

質問者 1

Q1

決算説明会資料 27 ページ(「グローバル補足(増減要因 営業利益)」)に、決算期統一影響による営業利益の増益が 18 億円とある。グローバル分野だけでなく、全体でも 18 億円という理解でよいか。

A1

そのとおりである。

Q2-1

2018 年 3 月期の通期業績予想では、旧 Dell Services 部門に係る PMI(ポスト・マージャー・インテグレーション)費用を 150 億円見込んでいるが、第 1 四半期の実績 48 億円は想定どおりなのか。PMI は計画に沿って順調に進捗しているとのことだが、いつ頃終了する予定なのか。

A2-1

旧 Dell Services 部門に係る PMI 費用の第 1 四半期実績は、想定どおりの結果である。また、今回の旧 Dell Services 部門の買収は Dell 社から事業の一部を切り出して行う、いわゆるカーブアウトであるため、IT システムを当社システムに移行するなどの複雑な統合プロセスが必要であり、時間を要する部分がある。PMI の終了時期であるが、2019 年 3 月期第 1 四半期中には終了する予定である。Dell 社とのシステム利用契約の期間もあるため、できる限り速やかに統合をしたいと考えており、遅くともその時期までには完了させたい。

Q2-2

2019 年 3 月期第 1 四半期で終了するというのは、当初の計画どおりなのか。

A2-2

計画どおりである。

Q2-3

2018 年 3 月期通期の旧 Dell Services 部門に係る PMI 費用は、5 月に発表された 150 億円以内に収まるという理解でよいか。また、今期の残り約 100 億円程度について、四半期毎の支出見通しを教えてください。

A2-3

現時点では、予定どおりの範囲に収まる見通しである。

今後の四半期毎の支出見通しについては、年間進捗という形で管理しているため回答できないが、慎重かつ速やかに実施していく。この第 1 四半期に若干多めに支出しているのは、2017 年 4 月に旧 Dell Services 部門と旧 NTT DATA, Inc.が事業統合し、NTT DATA Services として事業運営を一体化し、本社部門統合等の体制整備、引越し等のリロケーション、人員リソース最適化等の費用を計上したためである。なお、PMI 費用の大部分を占める IT 関連費用は、第 1 四半期で年間計画の約 1/4 程度を支出していることから、第 2 四半期以降も同じペースで支出する見込みである。

Q3

第 1 四半期の受注高について、法人・ソリューション分野の製造業向けが増加したとのことだが、単体、子会社のどちらで増加したのか。子会社で増加した場合、どの領域の子会社なのか教えてほしい。

また第 1 四半期の受注高について、公共・社会基盤分野では大型案件が獲得できたとのことだが、案件規模はどの程度なのか。その他の増加要因についても合わせて教えてほしい。

A3

法人・ソリューション分野における製造業向けの増加要因は、製造業向けのアウトソーシングビジネスを展開する各子会社である。また、前期に M&A をした株式会社 NTT データ SBC(旧シャープビジネスコンピュータソフトウェア株式会社)等が比較的堅調に推移していることも影響している。

公共・社会基盤分野の大型案件については、一番大きな案件は 150 億円程度の更改案件である。その他の増加要因は、数十億円単位の案件受注によるものである。

Q4

減価償却方法の見直しについて、NTT グループの影響は、2017 年 3 月期は利益に対しマイナスに影響し、2018 年 3 月期からはプラスに影響すると理解している。この第 1 四半期は、プラスに影響したということか。また通期及び来期以降の影響についても教えてほしい。

A4

2017 年 3 月期第 1 四半期に、若干多めに減価償却費を計上する処理を実施しており、その影響が 10 億円程度あったことから、今期においては金融分野の営業利益が改善している。こうした減価償却費の増減影響は、大部分が第 1 四半期で終了することから、第 2 四半期以降は、基本的には影響が出ない見込みである。

Q5

第 1 四半期では決算期統一影響を除くと、17%程度増益であったように見える。一方で、2018 年 3 月期の通期業績予想は対前期比で微増益である。通期業績予想を見据えた上で、今期の第 1 四半期実績をどのように捉えているのか。

