

質問者 1

Q1

公共・社会基盤セグメントにて発生した不採算案件について、不採算額と案件内容、及び今後も影響が継続する可能性があるかを伺いたい。

A1

不採算案件は公共分野で発生したものであり、不採算額は約 70 億円である。お客様全体の情報システム基盤を対象とし、新規製品を活用して他社の現行オンプレミス環境からパブリッククラウド環境へ短期間で刷新する案件であり、高度な技術力と大規模な開発体制が必要な難度の高い案件である。今回、工程が進み、実機での移行検証の結果、問題が判明したため、計画の見直しを実施し、合理的に見積もり可能な範囲で追加の引き当てを行った。また、全社レベルでのプロジェクト推進及び課題の解決に向け、全社の対策委員会も立ち上げており、プロジェクト完遂に向けてしっかりと取り組んでいきたい。

Q2

海外セグメントの受注高について、第 2 四半期累計値が開示されているが、第 2 四半期会計期間の業績について、為替と M&A 等の一過性影響を除いて教えてほしい。

A2

組織再編に伴うセグメントの組換えに伴い、会計期間の業績は単純な差し引きによる算出ができないため、累計値での回答になる。

海外セグメントの第 2 四半期累計の受注高は前期比+1,277 億円、そのうち為替影響額が+609 億円であり、為替影響除きでも対前年増加となっている。内訳には M&A によるプラス影響が含まれており、前年度の大型案件の反動減はあるものの順調に対前年増加となった。

Q3

海外セグメントの受注高について、第 2 四半期会計期間は欧州で大型案件を受注したため好調だった認識だが、背景を伺いたい。

A3

第 2 四半期会計期間の好調さは大型案件の受注によるものではなく、小型案件の積み上げを背景としたものである。欧州に関しては、これまでスペインでの事業を中心とした好調さが継続していたが、今期はスペイン以外の各国及び当社の得意領域で満遍なく受注を獲得できており、売上も伸ばしている。欧州は極めて好調と言える。

質問者 2

Q1

戦略投資について、通期では対前年で 150 億円増加させる計画としているが、具体的な内容、期待している効果、および発現時期を伺いたい。

A1

戦略投資について、第 2 四半期累計で約 100 億円を支出しており、前年度の第 2 四半期累計は約 58 億円だっ

ため、対前年で約 42 億円の支出増となっている。内容については主に日本を含むグローバルでの競争力強化に対する投資をしており、特にクラウド、Data & Intelligence、サイバーセキュリティ等、多数の企業で使われるデジタル分野の主要な技術領域において、アセットの開発や人材の育成に取り組んでいる。

メインストリームの技術領域への投資であるため、直近で取引のあるお客様に対しても非常に効果がある施策と考えている。

Q2

NTT Ltd.との事業統合に伴う PMI 等の費用とシナジーについて改めて確認したい。また、NTT Ltd.の構造改革費用は今年度通期で約 380 億円を計画しているが、NTT データとの統合後も構造改革による人員削減等を継続する必要はありそうか。事業統合して 1 カ月経つ中で見えてきた状況と、下期以降の NTT データのマネジメント方針について伺いたい。

A2

今期 NTT Ltd.との事業統合に伴う PMI 等の費用とシナジーによる若干の利益へのプラス影響額をネットして、約 110 億円の支出を見込んでいる。

第 2 四半期までの NTT Ltd.の事業の状況について、通信機器販売・保守事業については減収となっているが、高付加価値サービスであるデータセンタやマネージドサービスは第 1 四半期と同様に第 2 四半期も好調であり、為替影響もプラスに作用している。NTT Ltd.の構造改革費用は前年度実績が約 440 億円、今年度は 380 億円を支出する計画で、不採算拠点・事業の統合や撤退、原価低減、販管費の削減や本社機能の効率化等に取り組んでおり、進捗も概ね計画通りである。通期の計画達成に向けて当社との PMI を確実に推進していく。

なお、詳細な PMI の計画については、10 月 1 日の NTT DATA, Inc.発足を受け、NTT Ltd.も含めた海外セグメントの経営幹部で協議を始めたところであり、今後、適宜計画の見直しは考えられるものの、現時点では当初計画通りの費用とシナジーを想定している。

