

質問者 1

Q1

第 1 四半期の全社の営業利益に対する為替影響を教えてください。

A1

営業利益は対前年で +103 億円の増益であり、そのうち為替影響が +15 億円である。内訳は、北米セグメントで +約 11 億円、EMEA・中南米セグメントで +約 4 億円となっている。(決算説明会資料 P6 参照)

Q2

国内事業の受注高に関して公共・社会基盤セグメントと金融セグメントは対前年でマイナスになっているが、直近の事業環境を教えてください。また、法人・ソリューションセグメントについては好調に見えるが、ペイメント事業とそれ以外の事業に分けて状況を教えてください。

A2

公共・社会基盤セグメントの受注高について、第 1 四半期実績は対前年で ▲180 億円となっている。FY22 業績予想も ▲653 億円となっているため、受注環境が悪化しているとの懸念を抱かれるかもしれないが、これは昨年度の第 1 四半期及び第 2 四半期に獲得した大型案件の反動減によるものであり、FY22 業績予想には織り込んでおり想定通りである。一方で売上高は受注残高からの確実な展開により、第 1 四半期実績は対前年で +60 億円となっている。

金融セグメントの受注高についても同様に、昨年度の第 1 四半期に獲得した大型案件の反動減により第 1 四半期実績は対前年で減少しているが、今後銀行向け案件等の着実な獲得により、通期では対前年 +515 億円の増加をめざしている。また、売上高は前述の大型案件からの売上展開等により、第 1 四半期実績は対前年で +172 億円となっている。

法人・ソリューションセグメントにおいては、受注高は、製造向け案件を中心に好調である。売上高については、特に製造業及び流通・サービス業向けが好調であり、ペイメントサービスの規模拡大とあわせ、セグメント全体で好調さを持続している。ペイメントの状況はトランザクション数にて説明するが、FY21 年間累計でコロナ禍以前である FY19 を上回っており、FY22 の第 1 四半期においても、コロナ禍以前の FY19 を含めた直近 3 年の同期実績を上回っている。業態別の状況についても、スーパー、ショッピングセンター、EC 等の幅広い業態で改善してきている。製造業、流通業においてお客様のデジタル化のニーズを的確に捉えるとともに、ペイメントサービスについても引き続き規模の拡大をめざしていきたい。

Q3

今期の全社売上高は受注残高からの展開により確実に積み上げられる一方で、受注残高の積み上げが対前年で弱まり来期の売上高への影響を与えるという懸念はないか。

A3

国内外含めた全社での受注残高は、第 1 四半期終了時点において期首より約 1,000 億円増加しており、来期の売上展開に向けた積み上げはできつつあると考えている。受注残高のうち約 40%が今期に売上展開され、残りは来期以降に展開されると見込んでいるが、今期の売上展開分による受注残高の取り崩しにより全体の受注残高が減少している状況ではない。

Q4

NTT Ltd.について、統合コスト及びコストが発生する期間、またコストがピークとなる時期について見込みを教えてください。また同社は今年度 380 億円を投じて構造改革を予定しているが、NTT データとの統合時に追加的な構造改革の必要性をどのように見ているか見解を伺いたい。

A4

統合コストは FY22 下期以降に発生し、年間で 100～200 億円程度、統合コストのピークは FY23 から FY24 を想定している。過去に当社が Dell Services 部門を統合した際も相応の統合コストを要しているため、NTT Ltd.の会社規模を考慮すれば費用感は妥当と考えている。統合プロセスの完了目処は中期経営計画の最終年度である FY25 を見込んでおり、FY25 に約 300 億円のシナジー効果を期待している。

NTT Ltd.の構造改革の進捗状況や構造改革効果については追加的な実施要否も含めて統合以降にしっかりと見極めたいと考えている。

質問者 2

Q1

第 1 四半期の受注高について、公共・社会基盤セグメントと金融セグメントの対前年減少は想定内とのことだが、一方で EMEA・中南米セグメントを中心に海外のセグメントでは増加している。会社全体としての受注高は計画通りか確認したい。また、海外のセグメントにおける今後の見通しを経済状況など外部環境の変化を踏まえて伺いたい。

A1

為替影響が大きいため少し差し引いて考える必要があるが、国内外ともに想定通りか、想定を上回るペースで進捗している。

北米セグメントは現時点において特に収益性を高めることを重視して、案件獲得や既存案件の更改タイミングにおいて粗利率に応じた受注選別を行っている。無理をして受注高を上げようとしていない代わりに第 1 四半期に受注した案件の粗利率は高まっている。

