

## 質問者 1

### Q1

公共・社会基盤セグメントは売上高、営業利益ともに他のセグメントと比較して強く業績を牽引しているが、説明にあった中央府省向けサービスの規模拡大等は一過性的なものか。まず、売上高の第 2 四半期累計+174 億円と営業利益の第 2 四半期累計+107 億円について、第 1 四半期(3 カ月)と第 2 四半期(3 カ月)に分けて教えて欲しい。

### A1

売上高は第 1 四半期(3 カ月)が+91 億円、第 2 四半期(3 カ月)は+82 億円。営業利益は第 1 四半期(3 カ月)が+30 億円、第 2 四半期(3 カ月)は+76 億円となっている。営業利益の第 2 四半期(3 カ月)は前期に発生した不採算案件が抑制されており、大きく増加している点をご承知頂きたい。

### Q2

お答えいただいた内容を踏まえると、下期は四半期ごとに売上高は+80~90 億円、営業利益は約+30 億円が見込めると理解して良いか。

### A2

第 2 四半期までに計画外の案件も受注できており、案件の規模も通期業績予想策定時よりは少し拡大している傾向がある。下期も増収傾向は維持できると考えているが、具体的な業績見通しは見極めているところである。

### Q3

EMEA・中南米セグメントの営業利益について、新型コロナウイルス感染症による影響（以下、コロナ影響）と事業構造改革費用の支出額について教えて欲しい。

### A3

コロナ影響について売上等ビジネスサイドへの影響分を切り分けるのは困難なため、第 2 四半期実績についてはコロナ影響を包含したものとさせていただきご理解頂きたい。コロナ影響に起因する特殊事象としては南米で経営破綻申請をされたお客様があり、債権に対する引当金が第 2 四半期累計で 17 億円発生しており、EMEA・中南米セグメントの減益の大半が当該事象によるものをご理解頂きたい。

事業構造改革については通期で 40 億円の支出を予定し、上期でその半分程度を支出している。上期の支出額は前期と同程度となっており、営業利益の前期比増減にはほとんど効いていない。

### Q4

北米セグメントの事業構造改革費用は通期で 110 億円を計画しているとの認識だが、第 2 四半期までの支出額について教えて欲しい。

### A4

通期で 160 億円の支出と 50 億円のベネフィットを見込んでおり、ネットで 110 億円を計画している。内容としてはデジタル人材の拡充とリスキル、リソースの最適化、オフィス及びデータセンターの統廃合等を実施する。上期では全体の約 20%となる 35 億円を支出している。残りの支出額については第 4 四半期に比較的に多めに支出すると想定している。ベネフィットの 50 億円については下期に見込んでいる。

Q5

第1四半期(3カ月)及び第2四半期(3カ月)に発生した不採算額と前期比について教えて欲しい。

A5

第1四半期(3カ月)は今期及び前期ともにほとんど発生していない。第2四半期(3カ月)は前期62億円、今期は2億円発生しており、差額の60億円が増益となっている状況だ。

## 質問者 2

### Q1

北米セグメントについて、事業構造改革費用は 35 億円支出しているとのことだったが、その影響を除くと第 2 四半期までの前期比の減益額は小さい。また EBITA は、第 1 四半期(3 カ月)は 15 億円、第 2 四半期(3 カ月)は 16 億円とあまり悪化していない状況に見える。北米セグメントのコロナ影響は想定より少ないとの説明もあったが、第 2 四半期がボトムなのか、それとも第 3 四半期以降に悪化する可能性があるのか。事業構造改革も実施しており、収益性の改善が図られ回復に向かっていくのか、今後の見通しを教えてください。

### A1

北米はコロナ影響が大変厳しい状況にはなっているが、こうした状況でも北米のメンバーがベストを尽くし、実績はそれほど悪化していない。要因として、案件のキャンセルや延期により、当年度売上展開予定であった受注残高が 8%減少すると想定していたが、第 2 四半期時点では当初の想定ほど影響は出ていない。また、既存顧客からのデジタル案件や新規サービス案件が当初の想定よりも増えている。

