

2025年3月期第1四半期決算説明会 質疑応答模様

質問者 1

質疑応答①

【質問】：1点目、国内の営業利益の進捗について教えてください。おそらく第1四半期から社内システムの稼働が始まり償却費が増加したことによる減益だと思いますが、他に要因はありますか。

もし、償却費等が主な要因だとすると、日本セグメントが増益に転じるタイミングは、売上のボリュームが増える第4四半期まで厳しそうですが、増益への転換タイミングについてどのように想定されていますか。

【回答】：国内はご理解のとおり、社内の新システムが4月から立ち上がったことで、第1四半期で約20億円強の費用増になっています。このうち約半分が償却費で、残りの半分は運用費用です。第4四半期まで同じような形で続いていきますので、年間で約100億円弱の費用増となります。

他の要因として、金融分野で昨年、第1四半期に少し通常よりも利益率の良い案件があり、その反動で少し減益となっていますが、これは第1四半期特有の事象です。

また、第1四半期で全体的な売上のポジションが小さいので、個別案件の収益性の違いによって影響が出ていますが、第2四半期以降、全体のボリュームが出てくると、このような個別案件の影響は小さくなっていくと考えています。

それ以外にも、国内では販管費の中でセールス強化にも取り組んでおり、さらに、先ほどプレゼンでもご説明しましたM&Aに関する費用が7億円ほど発生しています。

これらの要因で営業利益が弱く見えていますが、予定どおりトップラインが伸びていくことで第2四半期以降は増益幅が出てくるかと考えています。

質疑応答②

【質問】：1点フォローアップで、金融分野の案件構成の悪化について、年間計画に織り込み済みかと思いますが、第2四半期以降も続くのか、それとも第1四半期特有のものかどちらでしょうか。

【回答】：ご認識のとおり、業績予想には織り込み済みで、第1四半期特有かと考えています。

質疑応答③

【質問】： 2点目は、北米、EMEAL や APAC の景況感についてお伺いします。直近数週間で海外マーケットの動きも大きく変わりそうなので、改めて今の受注環境、実績と先行きも含めて各地域 1 点ずつコメントいただけないでしょうか。

【回答】： North America に関しては、公共系の大きな受注もあり進捗は想定どおり、売上は対前期減収ですが、それは計画に織り込み済みなので、第 1 四半期としての受注状況は好調と考えています。

第 2 四半期以降に関して、ここ数週間の景況感まで織り込んでいませんが、パイプラインは大型のものも含めて存在しており、今年度から特に営業力強化に取り組んでいるので、第 2 四半期以降想定している大型案件が獲得できれば、その成果をお見せできると考えています。

EMEAL については国ごとに状況が異なり、UK とドイツは機器販売だけではなく、SIer 事業でも苦戦している状況です。特にドイツは全体の景気もあまり良くないこともあり、当社でも待機稼働等も増えているので、何らかの対策が必要と考えています。

スペインに関しては、もともと世界の中でも非常に成熟度の高いビジネスができていることもあり、好調です。EMEAL 全体としては、スペインと南米が牽引して好調に見えていますが、リージョンごとに特色があります。

APAC に関して、主要国はオーストラリア、シンガポール、インドです。事業としてはネットワーク機器販売等が半分以上のポジションを占めています。一番ポジションが大きいオーストラリアが苦戦している状況で、景気の不透明感は続くものの、第 2 四半期以降回復の兆しは見えている状況です。ただ、機器販売に関しては従来の単なるハード販売だけではなく、ソフトウェア販売やソリューション販売等も強化し、ポートフォリオ変革に取り組んでいるので、APAC 全体としては目標感が高い中ではありますが、達成を目指しています。

質疑応答④

【質問】： 北米は現状の景況感悪化によって悪い動きは出ていないでしょうか。また、海外全体では、第 1 四半期実績を受けて、年間計画に沿っているという理解でよいですか。

