

質問者 1

Q1

好調な国内事業について確認したい。

第 1 四半期の金融分野における受注高は、銀行向け案件の獲得により対前期比で増加したとのことだが、相当な大型案件の受注があったのではないか。当該案件の完成時期についても教えてほしい。

A1

金融分野の受注高の増加は、個別のお客様向けの特設案件というよりは、我々が提供している企画型サービスにおいて、複数のお客様から契約延伸の受注をいただいたことが主な要因であり、新規の大型受注というわけではない。

なお、既に提供を開始している企画型サービスの契約延伸であるため、完成時期という考え方は馴染まない。

Q2

第 1 四半期の公共・社会基盤分野における営業利益は増益となっているが、様々な案件がある中で、今期から来期にかけての増益傾向が続くのか見通しを教えてください。

A2

公共・社会基盤分野における事業環境は、お客様側の費用削減が大きなトレンドであるが、その中で当社は、ここ数年様々な領域に進出し、新しい領域で受注を獲得している。受注高や売上高を維持していることを鑑みると、今後もほぼ横ばいの傾向が続くと見ている。

Q3

EMEA・中南米分野について、特に欧州が好調とのことだが、ドイツ・スペイン・イタリア等、国別の状況について、具体的にどこが好調なのか教えてください。

A3

地域的には、主に南欧が比較的好調である。また、どちらかというと中小企業向けよりも大企業向けの受注が順調に獲得出来ている。

Q4

北米分野のパイプラインの規模が拡大しているとの説明だったが、どのような案件が増えている

のか教えてほしい。

A4

パイプラインについては、2 桁億円から 3 桁億円の比較的大きな案件が複数あり、パイプライン規模は前年同時期と比較して、確実に拡大している。これらの案件を獲得出来れば、受注高については順調に回復していくと考えている。

Q5

第 1 四半期の利益は、大半が国内分野によるもので、海外事業が北米分野を中心に改善すれば、増益率は高まっていくと思う。北米分野においてパイプラインがきちんと受注に結び付き、業績の改善が見えてくるのはいつごろなのか。

A5

北米分野の売上高及び利益については、対前期比では減収減益であるが、当初の我々の見立てと比較すると、部門ごとにはオーバーパフォーム、アンダーパフォームの両方があるものの、全体としては概ね予定どおりという状況である。

業績の改善については、第 2 四半期もしくは第 3 四半期から見え始めると想定している。

Q6

前期は、PMI 及びリストラ費用として四半期毎に 40～50 億円程度支出していた。今期は、第 1 四半期で PMI が完了したことで、第 2 四半期以降は PMI 及びリストラ費用はほぼ無くなり、対前期比で四半期毎に 40～50 億円程度の増益要因になると理解してよいか。

A6

PMI は第 1 四半期でほぼ完了したが、PMI におけるシステム統合に従事していた要員が、事業部門に戻ることによって、若干のリストラを行う可能性がある。こういったリストラ費用は、第 2 四半期以降も支出を見込んでいる。一方で PMI 費用については、第 2 四半期以降の支出はほぼ無いと見ている。

Q7

PMI が前倒しで完了したことで、PMI 及びリストラ費用の支出は、第 2 四半期は 20 億円を下回る程度、第 3 四半期以降は無くなるという理解でよいか。

A7

PMI 及びリストラ費用の内訳をご説明すると、まず PMI 費用については、第 1 四半期実績は 24 億円であり、第 2 四半期以降は弁護士費用等が 1~2 億円想定される程度で、ほぼ支出を終えた状況である。

一方、リストラ費用については、第 1 四半期は 5 億円支出しており、PMI 費用 24 億円と合わせた合計 29 億円が、第 1 四半期における PMI 及びリストラ費用の実績である。

今期の通期業績予想には、PMI 及びリストラ費用を 55 億円織り込んでいる。残り 26 億円の支出については、先ほど申し上げた PMI に従事していた要員のリストラ費用を含め、どの程度支出するのか事業状況を見極めながら判断していく。