受注高の通期業績予想は大幅なマイナスでアナウンスしていたが、第 2 四半期以降は 3 桁億円の大型案件の受注も獲得し始めている。非常に厳しい状況ではあるが、第 2 四半期と同じような状況が続けば受注高、売上高、営業利益いずれも通期業績予想を上回ると予測している。

### Q2

売上展開もできていて受注も獲得できているということであれば、第 3 四半期及び第 4 四半期についても、事業構造改革費用を除けば上期並みの営業利益を確保できると考えて良いか。

### A2

下期も上期と同じ傾向であればそのようになるが、コロナ影響次第だと考えている。なお、事業構造改革費用は下期に残り 8 割を支出予定である。

### Q3

EMEA・中南米セグメントも北米と同様にあまり悪化していないように見える。北米と状況は異なるが、ドイツ、イタリア、スペイン、中南米等で今後悪くなりそうな地域はあるか。もしくはこのままの状況が維持できるのか教えてください。

### A3

イングランドでは 11 月 5 日～12 月 2 日までのロックダウンも発表されているが、コロナ影響は大変厳しい。上期の状況としては、ドイツの自動車等の製造業は非常に厳しい状況である。一方、イタリアでは金融、ユーティリティ、テレコムが強く、また前期までの事業構造改革、デジタル変革の効果が出ており、堅調である。everis（が事業展開しているスペイン）では一部保険とテレコムでコロナ影響が出ているが、公共、ユーティリティは堅調である。コロナ影響は予断を許さない状況ではあるが、上期の状況が下期も継続するのであれば受注高、売上高は改善していくと見ている。

### Q4

中期経営計画について、来期が最終年度となるが、欧州で実施した事業構造改革の効果と北米で今期実施している事業構造改革の効果があり、国内も堅調に来ているがどう見たら良いか。コロナ影響が収束すれば、売上高は難しいかもしれないが営業利益率の達成はめざせるのか。計画を見直す必要があるがコロナ影響を見極めていくところなのか。

中期経営計画に対する今の考え方や見方を教えて欲しい。

A4

上期の売上高は+23 億円、営業利益は+1 億円と前期並みとなっており、コロナ影響により成長はできていない。中期経営計画の達成時期や KPI の変更は現時点では考えていないが、第 3 四半期の状況とコロナ影響を見極めて判断していきたいと考えている。今期はコロナ影響でお客様の事業が厳しいため当社も成長が難しい状況ではあるが、一方で国内ではデジタル庁の発足も予定されており、企業でも IT やデジタルを活用して事業を回復させるといった動きも出てきている。これらの動きは当社にとってフォローになるため、まずは下期をしっかりと頑張っていきたい。

### 質問者 3

#### Q1

公共・社会基盤セグメントの第 2 四半期(3 カ月)の受注高は 756 億円となっており、前期比では約 51%の減少となっている。これは想定通りだったのか、それとも想定よりも積み上がっているのか。また、前期受注した大型案件の規模感についても教えて欲しい。

#### A1

前期の大型案件は複数あり、当四半期の減少のほとんどが前期の大型案件の反動減による影響である。受注は四半期ごとに波があるため 3 カ月単位で比較しても仕方がない部分はあるが、計画外の受注や案件の規模の拡大もあり、当初の想定よりは受注が獲得できたと考えている。

#### Q2

金融セグメントの第 2 四半期(3 カ月)の受注高も前期比では 2 桁%の減少だが、こちらも想定よりも受注が獲得できているという認識で良いか。

#### A2

金融セグメントも同じく堅調という認識である。公共・社会基盤セグメントの方がより強く、金融セグメントは想定よりやや多めに獲得できているというイメージだと考える。

#### Q3

法人・ソリューションセグメントの第 2 四半期(3 カ月)の受注高はほぼ前期並みだが、こちらは想定より受注が獲得できているという認識で良いか。

#### A3

公表している通期業績予想と比較すると、コロナ影響がそれほど出ておらず想定よりは良い。但し、ここ数年は法人・ソリューションセグメントは国内では受注高、売上高の成長の牽引役であったため、ほぼ前年並みとはなっていないものの、まだ弱い印象だ。上期の状況からすると、通期業績予想は十分に上回ることが出来るという感触を持っている。

