

質問者 1

質疑応答①

【質問】金融収益と負担のネットの影響について、第 4 四半期は思いのほか増えてない感じがしまして、第 1 から第 3 四半期の短信を拝見しますと、ネットでしか 102 億円ぐらい増えていたのが通期で 167 億円なので、第 4 四半期だと 64 億円ぐらいの増。これはたまたま金利の支払いが発生しないような期間だった、つまり一過性なのか、何か施策はあったのか。2023 年度のネットの負担ってどのぐらいになるのか。以前、年度で 400 億円ぐらいと言っていたと思うんですけど、この点いかがでしょうか。

【回答】ご指摘の点は、第 3 四半期と第 4 四半期を比べて、金融損益というのが第 4 四半期のほうで改善しているのはなぜかということだと思いますけれども、Ltd.グループにおきまして、一部会計基準の適用範囲を変更したことによりまして、当年度以前に発生した借入れ費用を、この第 4 四半期会計期間で一括資産計上した影響で、金融損益が一時的に約 60 億円程度減少しているということによります。この一過性の影響を除きますと、第 4 四半期の会計期間の対前年増減は第 3 四半期から横ばいということで、そのほとんどが Ltd.統合影響ということで、その点については変化がないということをご理解いただければというふうに思います。

【質問】なるほど。大体ネットの負担で四半期 100 億円ちょっとぐらいで、2023 年度トータルで見ると、やはり 400 億円超えるぐらいというのは、従来と変わらないとの認識でよいでしょうか。

【回答】はい。今の計画ではそういうふうに見ております。

質疑応答②

【質問】NTT Ltd.の 2023 年度予想の EBITA について、38 ページをみると、単純に 2022 年度の 398 億円から 2 倍ぐらいの 800 億円弱になっていまして、これだけ見ると単純に連結期間が 6 カ月間から 12 カ月期になるだけに見える。かつ 11 ページの IT などを見ますと、2022 年度下期の構造改革費用 170 億円が 2023 年度通期で 190 億円ですから、むしろ負担減になっているように見えます。結果、どうなんですかね、IT 抜いたベースで見ても、Ltd.の 2023 年度の EBITA というのは、ほぼ横ばいもしくはやや悪化というお見通しでいらっしゃるでしょうか。これをお願いします。背景も含めてお願いします。

【回答】2022 年度下期の当社連結分の EBITA マージンは 6.8%で、2023 年度通期も同じ 6.8%となっています。むしろ、当社連結期間以外も含めた 2022 年度通期ベースで見ると EBITA マージンは 4%台ですね。

【質問】分かりました。ということは、2022 年度上期の悪かった分を御社が第 3 四半期から取り返し、その分が 2023 年度も利益率としては続く。ただし、売上高はあんまり伸びないというご想定なわけですね。

【回答】そうですね。やっぱり質を伴った成長をしっかりとしていこうという方針でおりますので。

質問者 2

質疑応答①

【質問】 先程の質問と重なるのですが、金融費用の問題ですね。半年前くらいから金利が急上昇してしまっていて、多分データセンターの投資事業というのは、海外の資金調達ではなかなかもうグローバルではいなくなってきているというのが今の状況だと思います。ですから、データセンター需要は強いかもしれないですけど、データセンター建設需要というのはもうなかなか成り立たなくなっていると思います。この状況で、同じような資金調達手段で、御社がデータセンター投資これからも積極的にやりますというふうに、今、本間社長はおっしゃっていただいたんですけど、それは大丈夫なんですかという質問です。恐らく資金調達の在り方を変えないといけな。少し前に NTT がめざしていた外部資本の調達、リース会社との協力、あれも全部トク上がっているはずなので、採算性が合わないんじゃないのかなと思います。日本はまだ低金利ですけど、やっぱり NTT グループ 全体で何らかの解決をめざしていかないと続かないような気がするんですけど。

あと金融費用は、先ほどクォーターで見て 100 億円ちょっとのマイナスということなんですけれども、金利が上がって行って、さらに投資していけば増えていくと思うんですけど、それはどのように解決していくのか。幾つかの問題は混ざっていますけど、それについて本間社長の考え方を教えていただけたらというのが 1 点目です。