## 質問者 2

### Q1

北米分野の受注高について、第 1 四半期における対前期比の減少は、複数案件の受注時期が第 2 四半期以降にずれ込んだことが主な要因とのことであったが、減少要因を受注時期の期ずれ等の一過性要因、これまでのトレンドによる減少、為替影響に分解して説明してほしい。

### A1

北米分野の受注高は、2018 年 3 月期 期末決算説明会において、前期の実績は通期業績予想に対し 1,400 億円程度未達となったこと、今期の見通しについても上期は厳しい状況が続くのではないかということをご説明した。

第 1 四半期は対前期比で 200 億円程度減少しているが、当社内の想定との比較ではそれ以上に下回ったのが実態であり、その要因の大半は、4 つの大型案件の受注時期が第 2 四半期以降にずれ込んだことである。今後それらの案件を着実に受注できるかどうか、業績改善の一番のポイントであり、またパイプラインとしては複数の大型案件も保持しているため、注視しているところである。なお為替影響については、決算説明会資料 6 ページに記載のとおり、対前期比で 16 億円のマイナス影響があった。

売上高と営業利益については、第 1 四半期は、ほぼ我々の見込みどおりで推移している。

### Q2

受注時期が第 2 四半期以降にずれ込んだ 4 つの大型案件による影響は 200 億円程度で、仮に受注できていた場合、第 1 四半期の受注高は、ほぼ想定どおりの進捗であったという理解でよいのか。

### A2

そのとおりである。

### Q3

仮に 4 つの大型案件が受注出来ていれば、想定どおりの進捗とのことだが、これは北米分野の受注トレンドが厳しい局面から変わってきている兆しと捉えてよいのか。

### A3

個別案件についての回答は差し控えるが、まず良い面として、例えば旧 Dell Services 部門のお客様に対して、従来の北米分野を担っていた旧 NTT DATA Inc.のアプリケーションのケイパビリティが加わることで、そのお客様の更改案件に関するビジネスのボリュームが増加したケースがある。旧 NTT DATA Inc.のお客様に対しても同様に、我々のケイパビリティ内でご提供できる範囲が広

がったので、更改案件におけるビジネスボリュームが増えたというケースもある。

ただ一方で、失注してしまった案件もあるのは事実である。

現状においては、良い面も悪い面もあり、受注トレンドの変化はまだ見極めが必要な状況なので、注視していきたいと考えている。

Q4

北米分野は PMI が完了したため、営業体制も確立出来ており、これからは案件の獲得に注力できると考えてよいか。

A4

北米分野にとって、システム統合をできるだけ早期に完了させることは費用が膨らまないための最も重要な要素であったことから、PMI に相当注力してきた。これが順調に完了し、トップマネジメントも含めて受注に注力できるようになったことは非常にいいことだと考えている。

一方で、お客様の CIO、CTO 等の考え方が、従来のシステム部門のコスト削減から、どちらかという攻めの IT へ舵を切りつつあり、それに伴いアウトソーシングではなく、インソーシングすることも多くなってきている。この影響がダウントレンドとして、どの程度現れるのかについても 1 つのポイントになると感じている。

そうした状況の中、営業力の強化を行っているところなので、期初に想定していたとおり下期にしっかり改善していけるかどうかについて注視していく。

Q5

北米分野の利益は、今後、売上高が回復してくれば、それに伴い改善してくると見ているのか。見通しについて教えてほしい。

A5

最近のトレンドとして、攻めの IT と言われる領域に投資をし、従来のレガシーな領域はできるだけベンダーを競わせてコストを削減する傾向にあり、このトレンドは変わっていない。レガシーな領域のビジネスに依存し続けると、利益率は低下していく傾向にあることは間違いないので、人の採用も含めて、いかに利益率の高いビジネスに注力していけるかが重要である。また我々は様々な M & A を行ってきたので、それらの相乗効果によって得られる受注が利益にどれだけ寄与してくるのかも重要だと考えている。