#### Q4

アメリカ大統領選挙に関し、仮に政権交代した場合、現在の受注残高が延期・縮小・中断となるリスクはあるのか。前期にはブラジルの案件が政権交代の影響によって損失が発生したと認識している。

#### A4

非常に難しい質問で、我々では読めないところもある。但し、前期に発生したブラジルのドライブシミュレータ案件の損失については 2019 年の法改正によって制度が根本的に変わったからであるが、北米の受注残高については中央府省のシステム更改や新規機能追加の案件であるため、政権交代によって影響を受けることはない。

#### 質問者 4

##### Q1

受注残高は第 2 四半期末時点で 2 兆 7,000 億円近くの規模があり、前期比で約 +7%となっている。下期にはこの内どの程度が売上展開される見込みなのか、全社及びセグメント別に教えて欲しい。

##### A1

セグメント別の数値はご容赦頂きたいが、全社では約 7,800 億円が今期中に売上展開されるイメージである。セグメントにもよるが、長期に渡って売上展開されるセグメントと比較的短期で売上展開されるセグメントが混在しており、今期はそのような状況だが、この傾向がずっと継続されるものではないとご理解頂きたい。

##### Q2

約 7,800 億円程度という水準は、前期比ではどのようになるのか教えて欲しい。

##### A2

手元に数値はないがそれほど大きく変わっているわけではないと考える。上期も受注が前年並みに近い規模で獲得できており、受注残高も期初より増加しているが、受注残高を中長期で売上展開していくビジネスは当社のコア事業でもあり、安定的に売上計上されるとお考え頂きたい。むしろ当期に受注し、当期に売上に計上される部分がコロナ影響等を受けやすい部分だと考える。

## 質問者 5

### Q1

受注環境について確認させて欲しい。想定よりコロナ影響がなかったという説明だったが、下期は前期比で見た場合に国内、海外に分けてどのような見通しになるのか教えて欲しい。

### A1

下期はまさにコロナ影響によると考えている。上期の受注は前期までにある程度仕込みがあったものが獲得できている一方、SI 業界は景気に対して遅効性があると言われており、上期のコロナ影響を受けて下期がどのようになっていくかについては今後見極めていく必要がある。欧州や北米でのコロナの再拡大が下期に大きく影響すると想定されるため、現時点ではまだ言及するには早いと考えている。但し、受注高の通期業績予想について、前期比で約 3,700 億円の減少となるような状況は上期実績を踏まえてもすでに脱しており、通期予想は十分に達成可能と見ているが、前期レベルまで戻せるかどうかについては、まだ予断を許さない段階だと考えている。

### Q2

第 1 四半期決算時と今回の第 2 四半期決算を比較すると、まだ受注に反映されていないような顧客からの引き合いについては、状況が良くなっているのか、それともあまり変わっていないのか、教えて欲しい。

### A2

例えば北米セグメントでは第 2 四半期から大型の案件も獲得できており、コロナ禍ではあるが受注高は増えてきている。この傾向が続けば通期業績予想の水準まで受注高が落ち込むことはないと考えている。国内の各セグメントも通期業績予想に対しては上期で大幅にプラスとなっており、このままの状態が続けば通期業績予想を上回ると見込んでいる。

### Q3

欧州で SAP のビジネスを展開している NTT DATA Business Solutions について状況を確認したい。中堅・中小企業が主要顧客であるため、状況としては少し厳しいと考えており、独 SAP 社の 2020 年 12 月通期の業績予想の下方修正等で何か影響を受けていないか。見通しについて教えて欲しい。

### A3

NTT DATA Business Solutions の中核会社である itelligence はドイツに本社があり、新規のコンサルティングやライセンス収入はコロナ禍においてお客様への営業が難しいため、厳しい状況である。但し、多くのリカーリングビジネスや、受注残高からの売上展開もあるため、通期業績予想達成に向けて引き続き取り組んでいく。