【回答】 データセンター事業ですけれども、成長率としましても 12%成長と調査会社のレポートでも言われております。それと実はデータセンター事業の利益率は、10%台の後半の利益率はあるんですよ。ですから、営業利益には貢献しているんですけども、ご案内のとおり、金利の費用が今かかっておりますので、当期利益にはなかなかすぐには貢献しないんですけども、それを私ども NTT Ltd.、昨年 10 月から一緒になりましたけれども、有利子負債も 1 兆円ちょっと増えましたので、今 1.7 兆円ぐらいになっておりますけれども、それを第三者資本も入れましてオペライズして、有利子負債を減らしていくと。そして、金利の負担も減らしていくと、こういう考え方でいるんですよ。

【質問】 オバロというのはバランスシートから消えるだけで、金融費用がまた別の支払いに変わるだけで、恐らくオバロした先というのは、資金調達して御社のオバロを受け入れているので、金利費用の上昇というのは減らない、実質的には減らないという構造になると思う。むしろ、逆に上がると思うんですよ。ですからオバロというのは、今の問題の解決にはならないと思うのと、営業利益率 10%というのは、投資の金融費用の考え方とはちょっと違うんだと思うんですよ。御社は今回、データセンターにまた数千億円を投資されるということなんですけれども、それによって増加する金融費用というのは、御社の本当の営業利益の増加とバランスするものなのかということ。グローバルのデータセンタープレーヤーって今、少し投資を控えているのは合わなくなっているからで、御社がなぜ投資するのかと。純利益で合わないんだったら営業利益で合っても投資をやめるべきだと思うんですけども、何か解決手段というのは用意しているのでしょうか。

【回答】 ただ、営業利益は 10%台の後半ありますから、高付加価値サービスなんですよ。ですから、利益のほうはしっかりと出るビジネスになります。また、第三者資本を入れることによって有利子負債は減っていきますので。

【質問】 第三者資本を入れるというのは、エクイティで入れるんですか。リース等過去に実施したような形でやっていくとすると、恐らく金利費用はゲイルクトに反映されると思うのですが。

【回答】 第三者資本を活用するということで、現在当社が保有しているデータセンターに第三者の方に入っていくという形になりますと、一部のデータセンターの持分を売却をするという形になりますので、そういった意味でいうと、その部分でキャッシュというのは入ってきます。その部分で借入金を減らしていくというようなことで考えておりますので、金融

費用は減るということでご理解いただければと思います。

【質問】分かりました。本当にこれ、新規投資して、金融費用後で \wedge イするんですか、今これからの投資ですね。

【回答】それにつきましては、 \wedge イをしていくということで考えて、今取り組んでいるところでございます。

【質問】分かりました。それはきっちり計算されているということ、僕らちょっと外から計算することができないので、それは信用して大丈夫ということで理解しました。

質疑応答②

【質問】先ほどのディスカッションとだいぶかぶるところがあるんですけども、38 \wedge -ジの海外セグメントの業績予想の内訳ですが、構造改革費用や事業統合費用というのは、この EBITA 予想には入っているということなので、構造改革費用や事業統合費用が控除された後の数字がこれであるという理解で大丈夫ですよ。

【回答】はい、ご理解のとおりです。海外事業セグメントの中に海外事業統合費用は入っているということでご理解いただければと思いますが、ただ北米や EMEA・中南米といった内訳には入っていません。

【質問】この 1,450 億円という EBITA には、海外事業統合費用が入っていないということか。

【回答】いいえ、含まれております。

【質問】分かりました。反映した後。それぞれどれくらいずつ、各地域にかかっているんでしょうかということと、先ほど不採算事業の撤退というのは、どこの地域でどれくらいの金額が織り込まれているのかということをお教えいただきたいんですけども。

【回答】この海外統合費用についてなんですけれども、まだ各リージョンというんですか、そちらに割り振ることができないということで、海外セグメントの中で入れているということでご理解いただければというふうに思います。