A5

全体的には計画どおり、もしくはプラスアルファというところである。国内は順調な進捗であるが、一方で海外は、第 2 四半期以降の改善を期待している。

## 質問者 2

Q1

決算説明会資料の 25 ページ(「グローバル補足(増減要因 売上高)」)で、売上高の決算期統一による EMEA 影響が、192 億円減収となっているが、正しいか。正しいとすると 2018 年 3 月期における売上高の決算期統一影響は対前期比で 600 億円程度の増収影響となる。2017 年 3 月期期末決算説明会では、対前期比で売上高は 900 億円程度の増収、営業利益(のれん償却前)は 30 億円程度の増益影響という説明だったと記憶しているが、第 2 四半期以降も決算期統一影響は発生するのか。

A1

EMEA は 2017 年 3 月期において決算期を 3 月に統一しており、15 ヶ月連結をしていた。そのため、2018 年 3 月期では対前期比で 3 ヶ月分の売上高が減少する。したがって 192 億円の減収影響と記載している。

また、2017 年 3 月期 期末決算説明会で、売上高の決算期統一影響について、900 億円程度の増収影響と申し上げた点であるが、通常の 12 ヶ月ベースと比較した場合に、どの程度影響が出るかという意味で申し上げた。EMEA の 192 億円の減収影響を除いて、2018 年 3 月期に決算期統一を行う everis と旧 Dell Services 部門の増収影響のみだと、800 億円程度となる。この 800 億円相当を、900 億円程度の増収影響と見込んでいた。若干、当初想定より増収影響は少なくなっているが、想定範囲内である。

また決算期統一は第 1 四半期で完了しており、第 2 四半期以降、影響額は変動しない。

Q2

2018 年 3 月期 第 1 四半期における、グローバル分野の EBITA マージン実績は 4.1%であるが、率直に言うとすごく低いという印象。事前には旧 Dell Services 部門は比較的収益性が高いと説明があったが、これが実力値か。EBITA マージンを押し下げている特殊要因があれば、説明してほしい。

A2

2018 年 3 月期通期業績予想のグローバル分野の EBITA マージンは 6.1%を見込んでいる。業績予想と比較すると若干低い認識である。ただし、グローバル分野については、利益は第 2 四半期以降、特に下期に出る傾向がある。したがって、2018 年 3 月期第 1 四半期実績の EBITA マージン 4.1%は、それほど悲観する数字ではなく、第 2 四半期以降、回復させて通期では 6.1%まで上昇させたい。前期も第 1 四半期実績は 3%だが、通期では 4.7%の実績であり、トレンドとしては例年と同様のペースで進んでいる。

Q3-1

旧 Dell Services 部門の実力値ベースの EBITA マージンは、どの程度なのか。

A3-1

まず、旧 Dell Services 部門の実績を完全に切り分けて把握ができるのは、2~3 月分の決算期統一影響の部分までである。4 月以降は旧 NTT DATA, Inc.と統合したことから、数値を切り分けることができない。

旧 Dell Services 部門の 2~3 月分の実績は、売上高 441 億円、EBITA25 億円で EBITA マージンは 5.7%である。旧 Dell Services 部門には EBITA マージン 6~7%程度を期待していたので、若干、下回っているが、過去に買収した会社の業績を見てきた経験からすると、買収直後は立ち上がりに時間がかかることがわかっており、また第 1 四半期が、北米事業の統合直後の期間であったことを踏まえると、想定の範囲内である。第 2 四半期以降については、統合後の北米新体制のもとで、利益回復を図っていく。

Q3-2

数値の確認だが、旧 Dell Services 部門の決算期統一影響は、決算説明会資料の 25 ページ、26 ページに記載のある、売上高 441 億円、EBITA13 億円という理解でよいか。そうすると 2~3%の EBITA マージンとなるが、これは PMI に注力した影響で、実力以下に低く見えてしまっているということか。

A3-2

決算説明会資料 26 ページに記載している 13 億円は営業利益(のれん償却前)であり、PPA (Purchase Price Allocation)償却後の数字である。決算説明会資料上、数字は掲載していないが EBITA は 25 億円である。

