

## 2024年3月期決算説明会 質疑応答模様

---

### 質問者 1

#### 質疑応答①

**【質問】**：説明会資料 P8 の海外 EBITA の実績について、EMEA・中南米は統合費用等の一時的な費用を足し戻すと実質上振れだというご説明がありましたが、NTT Ltd.についても教えてください。おそらくデータセンターの売却益は 2023 年度第 4 四半期に計上されていると思いますが、金額規模を教えてください。

**【回答】**：NTT Ltd.について、事業統合費用は対前年+46 億円でしたので、実質はその分プラスと考えていただければと思います。また、データセンター売却益は 156 億円を 2023 年度第 4 四半期で計上しています。なお、2022 年度第 4 四半期に、NTT Ltd.で長期リース契約に伴う利益の一括計上が 85 億円ありましたので、対前期では約+70 億円となります。

**【質問】**：そうすると、一過性の費用や売却益を除いても、一応 2023 年度第 4 四半期では NTT Ltd.は増益になってきているので、事業ベースでも良くなっているという理解でよろしいですか。

**【回答】**：実態としては、良くなっているということをご理解いただければと思います。

#### 質疑応答②

**【質問】**：2024 年度はデータセンター売却益を見込んでいるのでしょうか。

**【回答】**：2024 年度については、データセンターの売却益は織り込んでいません。

**【質問】**：わかりました。2 点目は、金融費用の見通しについて教えてください。2023 年度は 880 億円出ている、足元で円安も進んでいる状況かと思います。御社の計画為替レートが 1 ドル 138 円だと思えますので、実態はもう少し膨らむ可能性もあると思いますが、2024 年度は金融費用をどれくらい織り込まれているのか、また、削減策についても考え方を教えてください。

**【回答】**：2024 年度は金融損益等で▲810 億円となる計画をしており、2023 年度の▲609 億円と比較すると、約▲200 億円となります。2024 年度の削減策の取り組みについては、説明会資料 P28 にもある通り、変動金利で有利子負債の一部固定化や、逆イールドを利用した金融費用の低減を実施していきたいと思っています。

また、新規投資の資金調達については、期限、条件、環境、通貨を含めて、市場金利の変動の感応度を低減する取り組みをしていきたいと考えています。なお、FY25 を目安にデータセンター資産の流動化を検討していきたいと考えています。

### 質疑応答③

**【質問】**： データセンター事業の持ち方について、改めてお考えをお聞かせください。

ファシリティとしてのデータセンター事業は御社が持つべきではないと思っており、それが NTT データグループと NTT 持株両方の利益になると思っています。

やはりこれだけバランスシートを使う事業を IT サービスの事業者が持つことのネガティブな側面というのは過去 1 年半ぐらいで出ていると思います。エッジクラウドのサービスとご説明されていますが、それが市場に理解されてない部分もあると思います。NTT データグループが NTT Ltd.の資本を 55%持たないと絶対できないサービスなのかという点についても疑問があります。

データセンター事業はファシリティ事業を多く持っている NTT 持株にお願いして、協業でやっていくことが両社にとって Win-Win になるのではないのでしょうか。

改めて御社として、データセンター事業を NTT 持株に返す、もしくは資本の構成を見直す、等のお考えはありますでしょうか。2024 年度からセグメント内訳の変更があり、データセンターを切り出す形になっているので、期待する部分もありますが、データセンターのあるべき持ち方について、お考えを教えてください。

**【回答】**： ただいまのご質問は継続的な検討が必要だと思いますが、2022 年 10 月から NTT Ltd.の事業を NTT データグループに取り込んでおり、データセンター事業を切り離して NTT 持株に戻すということは考えておりません。

当社の日本国内のデータセンター事業は、システムインテグレーションとデータセンターを併せて利用していただく事業が多いのですが、海外だと、まだまだ日本のようにコンサルやシステムインテグレーションとの掛け合わせでデータセンターを使っていたかというところまで到達しておらず、これから力を入れて取り組んでいきたいと思っています。ご指摘のように、財務の健全性の面で苦労しているところはありますが、共同事業者である NTT 持株とも連携しながら進めているという状況です。