### 質問者 3

Q1

EMEA・中南米分野の受注高は、通期業績予想が対前期比で 16%の増加なのに対して、第 1 四半期実績は 27%の増加と非常に好調であるが、要因は何か。

A1

EMEA・中南米分野は、前期からかなり費用をかけてビジネスの拡大に対応できるようにしてきたこともあり、今期の受注高及び売上高はかなり強気な業績予想を立てていた。その強気な業績予想をベースに見ると、第 1 四半期の実績は特に大きく上振れたというよりは、ほぼ想定どおりの進捗である。

Q2

EMEA・中南米分野の受注高について、国別の状況やどのような案件で受注が多いのかももう少し詳しく教えてほしい。

A2

国別の状況については、欧州、中南米ともに総じて堅調な状況である。

欧州については、南欧が好調で、ドイツ等、想定を若干下回っている国は一部あるが、概ねどの地域も堅調である。

南米については、強いて言うと、ブラジルは政情の問題もあり、少し苦戦している面もあるが、特に大きな心配はしていない。地政学的なリスクも見えていく必要があり、引き続き注視していく。

Q3

第 1 四半期の EMEA・中南米分野について、売上高が対前期比で 172 億円の増収なのに対して、営業利益は 10 億円の増益に留まっている。増収に伴う利益貢献が低い理由を教えてください。

A3

複数の要因があるが、1 つは中南米地域においては、非常に市場成長率が高い地域であることから、利益よりも売上高の成長に注力しているためである。

また、もう 1 つの要因は、NTT DATA EMEA の収益性である。同社は数年前までは相当厳しい状況であった。現在は回復基調ではあるものの、まだ高い利益率を得るところまでは至っていないことによるものである。

#### 質問者 4

Q1

日本基準とIFRSの会計基準の差について補足をいただきたい。

日本基準では前期の第1四半期に含まれていた決算期統一影響をIFRSでは取り除くことは認識していたが、決算短信17ページに記載のある売上高の調整では、それに加えて「認識・測定の差異」で96億円程度の差がある。

公共・社会基盤分野での差異が大きいようであるが、この内容について教えてほしい。

A1

売上高の差異については、原価回収基準の適用によるものである。ただしこれは利益への影響はない。利益の差異については、2018年3月期 期末決算説明会でご説明したとおり、のれん非償却化と表示組替の2つの影響が大部分である。

Q2

決算短信17ページに記載のある営業利益の調整であるが、「表示組替」約▲48億円は日本基準の特別損失にあたる費用等の組み替えの影響で、「認識・測定の差異」約88億円はのれん非償却化の影響という理解でよいか。

A2

概ねそのとおりである。

Q3

決算短信19ページに年間の調整内容も記載されているが、売上高の差異は第1四半期で大きく発生し、第4四半期に向かって縮小していくような動きとなっているが、これはどのように理解すればよいか。

A3

売上高の差異は、大半が日本基準の決算期統一影響をIFRSで取り除いた影響であり、その影響が第1四半期に全て含まれているため、第1四半期で調整が大きく発生したという見え方になる。

営業利益の差異については、第1四半期と年間を比較すると「報告期間の統一等」で調整金額のプラス、マイナスが逆転している。これは前期において、決算期統一を行ったことに加え、第2四半期にPPAの金額が確定したことによる影響である。PPAの金額確定に伴い、日本基準ではPPA償却費の補正について、過年度分も含めて旧Dell Services部門の連結開始時まで遡った金

額を前期第2四半期に一括で計上した結果、第1四半期と第2四半期の間には利益面でゆがみが生じている。一方でIFRSではこのゆがみ部分を第1四半期から全て補正しているため、このような符号の逆転が発生している。

なおIFRSにおける前期の四半期毎の実績を、決算説明会資料26ページに今回初めて開示している。こちらに記載した売上高や営業利益がIFRSベースの実力値であり、今後はこの実績を基準にして業績を見ていただくのが、見誤らない見方になるかと思う。

Q4

第1四半期の公共・社会基盤分野は増収増益であるが、その理由を教えてください。実質的な増加と見てよいのか、それとも会計基準などのテクニカルな要素が影響しているのか。