Q4

第 1 四半期決算において、不採算案件の影響はあったのか。単体、子会社の区分で発生額の金額割合を教えてください。

A4

不採算案件は非常に少額に抑えられており、影響額は、総額 5 億円程度である。また、単体と子会社の発生額の金額割合は半分ずつ程度である。

### 質問者 3

Q1

海外について、地域別もしくは会社別の業績を教えてください。

A1

まず北米の売上高は、2017年3月期の後半ぐらいからやや伸びが弱まっていることもあり、決算期統一影響、旧 Dell Services 部門の連結影響を除くと、ほぼ前期並みである。第1四半期のEBITA マージンは5.2%だが、年間ではもう少し高い水準を狙っており、第2四半期以降、増益をめざしていく。

欧州の売上は、決算期統一影響を除くと、3社(EMEA、everis、Business Solutions)とも各社で数十億円程度の増収であり、欧州全体で見ると100億円程度の増収となっている。一方EBITAは、ほぼ横ばい、あるいは若干減益だが、第2四半期以降、徐々に回復する計画であることから、第1四半期としては想定の範囲内である。

なお、APAC、中国は、まだ規模が小さいものの売上高は伸びており、EBITA はほぼ横ばいという状況である。

Q2

旧 Dell Services 部門を除いた北米のオーガニックでの受注高の傾向について教えてください。

A2

先ほど申し上げたとおり2017年4月以降は、数字の切り分けができない。実績が把握できる決算期統一影響2ヶ月分の3/2程度を4月以降の旧 Dell Services 部門相当と見立てると、残りの旧 NTTDATA, Inc.は、ほぼ前年並みとなる。したがって旧 Dell Services 部門、旧 NTTDATA, Inc.ともに受注高、売上高、EBITA は、前期からほぼ横ばいで推移していると見ている。現在は既存のお客様の安定的な移行と、PMI に注力しているところであり、下期にかけて一体的な運営の下で、ビジネスを拡大していきたいと考えている。

Q3

旧 Dell Services 部門の買収に関連する費用で、第1四半期で営業利益に影響はなかったのか。また、第2四半期以降で影響が出てくるのであれば、どのタイミングで出てくるのか。

A3

2018年3月期については、営業利益への影響は基本的にはない認識である。もし仮にあるとしても、金額的に軽微なものだと想定しており、それを含めて営業利益を達成していく計画となっている。

る。

Q4

2017年3月期に実施した減価償却方法の見直し影響で、金融分野において第1四半期に対前期比10億円程度の増益影響があったとのことだが、第2四半期以降は対前期比で、減価償却費だけを見ると増減影響がない理解でよいか。

A4

減価償却費全体は、各プロジェクトの投資動向によって増減が生じることはあるが、減価償却方法の見直しによる影響は、基本的に第2四半期以降はないと見ている。全体としても年間計画に沿った進捗になっており、大きな変動はない見通しである。

#### 質問者 4

Q1

2018年3月期第1四半期の粗利益率が対前期比で減少しているが、今期から原価に計上されている旧 Dell Services 部門の PPA 償却費の影響もあると思う。この影響を除いた場合の、実力値ベースの粗利益率増減を教えてください。

A1

ご認識のとおり、第1四半期では、原価に計上されている PPA 償却費が 30 億円程度あったので原価率の増加につながっている。また、全体的には国内事業においては大きな変化がないものの、海外事業において今期から通年で連結している旧 Dell Services 部門は、原価率が比較的高いビジネスモデルであり、第1四半期では旧 Dell Services 部門の全体に占める割合が高かったことが、全体の原価率を高める要因となっている。ただし旧 Dell Services 部門は販管費率が低い水準にあり、営業利益率では当初想定どおりの水準が見込めると考えている。

Q2-1

グローバル分野であるが、2018年3月期は第2四半期以降に回復する計画であり、第1四半期の実績もほぼ計画に沿っているとのことだが、2018年3月期の第1四半期の EBITA マージンはなぜこれほど低い水準なのか。PMI を実施している旧 Dell Services 部門の EBITA マージンが少し低いのは理解できるが、それ以外の地域に関しても全般的に低いのではないか。北米の競争環境も比較的前期の下期から激化していると思うが、第2四半期以降、どのように改善するのかを教えてください。

A2-1

北米については、先ほどご説明したとおり、PMI に注力しており、お客様自体も発注を見極めているところもあったため、ビジネス的には若干厳しい。ただし、PMI 自体は順調に進んでいるため、第2四半期以降は回復する見込みである。