EMEA・中南米セグメントの第 1 四半期の受注高は 1,900 億円で対前年 600 億円の増加となっており、為替影響の +86 億円を差し引いてもオーガニックで 500 億円強増加している。国別の状況はスペイン、UK、ブラジル等が受注高・売上高ともに好調である。

今後の見通しについては、世界的なインフレや為替の動向、海外における金利の動向等を起因としたリセッション入りは目下懸念している所であり、資源高やエネルギー不足、半導体不足といった、社会情勢の不確実性が高まっている認識である。

その中でも、北米ではインフレが一層深刻であり、また FRB が金利政策で大きな動きを見せていることから、インフレ懸念と同時にリセッション懸念も高まる可能性があるかと認識している。足元では IT 投資の手控えは確認されていないもの、お客様のビジネス環境が悪化することにより、IT 投資が縮減する懸念は否定できないため、今後も慎重に状況を見極めていきたい。

欧州では、現地からはインフレはかつてないレベルとの報告があり、人件費の高騰による当社事業への影響や、お客様の行動の変容が考えられる。ただし、欧州においても北米と同様、足元の IT 投資が急速に減少するとの見方はしていない。調査会社が先日発表した 2022 年の IT サービス市場の成長率は、当初の予測値から若干下がっているものの 6% 台を保持しているため、経済状況の変化が当社事業に影響を及ぼすまでには至っていないと考えている。

Q2

営業利益については市場予想を上回る進捗と認識しているが、第 1 四半期の売上高及び営業利益について、会社計画に対する見解を伺いたい。

A2

売上高に関しては当初想定していた以上の進捗である。対前年 +865 億円から為替影響の +313 億円を差し引いても +500 億円強の増収であり順調である。

営業利益に関しては対前年で +103 億円となっており、主に事業の拡大に伴う増収に起因している。増益要因の内訳は原価率の改善による粗利率の向上により +約 20 億円、国内事業と海外事業の増収による増益がそれぞれ +約 50 億円と +約 30 億円となっており、海外の +約 30 億円には為替影響 +15 億円を含んでいる。当初想定よりも順調である。

質問者 3

Q1

第 1 四半期における EMEA・中南米セグメントの事業構造改革の費用と効果の実績、及び第 2 四半期以降の見通しを教えてください。また、年間計画に変更が無いかも併せて教えてください。

A1

EMEA・中南米セグメントの事業構造改革費用に関して、今期は約 70 億円の支出を予定しており、このうち第 1 四半期では予定通り約 20 億円を支出している。残りの約 50 億円に関しても予定通り支出予定で、年間計画に変更は無い。対前年では、昨年度の第 1 四半期に事業構造改革費用として約 20 億円を支出しており相殺されている。

また、第 1 四半期における EMEA・中南米セグメントの EBITA は対前年 +32 億円であり、為替影響の +4 億円を差し引いた +約 30 億円がオーガニックの増益となっている。そのうち、+約 20 億円が増収による増益、+約 10 億円が事業構造改革の効果とみている。事業構造改革の効果を含めた収益性の改善は通期で +約 50 億円を見込んでいる。

Q2

海外の受注案件の種類と特に成長している案件について伺いたい。また要員の確保状況と離職率の推移について教えてください。

A2

北米セグメントにおいては、デジタルに特化した収益性の高い案件を増やそうとしている。受注全体に占めるデジタルに特化した案件の比率を FY22 は更に高めて、デジタルシフトを加速させることを計画しているがここまで順調にきている。好調な業種は、金融、保険及びライフサイエンス等になる。

EMEA・中南米セグメントにおいて、国別で売上が大きく伸びているのがスペイン、ブラジル及び UK になる。業種毎では、スペインでは金融や公共等、ブラジル等中南米では金融及び自動車をはじめとした製造業、UK ではテレコム、メディア関係が好調である。なお、欧州についても北米と同様にデジタル案件が増加しており、自動車会社向けに ACES と呼ばれる領域の案件を、またスペインでは市民向けサービスにおける様々なチャネルをデジタル化する案件を獲得できている。

海外の離職率は依然高い状態が継続しているものの、採用も積極的に行っており、差し引き数千人規模で要員を増やせている。特に事業が伸びている欧州でも数千人の要員が拡充できている。また、様々な国からの案件を開発する拠点の増強も併せて進めている。