**【質問】**： わかりました。以上です。

## 質問者 2

### 質疑応答①

**【質問】**： 説明会資料 P22 の 2024 年度の事業統合費用について、これまでは 100～200 億円と説明されていたものが 300 億円に増額されているので、理由を教えてください。また、シナジーの金額や発現時期等についても併せて教えてください。

**【回答】**： 事業統合費用については、2024 年度、2025 年度ともに 100～200 億円のレンジでご説明していましたが、今回 2024 年度に 300 億円の支出としたのは、そこをピークとして前倒しで実施し、より早く統合の効果を出したいと思っているためです。既に少しずつ効果が出てきていますが、2025 年度に 300 億円のシナジーが出てくる予定です。

### 質疑応答②

**【質問】**： 説明会資料 P24 で、中計最終年度の売上高を NTT Ltd.の統合も合わせて、4.7 兆円に変えています。連結営業利益率 10%を変えなかったのは、これは達成できるというメッセージなのでしょうか。

NTT Ltd.は先行投資も大きい成長局面にある企業なので、利益率は簡単には改善しないと思います。2024 年度計画から 1 年後に 1,340 億円の増益が必要になるので、営業利益 10%達成のロジックを教えてください。

**【回答】**： まず、売上高に関しては、2023 年度から 2025 年度の伸びとして為替影響を除くと、約 5.3%の伸びで、実現不可能ではないと考えています。

利益に関しては、売上高に比べてハードルが高いと思いますが、事業統合によるシナジー等を見込んでいます。また、統合費用自体も減ることに加え、売上拡大に伴う利益増を想定しています。さらに、売上を伸ばしていく中には、M&A という手段も入っているので、利益面での寄与もあります。また、財務健全性を保つために実施予定の REIT を活用したデータセンター資産の流動化に伴う効果も期待しています。

**【質問】**： とはいえ、1,340 億円の増益は非常に金額が大きいと思います。例えば、増収効果はどれくらいか、日本での採算改善効果がこのくらい等、具体的な金額規模感を教えていただきたいです。また、M&A はコストまで含めるとあまり増益のメリットがないのではと思いますがいかがでしょうか。

**【回答】**： 10%は調整後の営業利益となりますので、2025 年度は調整額を除く営業利益として約 4,400 億円強を目指すこととなります。NTT Ltd.と各リージョンにおけるクロスセルやフルスタックでのサービス提供等による統合シナジーは 2023 年度でも約 100 億円あり、2024 年度は約 150 億想定しています。

さらに 2025 年度には、約 400 億円（一過性費用とネットで約 300 億円）のシナジー効果を出していこうと考えております。それに加えて、事業の成長、M&A も含めたオーガニック成長を通して調整後の営業利益率 10%を達成していきたいと考えています。

**【質問】**： わかりました。以上です。

### 質問者 3

#### 質疑応答①

**【質問】**： 説明会資料 P8 の受注に関して、為替影響もあると思いますが、第 4 四半期会計期間における北米、EMEA・中南米はともに伸びており、定性的・定量的な説明をいただきたいです。市場環境をどう見ているか、大型案件が入っているか等も含めて、海外受注についてご解説をお願いします。

**【回答】**： EMEA・中南米は非常に好調です。ただし北米は、売上高で見ると対前年▲76 億円になっており、為替の影響が+373 億円あるので、実質約▲450 億円になっております。北米に関しては 2023 年度第 2 四半期ぐらいまではお客様も将来の成長に向けて非常に慎重になっており、IT 投資の手控えが起きていましたが、2023 年度第 3 四半期頃から受注も増えています。第 4 四半期会計期間では為替影響もありますが、約 1,400 億円の受注を獲得して伸びています。