【回答】： 現状、景況感について悪い動きが出ているということは聞いていませんが、仮に景況感が悪化した際にあおりを受けるのは競争力のない、あるいは付加価値が高くない事業なので、打破するべく営業力強化に取り組んでいる状況です。北米に関しては、もともと対前年で減収の計画なので、現状弱いところではありますが、概ね計画どおり進捗している状況です。

質疑応答⑤

【質問】： GTSS のトップラインについて教えてください。ハイパースケaler向けのデータセンター事業が伸びているということで、トレンドとしては良い状況が続いていると思いますが、データセンター以外のビジネスは何が伸びているのか確認させてください。

また、EBITA は NTT Ltd.の構造改革費用がある程度減少していたとすれば、もう少し強い増益になるかと思いますが、費用剥落効果を除くとほとんど増益になってないように見えます。何か利益が厳しい状況にあるのか、この点、最後確認させてください。

【回答】： 1 点目、GTSS に関してはデータセンター事業以外に欧州を中心とした SAP ビジネスを実施しています。ドイツは先ほどなかなか景気があまり良くないという説明をしましたが、中小企業を顧客としている SAP ビジネスは好調で、プラスの要素になっています。

また、昨年度 GTSS の中で実施した M&A があり、SAP や ServiceNow 等のケイパビリティを持った会社を買収しており、そのプラス影響も出ている状況です。

利益について、GTSS の EBITA 率が、2023 年度第 1 四半期 8%が 2024 年度第 1 四半期 7.5%ということで 0.5p 悪化しています。これは、データセンター事業の中でこれから入居される案件、お客様に対して冷却装置やラック等の設置の請負作業が今回大量にあり、マージンはその後の利用料に比べると少し低いいため、全体的に利益率が下がっているように見えます。逆に言うと、新規の入居が着実に進んでいるので、一時的な利益率の減少と捉えています。

【質問】： 分かりました。

質問者 2

質疑応答①

【質問】：来期 4 兆 7,000 億円を達成することを改めてご説明いただいたので、それは本当に達成可能なのか教えてください。

また、営業利益率 10%、4,700 億円に向けて今どういう取り組みをしていて、本当に実現する目途は立っているのか、どれくらいの意気込みなのかを教えてください。

【回答】：2025 年度 4,700 億円の営業利益について、これは調整額が入っておりその分を差し引くと、4,400 から 4,500 億円ぐらいの利益水準を目標としています。2024 年度通期から約 1,000 億円の増益になります。

1,000 億円をどうやって埋めていくのかについてご説明します。海外の事業統合費用等の一時的コストが 24 年度から 25 年度にかけて剥落することによるプラス影響として 300 億円弱、さらに増収に伴う増益を 300 億円弱見えています。それに加えて統合によるシナジーが 200 億円を超える水準があり、これらを足すと大体 750 億円ぐらいの水準になります。

残りの 200～300 億円の達成確度については、正直、チャレンジングではあると思っていますが、まずは生産性向上等従来やってきたものに加えて、生成 AI の活用で原価を下げる試みをしています。

海外の事業においては、特に管理費について現行の計画よりもさらに効率化の取り組みをする必要性があると考えています。

あとは、M&A による増益効果も合わせて残りの部分をしっかり進めていきたいと考えています。

【質問】：そうすると 2025 年度の会社計画は、増収効果 300 億円、PMI の費用減 300 億円、そしてシナジー 200 億円ぐらいの増益、さらにプラスアルファ、それくらいは僕らが予想してもよい状況で積み上げの段階になっているのでしょうか。

【回答】：実際に起こり得る確率が高いのは、ご認識いただいているところだと思っています。

5 月に 4.7 兆円という 2025 年の数字を出しました。当社が持っているリソースをベースにどこまでストレッチできるかということに加えて、さらに国内市場の伸びを上回る成長率を出すことや、全体を伸ばすために尽力しようという、経営の意思も入れて今回取り組んでいます。