【質問】分かりました。この再掲のところには入ってないという説明ですか。

【回答】はい、そうです。

【質問】分かりました。

質疑応答③

【質問】海外事業の低採算事業の撤退というのはどこの地域か。

【回答】これについてはですね、NTT Ltd.の中に入っているということでご理解いただければと思います。

【質問】分かりました。じゃあその NTT Ltd.の構造改革費用ですね、終わった期はもともと計画は 380 億円くらいが計画されていたと思います。結果として使ったのがどれくらいで、2023 年度はどれくらい使われる予定なのかという金額の数字はありますか。

【回答】2022 年度の実績につきましては資料の 11 ページ記載のとおりでございまして、NTT Ltd.の欄でございまして、通期の計画が 380 億円であったところが、通期実績としては 350 億円（上期 180 億円＋下期 170 億円）という形になります。2023 年度については通期で 190 億円の予想となります。

【質問】なるほどですね。その NTT Ltd.の 190 億円は、EBITA の 792 億円は含まれているんですよ。

【回答】はい、含まれております。

【質問】そうすると、構造改革費用前だと NTT Ltd.の EBITA は 980 億円だと。

【回答】そういった計算になります。

【質問】計算上は分かりました。

質問者 3

質疑応答①

【質問】 まず最初に NTT Ltd.のところを少し追加でお聞きしたいんですが、そのトップラインの動き、第 4 四半期の動きを見てみると、円ベースでも非常に大きく売上が減速してしまっていて、恐らくこれはローカルインフレベースだと、もう減収になっているような数値に見えるんですけど、第 4 四半期の需要環境、足元も含めて、データセンターとデータセンター以外のところの需要環境って、どちらもかなり悪化しているような気もするんですけど、この辺をいま一度整理していただけますか。

【回答】 NTT Ltd.のこの事業は、ご案内のとおり、データセンターとネットワークとマネジメントサービス、それと通信機器販売と大きく分けられますけども、データセンターとネットワークというのは、これは売上は伸びております。マネジメントサービスはちょっと横ばいという感じになっております。それとですね、ちょっと理由があって伸びていないのが、通信機器販売のほうですね。これが、通期ベースで見まして、為替の影響を除くと 470 億円ぐらいマイナスになっています。これは、理由として大きく 2 つありまして、1 つはですね、この半導体のサプライチェーンの影響が残っています。NTT Ltd.の場合には、全ての機器をインテグレーションをして納入しておりますので、全ての部品がそろうまで売上計上出来ないと、こういったダメージを展開しておりますので、このサプライチェーンの影響が出ております。あともう一つは、売上の計上をですね、総額計上から純額計上に変更しておりますので、この 2 つの理由で、通信機器販売のほうが減収といえますか減速をしていると、そういった状況になっております。

【質問】 そうすると、冒頭におっしゃられたデータセンター、ネットワーク伸びているというのは、為替除きの実態として伸びているというふうに、ということかと思うんですけど、2023 年度の見通しを考えたときに、かなりこちら辺のハードウェア周りのところの需要というのは、結構海外の各社の決算見ていると、特段減速感が強い、マイナス成長になるような予想も一部出ていたりするんですが、御社の場合、通期を連結なんで売上が増えるんですけど、実態としての今期の為替除きの需要というのはどのような形で見られていますか。

【回答】 まず、通信機器販売のところはですね、受注残もあります。それと、サプライチェーンも一部回復をきてしておりますので、これはプラスになっております。それと、データセンターのところはですね、2022 年度実績の通期ベースでは、為替除きで 450 億円ぐらい伸びておりますけれども、実は電力費が上がっていますので、そこをきちんと価格転嫁をして私ども頂いておりますので、2023 年度予想ではそこのところが減ったりですね、このあともう一つ、為替の円高影響が今回出ると予想しておりますので、横ばいという数値になっております。全体としてはですね、NTT Ltd.も別に売上は減ってはいないですね。大きくは伸びておりませんが、横ばいという感じになります、通期ベースで見ましても。

質疑応答②

【質問】 御社の海外事業統合のところというのは、NTT Ltd.の会計の方針だと、損益通算ができないので税率が非常に高く出ていると思うんですけど、海外事業の税率等で 2023 年度の前提というのはどういう形になっているのか、税率の数値があれば教えてくださいませんか。