一方で、北米の売上高が落ちている理由は、数年前から収益性の重視に取り組んでおり、トラディショナルで低収益の案件は、更改のタイミングでも意図的に受注しない場合もあるためです。したがって、年間では、ヘルスケアや金融等において、約 500 億円の売上が既存案件で減っています。減少分を高付加価値のコンサルティングやデジタル案件でしっかりとカバーしていこうという取り組みを進めてきましたが、その加速が十分でないという課題があり、2024 年 4 月から成長戦略を推進するための組織を 2 つ作っています。一つは北米のデジタルビジネスを加速するためのチーム、もう一つは既存のお客様に対して、更改の約 1 年半前から先進的な技術を提案していくチームです。

こういった取り組みによって、北米における質を伴った成長を目指していきたいと考えております。

**【質問】**： ありがとうございます。1～3 月の北米の受注が 250 億円くらい増えていて、為替も入っていると思いますが、利益率を重視した、あるいはデジタル領域の案件で増えているということでしょうか。もしくは、大型案件によるものでしょうか。

**【回答】**： デジタル案件も受注はできております。デジタル案件のパイプラインもしっかりとありますが、既存案件のマイナス分をカバーするところまで加速ができていないことが課題になっています。

**【質問】**： わかりました。

#### 質疑応答②

**【質問】**： 説明会資料 P20、国内の 2024 年度の営業利益について、国内 3 分野合算の営業利益が 219 億円増える計画で、日本セグメントだと 63 億円の増益となり、この差を教えてください。

そして、中計最終年度の 2025 年度は、どのようにコントロールされていかれるのでしょうか。営業利益 4,000 億円達成のためには、国内が中心になって牽引する必要があると思いますが、先行投資の効果は、2025 年度はプラスに効いてくるのか、見通しを併せて教えてください。

**【回答】**：まず、国内 3 分野合算の数字と日本セグメントの営業利益の差が、2023 年度に比べて 156 億円悪化しています。この理由は、国内会社向けに社内の新しいシステムをリリースしており、償却費の負担と維持運用費の負担が大半です。さらに、戦略投資の増分や、セキュリティ強化対策費用が含まれており、これらの費用が対前年で増えたということをご理解いただければと思います。なお、2025 年度は、償却費そのものについては同じ金額が出ていきますが、維持運用費については 2024 年度が導入した初年度ということもあり、少しは低減するものと考えています。

利益については、国内も当然 2025 年度に向けて伸ばしていかなければいけないですし、海外も伸ばしていきます。その部分については、売上拡大によって利益も伸ばしていきたいと思っています。

### 質疑応答③

**【質問】**：説明会資料 P28 の財務戦略について、金融費用は 2023 年度 880 億円で、2024 年度はどれくらいを想定していますか。また、2025 年度は財務健全性の数値、Net Debt EBITDA 倍率が急速に改善するのは、REIT を活用するということですが、具体的にどういう REIT になって、それはほぼ全てのデータセンターを REIT に移すのか、御社の P/L、バランスシートにどういう影響を与えるのか教えていただきたいです。

**【回答】**：2024 年度の業績予想における金融損益等は▲810 億円で計画しています。

そして Net Debt EBITDA 倍率の 2023 年度実績は 3.0 で、2024 年度は、データセンターの売却益を事業計画に織り込んでいないので、この部分は横ばいで推移すると考えています。2025 年度で急激に下がっている理由は、REIT を活用したデータセンター資産の流動化に取り組みたいと考えているためです。

P/L への影響ですが、データセンターの売却と同様です。

また、バランスシートに与える影響としては、当社が建設しているデータセンターは自己資本と借入で行っている部分がありますが、当社の持分を売却する、もしくは当初からオフバランスすることで、当社の借入金が減るということでご理解いただければと思います。

