

第1四半期：前年同期比の売上成長率は4.2%、営業利益率20.8%と堅調

将来の成長：大型案件の獲得と堅牢な取引パイプライン

バンガロール（インド） – 2023年7月20日： 次世代デジタル・サービスおよびコンサルティングの世界的リーダーであるインフォシスの2023年度第1四半期の売上高は46億1700万ドル、成長率は実質ベースで前年比4.2%増、前期比1.0%増でした。同四半期の大型案件の総契約額は23億ドル、新規契約率は56.1%でした。営業利益率は20.8%と安定しています。自己資本利益率は180 bps、32.8%に達しました。離職率は17.3%まで低下しています。2023年度の収益予想は1.0%-3.5%に修正、営業利益率は引き続き20%-22%です。

最高経営責任者兼取締役の Salil Parekh は、「第1四半期は4.2%の成長率と23億ドルの大型案件獲得という堅調な実績となり、将来の成長に向けた力強い礎となっています。当社の生成AI能力を駆使したプロジェクトは現在80件まで増加しています。当社包括AIサービスである「Topaz」はお客様から大きな反響を得ており、これはお客様にとって変革をもたらすとともに、当社の全体的なサービス・ポートフォリオを向上させるものです。」と、述べています。さらに、「当社では、リーダーシップ・チームの支援の下、5つの主要分野において、短期・中期・長期の包括的アクションを定めた利益率改善プログラムを実施中です。」と述べました。

前年比4.2%

前期比1.0%

実質ベースの
売上成長率

20.8%

営業利益率

前年比12.4%

EPS 増加
(ルピー建て)

23億ドル

大型案件の
総契約額

2023年度の見通し：

- 売上成長率は実質ベースで1.0%-3.5%
- 営業利益率は20%-22%

1. 実績の概要：

2023年度第1四半期

- 売上成長率は実質ベースで前年比4.2%増、前期比1.0%増
- 売上高は46億1700万ドル、前年比成長率は3.9%増
- 営業利益率は20.8%、成長率は前年比0.8%増、前期比では0.2%減
- 基本EPSは0.17ドル、前年比成長率は6.6%増

「第1四半期は、見通しの不確実なマクロ環境においても、コスト最適化に重点的に取り組んだ結果、営業利益率は堅調でした。生産性対策の改善や稼働率の向上など、確かな業務規律の徹底も当期の営業利益率に反映されています。」と**最高財務責任者の Nilanjan Roy** は述べています。さらに、「フリーキャッシュフローは税引前利益で96.6%と堅調に推移しました。資金配分方針に従い、株主配当を増加し、ROEは32.8%まで改善しました。」と述べました。

2. 顧客の獲得と証言

- ダンスケ銀行は、大規模かつスピーディなデジタル化を推進するため、インフォシスとの戦略的提携契約を締結しました。同行の**最高執行責任者の Frans Woelders**氏は、「当行の Forward '28 戦略においては、ダンスケ銀行がデジタル時代を先導する銀行になることが目標に設定されています。これにはデジタル化やテクノロジーへの大規模な投資が必要です。顧客対面式デジタルソリューションの開発計画や、テクノロジー・インフラストラクチャを近代化によって、顧客体験を向上し、運用効率化を実現していきます。当行は、この力強い出発点から、今後のデジタル化と技術変革を進めていく所存です。その実現を支援してくれるパートナーの選定においては徹底したプロセスを実施しました。インフォシスは、クラウドや AI 技術を駆使して当行の変革を支援するためのツール、実績、専門知識を備えています。インフォシスのグローバルなプレゼンスや規模を考えると、当行はより幅広い人材プールやケイパビリティにアクセスできるでしょう。」と、述べています。
- BP とインフォシスの覚書の締結により、インフォシスは BP のプライマリ・パートナーとしてエンドツーエンドのアプリケーション・サービスを提供していきます。**BP のイノベーション&エンジニアリング部門 EVP の Leigh-Ann Russell**氏は、次のように述べています。「当社は、インフォシスとの関係が発展して、最新技術に対応した運用によってデジタル化とスケールアップを促進できることを嬉しく思っています。さらに、当社お客様のニーズの変化に対応し、将来の成長の原動力となる革新的ソリューションを提供できることを楽しみにしております。」
- Aramco は、人事データおよび分析にインサイトをもたらし、自動化ツールの利用を拡大して、AI 技術の活用によって従業員体験を向上することを目的として、インフォシスと覚書を締結しました。**Aramco の人事部門 SVP の Faisal A. Al-Hajji**氏は、「当社では、従業員体験を向上し、最高の職場環境を提供することを常に心がけています。インフォシスとの提携によって、当社の顧客中心主義をグレードアップし、デジタル人事サービスを変革するための方法を見つけることができるでしょう。」と、述べています。
- インフォシスは、生成 AI 技術を用いた AI ファーストの「サービス、ソリューション、プラットフォーム」セットである「Infosys Topaz」を発売しました。**British Telecom の Predictive Analytics 部門、プロダクト・オーナーの Hemanth Adapa**氏は、「当社では、顧客に価値を提供するための継続的な取り組みの一環として、Infosys Topaz を活用して、ネットワーク性能、持続可能性、セキュリティなどのさまざまな領域で AI を駆使した予測分析サービスを提供しました。その結果、当社のお客様は、これまでにない信頼性で基幹サービスを増幅できるようになり、当社サービスには非常に高い評価をいただいています。」と述べました。

