

## スモール MTG 質疑応答模様

---

質問者 1

質疑応答①

**【質問】**：税率が高い要因を分解して教えてください。今後、例えば 2025 年度、正常な状態に近づけていく道筋も含めて教えてください。

**【回答】**：まず 2023 年度の税負担率が 40%を超えている要因について 3 つに分けてご説明します。

1 点目は既にご説明済ですが、一部海外子会社で金利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ずに繰延税金資産を計上できなかったことによるものです。

2 点目は、海外子会社の監査で将来計画の回収可能性が論点となり、繰延税金資産を取り崩したことによる影響があります。

3 点目として、海外グループ会社間の取引に起因した税金の影響で、外国税額控除が適用できずに控除額を超える税額が発生してしまったことによる影響です。

2024 年度の見通しについては、2023 年度の実績も踏まえながら、税額を計画しています。

ご指摘いただいたように、2023 年度における一過性のネガティブ影響は、ある程度なくなると考えています。その一方で、例えば 2023 年度で計上したデータセンターの売却益は、繰延税金資産を活用したため、税金費用にとってはポジティブ要素でしたが、2024 年度では想定していません。

また、データセンター事業については継続的に積極的な投資を行っていくので、一部海外子会社における金融費用の負担増は継続すると想定しており、税負担率は大きくは改善しないと見えています。

税負担率の軽減は社内でも取り組むべき課題と認識していますが、いわゆるグループ内の所得と損失をある程度一致させるためには時間がかかると思っており、施策の効果という意味で 2024 年度年間への影響は限定的と想定し、このような計画となっています。

**【質問】**：ありがとうございます。1 点目の子会社の金利負担による赤字というのは、NTT Ltd. のことよろしいですか。

**【回答】**：そうですね。NTT Ltd. の中の子会社です。

**【質問】**：2023 年度 41.5%で、2022 年度と比べると 10 ポイント以上上がっていますが、一つ目の要因、二つ目の要因、三つ目の要因と分けると、それぞれ何ポイントぐらいの影響があったのでしょうか。

**【回答】**：具体的な割合はお答えできませんが、ご説明した順で割合が多いとご理解いただければと思います。

**【質問】**：そういう意味では最大要因である子会社の金利負担増によるマイナス影響は、2024 年度も金利が膨らむ計画になって、もう一段広がっていくので、結果的に横ばいの税率になっているということですね。

中計最終年度を考えた場合、データセンター資産の流動化による Debt 圧縮で金利負担軽減され税率が正常な状態に近づいていくという建て付けになるのでしょうか。

**【回答】**：はい。その効果を 2025 年度に出せるようにしていきたいと思っています。

## 質疑応答②

**【質問】**：データセンターの売却益について、2024 年度では計画されていないので、逆に言うと 2023 年度は一過性と受け取るのが自然だと思います。中計の EBITA マージンの 10%の中に、データセンター売却益が発生したら織り込まれるのでしょうか。

**【回答】**：データセンター資産の流動化に伴う売却益も 2025 年度の利益の中には一部織り込んでおり、調整後の営業利益 10%をめざしています。

## 質問者 2

### 質疑応答①

**【質問】**：国内の状況について教えてください。2024 年度の公共・社会基盤分野の計画について、売上高の伸びがおそらく官公庁を中心に非常に強い伸びになっていると思いますが、中身を教えてください。

一方で 2024 年度の公共・社会基盤分野の利益の伸びが弱い計画になっていて、2023 年度実績も計画を大きく上振れているので、単に保守的に計画しているだけなのでしょうか。

**【回答】**：公共・社会基盤分野の 2024 年度売上高が非常に伸びている件について、ご認識の通り、2023 年度における官公庁向け案件の受注が順調で売上高への展開が期待されることによるものです。

また利益率に関しては、プロジェクトの特性として各プロジェクトである程度リスク費を積みながらコントロールしており、それらが使われないと利益が出てくる構造になっています。したがって今の計画は 2023 年度と同程度で考えていますが、各プロジェクトの難易度などによって若干変わってくるとは思っています。

**【質問】**：売上高が増えてくるタイミングは、2024 年度上期から顕在化するのでしょうか。また、その収益性に関しては通常通りリスクバッファを入れていて、難易度が高いことによる収益性低下の兆しがあるわけではないという理解でいいのか、確認させてください。

**【回答】**：そうですね。計上される四半期については正確にお答えできかねますが、省庁のシステムは年末や年度末にサービス開始して売上高へ展開されることが多いです。

また、2024 年度、例年に比べて特に難易度の高いプロジェクトに多く取り組んでいるということはありません。各プロジェクトの難易度に応じて原価とリスク費の見積もりをしているので、そういう意味では例年と同様になると思っています。

