

質問者 1

Q1

金融分野の受注高について、前年同期比で+45.2%と非常に高い伸びになっているが、内訳と今後の売上展開について教えてほしい。また、大型案件を除いて考えた場合でも、来年度に向けて金融分野の受注高の見通しは好調と考えていいのか。それとも、増加額の多くは、大型案件の寄与によるものであり、それを除けば来年度の受注高の傾向はマイナスになるか。

A1

個別案件の名前については差し控えさせていただくが、受注高が伸びた主な要因は、当社がこれまで提供してきている銀行・協同組織金融機関向けの大型更改案件を受注したことである。これについては、いわゆるデータ通信サービスをベースにしており、5~8年分の利用料を一括で受注計上しているため、金額が非常に大きくなっているが、売上高は今後5~8年かけて展開されていく。

また、受注高のトレンドとしてはプラスの方向で来ているが、今年度は一過性の大型受注案件もあったので、来年度もこの金額が増加していくかという点については、来年度の案件次第であり減少する部分もあると考えている。

質問者 2

Q1

上期は不採算が多く計上されたが、第 3 四半期は利益の遅れを取り戻しているという話があった一方で、まだ不採算などのリスク要因があり、油断ならないというコメントもあった。今回の決算の全体的なメッセージを改めて教えてほしい。また、特別利益も計上しているため、第 3 四半期の決算だけを見ると、EPS200 円の達成について余裕とは言わないが、かなり確度が高いように見える。第 4 四半期に何か具体的なリスク要因が迫っているため、それを補う意味の株式売却なのか、それとも偶発的なものか、といった特別利益に対して何らかのメッセージがあれば教えてほしい。

A1

第 3 四半期では、政策保有株式の売却により特別利益を計上しているが、政策保有株式に関しては、当社ビジネスを広げていくために必要なものであるという認識のもと、これまで取得してきている。一方で、現在保有している株式が本当に当社のビジネスにとって必要かどうか四半期毎に評価を実施している。

その結果、政策保有株式の中でも保有割合が高い株式について、実ビジネスに影響がない範囲で売却することとなったため、今回のタイミングとなった。

一方、今年度は現中期経営計画の最終年度であり、EPS200 円の達成については、何としても実現したいと考えているが、やはり不採算や海外の状況がリスクとなっている部分である。

今年度の当初目標の中で、不採算を抑制し対前期に比べて約 100 億円の営業利益改善、グローバル分野はのれん償却後の営業利益ブラックゼロを目指し、約 30 億円の改善を計画していた。しかし、不採算に関しては第 2 四半期決算の時点で 107 億円計上しており、当初予想より約 50 億円も多くなっている。従来から申し上げている通り、不採算は最悪でも連結売上高の 1%以内に抑えていこうと考えているが、完成していない案件が残っているため、今後増える可能性はまだあると考えている。

また、グローバル分野については、当初目標では、オーガニックグロースでの売上高の増加による売上総利益の増加による改善を目論んでいた。しかし、第 3 四半期までに売上高の増加分から売上総利益が増加しているものの、のれん償却の増加影響もあり、当初目標に到達するには厳しい状況となっている。

今申し上げたように、幾つかのリスクがあるが、EPS200 円の達成に向けて、残り 2 カ月を引き続き頑張っていきたい。

質問者 3

Q1

政策保有株式がまだ貸借対照表の簿価で約 900 億円弱あると思うが、売却しようと考えた場合、いくらまで売却可能なのか。

A1

先ほど申し上げたように、当社ビジネスのために必要な政策保有株式を保有しており、いくらまでなら売却可能とは一概に言えない。今後も売上等を伸ばしていくにあたり、お客様との関係というのは非常に重要なポイントだと認識しており、政策保有株式だけが全てではないが、ビジネス拡大の要素の 1 つと考えている。

一方で、政策保有株式は売却可能な資産でもあるので、売却については逐次ビジネスの状況等を見ながら考えていく。

Q2

EPS200 円の目標達成が危なくなった場合は、政策保有株式の売却という選択肢も柔軟に考えるという理解でよいか。

A2

確かに EPS200 円の目標は何としても達成したいというのが我々経営陣の思いだが、一方で、今年だけでなく来年以降に向けたグローバルセカンドステージ等のビジョンもあるので、政策保有株式については、売却だけでなく、ビジネスを広げていくという観点でも検討しなければならないと考えている。