まだ時間はあるので取り組みを進めていければ、さらに伸ばしていける余地はあると考えており、そういった思いで出している数字とご理解いただければ幸いです。

質疑応答②

【質問】： 2024 年度 2025 年度は NTT グループの中で増益が期待できるのは御社くらいかと思っておりますが、ぜひ期待しています。

二点目、リクルート株の売却による影響と REIT の進捗について教えてください。REIT については、私募なのか公募なのか、規模感、利益の出方などの見通しを教えてください。

【回答】： まず、リクルート株の売却について、7 月の中旬に売却しました。当社保有している全株式の売却です。財務的な影響は、連結の収支上は売却による影響はない想定です。上場株式のため、毎期、時価評価をしており、P/L を通らず純資産で直接増減を加味するため、連結 P/L のプラス影響は予定していません。

ただ、キャッシュフローの側面では、売却益に対する課税があるのでキャッシュイントータルは税額をかけた残りとなりますが、それでも 500 億円を上回るキャッシュのプラスが効いてきます。リクルート株式会社についてはチャンスがあれば売却を進め、有利子負債、金融費用の増加抑制に資するものであると考えて進めてきました。

2 点目の REIT について、25 年度にスタートする予定は決まっていますが、具体的な金額についてはまだ決まっています。私募型か公募型でいくのか、その辺もまだ決まっています。

当社の考えとしては、REIT は 25 年度の利益達成のためだけにやるということではなく、資産の流動化をスムーズに進めるためのツールとして考えています。従前データセンター資産を 2 回売却しましたが、単純な売却はそれなりに交渉や手間がかかります。REIT は 2025 年度のみならず、2026 年度、2027 年度と継続的にお金を柔軟に回していくことも考慮し、おそらく 2025 年度の金額は決めていくことになると考えています。

【質問】： ありがとうございます。

質問者 3

質疑応答①

【質問】： 構造改革費用が通期予想 300 億円に対して、第 1 四半期で 16 億円しか消化しておらず、単に支出スケジュールが後ろ倒しになっているのか、もしくは実は今年度 300 億円かからない見通しなのか教えてください。

【回答】： 資料にも四半期ごとの計画イメージがありますが、下期に向けて費用を使っていく計画なので、1Q の 16 億円はある程度当社の想定どおりです。

資料上のグラフで 35%となっているコーポレート機能の最適化、オフィス統合等はウエイトが高く、費用支出するまでに時間がかかるため、下期、特に 4Q に多く積んでいます。

一方で、効果が出るものはなるべく早くやるというスタンスで当社もモニタリングをしているので、計画より前倒しで使う可能性はあります。

【質問】： なるほど。では、通期の支出額は変わらないということですか。

【回答】： そうですね。300 億円の額については変わりません。

質疑応答②

【質問】： 分かりました。2 点目、有利子負債との金融費用について、2025 年度に向けて、絶対額が下がるわけではなく、増加幅が抑制されるというのが現状のオフィシャルなメッセージなのでしょうか。

【回答】： はい、ご認識の通りです。データセンター投資については、積極的に進めたいと思っているので、投資増分は大きく効いてきます。全体額が下がるころまでは難しいと考えています。

【質問】： 金融費用や有利子負債がどの程度減るかというのは検討中ということでしょうか。

【回答】： そのとおりです。将来、EBITDA をどれだけ増やしていくか、キャッシュを増やしていくかと財務健全性との兼ね合いだと考えています。総合的に判断する必要があるため、負債を減らすことを第一義にするところまでは考えていません。

【質問】： 生成 AI 等一過性の需要ではなく、ハイパースケーラーの実需が増えていくような状態だと、むしろ積極的な投資をする可能性もありますか。

【回答】： 可能性としては、それは十分あると考えています。

【質問】：ただ、調整前で営業利益 4,400 億円から 4,500 億円の来年度計画をターゲットにした有利子負債、金融費用に関しては、それなりのコントロールはするのでしょうか。