- インフォシスと Walmart Commerce Technologies は、小売業者に拡張可能なオムニチャネル・ソリューションを提供するために提携しました。**Walmart Commerce Technologies** のバイスプレジデント兼ゼネラルマネージャの **Sunil Kumar** 氏は、「インフォシスは、デジタル化を進める企業にとって信頼できるパートナーです。インフォシスの支援によって店舗支援アプリケーション導入を効率化し、当社がお客様にとって信頼されるシステム・インテグレーション・チームとしての役割を果たすことができたことを大変嬉しく思っています」と、述べています。
- インフォシスは、インド IT パートナーとして VidaXL と提携し、スケーラブルで費用効率の高い方法で業務技術支援を設定しました。**vidaXL** の CIO の **Ted van Dongen** 氏は、次のように述べています。「当社は、成長戦略と専門的なアジャイル方法、非常に広範な技術専門知識を備えたパートナーを求めていました。インフォシスは、4 カ月以内に 8 つのアジャイル開発チームを移行させることに成功し、優れたパートナーであることを証明しました。この提携によって、技術スタックのあらゆる面において当社との協力関係を大きく後押しするメカニズムが確立されました。」
- インフォシスは LexisNexis との提携を拡大し、コンテンツ、エンタープライズおよび製品アプリケーションにわたるエンドツーエンドの情報サービスを提供しました。**LexisNexis** のエグゼクティブバイスプレジデント兼 CTO の **Jeff Reihl** 氏は、「当社は経験豊富なインフォシス・チームとの長年にわたる提携関係により、素晴らしい成果をあげています。当社は、市場で最高のコンテンツ、エンタープライズおよび製品アプリケーションサービスを提供することを目指しています。その下流、任意および戦略プログラムにインフォシスを活用することにより、当社の利益が最大になると確信しており、インフォシスとの関係がさらに拡大することに大いに期待しています」と、のべました。
- インフォシスと ATP は共同で、ATP プレーヤーがツアーにおける移動による炭素排出を追跡し、軽減できるための「デジタルカーボントラッカー」を発売しました。**ATP** の **Massimo Calvelli** 最高経営責任者(CEO)は、「テニスでは「ネット・ゼロ」ミッションに努めています。多くのスポーツと同様に、テニスツアーにおける移動は私たちにとって最大の課題です。ATP の新しいカーボントラッカーによって、プレイヤーは今日の影響を軽減し、明日より環境に優しい選択をしながらツアーに参加できるようになります。これは、イノベーションによって困難な問題に対応するという話です。インフォシスに対して、このプロジェクトへの協力とコミットメントに感謝しています。このアプリケーションの潜在能力は非常に大きく、私たちはまだ着手し始めたばかりです。」と述べています。
- Keytrade Bank はコア・バンキング・システムの近代化のための優先パートナーとして、Infosys Finacle を選定しました。**Keytrade** の CEO の **Thierry Ternier** 氏は、「本プロジェクトのスポンサーとして、私はこのプログラムを強く信じています。このプログラムによって、当社の基盤を強化し、急速に変化する環境の課題に将来も対応できるようになるからです。当社の最終的な目標は、顧客と従業員の価値と満足を創造することです。このプログラムは、このような戦略的目標を達成する上で、大きな推進力となると確信しています。当社は、グローバルな専門知識、導入計画、価格サービスを理由に、このプログラムのパートナーとして Infosys Finacle を選びました」と、述べています。

- Infosys Finacle は、XacBank が成長戦略を達成するための強固なデジタル基盤を実現する Finacle Digital Banking Suite によって、XacBank のテクノロジー・ランドスケープの変革に成功しました。**XacBank の Tsevegjav Gumenjav 最高経営責任者**は次のように述べています。「当行は、この待望のデジタル化が成功裏に完了し、モンゴルの優先ユニバーサル・バンクになるという当行のビジョンに近づけたことを嬉しく思っています。デジタル・ファーストの時代において、Finacle プラットフォームは、モンゴルの様々なセグメントのお客様に対して、カスタム・サービスを提供し、安全な方法でお客様の金融ニーズに対応できるためのプラットフォームです。当行は、世界レベルのバンキング・サービスによって新たな高みを拡大し、モンゴルの経済的発展に貢献できることを心待ちにしております」と、述べています。