### 質疑応答②

**【質問】**：事業統合費について、2023 年度は第 4 四半期中心に計画通り使われたようですが、事業統合の進捗状況を教えてください。

また、2024 年度で計画されている 300 億円について、地域別ではどこに重点的に取り組まれるのか、定量的・定性的な方向感でも良いので教えてください。

**【回答】**：少し範囲を広げて説明会資料 P 22 の事業構造改革からご説明します。事業構造改革についてはこれまで各リージョンで取り組んできており、一部システム統合等は残っているものの、一通りやり切ったと考えています。

事業統合費用について、IT 統合や拠点の統合、営業力強化、人員の最適化、そういったものを含めて精査したところ、大体 2024 年度では 300 億円と考えています。できる限り早く実施して、効果を早めに発現させたいと思っています。

2025 年度まで広げると、100 億円～200 億円となっています。まだ精査が不十分な状態ではありませんが、できるだけ 2024 年度でピークアウトさせて 200 億円以内のレベルにしていく考えです。

また、統合効果に関して、2025 年度に 300 億円の効果を期待していますが、現状では概ね順調だと考えています。

**【質問】**：統合費用は、当初 NTT Ltd.を買収時の想定よりも増えているような状況だと思います。中身を精査されてとのことですが、金額が膨れ上がっている主な理由やリージョン、また、さらにもう一段増える可能性はないかについて、追加で教えてください。

**【回答】**：2023 年度、新しい事業ユニットの構想を発表し、リーダーや体制も決めて取り組んできた中で十分精査をしているので、2024 年度の目論見と 2025 年度以降ピークアウトしていく点については大きくは外れないと思っています。特に IT に関しては非常に多くの ERP を使っていることもあり、統合にかなり支出を要することが判明した状況です。

また、各リージョンの重みについては、これまで買収や統合を重ねてきた関係から欧州は会社数も多く、IT 統合すべき部分が非常に多く残っているので、割合は多くなると思います。

また、1 点補足をさせていただきます。5 月 9 日の説明会で、事業統合の 2025 年度のシナジーについて 400 億円とご説明しました。これは、プラスのシナジーが 400 億円あると見ており、事業統合費用 100 億円がかかる想定では、ネットで 2025 年度 300 億円のシナジーが出るということになります。

### 質問者 3

#### 質疑応答①

**【質問】**：データセンター事業の業績の動きについて教えてください。説明会資料 P27 にありますが、2023 年度  
の取り組み状況、2024 年度の計画の前提についてご説明をお願いします。

**【回答】**：実績については、売上高、EBITDA、EBITDA マージンのいずれも、計画を上回る形で進捗していま  
す。投資額は、2023 年度約 2,700M \$、円貨で 3,900 億円相当で、順調な進捗です。2023 年  
度のマージンについては 45%ですが、データセンター売却益が円で 156 億円、ドルで約 100M \$ あった  
ので、差し引くと約 39%になります。

需要は非常に堅調で、特にハイパースケーラーからの需要は旺盛で、受注面、売上高についてはあまり  
心配しておりません。当然競合との競争はあるので、しっかりしたポジションを築いて、計画を上回るペース  
で実績を出していければと考えています。そういった意味で概ね順調と考えています。

**【質問】**：2024 年度の計画の考え方もご説明ください。2024 年度も結構な金利負担が発生するわけですが、  
背景も簡単にご説明ください。

**【回答】**：2024 年度計画は、説明会資料 P27 に記載している通り、獲得済の受注をしっかり展開していくという  
流れで、売上高・利益も増やしていきます。利益についても、EBITDA マージンは 40%弱で推移してい  
く予定です。

投資額については、需要動向を見て競争に負けないように進めていきたいと考えており、広い意味で  
2023 年度とほぼ同水準としています。

懸念されている金利負担について、データセンターの投資は、国内も需要が出てきているので、さらに注  
力していますが、全体の割合ではやはり海外の方が多く、ファンディングはやはりアメリカであればドル、欧  
州であればユーロ、インドであればインドルピーというのが原則になっています。したがって金融費用、金利  
の負担が約 150 億円、2023 年度に比べて増える想定です。

当期利益も、2023 年度実績が約 1,340 億円弱で、次の 2024 年度計画も 1,370 億円ということ  
で、あまり増えていないというご指摘もあるかとは思いますが、データセンターに関しては事業を急速に立ち  
上げている段階で、売上高、利益に比べて金融費用の出方が先行しているところあります。

全社としては、2025 年度、売上高の水準を 4.7 兆円に見直し、マージンもしっかり増やすことを目指し  
ています。当期利益については、2024 年度は数字としては微増に見えますが、2025 年度においては、  
当期利益も水準をしっかり上げていきたいと考えています。