**【質問】**：REIT 化はほぼ決まっている方向ということですか。

**【回答】**：2025 年度中を一つの目安としながら、今検討をしています。

**【質問】**：わかりました。2024 年度の金融損益等は▲810 億円なので、200 億円くらい金融費用が増加するということで合っていますか。

**【回答】**：ご認識の通りでございます。

**【質問】**：先ほどの議論でもありましたが、データセンター事業は御社の P/L、バランスシートでやる事業ではないのではないのでしょうか。NTT グループでやるのか、NTT データグループという中間持株会社の P/L を通す必要があるのか、もしあるのであれば、金融費用が 2024 年度も 200 億円増えて、これはあまりにも無策すぎないかと思うのですが、いかがでしょうか。もう少し抜本的な金融費用の削減策を考えなければならぬと思いますが、REIT 化すると劇的に回復するからそれを待てということでしょうか。

**【回答】**：金融損益等については▲810 億円ということで、約 200 億円悪化するのですが、うち約 40 億円は事業撤退損による費用の増を予定しているので、事業撤退損を除く金融損益は約 160 億円悪化するとご理解いただければと思います。

REITも含めたデータセンター資産の流動化については2024年度の事業計画には織り込んでいませんが、2025年度を目安に実現したいと考えています。

**【質問】**： わかりました。



#### 質問者 4

##### 質疑応答①

**【質問】**： 2024 年度の海外受注について、データセンター事業除きで 2.67 兆円とありますが、データセンター事業込みだとどれくらいの規模になるのでしょうか。2023 年度並みの数字を見ておけばよいですか。

**【回答】**： データセンター受注高については、お客様との契約によっては 15 年以上の契約になったり、更改時は 2、3 年もしくはそれ以上となったりと、計画と大きくブレが生じてしまう可能性があります。したがって、具体的な数字をお伝えしないほうが誤解がないかと考え、このような形にさせていただいております。

データセンター事業以外の受注を見ていただいた方が、当社の今の受注状況をご理解いただけると考えております。2024 年度のデータセンター事業の具体的な受注高については、回答を控えさせていただきます。

**【質問】**： わかりました。以上です。

## 質問者 5

### 質疑応答①

**【質問】**： NTT Ltd.との統合シナジーに関して、2025 年度に 400 億円とおっしゃっており、以前は約 300 億円とご説明されていたと記憶しており、従来の想定よりもシナジーの出方が良くなっているということでしょうか。

**【回答】**： NTT Ltd.と旧 NTT データ事業のフルスタックのサービスやクロスセルで、2023 年度も 1,300 億円の受注高を計上しており、大きく伸びています。また、グローバルに事業を展開しているお客様の IT サポートの実施等についても非常に順調に進んでいますので、400 億円（一過性費用とネットで約 300 億円）のシナジー効果を狙う計画をしています。

**【質問】**： もう 1 点、2024 年度でセグメントを変更されていますが、なぜ Business Solutions だけデータセンターと一緒に扱っているのでしょうか。

**【回答】**： 2024 年度、海外事業の新しい体制に変更していますが、5 ユニットに分けており、3 つは地域カットの North America、EMEAL、および APAC になります。さらに、グローバル横断で事業を行っているユニットが 2 つあり、その 1 つがデータセンター・ネットワーク等のユニット、さらにもう 1 つが Business Solutions で SAP の事業を行っているユニットとなります。

2024 年度における決算の発表にあたっては、データセンター等の Global Technology and Solution Services と Business Solutions の 2 つを合わせて開示いたします。

**【質問】**： 扱いについて承知しました。

## 質問者 6

### 質疑応答①

**【質問】**： データセンター事業の EBITDA マージンに関して、2023 年度は計画上振れとなっておりますが、2024 年度は 30% 台に戻る計画で、目標が下がる理由と、マージンの中長期的な方向感はどう考えたらよいでしょうか。

**【回答】**： 2023 年度の EBITDA マージンが 45% となっておりますが、こちらにはデータセンターの売却益が含まれています。一方で、2024 年度は、売却益を見込んでいないため、約 40% と計画をしています。今後についてもこの数字を目安としながら、少しでも改善をしていければと考えています。

