 ページのシステム更改は、基本的には 16 年 3 月期までに更改はされないということか。また、サービス形態は統合 IT ソリューションか。

A2
更改はされないが、開発が始まる案件がある、ということである。
最近は統合 IT ソリューションだけではなく、大規模な売り切りのシステムもかなりある。その場合、工事進行基準に則り、更改前に売上・利益が計上される場合がある。

Q3
everis 社買収の目的を教えてほしい。スペインは欧州危機の震源地というイメージがあり、地域的にカバーする意味がわからない。既存の欧州子会社で対応すればよいのではないか。

A3
everis 社はスペインのマドリードに本社があるため、欧州向けでも特にスペインにおける売上が大きいのは事実。スペインの経済状況は必ずしも良い訳ではないという理解は正しいと思うが、イタリアに比べるとかなり良くなっていると思うし、更に IT サービス市場については、スペインのグロー

バル企業が投資を進めているため、必ずしも落ちておらず、ビジネス環境はネガティブではないと考えている。そのような環境下で everis 社は、通信系、銀行系、保険系など、日本でも有名な企業に対して IT サービスを提供している。また、スペイン以上に重要な理由がある。それは、中南米市場への進出である。中南米における IT サービス市場は、大変堅調な成長を今既に示している。これが買収を決めた理由である。

Q4
買収額はいくらか。

A4
社内の意思決定を経て本日開示をしているが、クロージングまでには時間がかかる。それまでお待ちいただきたい。

質問者 5

Q1
不採算案件に関し、E-IT の 4 案件で新しい開発ツールを使ったとのことだが、そのツールはどのくらい革新的なものなのか。ツールを改善し飛躍的に生産性が上がるとすれば、時期的にはいつ頃を見込んでいるか。

A1
開発ツールというか、開発のアーキテクチャともいえるが、これは、リポジトリをベースにして、設計ドキュメントからプログラムコーディングまでを繋いでいるものである。ただし、全社を挙げて取り組んでいる開発自動化、Terasoluna Suite とは全く別のものである。現場の取り組みとして作っている非常にいいコンセプトのツールの一つではあったが、利用するメンバへの教育も未熟なまま適用してしまい、うまくいかなかったというのがこの 4 案件である。
現時点では既にこの 4 つのお客様にはこのツールをお使い頂いている為、お客様のプログラムが動き続ける限り、技術開発本部の中でツールのメンテナンスをし続けるが、このツールとして今後他の E-IT のお客様に適用するということは考えておらず、良いコンセプトを Terasoluna Suite の中に取り込み、更にブラッシュアップし、Terasoluna Suite として今後のお客様に適用していく予定。

Q2
統合 IT ソリューションのような旧来型のビジネスが減っている。NTT データは、低利で長期資金を引っ張ってこられるバランスシートを持った会社だと思うが、統合 IT ソリューションが減少していく中で、中期経営計画目標の EPS200 円を達成したとき、バランスシートとキャッシュフローは従来とどう変わるか。

A2
まず、EPS 200 円という概念をご説明する。従来事業計画をご説明する際には売上・営業利益の目標をお話していたが、現在の中期経営計画では Global Top 5 と EPS 200 円を目標としている。その変化の背景は、まず、当社のビジネスモデルを、従来の大型 SI のような案件から、サービスやソフトウェアに転換していくということ。もう一つは M&A によるグローバルビジネスの拡大を進めていくことである。日本国内のマーケットが縮小するとは思っておらず、もっと深掘りできると思っているが、一方、市場成長の高い海外ビジネスの拡大も必要である。
こういった背景により、EPS200 円という目標を掲げた。これは、成長戦略と利益を確実に確保することの両面を目標としたもので、考え方の大きな変換であった。
例えば今回の受注増加となった要因の一つである北米でのビジネスプロセスアウトソーシング案件など、アウトソーシングサービスが増えていることからもわかる通り、設備を当社が所有しサービスを提供する統合 IT ソリューションという従来のビジネスモデルから、よりサービス提供型のビ

ジネスモデルへ転換していくだろう。ただ、従前同様、当社が設備を所有しながらサービス提供して収入を得ていくというモデル自体は今後も無くなることはないだろうと思っているので、極端に財務体質が変わることはない。バランスシート上で無駄があれば、有利子負債を減らすという活動はこの中期経営計画中も続けるつもりであり、もう少しスリム化したいとも思っている。なお、M&Aに関してはフリーキャッシュフローの範囲内で多額の借り入れをせずに行いたいと思っているが、状況次第では短期的にバランスシートに負債が積み増しになる可能性もある。総じて言えば、キャッシュフローもバランスシートも健全なまま中期経営計画期間を終了する目論見である。