## 質疑応答②

**【質問】**：バランスシートの適正化、健全化の話が1年前にご説明されていました。当時のプランに対して外から見る限りは、ビハインドに見えますが、それは為替の影響だけによるものでしょうか。

設備投資は計画通りか、それとも遅延が起きているのか、金利が高い中でサードパーティを見つけられず自前でやるのが当分続きそうなのでしょうか。

それを踏まえて、2025年度にREITを進めるということでしたが、蓋然性が高い地域や規模感について教えてください。また、REITに伴い2024年度資産売却等は起こらないと想定する必要がありますか。

**【回答】**：説明会資料P28、右側の財務健全性について、2023年度の進捗状況は、当初想定していた水準で概ねオントラックです。

2024年度はデータセンター売却を見込んでおらず、REITを検討する方向に重点を置くこともあり、このような計画になっているため、Net Debt EBITDAの水準は、当初の見込みに比べると高い水準となっています。

またREITについては、検討は進めていますが、最終的にどれぐらい売却するかといったところは、保有によって得られるリターンと、売却で得られる利益との兼ね合いで、最終的に決めたいと思っていますので、現時点で金額規模の水準などをお伝えすることはできません。リストアップは当然していますし、候補では、アメリカや欧州も入っています。

当初から、2022～2025年度までで約5,000億円のASETライト化を想定しています。現時点で約1,000億円弱まで実施しているので、残り4,000億円です。これは当然データセンターの売却もありますし、他に我々が持っている資産のスリム化の検討も進めます。ただ全体で検討していく中で様々な判断の結果、データセンター売却が4,000億円の半分ぐらいになると、Net Debt EBITDA倍率については、2倍を超えて着地する可能性も十分あります。

ただ、2倍という目標を設定したのは、やはりある程度の規律を持って進めるべきという思いで実施しています。将来を見通したトータルのバリューアップをするための判断は当然出てきますので、そういったことも含めて皆さまのご意見も聞きながら、最終的にコントロールしていきたいと考えています。

**【質問】**：よくわかりました。

## 質問者 4

### 質疑応答①

**【質問】**：REIT というのは、上場 REIT を思い浮かべていますが、最初は試験的なことから始めるということで、大規模なものと思わない方がよいでしょうか。データセンター事業の最終的なターゲットに関して、何年後にどれくらいのリターンを出していきたいという御社の未来像がないと、純利益に貢献しない事業がいつまで続くのか非常に不安に思っているのです、早めに示していただきたいです。

**【回答】**：REIT の詳細についてのご質問について、今の段階で具体的な回答は差し控えさせていただきます。それなりに規模があるものをやろうとすると、上場対応も必要かと思いますが、金額規模や形式は、これから最終的に検討して決めていくことになると思います。

データセンター事業の目標感については、中期的に 2027 年度の利益として 1400M \$ と説明しており、当然 EBITDA マージンも現行ぐらいは出したかったので、これを 0.4 で割ると、売上高規模は出ると思います。中長期的には、データセンター事業の利益の増が金融費用の増に追いついていくことが大きな方向性と考えています。

**【質問】**：わかりました。御社も NTT 持株さんも EBITDA を出されていますが、EPS など株主に帰属する利益のターゲットは、やはり出せないのでしょうか。純利益しか株主には帰属しないので、株式市場に対するメッセージは将来的に純利益の目標感も同時に出していただきたいと思います。

**【回答】**：その点については 5 月 10 日の NTT 持株のアナリスト説明会でも同様にご意見をいただいております、その時に回答している通りで、検討していきたいと思っております。

### 質疑応答②

**【質問】**：データセンター事業の競合他社に比べて優位に立てるところは、日本をベースにして日本の金融のキャパシティを使える点が、相当大きいと思います。それ以外の優位性はよくわからないと思っています。

NTT 持株の CFO は円キャリーということを打ち出していますが、実際には円キャリーほとんど実施されていないのですが、どう考えたらよいでしょうか。

**【回答】**：2023 年度金融費用の削減策ということで、幾つか手を打ちました。ただおそらく、ご期待しているレベルからすると、十分ではないということかと思っております。変動を固定に切り替えたことにより約 10 億円、さらに円キャリー取引を半期実施したことにより約 25 億円の金融費用の削減をしております。

ただ、ALM の観点もありますし、円で借入れして、P/L 上の金融費用を削減することは、円高方向に向かえば為替差損が発生し為替のリスクを同時に負うこととなります。したがってその分バランスシートの為

替換算調整勘定も毀損しますので、純資産に影響を与えることになります。ただ、キャッシュフローの問題は当然ありますし、リスク度合いや昨今の為替状況なども見極める必要があります。個々の施策によってドラスティックに金融費用を削減するところまでは、今の段階で踏み切るのは難しいという感触を持っています。