**【質問】**： 売却以外のマージンの改善ドライバーは、どのようなものでしょうか。

**【回答】**： データセンターの増加に伴い、本社コストの占める割合は減っていきますし、加えて、オペレーションをグローバルで統一的に実施することでもコスト削減を図っていけると考えています。

**【質問】**： よくわかりました。

## 質問者 7

### 質疑応答①

**【質問】**： 税率について教えてください。2023 年度実績は当期利益が大きく下振れており、税率の影響がおそらく想定よりも約 10p 上振れて出ていると思います。

2024 年度の計画もおそらく 40%前後の税率を置かれているように見えるので、改めて税率が大きく上振れている理由を教えてください。損益通算の影響が大きいと思うのですが、2025 年度で一気に解消するものなのでしょうか。その点も含めて教えてください。

**【回答】**： 2023 年度については、税金費用が増えており、その結果として税負担率も上がっています。理由としては、主に NTT Ltd.を含む海外子会社での税金費用の増となります。これまでも一部ご説明をしましたが、一部の海外子会社で金融負担の増に伴って赤字が発生しており、将来の課税所得が見込めないということで、税金費用が増加しています。

その他に、2023 年度第 4 四半期においてはやや特殊な事象もあり、いくつかの会社で将来計画の回収可能性が論点になり、会計上の繰延税金資産の取り崩しがありました。

さらに、海外のグループ間での取引に起因した税金について、外国税額控除が適用できなかった影響が一部ありました。そういった影響で、2023 年度第 4 四半期において税金費用が増えました。

2024 年度については、2023 年度の実績も踏まえながら設定をしていますが、税負担率が高い点は、当社でも課題と認識しており、利息負担の軽減や子会社数の削減を含む低収益事業の撤退等を含めて、税負担率の低減を進めていきたいと考えています。

**【質問】**： わかりました。ありがとうございます。

## 質問者 8

### 質疑応答①

**【質問】**： 説明会資料 P 27 と P 28 について、データセンター投資が 2023 年度の実績 3,905 億円、2024 年度も同じ規模ということで、需要があるからと理解してよいのでしょうか。そして、その結果として財務健全性のグラフを見ると絶対額での Net Debt が減らないことも、おそらく 1 年前のガイダンスとは違う数字の動きになっていますが、これはポジティブに考えてよいのでしょうか。

そして、様々なオプションの中で REIT 化をされると決定されたようですが、主にアメリカでやるということでよいのでしょうか。現状マーケットも強いので、Debt を減らすタイミングは後ろ倒しになってきて、その部分では中計に対してはブレーキになっているということでしょうか。必ずしもネガティブではないとは思いますが、お考えをお聞かせください。

**【回答】**： まず 2023 年度、データセンターの投資額が 3,905 億円になっており、当初想定よりも多かった理由の一つは為替影響で、130 円で計画していたレートが 144 円になった影響によるものです。

もう一つは、当初はパートナーと一緒にデータセンターを建設することを想定していたものが、結局当社でつくることとなった案件もあり、設備投資が想定より多くなりました。

2024 年度は 2023 年度比で投資額は若干減る計画になっていますが、データセンター事業というのは引き続き需要が旺盛なので、需要動向に応じて見直しは検討していきたいと思います。

Net Debt EBITDA 倍率について、2023 年度にご説明した際には、毎年データセンターの資産について流動化を図るという説明をしましたが、2024 年度についてはデータセンター資産の売却益を織り込んでいないので、Net Debt EBITDA 倍率が横ばいとなっています。2025 年度を目安に REIT を実現することで、財務健全性を確保したいと考えています。

**【質問】**： 税メリットを享受するためにはアメリカで REIT を出すということで蓋然性は高い状況でしょうか。

**【回答】**： 検討している最中ではありますが、具体的な地域や規模についてはこれからとなりますので、詳細については差し控えさせていただきたいと思っております。

**【質問】**： ありがとうございます。以上です。