### Q4

前期に発生した公共・社会基盤セグメント及び金融セグメントの大型不採算案件の進捗状況について教えて欲しい。特に金融セグメントの案件についてはまだ山場を越えていない状況だと認識しているが、追加引当リスク等に変化がないか教えて欲しい。

### A4

まず公共・社会基盤セグメントの案件については主要な部分を既にサービス開始しており、今後多額の不採算額を計上することは想定していない。また、金融セグメントの案件について、お客様としっかりコミュニケーションしており、不採算が新たに発生しないような条件でサービス開始を延期している状況だ。

## 質問者 6

### Q1

北米セグメントは大型案件が複数獲得できていると説明だったが、どのような案件が獲得できているのか教えて欲しい。デジタル案件なのか、従来型でも新規の案件なのか、あるいは過去の受注案件を拡大するような案件が取れているのか。

また、コロナ影響が想定より少なかったということだが、事業構造改革で人財の入れ替えを実施すると、新しいデジタル人財が最初は稼働しにくく、付加価値は高くないが着実にキャッシュフローを確保する人財を入れ替えることにより、短期的には受注が減ることも考えられるが、こうした人財の入れ替えに伴う影響が第 3 四半期、第 4 四半期に発生するということはないのか教えて欲しい。

### A1

大型案件は公共系の案件が中心となっている。中身は全てがデジタルではないが、例えば運用の全体を受託してそこにデジタルによる自動化を追加していくというものがある。そのようなデジタル関係の案件は増えており、全体の 6~7 割はデジタル関連の案件である。

デジタル人財の拡充やリスキルについては、欧州のドイツやイタリアで実施しているが、若干のタイムラグはあるものの、特にイタリアはスムーズに移行できており、デジタル案件の受注も着実に増えてきている。今期はデジタルや新たなサービス案件で金融、テレコム、ユーティリティで堅調な状況であり、それほどタイムラグなく活躍してもらうことができるのではないかと考えている。

### Q2

北米セグメントの受注高について、タイムラグなくコロナ影響を受けるとすると、第 3 四半期は前期の水準が高かったために前期比でマイナスになる可能性が高いと考えるが、第 4 四半期は前期の水準もそこまで高くないため前期比プラスを狙えそうな感触はあるのか。

### A2

北米欧州いずれも、ロックダウン等コロナ影響が悪化するとお客様の状況も厳しくなり、大型案件への投資の意思決定も難しくなってくる。四半期ごとの前期比増減については明確に断言できる状況ではないが、通期業績予想は上回るとみている。

### Q3

国内のデジタル庁について、中期的に御社の業績にプラスになるのか、マイナスの部分もありネットではそこまで大きなプラスにならないのか、現時点の考え方を教えて欲しい。

### A3

当然ながら大きくプラスにしたい。9 月に菅政権が発足し、今後行政のデジタル化や社会全体のデジタル化の推進が加速していくと考える。デジタル庁が進める DX は大きく 2 つあり、1 つは行政サービスの高度化、もう 1 つは行政機関の合理化、効率化である。これらに加えてさらに金融機関や企業の行政手続きのデジタル化、行政サービスと金融サービス、企業サービスの連動や連携等がますます推進されていくことになる。当社は本年 10 月 29 日に「ソーシャルデザイン推進室」を新設したが、これは全社横断的に連携して国内の DX に貢献していくという思いを込めて作った組織である。当社の公共、金融、法人、さらに海外部門や R&D 部門が連携して、これまでの経験やノウハウを生かし、しっかりと貢献していきたいと考えている。

Q4

既存の行政サービスの効率化関連だけではそこまでプラス寄与はないかもしれないが、新たな行政サービスの拡充や周辺業界との連携という部分については大きなチャンスになるという理解で良いか。

A4

行政サービスの高度化に伴ってあらゆるものが繋がり、金融サービスや企業サービスと連携、連動していく。また、行政機関のシステムも既存のものを最適活用しつつデジタル技術を取り入れ、更なる自動化や効率化をするといったニーズも出てくると考えている。