### 質疑応答③

**【質問】**： 配当性向がかなり低いと感じています。改善余地はあるのではというお話も伺ったことがありますが、今の考え方はどうですか。

**【回答】**： 増配してほしいというニーズはあると考えています。

説明会資料 P29 に記載の通り、まだ不十分かもしれませんが、2023 年度と 2024 年度の配当性向は、24.1%から 25.6%に若干引き上げています。

配当については、当然のことながら営業利益を上げ、当期利益まで全社として上げて、それを分配するという形なので、全体の利益が増えた分をしっかりと配当でお返しする考えです。実際の配当額は、2023 年度、2024 年度と同様の傾向で増えていますし、先ほどご説明した通り当期利益の水準を上げていくことにより、配当の絶対額も増やしていく余地は十分あると考えており、2024 年度の業績予想においても、普通配当で 2 円上げる予想としています。

配当性向そのものの水準については、固定的に考えているわけではありませんが、中期スパンの配当性向維持からすると、25%は一つの目安だと思っています。今後については株主・投資家の皆さまのご意見を聞きながら、判断していきたいと考えています。

**【質問】**： ありがとうございます。わかりました。

## 質問者 5

### 質疑応答①

**【質問】**：2023 年度の NTT Ltd.の売上高は 1 兆 2,410 億円で、うちデータセンター事業の売上高が 2,827 億円とありますが、それ以外の事業の状況はどうでしょうか。

**【回答】**：NTT Ltd.の事業については、データセンター事業、通信端末機器販売事業、その他の IT インフラ事業ということで大きく三つに分けることができます。

通信端末機器販売について、2022 年度と 2023 年度を比べると、売上高は約+200 億円ですが、為替影響が約 390 億円入っており、それを除くと実質的には減少しています。

ただ、サプライチェーンの問題は一通り改善の方向にきています。また、現在は通信端末機器を単純に販売するだけではなく、付加価値を付けてお客様に販売し、粗利率を改善する取り組みを 2023 年度から進めています。

データセンター以外の IT インフラ事業について、対前年約▲80 億円です。こちらも為替影響が約+190 億円ありますので、除くと実質約▲270 億円というのが実態です。電話会議のシステム等、撤退事業が入っているのでマイナスになっていますが、マネージドサービス事業については、お客様からの引き合いが強く為替影響を除いてもプラスになっており、引き続き強化をしていきたいと考えています。

### 質疑応答②

**【質問】**：説明会資料 P20 の 2024 年度計画、3 分野合計と日本セグメントの営業利益の額の差異について教えてください。差異は 2023 年度の▲284 億円から 2024 年度に▲440 億円まで拡大していて、減益に効いてしまうので、中身を教えてください。

**【回答】**：2023 年度と 2024 年度の差が▲156 億円となります。そのうち多くの部分が国内会社で使用する 2024 年度にリリースした社内システムの償却負担と維持・運用費の増となります。

その他に、戦略投資の増分や、全社で取り組んでいるセキュリティ強化対策費用で各分野に配賦していない費用の増分があります。

**【質問】**：償却負担ということは、透明度高く、ほぼ確定に近い数字でしょうか。

**【回答】**：そうですね。

**【質問】**：わかりました。

## 質問者 6

### 質疑応答①

**【質問】**：2024 年度計画にジャステックが入っているか、入っている場合どれくらいの規模でしょうか。

**【回答】**：ジャステック様については TOB という形で既に公表させていただいています。一定程度ということですが、成立を前提としてある程度の業績影響を見込んでいます。

### 質疑応答②

**【質問】**：データセンターで同業他社と競合になった場合にどういう点で勝敗が決まるのでしょうか。電源誘導、免責、拡張用地等いろいろあると思いますが、競争ポイントについて改めてご説明ください。

**【回答】**：データセンター事業の競争要素について、リージョンによる特徴はありますが、データセンターの需要が非常に好調でハイパースケイラーからの引き合いも非常に多く、データセンターを建てる時に電力が非常に大きなネックになっています。

したがって、電力を確保できるデータセンターをいかに早く建てるかが重視されているので、我々としてはランドバンキングや先んじて電力を確保することで、スピードで負けないようにしています。

**【質問】**：電源量が足りなくて負けることはありますか。

**【回答】**：ご説明したのは電力をどこから引いてくるかという話で、データセンター1 棟自体の電源の容量が足りなくて負けることは今のところありません。生成 AI 普及後膨大な GPU を動かす際に現状のデータセンターで足りるのかという話だと思います。その意味では、今後建っていくものに関しては、GPU の搭載を前提に、データセンターを設計して建てているところもあるので、概ねそういった状況にはならないと考えています。実際のところの GPU を大量搭載して、入っていただくというようなケースも多く出てきており、顕在化している状況ではありません。

**【質問】**：はい、わかりました。