欧州は、ビジネス自体は順調に拡大しているが、その拡大に伴う案件立ち上げに向けて人材確保をしており、第1四半期時点では利益に結びついていないが、第2四半期以降は、利益に結びついてくる見込みである。

Q2-2

北米における他社との競争環境の状況を教えてください。また、欧州はどのような案件の立ち上げに人が新たに必要になっているのか。

A2-2



北米は確かに競争が厳しく、様々な事業分野で案件の激しい奪い合いが起こっているが、全体としてビジネス規模が縮小しているとは思っておらず、概ね前期並みの売上高、EBITA はキープできている。そうした状況の下でも旧 Dell Services 部門の PMI をしっかりやるというのが、直近の課題だと認識している。

欧州については、2017 年 3 月期 期末決算説明会でも、一部大型案件の受注が獲得できたと説明をしているが、人材のリクルーティング、その後のトレーニング等に先行的な費用がかかったことで、第 1 四半期としては若干減益となっている。ただし、第 2 四半期以降は、こうした案件からの利益を見込んでいること、第 1 四半期の減益幅も数億円程度であることから、十分回復可能な範囲である。

Q3

年金システムの更改については、入札も含めて延期されている状況だと認識しているが、現状について教えて欲しい。仮に、数年後において、受注が獲得できた場合でも、データ通信サービス契約となり、複数年度に跨って売上高が計上され、単年度の業績影響は限定的なのか。

A3

年金システムは、経過管理、個人番号管理等のシステム開発を受託している。なお、公的年金業務の業務・システム最適化計画については、RFI (Request For Information) が公示され、国が情報収集している状況であり、その中身については、契約の形態を含めて回答を差し控えたい。ただ非常に大きな案件なので、しっかり我々も取り組んでいきたいと考えている。

質問者 5

Q1

公共・社会基盤分野の受注高で説明のあった大型受注案件とは、更改案件か。その場合、過去の同一案件の売上高と比べると減収となっているのか。またサービス開始時期は、当面先という理解でよいのか。

A1

更改案件をベースとした受注である。ただし、売上高のボリューム感については、回答を差し控えたい。

またサービス開始時期については、大型案件であることから今期、来期ではない。

Q2-1

グローバルの競争環境についてお聞きしたい。北米では、AI、Fintech を含めて最先端技術を使った事業者の伸びがかなり出てきている中で、現在 PMI に注力していることから案件をあまり獲得できていない状況と理解している。そうした最先端技術を活用したビジネスと旧 Dell Services 部門の安定的なビジネスとでは、ビジネスモデル上のギャップとなっていないか。またグローバル化の1つのメリットである、グローバル大型案件について、PMI が終了し、獲得でき始める時期はいつ頃と見ているか。

A2-1

北米の競争環境が厳しくなっているのはご認識のとおりで、デジタルの関係であるとか、お客様のビジネスのプロセスを変えるであるとか、新しいサービスを提供するという中で、我々への期待が非常に大きくなっている。ただ、もともと旧 Dell Services 部門は、ヘルスケア分野等で BPO、ITO の足の長いサービスを提供しており、既存サービスをお客様に安定的に提供していく中で、最先端技術を活用するような競争の厳しい領域についても、既存のお客様をベースに、しっかりビジネスを獲得していきたいと考えている。

グローバルの大型案件については、以前ご紹介したかもしれないが、ドイツの自動車メーカーである Daimler AG 様と、順調に自動車関係ではビジネスが広がってきている。こうした案件は、北米に限らず、当社がグローバルでお客様のサポートを実現できる体制が整っていることにより、ビジネスが広がっている認識である。

Q2-2

今後のグローバル大型案件、マルチリージョン案件の受注タイミングの見込みはいつか。今期は PMI に注力するので期待しにくいのか。それとも今期に受注が獲得できる見込みはあるのか。

A2-2

我々は各々のビジネスをローカルできちんと実施する一方で、面的なサポートができるような形になってきている。グローバル全体でお客様をサポートする大型案件もしっかり狙っていきたい。本社にも、グローバルアカウントをマネジメントする部隊を設置し、案件の発掘等も行っている。当社のグローバルビジネスをお客様に対して、着実に提案することを継続的に取り組み、案件を受注していきたいと考えている。