Q3

第 2 四半期末時点で見通していた第 3 四半期の予想と実績の比較について伺いたい。実績が見通しよりも純増したなど差異はあったか。また、第 3 四半期の受注高は非常に好調に見えるが、この傾向は第 4 四半期も継続するのか。

A3

第 3 四半期までの受注高については、計画していた案件を確実に取っていった結果と考えていただいて問題ない。ただ、一部の入札案件については、確実に受注できるかどうか分からない部分もあった。不確定要素もありながら、既存の大型案件を中心に計画どおり受注したとご理解いただきたい。

また、第 4 四半期の受注について、基本的な受注環境が変わるとは考えていない。ただ、第 4 四

半期はお客様側の意思決定のタイミングにより、4月に予定していた受注案件が3月に前倒しになるとか、あるいは翌年度に受注が伸びてしまう場合がどうしてもあるので、今まで積み上がってきた対前年比が第4四半期も同様に維持できる、というように楽観視はしていない。

第3四半期の売上や利益に関しては、不採算の損失あるいはグローバル分野での若干のマイナス要素を売上高の増加による増益でカバーしており、オーガニック成長という観点で良かったと考えている。第4四半期に関しては、不採算による追加損失のリスクや、グローバル分野におけるブラジルの拠点再編などのマイナス要素に加え、我々も予想していなかったような世界情勢の変化も出てきており、明言することは難しいが、全体的な当社の景況感という観点でいうと、今後も好調が続いていくことを期待している。

Q4

金融分野の Fintech 関連について、みずほ銀行やロボティクスの案件を他の金融機関に広げる可能性はあるのか。今後の展望について教えてほしい。

A4

Fintech に関しては、当社の金融分野でもかなり力を入れて取り組んでいる。みずほ銀行(株)様、(株)りそな銀行様に関して、一番のベースとなっているのは、「豊洲の港から」と呼んでいる、いわゆるオープンイノベーションを起こすためのコンソーシアムである。その中から色々なアイデアを出して、新しいソリューションが生まれてきている。したがって、このような取り組みについては、1社のお客様と密になって取り組んでいく一方で、イノベーションを起こしていくために、もっとオープンな形で展開していく必要があると思っている。

具体的な案件となる時期については、不明確なところがあるが、このような取り組みは、チャンスがあれば積極的に進めていきたい。投資のための予算も来年度に向けてある程度確保していくことで、取り組みをさらに加速させたいと考えている。

質問者 4

Q1

親会社である NTT が、来年度から減価償却方法を定額法に変える方針と聞いているが、NTT データも定額法に変える可能性は高いと思っている。この影響額について教えてほしい。

A1

現時点で減価償却方法の変更を検討しているのは事実だが、減価償却方法については、お客様との契約内容などかなり細かい部分を確認する必要があり、単純に影響額を算定することは出来ないため、現在、詳細な確認をしている最中である。減価償却方法の変更による影響額については、しかるべきタイミングでお伝えしたい。

Q2

海外の状況について、主要地域別の売上高及び損益状況を現地通貨と日本円建てで教えてほしい。また、海外ビジネスの改善計画が遅れていると思うが、中長期目線で今後を見た場合、どのような改善策を取ろうとしているのか教えてほしい。

A2

主要地域別の第 3 四半期までの売上とのれん・PPA 償却後の利益について円建てで申し上げると、対前年同期比で北米は増収増益、欧州中心の EMEA は減収増益、スペインの everis、それから SAP をやっている Business Solutions は増収増益となっている。APAC と中国は規模が小さいが、こちらは増収で利益はほぼフラットという状況である。

なお、為替影響については、売上高ベースでいうと 135 億円ほどプラス影響となっているが、これは米ドルの影響とさせていただいて問題ない。ユーロはそれぞれの会社でマイナス影響となっているが、それでも増収を確保しているというのが今の状況である。

また、従前より申し上げている通り、利益についてはそれほど為替影響を受けていない。売上と費用ともに現地通貨で計上している場合が多いため、為替が変動したとしても、売上高と同じように原価や販管費も影響を受けるため、輸出型の企業と異なり、ほぼ利益影響は無いとさせていただいて問題ない。