3. 表彰

- BrandZ の「Top 100 Most Valuable Global Brands list」において 66 位に認定される
- Great Place to Work™ により India's Best Employers Among Nation Builders 2023 に認定される
- 「Leading Practices in HR Risk Management」と「Leading Practices in HR Business Partnership」において PeopleFirst HR Award を受賞
- Institutional Investor により 2023 All-Asia Executive Team Rankings において様々な賞を受賞し、「Most Honored」企業に認定される
- 「Dynamics 365 Services」において 2023 年度 Microsoft US パートナー賞を受賞
- 「Market First Innovation – Digital transformation of B2B sales with Engineering configurator as a core」における「Concept to Engineering Leadership」部門において「Nasscom ER&D Spotlight」賞を受賞
- 「ServiceNow Telco Partner of the Year 2023」に認定される
- アジアおよび欧州において 2023 年度の「HPE Global System Integrator」と「HPE System Integrator」に認定される
- Infosys Finacle : 2023 年度「MEA Finance Banking Technology Summit」における MEA Finance の「Best Composable Banking Technology Solution Provider」賞を受賞
- Infosys BPM : 「Client Business Impact – FSI (Global)」、 「Client Business Impact – FSI (APAC)」、 「Client Business Impact – Telco (APAC)」の 3 部門において「SS&C Blue Prism Partner Excellence Awards 2023」を受賞

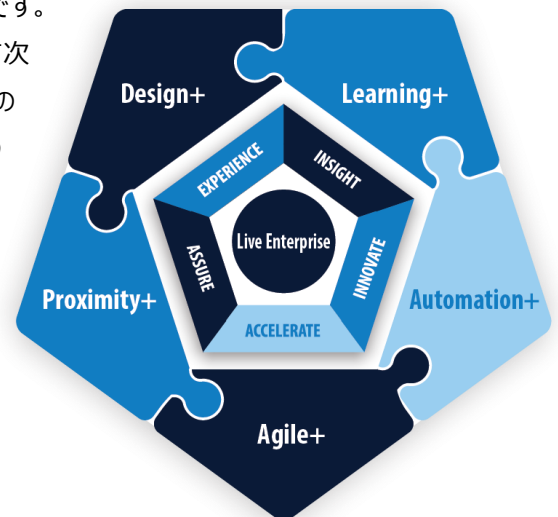
- Recognized as a leader in Low-Code Application Development Services PEAK Matrix® Assessment 2023 by Everest
- Everest の Microsoft Dynamics 365 Services PEAK Matrix® Assessment におけるリーダーの評価
- Everest の Application Automation Services PEAK Matrix® Assessment 2023 におけるリーダーの評価
- Everest の 5G Engineering Services PEAK Matrix® Assessment 2023 におけるリーダーの評価
- Everest の Wealth and Asset Management PEAK Matrix® Assessment 2023 におけるリーダーの評価
- NelsonHall の Adobe Experience Cloud Services NEAT 2023 におけるリーダーの評価
- NelsonHall の SAP Cloud Migration Services NEAT 2023 におけるリーダーの評価
- NelsonHall の Quality Engineering NEAT 2023 におけるリーダーの評価
- HFS Horizons: ServiceNow Services, 2023 におけるリーダーの評価
- HFS Horizons: Data modernization services, 2023 におけるリーダーの評価
- IDC MarketScape: Worldwide Retail Commerce Platform Service Providers 2023 Vendor Assessment におけるリーダーの評価
- IDC MarketScape Worldwide Artificial Intelligence Services 2023 Vendor Assessment におけるリーダーの評価
- IDC MarketScape: Asia/Pacific Oracle Application Implementation Services 2023 Vendor Assessment におけるリーダーの評価
- Digital Engineering Services 2023 ISG Provider Lens™ study in US and Europe におけるリーダーの評価
- Microsoft Cloud Ecosystem 2023 ISG Provider Lens™ study におけるリーダーの評価 (米国、英国、シンガポール、マレーシア、オーストラリア、ドイツ)
- SAP Ecosystem ISG Provider Lens™ study におけるリーダーの評価 (米国、英国、北欧、ドイツ、ブラジル)
- Whitelane Research and PA Consulting Sourcing Study 2023 において北欧におけるトップ IT サービスプロバイダーに認定される

- Avasant’s Multisourcing Service Integration 2022–2023 Radarview™におけるリーダーの評価
- Avasant’s Financial Services Digital Services 2023–2024 Radarview™におけるリーダーの評価
- Avasant’s Media and Entertainment Digital Services 2023–2024 Radarview™におけるリーダーの評価