【回答】 具体的な個社の税率については非開示とさせていただいておりますが、イメージとしてお話をさせていただきますと、2023 年度は低採算事業について撤退をしますといったところになりますので、その部分について出た費用というのは、損金算入がちょっとできない部分がありますので、そういった影響というのは、2023 年度に出てくるかなというふうには考えてございます。いわゆる、税率がちょっと、若干高くなるというふうに見ているということでご理解いた

だければと思います。

質疑応答③

【質問】 今度はその NTT Ltd.以外のところの北米、EMEA・中南米について、いつもどおり今の需要環境をお伺いしたいんですけど、数値を見ると、EMEA・中南米は非常に好調なので、地域ごとに後で教えていただければと思うんですけど、北米のところがある程度収益性重視ということなんで、売上のところの動きも弱いんですけど、今回見ると、利益もほとんど伸びてないような形になっていますので、この 2 地域のですね、需要環境、収益性の状況を最後教えていただけないでしょうか。

【回答】 北米はですね、2021 年度の EBITA 率は 6.5%なんですね。2022 年度は 7.1%まで上がっています。そして、2023 年度は更に 7.6%に上げるという計画になっておりますので、デジタルシフト、コンサル強化、ショールーム強化と、こういった方策で利益率を高めております。北米はですね、売上はそれほど伸びておりませんが、デジタルシフトで利益重視をしているということもありまして、利益率は年々高まっております。それと、受注に関しましては、2022 年度はですね、為替除きでいうと少しマイナスになっているんですけども、これも理由がありまして、それはその前の 2021 年度の大型案件の反動減があったのに加え、一部受注の期ズレも起きているんですね。その期ズレの分がですね、2023 年度予想の受注には日本円でプラス 790 億円と。これ、為替の影響が 230 億円ぐらいありますので、為替影響除きですと約 1,000 億円プラスになると。ですから、北米のところは、利益率が上がっていますし、ビジネスも順調だと言えますと思います。

それと、EMEA・中南米ですけども、これまでずっと全ての国とインダストリーで、受注も売上も利益も上がってきておりますけども、まだまだ私どもの海外事業の中で EMEA・中南米の利益率、ここがやっぱり低いんですよ。EBITA 率でいうと、まだ 2022 年度が 4.3%ぐらいですので、2023 年度はですね、2024 年度にかけてちょっと思い切って利益率を上げようという戦略に切り替えております。ですから、受注とか売上があまり伸びていないんですね。その代わり EBITA 率は、2022 年度の 4.3%から 2023 年度 5.6%まで高めると、こういった戦略で臨もうということで取り組んでおります。

質疑応答④

【質問】 EMEA において、地域別の何かトレンドみたいなものかかってありますか。どういう地域が特に強いのか弱いのかとか。

【回答】 実は、私どもがインフラとドイツ、UK ですね、あとフランスでも伸びておりますけども、各国で強い領域とかオアリングというのは違うんですけども、全体的に全てのインダストリー、全てのオアリングで伸びてはいます。ただ、もっともっとデジタルシフト、コンサル強化、ショールーム強化で利益率を上げるということが今求められておりますので、そこにしっかりと力を入れていこうと考えています。

質問者 4

質疑応答①

【質問】 資料の 33 ページに関わる質問です。先程の質問ともかぶるかと思いますが、この資料では、第三者資本を入れて負債を減らすということでありまして、2024 年度からよくなって、2025 年度には ROIC は直近期の 6% を上回るということになっています。2023 年度のどこかで、どれぐらいの、そして具体的にはどういうディールをですね、なさろうとしているか。今の状況でお話できる範囲で具体的に話しいただけないでしょうか。また、負債が多くなっていて資本コストが下がっているんじゃないかと思います。現状で、御社の認識での資本コストはどれぐらいで、将来的、それはですね、ROIC と比べてどういうスプレッドになってきているのか、ここも可能でしたらご説明いただけないでしょうか。

【回答】 ディールの状況につきましてはですね、相手との交渉ということもございますので、こちらについては、回答は控えさせていただきますというふうに思います。当社の WACC についてですけども、大体 5% 代後半と理解をしているといったところでございます。