通期の見通しについては、幾つかリスク要因を話したが、例えば北米だと、2015 年 7 月に Carlisle & Gallagher Consulting Group, Inc.という金融のコンサル系会社を買収しており、連結による売上高のプラス影響もあるが、のれん償却費も同様に増加しているため、当初予想に比べると利益面で若干の減少要因だと考えている。

また、グローバル分野では絶えず統合・再編の動きに取り組んでいるが、例えばブラジルの拠点については、everis と EMEA で重複している部分があり、統合・再編について検討している。状況によっては、第 4 四半期に統合・再編費用が発生し、マイナス影響の可能性が少なからずあると

グローバル分野全体として捉えている。

質問者 5

Q1

金融分野の大型受注案件について、1 件あたりの規模を教えてください。また、今回の受注は更改案件だと思うが、売上高として増収影響があるのか、それとも現状維持か、減収影響となるのかを教えてください。

A1

金融分野の大型受注案件は、3 桁億円前半から後半の案件を 4 件受注した。売上高への影響については、従来から申し上げているように、更改案件については規模縮小が否めない。

Q2

第 3 四半期における不採算案件の影響額を単体と連結の内訳も含めて教えてください。

A2

第 3 四半期会計期間に不採算損失は発生していない。

Q3

第 3 四半期会計期間の売上総利益率が非常に高水準となっている背景について教えてください。また、売上総利益率の水準が今後も維持可能なのか教えてください。

A3

我々は絶えず原価削減の取り組みやソフトウェア開発自動化の取り組み等を継続している。第 3 四半期についても、確かに原価率の改善が前期に比べて多少あるが、これは利益率の高い特定の案件があったことが影響している。当然、利益率の悪い案件中にもあるが、第 3 四半期については、利益率の高い案件が少し多かったと考えてほしい。

また、第 3 四半期は不採算損失が発生していないため、不採算損失が計上された決算と比べて利益率がよく見えるということもご理解いただきたい。

質問者 6

Q1

第 3 四半期に受注した特許庁や金融分野の受注案件について、サービス開始時期を教えてください。

A1

各案件の詳細なサービス開始時期については回答を控えさせていただくが、大規模案件になると 2 年から 3 年の開発期間が必要になる。特許庁の案件は、どちらかというと維持・管理がメインのため、来年度以降の売上高に影響する。金融分野の案件はいずれも更改のための開発であるため、やはり 2 年から 3 年はかかると考えている。

Q2

今回のプレゼンテーションの中で不採算という言葉が第 4 四半期のリスクとして多く使っていたが、不採算が多発している状態なのか。不採算の抑制に対して全くマネジメントが改善されていないように聞こえるが、そこまで不採算を強調しなければならないほど、プロジェクトマネジメントやビジネスの状態が悪いのか。それとも、第 3 四半期までの業績は上振れているが、通期に向けて過大な期待をしないでほしいということか。

A2

まず、先ほどの質問の中にもあったが、第 3 四半期では不採算損失はない。したがって、従来から説明しているプロジェクト審査委員会は確実に機能していると考えている。ただし、今年度の最終的な着地を予想するにあたり、今年度発生した 4 件の不採算案件については、1 件は既に完成したが、残りの 3 件はまだ進行中のため、リスクとして認識していただきたい、という趣旨である。また、不採算案件について、来年度以降の発生可能性について申し上げますと、新しいビジネスを展開していくにあたり、リスクをある程度取らなければいけないと考えている。これは従来から申し上げている通り、不採算の発生額を連結売上高の 0.3%未滿を目標に、経営としてのリスクバッファ込みで 0.5%程度に、悪くても 1%程度に抑えたい。積極的にビジネス展開していく上で、不採算についてある程度のリスクとして認識していく必要はあるが、現時点で管理できていない訳ではないと考えている。

Q3

第 3 四半期について、増収率や増益率、受注高の拡大や売上総利益率の話があったが、約 8 年振りの高水準となっており、多くの指標で通期予想を上回って推移しているように見えるが、NTT データのビジネスはこれらの指標の通り上向ってきているのか、それとも実際は横ばいで、見え

方だけが良くなっているのか。

A3

受注高について、大型受注案件を除くとそれほど大きな受注増ではないが、一方で、年度内に受注獲得から売上展開にまで至る案件も多く含まれているため、受注環境としては上向いてきていると考えている。

また、売上高に関しても受注高に連動して伸びてきており、景況感としては良くなってきていると考えている。