インフォシスについて

インフォシスは次世代デジタル・サービスとコンサルティングのグローバル・リーダーです。約30万人の従業員が、人間の可能性を増大し、企業、コミュニティにとって次の機会を創出するために働いています。40年以上にわたってグローバル企業のシステムや仕組みを管理してきた実績に基づき、クラウドによるデジタル変革の推進に向けて56か国以上の顧客を支援しています。当社では企業がAIを導入したコアを利用できるようにしています。また、ビジネスにアジャイル手法とデジタル化を大規模に導入することで、かつてない高いレベルのパフォーマンスと顧客満足度を提供します。インフォシスの常に学ぶ姿勢は、デジタル・スキル、専門知識、およびイノベーション・エコシステムから創出されるアイデアの確立と移転を通じて、お客様の継続的改善を実現します。

DIGITAL NAVIGATION FRAMEWORK



インフォシス (NSE, BSE, NYSE: INFY) が次のステージへと進む企業を支援する方法については、www.infosys.com をご覧ください。

セーフハーバー条項

当社の将来の財務もしくは売上業績に関連した見通しに関する記述は、1995年の米国私募証券訴訟改革法における「セーフハーバー条項」に準拠するための予測に基づいた記述であり、実際の結果を大きく異なる可能性のあるリスクや不確実性を含んでいます。これらの記述には、当社の事業戦略の実行、人材の採用・確保、ハイブリット式業務モデルへの移行、経済的な不確実性、生成AIなどの技術革新、複雑で修正される規制（出入国管理規制の変更、当社のESGビジョン、市場地位、将来の事業運営、成長、利益率、収益性、減損、流動性、資本資源に関する当社の資本配分方針と予想、買収等の当社の企業活動を含まれます。実際の結果や結果は、将来の見通しに記載されているものとは大きく異なる原因となる重要な要因については、2023年3月31日付の年次報告書様式20-Fを含め、米国証券取引委員会に記載されています。これらの報告書は、www.sec.gov でご覧いただけます。インフォシスは、米国証券取引委員会や当社株主への報告書など、書面および口頭により将来の展望を適宜発表する場合がありますが、法律により義務付けられている場合を除き、当社が随時発表する将来の展望について更新する義務を負わないものとします。

連絡先

インフォシス日本支店

担当 安藤 mktg_jp@infosys.com

インフォシス リミテッドと子会社

IFRS に基づく要約連結貸借対照表（抜粋）

（100 万ドル）

	2023 年 6 月 30 日	2023 年 3 月 31 日
資産		
流動資産		
現金および現金等価	1,501	1,481
最終配当向け確定済銀行残高 ⁽³⁾	885	-
短期投資	675	841
売掛金	3,191	3,094
未請求収益	1,783	1,861
その他の流動資産	1,408	1,349
流動資産合計	9,443	8,626
非流動資産		
有形固定資産および使用権資産	2,497	2,516
のれんおよびその他無形資産	1,082	1,095
非短期投資	1,462	1,530
未請求収益	168	176
その他非流動資産	1,355	1,369
非流動資産合計	6,564	6,686
資産合計	16,007	15,312
負債および資本		
流動負債		
買掛金	458	470
前受収益	894	872
従業員給付債務	310	292
その他流動負債	4,005	3,135
流動負債合計	5,667	4,769
非流動負債		
リース負債	812	859
その他非流動負債	407	460
非流動負債合計	1,219	1,319
負債合計	6,886	6,088
親会社の株主に帰属する持ち分合計	9,069	9,172
非支配持分	52	52
資本合計	9,121	9,224
負債および資本の合計	16,007	15,312

IFRS に基づく連結包括損益計算書要約（抜粋）：

（100 万ドル、株式データおよび 1 株当たり純資産データを除く）

	2023 年度 第 1 四半期	2022 年度 第 1 四半期
売上収益	4,617	4,444
売上原価	3,211	3,144
売上総利益	1,406	1,300
営業費用:		
販売費	217	193
管理費	228	219
営業費用合計	445	412
営業利益	961	888
その他の収益(純額) ⁽³⁾	57	80
税引前利益	1,018	968
法人所得税費用	294	279
純利益 (少数株主持ち分調整前)	724	689
純利益 (少数株主持ち分調整後)	724	689
基本 EPS (\$)	0.17	0.16
希薄化後 EPS (\$)	0.17	0.16

注：

1. 上記の情報は、2023年7月20日開催の取締役会で記録された2023年度第1四半期の監査済み要約連結貸借対照表および包括損益計算書から抜粋したものです。
2. 当社の業績に関する概況報告書はwww.infosys.comからダウンロードできます。
3. 最終配当の**確定銀行預金残高**を表示しています。配当金支払日は、2023年7月3日です。
4. その他収益には財務費用を含みます。