A4

公共・社会基盤分野の売上高については、会計基準のテクニカルな影響ではなく、実力ベースでの増収である。

ただし大型案件に関する売上高が一括計上される等、特殊なケースが第1四半期に集中した要因もあるため、年間を通してこのペースで増収するのではなく、基本的には業績予想に沿った進捗である。第1四半期はタイミングとして、少し増収増益幅が大きくなったとご理解いただきたい。

## 質問者 5

### Q1

2018年3月期 期末決算説明会ではインソーシング等の影響もあり競争環境は厳しいというご説明があったが、競合他社の状況も含めて、改めて現在の北米の市場環境を教えてください。

### A1

北米に限らず、最近のIT業界において売上高を成長させている会社は、コンサルティング系の会社が多い。従来のビジネスから、デジタル領域に様々なIT投資がシフトしている中で、IT企業を買収したコンサルティング系の会社との競合が多くなっている。

一方で、レガシーシステムのようなコストが重視される領域では、インド系の会社等との競合関係が多くなっており、我々としては両面からの対処が必要と考えている。

また、インソーシングの傾向が変わったとは見ていない。ただしインソーシングというのは、どのお客様でも出来ることではないため、動きの広がりには一定の限界はあると考えている。

### Q2

PMIが前倒しで完了したとのことだが、第2四半期以降の戦略や体制が具体的にどのように変わるのか教えてください。事業に専念できる体制が整ったことは理解できるが、こういった戦略で案件を獲得していくのか教えてください。

### A2

まず営業力の強化については、CSO(Chief Sales Officer)を配置し、体制の強化を着実に実行している。

また最先端のデジタル領域へしっかりと投資をすることで、お客様のIT投資のニーズに答えていくことと、ITアウトソーシング等の提供コスト削減による利益率強化などをしっかりと推進していきたい。

加えてグローバルマーケティング本部での取り組みもある。2017年7月にグローバルマーケティング本部という、グローバルでのシナジー発揮や戦略的な投資をリードする部署を新設した。実質的に活動し始めたのは前期の下期になってからであったが、注力分野を明確にして、その注力分野については、事業会社に任せるだけではなく、本社主導で投資を行い、その投資をもとに受注に繋げていく戦略をとっている。

こういった投資の効果は徐々に始めており、また各地域間のシナジーも見られるようになってきた。

これらの効果が北米分野の受注高及び売上高の回復に大きく寄与してくると思っている。

Q3

第2四半期以降、北米分野の業績は改善するという理解であるが、第1四半期のEBITAはPMI及びリストラ費用の減少影響を除くと、対前期比で実質40億円弱の減益である。これが想定どおりということは、第2四半期以降大きく黒字に転換する必要があると思うが、その時期をいつ頃と見込んでいるか。

A3

受注高が改善しないと、売上高や利益の改善に繋がらないので、まずは受注高の改善が重要である。受注高は第2四半期から第3四半期に改善してくると期待しており、利益が改善されるのは、それと比較してもう少し後だと認識している。

Q4

PMIが完了し、これから業績改善していく段階に入ってきた中で、特に北米では、デジタル領域でのシェアを上げる必要があり、M&Aの中身も含めて従来とやり方を変えていく必要があると考えている。M&Aを含めた中長期的な海外の戦略を教えてください。

A4

従前からGlobal 3rd stageとしてご説明しているが、2025年頃をターゲットに海外売上高比率を上げていきたいと考えている。また、もう少し上位レイヤの案件獲得もしていく必要がある。

M&Aの方針については、従来から変更しておらず、フリーキャッシュフローの範囲内で、良い案件があれば、引き続きチャレンジをしたい。ただし、M&Aにおいて重要なのは高値掴みをしないことなので、当然のことだが、投資額と買収する会社の価値のバランスを勘案しながら考えていく。

質問者 6

Q1

第 1 四半期の公共・社会基盤分野の受注高における対前期比での減少は反動減によるものとのことだが、前期の大型案件はどの程度の規模だったのか。

A1

今期の通期業績予想では対前期比で 1,040 億円の減少を見込んでいるが、第 1 四半期では 395 億円の減少であり、第 1 四半期の実績は、ほぼ通期業績予想に沿った進捗である。