質問者 3

Q1

不採算案件のサービス開始の時期を伺いたい。今年度中のサービス開始案件との認識でよいか。

A1

今年度中に段階的にサービス開始していく予定である。それぞれの時期については具体的な言及は差し控えさせていただく。

Q2

今回のセグメント変更に伴い、新セグメントベースで前期、および今期の第 1 四半期と第 2 四半期それぞれの会計期間の業績を公表できるか。

A2

現時点では四半期会計期間単位での公表に至っていないが、今後公表に向けて取り組みたい。

質問者 4

Q1

不採算案件となったプロジェクトについて、プロジェクトの規模感を教えてほしい。

A1

お客様の情報システム基盤を対象とした案件と申し上げたが、数万人規模のユーザが利用する大型のシステム基盤という点からプロジェクトの規模感はイメージしていただきたい。

Q2

受注について、欧州含めた海外セグメント全体は好調である一方、北米の第 2 四半期会計期間では為替影響除きでは対前年で約 20%減少したように見えるが、この背景と今後の見解を伺いたい。

A2

北米では為替影響除きの受注が対前年マイナスとなっているが、国内の公共・社会基盤セグメントと同様、前年の大型案件の反動減によるものである。また、北米では利益率重視、質の伴った成長をめざし、コンサル・デジタル領域を中心に営業活動、販売活動に取り組んでいるが、極めて堅調に推移しており、売上も拡大している。この取り組みの成果として、北米における上期受注案件の粗利率は前年同期比で約 1 ポイント増加している。コンサル・デジタル領域に事業をシフトしているため、案件の小型化傾向がみられるが、一方で案件短期化に伴い当期受注・当期売上計上となる案件が増加している。

質問者 5

Q1

海外の IT サービスの事業環境について先行きの不透明感を指摘する声が多くあがっているが、下期以降、来期にかけて想定される懸念要素を伺いたい。

A1

海外セグメントについて北米・欧州共に IT 投資やデジタル投資は堅調と見ている。既存システムの更改需要に加え、デジタル技術を活用した自動化、新規サービス・ソリューションの提供、ビジネスモデルの創出等のニーズが非常に強い。日本も含めて IT サービス産業全体は堅調であると考えている。

その中で当社においても課題は IT 人財・デジタル人財にかかる人件費の高騰である。比較的価格転嫁しやすいデジタル領域へのシフトを進めるとともに、システム開発の効率化やオフショア・ニアショアの活用によるコスト削減等の自助努力も推進している。もう一つの課題である IT 人財不足に対しては、M&A による人財獲得に加え、いわゆるキャンパスハイリングと呼んでいる、教育機関との連携による新卒学生の採用・育成強化や、既存人財のデジタル教育強化等に取り組んでいる。

Q2

今期国内で発生した不採算案件のような、クラウドへの移行を伴うモダナイゼーション案件は海外においても増えているのか。

A2

クラウドへのマイグレーション案件は、世界的に増加している。グローバルなクラウドベンダーである Amazon や Microsoft の売上高の伸びからもその傾向が読み取れるだろう。

Q3

第 2 四半期会計期間における全社の営業利益について、不採算案件除きでも減益となっている点について、要因を伺いたい。

A3

減益の主要因は、戦略投資の費用増と、各セグメントにおける先行投資等による販管費の増加である。通期では前期比で約 150 億円の戦略投資の増加を計画しており、下期以降も戦略投資は継続するため減益要因となるが、一方で増収に伴う増益も見込んでおり、全体としては対前年で増益となるよう事業運営していきたい。

質問者 6

Q1

多額の不採算案件が発生したが、技術面、および現行システムの特異性などがあれば伺いたい。

A1

今回の不採算案件において、実機での移行検証フェーズで予期しない問題が発生した。新規製品を活用して現行の他社オンプレミス環境からパブリッククラウド環境へ短期間に刷新するプロジェクトだが、実データを用いた移行検証フェ

ーズにて技術的な問題が複数判明した。

1 つは、現行システムからパブリッククラウドへデータを移行する際に必要となる性能において、現行実機を用いた検証では設計値よりも相当にパフォーマンスが低いことが判明したことであり、性能の改善対応等を行っている。2 つ目は業務要件に応じたアクセス制御が多様多様であり移行データのバリエーションが想定以上に複雑となることが判明し、追加対応が必要となったことである。