Q3

NTT Ltd.の統合プロセスは FY25 までかかる認識で良いか。また統合によるシナジー効果約 300 億円はどのような形・時期に発現してくるのかを教えてください。

A3

統合プロセスは FY25 まで継続し、統合コストは FY23～FY24 に最大化すると見込んでいる。

シナジー効果は「相乗的シナジー」、「補完的シナジー」、「統合によるコスト削減」の 3 種類に分類しているが、シナジー効果は、種類別に徐々に発現するものと考えている。

比較的早期に発現すると見込んでいるのは補完的シナジーであり、当社と NTT Ltd.が相互のお客様に対して相互にサービス等を提供するクロスセルによるビジネス拡大効果として、全体の約 6 分の 1 程度寄与する見込みである。

次に、統合によるコスト削減が全体の約 3 分の 1 に寄与する見込みであり、IT 基盤やヘッドクォーター機能等にかかるコストが削減される効果が継続的に発現すると見込んでいる。

一定の時間をかけて最後に発現するのが相乗的シナジーとみており、全体の約半分に寄与すると考えている。これは当社と NTT Ltd.が保有しているケイパビリティを掛け合わせて、新しい事業領域で新しい提供価値を創造していくものであり、特に注目しているのは 5G、IoT、Edge to Cloud 等の領域である。

質問者 4

Q1

NTT Ltd.に関連するバランスシート情報は開示可能か。

A1

資産及び負債の詳細については目下精査中である。

Q2

北米セグメントの収益性について伺いたい。営業利益は対前年で+20 億円となっているが、そのうち+11 億円が為替影響によるものであり、一過性収益も+約 10 億円計上されているのであれば、事業による利益は対前年で増加していない認識でよいか。通期での事業による利益の見通しとあわせて教えてほしい。

A2

海外の収益性に関してはEBITAベースでの回答とさせていただくが、北米分野のEBITAは対前年で+28 億円となっている。そのうち、先ほど質問にも挙げられていた事象として為替影響が+16 億円、一過性収益が+約 10 億円であるが、オーガニックでの増収に伴う増益も+約 12 億円である。一方で、セールス部隊の増強、インセンティブの追加、及び人件費上昇による利益影響があわせて▲約 10 億円あったため、第 1 四半期はオーガニックの増益分をほぼ相殺する形となっている。新たなビジネス拡大に向けてセールス部隊増強にコストを費やしたのであり、通期ではオーガニック成長による増益を見込んでいる。

質問者 5

Q1

第 1 四半期において不採算案件は発生したか。

A1

今期新たに発生した大きな不採算案件はない。

Q2

北米セグメントの売上高について、為替影響のプラス分を差し引くと、対前年ではほぼ横ばいに見えるが、当初計画どおりなのか。また、米国において感染症の拡大による事業影響の有無を教えてください。

A2

売上高は対前年+245 億円であり、そのうち為替影響が+216 億円であるため、為替影響除きでの増収額は+約 30 億円である。+約 30 億円の内訳については、昨年度以降の M&A による連結拡大による増と収益性改善のため売却した低採算事業の影響とが相殺されて+約 20 億円、オーガニックの増収が+約 10 億円となっている。想定通りに進んでいるとみており、通期予想の対前年+323 億円は達成可能と見込んでいる。

感染症については、北米ではウイズコロナが進んでおり事業への影響は特段出ていない。

質問者 6

Q1

戦略投資については対前年で大幅に増加する計画だったと認識しているが、第 1 四半期の進捗と取り組み内容について教えてください。

A1

戦略投資について年間約 320 億円の支出を予定しており、対前年で+約 150 億円となる。第 1 四半期では約 42 億円を支出しており、対前年+約 16 億円となっており、想定通り進み出している。

投資内容については主に 4 つとなる。1 つは注力テクノロジーへの投資であり、グローバル全体で共通的なテクノロジー領域に集中的に投資を行う。対象は 5 つに絞っており、Cloud、Data&Intelligence、Cybersecurity、ADM (Application Development Management)、EAS (Enterprise Application Service) になる。

2 つ目は注カインダストリーへの投資であり、Healthcare/Life Science、Insurance、Banking、Auto、Telco といったグローバルで共通的に大口顧客を抱えているインダストリー毎に投資していく。

3 つ目はコンサルティング力の強化やアセットビジネスの強化に向けた投資になる。4 つ目は社会変革に向けた投資であり、業際連携やサステナビリティな社会実現を見据えた投資となる。