Q2

今期は第 2 四半期以降も反動減の影響が出てくるという理解でよいか。

A2

反動減というのは、前期が好調で、今期は例年並みの水準という意味である。受注は波があるものなので、今後も年度単位や四半期単位で見ると、増減が出てくる。

公共・社会基盤分野の市場環境としては、お客様が様々なデジタル投資等を拡大しつつあり、それほど悲観はしていない。業績としては、前期並みあるいはそれを若干上回る水準を中期的にめざしていく。

Q3

第 1 四半期の北米分野の受注高について、4 件の大型案件の受注時期が第 2 四半期以降にずれ込んだというご説明があったが、これらの案件の受注が見込まれるタイミングや規模感を教えてください。

A3

4 件の大型案件については、第 1 四半期に受注を見込んでいたが、それが第 2 四半期以降にずれ込んでいる。この 4 件の合計だけで、第 1 四半期の北米分野の受注高の対前期比での減少 212 億円を超える規模である。

なお、パイプライン全体の規模は、1 年前と比較して約 4 割程度増加している。パイプライン情報の中には、案件規模、受注確度も含まれるが、1 年前よりも受注確度が高い案件が多くなっている感触である。まだ実際に受注高の実績としては表れていないため、第 2 四半期以降、どこまで受注に結びついていくのか注視していきたい。

## 質問者 7

Q1

北米分野のパイプラインについて手応えがあるとのことだが、案件についてどういう特徴があるのか教えてほしい。

A1

業種としては、旧 Dell Services 部門を統合したことで強化されたヘルスケア部門や旧 NTT DATA,Inc.時代から注力していた金融部門での大型の案件があげられる。また、サービスで言うと、アプリケーション領域や IT アウトソーシング領域のように、我々が得意としている案件がある。

Q2

ヘルスケア部門や金融部門でパイプラインとしてあがっているプロジェクトは、IT 業界の大きな変化の影響をさほど受けることなく、従来からの御社の強みが活かされた上で、タイミング的によりやくプラスに転じてきているという理解でよいか。

A2

個別の案件ごとに見ていくと、例えばお客様の CIO が変わったことにより我々との取引のスタンスが変化したものや、インソーシングの動きもある。強いてトレンドをあげると、デジタル領域へのお客様の IT 投資が増加していることや、既存のビジネス領域についてはベンダーコンソリデーション等の手段を使ってコストを圧縮してくる傾向が引き続きあると理解している。

Q3

国内の製造業向けビジネスについて、NTT データ MHI システムズの連結拡大効果が、第 1 四半期の受注高・売上高・営業利益にどの程度影響を与えているか教えてほしい。

Q3

NTT データ MHI システムズは前期の下期から連結を開始しており、年間で 200 億円程度の事業規模であるため、第 1 四半期の影響としては、その 1/4 である 50 億円弱が、受注高と売上高の対前期比の増加に寄与している。営業利益については、会社立ち上げの時期であるため、影響はほとんどない。

第 2 四半期会計期間(3 ヶ月)についても、受注高と売上高は、それぞれ 50 億円ずつ対前期比での増加に貢献してくる見込みである。

Q4

2018年3月期のIFRSベースの受注高・売上高・営業利益を、決算説明会資料26ページで開示しているが、売上総利益(粗利益)について第2四半期、第3四半期、第4四半期の実績を教えてください。

また前期のIFRSベースでのPMI及びリストラ費用について、第1四半期は44億円とのことだが、第2四半期、第3四半期、第4四半期の実績を教えてください。

A4

前期の第2四半期以降のIFRSベースの売上総利益については現時点では開示していない。

前期のIFRSベースでのPMI及びリストラ費用については、第1四半期が44億円、第2四半期が28億円、第3四半期が59億円、第4四半期が58億円で、年間実績は190億円である。なお今期の第1四半期は29億円であり、通期業績予想としては55億円を見込んでいる。