Q2

発生した問題の原因が現行システム側にあり、NTT データ側の問題ではないのではないか。

A2

今回の件については、実データを用いた現行実機での検証が早期に実施できなかった事情等があり、今後の教訓としていく所存である。現行ベンダ等も含めてお客様と協力関係を構築しながらプロジェクト完遂に向けて取り組んでいる。

質問者 7

Q1

人件費高騰などのコスト上昇要因がある状況下において、海外セグメントの利益率が対前年で改善している背景を伺いたい。従来目標としていた調整後海外 EBITA 率 7%達成の見込みも教えてほしい。

A1

直近の 3～4 年、デジタル変革に向け取り組んできた海外の事業構造改革の成果と考えている。加えてデジタル領域の案件は、トラディショナル領域の案件と比較してマージンを高く設定しやすいことも一因と考えている。また、当社自身の開発の効率化やオフショア・ニアショアでのコスト削減を進めており、その成果が現れたものと見ている。

今年度からスタートした中期経営計画で掲げた、2025 年度の調整後海外 EBITA 率 10%達成に向けて、これから更に利益率は高めていく。

質問者 8

Q1

海外セグメントの受注について、為替影響除きでは対前年で減少している。この要因は従前説明のあった案件の受注選別の影響なのか、それとも前年度の大型案件からの反動減と捉えるべきか。

A1

要因は 2 つある。1 つは北米で前年度に大型案件の受注が複数件あったため、これによる反動減である。もう 1 つはご認識の通り、主に北米の更改案件等において、利益率を重視した案件の選別を進めているためである。

北米に関しては為替影響除きでは、対前年で受注がマイナスになっているが、これは計画内である。コンサル・デジタルの営業販売の強化によりパイプライン上の案件は積みあがっており、それらを下期以降に受注できるよう取り組んでいく。

Q2

不採算案件について、現行システムが他社ベンダの案件とのことだが、同案件を受注した狙いを伺いたい。前提として今回のお客様自体が新規なのか、取り組み領域が新規なのかも含めて教えてほしい。

A2

今回の案件のお客様は既存顧客だが、取り組み領域としては新規である。案件はお客様の情報システム基盤全体の刷新であるが、こちらを起点にデジタル領域を始めとする周辺領域への拡大を狙って受注した。基盤を押さえることで、その基盤上での更なる自動化や新サービスの追加、更にはデジタルを活用した高度なサービスの提供も可能になるため、今後の案件拡大が期待できていると考えている。

質問者 9

Q1

今期の不採算案件については、前年度第4四半期に発生した公共・社会基盤分野の約30億円の不採算案件と案件は同一か。

A1

同一案件である。前年度第4四半期会計期間に約26億円の不採算影響を説明したが、その際の要因はアプリケーションの品質不良であった。

Q2

第2四半期累計の営業利益について、「その他」が対前年約98億円の減となっているが、戦略投資の対前年増による約42億円の影響以外について伺いたい。

(決算説明会資料 p7 参照)

A2

会計処理の影響やグローバル再編費用の先行支出、また開示セグメントに属さないグループ会社の軽微な減益等によるものである。グローバル再編費用とはNTT Ltd.との事業統合に際して発生するアドバイザリ等の費用である。

Q3

第2四半期会計期間の営業利益が対前年115億円の減少となっている。減益要因である不採算額の約70億円と戦略投資の対前年増加分の約25億円を差し引いても、対前年の減益額との乖離は埋まらないため、減少要因を教えてください。

A3

第2四半期累計が対前年12億円の減少となっている要因を説明したい。

増益要素としては、増収による増益額が約120億円、北米の一過性増益要素が約20億円、為替影響によるプラスが約33億円であり、合計約170億円となる。

減益要素としては、不採算額が対前年約63億円、戦略投資が同様に対前年約42億円、EMEA・中南米で前年に一過性増益要素があり、その剥落影響により約20億円があり、合計すると約120億円となる。

差額の約50億円の減益分については、TC&S分野および開示セグメント以外のグループ会社等の軽微な減益と、前述のグローバル再編費用等によるものである。