【質問】 この 1 兆円を超える負債のうち、どれぐらいをこの 1 年間で外したい、希望としてですね、と思っていらっしゃるんでしょうか。また、2023 年度は ROIC が下がることになっています。これは、資本コストとぎりぎりの水準ぐらいに下がるというぐらいの理解でよろしいんでしょうか。縦軸がありませんので、教えてください。

【回答】 今我々が考えているのは、今中計で、金額で言いますと 3,000 億から 5,000 億円ぐらいですね、年間でいうと、年によって、また相手によっても変わってくると思いますけれども、1,000 億円ぐらい負債を減らしていきたいと、こういう金額感で考えております。また、縦軸がないということでご指摘をいただいたんですけども、ディールの状況ですとか、あとは設備投資の状況、また M&A 等が実際に成立するか成立しないかといったところ、具体的な数値というのはないんですけども、5% 以下ということでご理解いただければというふうに思います。

質疑応答②

【質問】 1,000 億円とか 2,000 億、年間で売却されるということですが、これは、ドロップダウンして利益が出る、データセンターより利益計上できる可能性が高いと思われますか。それは、恐らくがイタンスには入っていらっしゃらないと思いますので、うまくいけばアップサイドがあると思ってよいんでしょうか。

【回答】 データセンターのビジネスについて言いますと、NTT Ltd. が NTT の配下にあった時からですね、第三者資本というのを活用してきております。その中においてはですね、一定程度ですね、事業計画上も実績上もそういう売却というのはもう行われているということで、ご理解いただければというふうに思っております。

質問者 5

質疑応答①

【質問】 簡単に2つお願いしたいです。構造改革費用とPMI費用を合わせて、間違ったら指摘いただきたいんですが、450億円、使われるんだと思うんですが、これの効果といいますか、まず、その2022年度上半期のところでどれぐらいそれ以前の構造改革の効果があったのかと、2023年度がですね、去年の構造改革によってどれぐらい効果が出る見込みなのか、この辺を教えてください。ネットどれぐらい構造改革費用が利益を下に引いているのかというのを理解したいと思っています。

【回答】 構造改革費用をいろいろ各年度で使ってきているところでございますけども、だんだんとですね、その効果というところが捕捉するのが難しくなってきたのが実態でございます、そういったことからですね、今回このご覧いただいております11ページの資料ですね、こちらでもって、これだけの構造改革のコストをかけて、これだけのEBITA率を改善してきているということをご理解いただければというふうに思っております。

質疑応答②

【質問】 NTT Ltd.に関わる場所なんですけど、設備投資がですね、2023年度は全体で5,900億円のご計画で、前年度から2,100億円増えるわけなんですけれども、まず1点目が、これはほとんどNTT Ltd.が3,000億円ぐらい年間で投資するというところかというのを教えていただきたいのと、あと今回、その増配をされていると思いますけれども、54ページ目に資料をつくっていただいていると思うんですが、以前ですね、御社の配当方針としては、連結キャッシュフロー-配当性向の5年の加重平均3割程度という話があったと思うんですが、このチャートで示していただいているように、140%ということになっているかと思うので、今後設備投資がですね、どういう向きでいくのかというのと、配当方針をですね、ちょっと改めて整理をいただけますと幸いです。以上です。

【回答】 まず1点目なんですけども、2023年度のデータセンター事業への投資額は、約3,500億円を予定してございます。2点目のですね、配当方針についてといったところでございますけども、当社はですね、引き続き成長段階にあるところでございます、積極的に投資に資金を振り向けることによって企業価値を向上させていくということで、株主の皆様にご貢献したいというふうに考えてございます。それで、ご指摘いただいております連結キャッシュフロー-配当性向についてなんですけども、ご指摘いただいたとおりですね、設備投資を積極的にやるということでいいますと、指標としてなかなか成り立たないというような形になってございますので、2022年度期末から、中長期での配当性向を1つの参考指標として配当のほうを実施するという、配当方針の指標を変更したいというふうに考えてございます。

【質問】 配当性向25%程度で、今後も配当されていくという理解をすればよろしいんですかね。

【回答】 具体的なパーセントのところまでは設定しておりませんが、単年度配当性向が20%を切らないというところでは意識していきたいというふうに考えてございます。