【回答】：そうですね。当期利益の水準が正直、ここ数年頭打ちというか、低迷している状況です。当然のことながら何とかしたいと思っています。その際には負債のコントロールや、金融費用を抑制するための手段は取れるものはしっかり取っていきたいと考えていますが、ドラスティックに変わる魔法はありません。

ただ、営業利益の伸び方と、金融費用の増え方のバランスはあると思っています。2025 年度の水準では、当期利益もこれまで一番高かった 1,500 億円を超えて上の水準に持っていきたいと考えています。

したがって営業利益をしっかり出して、かつ金融費用もできる限り対策をして、うまくコントロールすれば、2024 年度も金融損益については通期で 200 億円ぐらいの伸びにとどめようと考えています。2025 年度はボトムラインもしっかりいい数字をお見せできるようにしたいと考えているところです。

【質問】：なるほど。営業利益の中期計画に関しては、ある程度、信頼を置いてはいるのですが、どうしても我々 EPS で株価を弾く場合が多いので、こういった形でサジェストをいただくと助かります。

質問者 4

質疑応答①

【質問】：一つ目は説明会資料 14 ページの公共・社会基盤分野の大型受注について、売上や収益性のイメージを教えてください。

【回答】：500 億円の受注ということで契約期間はおよそ 5 年程度、イニシャルで売上計上するものと、その後のランニングで売上計上するものがあります。それ以上の詳細については申し訳ありませんが非開示とさせていただきます。

【質問】：分かりました。

質疑応答②

【質問】：二つ目は、事業統合費用の使い方についてです。第 4 四半期に集中して投下する仕組みになるところを少し補足してください。また、事業ポートフォリオ変革が出てきていますが、内容についてご説明をお願いします。

【回答】：まず、事業ポートフォリオ変革について、各リージョンユニットにおける戦略顧客ビジネスの拡大に向けた施策、例えば営業力強化などに使っていきます。また、オフリングの拡充によって競争力のある事業ポートフォリオへの変革を推進していきます。

また、特に第 4 四半期に支出が多い点についてご説明します。2023 年度予算を策定した際に実施項目について攻めの部分と守りの部分を決めて予算策定をしましたが、新体制になってもう一度、効果が高いものからやっていく精査をしており、守る部分は先に出ていくと思います。IT システムの最適化等は第 2 四半期から出始め、均等に出ていく想定です。一方でコーポレート機能最適化、オフィス統合に関しては人員の最適配置も含めて実施をしていきますので、業務の統合を実施した上で下期、特に第 4 四半期に実施する計画になっています。

質疑応答③

【質問】：ありがとうございます。最後の質問はデータセンターです。直近 1 週間の株価調整は、アメリカの景況感の懸念や、円高の影響もあったかと思われそうですが、生成 AI の見方に対する行き過ぎ感の修正もあったかと思います。

足元でのデータセンターの引き合い状況、パイプライン等に何らかの変化や心配な兆候はありませんか。

【回答】：ストレートに答えると、現状、需要の下がりや陰りが見えているということは全くありません。むしろデータセンターに関して今一番ネックになっていることは電力の確保です。

電力がしっかり確保できる土地をいかに抑えるかが重要と考えています。ハイパースケーラーが自前で建設するといっても、7年も10年もかかってしまう状況のため、実感として何か需要が落ちてきていることはありません。

したがって引き続き、2027年までは1.5兆円以上の投資と掲げていますが、注力エリアを決めて、しっかり電力が確保できる地域を選んで投資をしていきます。

【質問】：電力確保とか、あるいはAIチップの開発遅れなどが例えば建設計画のタイミング先送りになるリスクはありますか。

【回答】：今のところは出ていません。順調にパイプラインが積みあがっており、土地を先行的に購入して、その後、建物を建設しています。

GPUに関しては確かにご認識の通り、品不足等により想定したデリバリーができない状況がありますが、当社がGPUを用意してGPU as a serviceとするケースもありますし、顧客で調達する場合もあるので、状況については注視していこうと考えています。

【質問】：分かりました。