

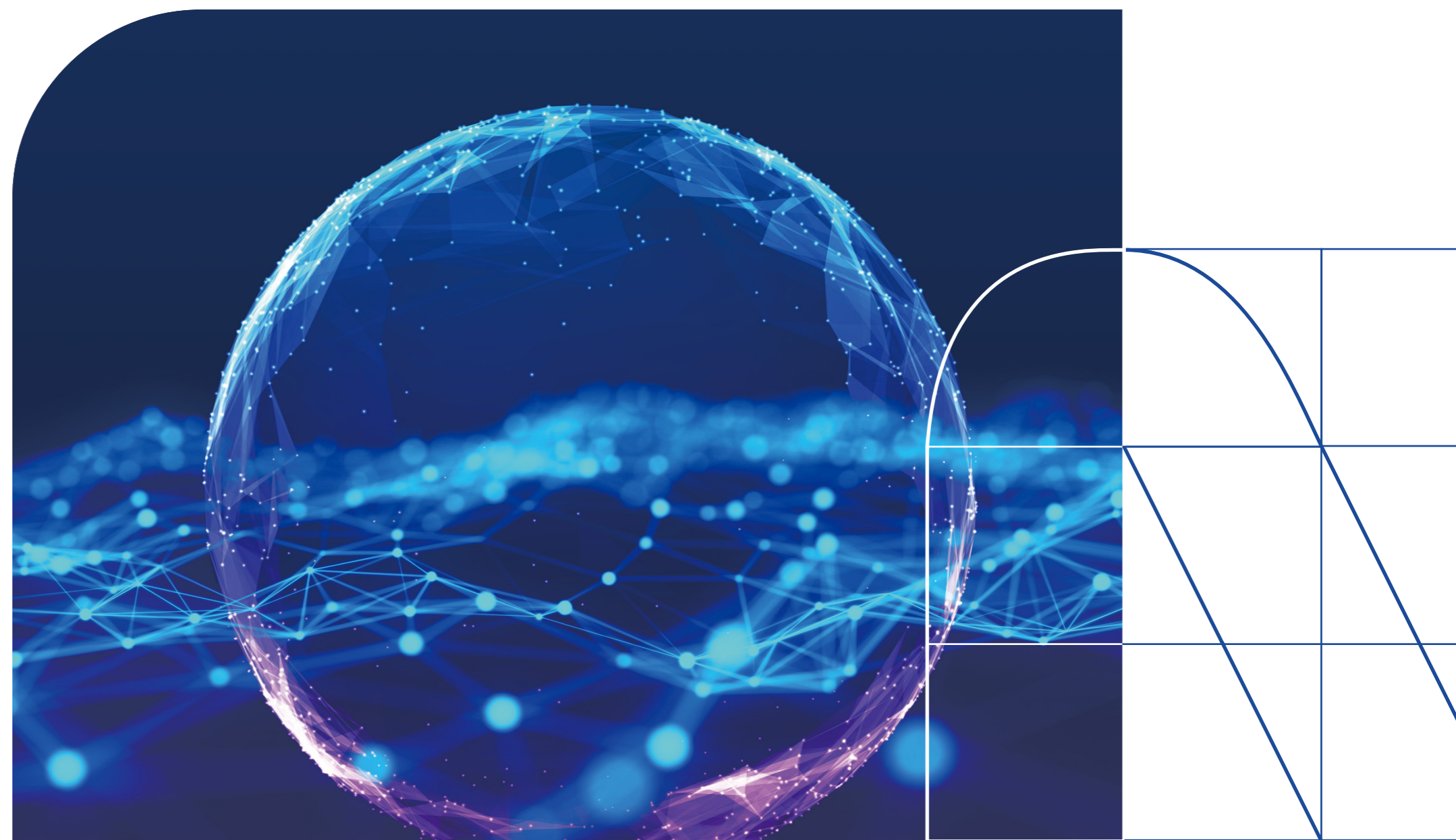
Corporate Profile

会社案内 2023

株式会社NTTデータグループ

〒135-6033 東京都江東区豊洲3-3-3豊洲センタービル

URL: <https://www.nttdata.com/global/ja/>



ごあいさつ

NTT DATAは、「情報技術で、新しい『しくみ』や『価値』を創造し、より豊かで調和のとれた社会の実現に貢献する」という企業理念を掲げ、「Clients First」「Foresight」「Teamwork」からなる3つのValuesの共有と実践に努めています。こうした姿勢の徹底により、築き上げてきたお客様との「Long-term Relationships」と、お客様の業務に対する深い理解、高度な技術力によりシステムをつくりあげる力が、私たちが創立以来磨き上げてきた提供価値の基盤です。

当社は2005年よりグローバルな事業基盤の構築を進めてまいりました。2018年からは「Trusted Global Innovator」をGroup Visionに掲げ、世界のお客様から信頼される企業として、2025年にGlobal Top5の実現をめざしています。

2022年10月には当社の海外事業を、日本電信電話株式会社の完全子会社だったNTT Ltd.と統合しました。そして、2023年7月、世界中のお客様に対するきめ細かい対応・機動力確保と、グローバル観点での経営を強化する持株会社、国内事業会社、海外事業会社からなるグローバル経営体制に移行することとなりました。

近年、企業を取り巻く環境は大きく変化し、先行きが不透明な状況が続いています。デジタル技術も日々進化し、ビジネス革新への期待はもちろん、エネルギーや環境問題など社会課題の解決手段としての期待もますます高まっています。

当社は、こうした期待に応えるべく、真のグローバル企業として、世界50カ国・地域、19万人を超える社員の知を結集し、未来を見据えた価値の高いサービスを提供することで、「Trusted Global Innovator」として、お客様とともに、より豊かで調和のとれた社会の実現を目指してまいります。



代表取締役社長

本間 洋

Contents

ごあいさつ	P 1
Our Way	P 3
サステナビリティ経営	P 4
事業	P 5
自己変革の軌跡	P 7
経営資源	P 9
中期経営計画 (2022～2025年度)	P 11
役員紹介	P 19
会社情報	P 20

出典等 (Gartner®)

P6、10

出典：Gartner, "Market Share: IT Services, Worldwide, 2022", Neha Sethi et al., 14 April 2023, Vendor Revenue Basis in 2022

Gartnerは、Gartnerリサーチの発行物に掲載された特定のベンダー、製品またはサービスを推奨するものではありません。また、最高のレーティング又はその他の評価を得たベンダーのみを選択するようにテクノロジーユーザーに助言するものではありません。Gartnerリサーチの発行物は、Gartnerリサーチの見解を表したものであり、事実を表現したものではありません。Gartnerは、明示または黙示を問わず、本リサーチの商品性や特定目的への適合性を含め、一切の責任を負うものではありません。GARTNERは、Gartner Inc. または関連会社の米国およびその他の国における登録商標およびサービスマークであり、同社の許可に基づいて使用しています。All rights reserved.

Our Way

私たちを取り巻く環境は目まぐるしく変化を続けています。NTTデータグループがよりいっそう発展し続けるためには、経営者・社員一人ひとりが自ら成すべきことを考え、行動を改革し、事業そのものを変革していかなければなりません。そのための基本的な考え方を「Our Way」としてまとめました。ここでは「企業理念」を頂点とした私たちのめざす方向を集約してあります。



社員信条

1. わたしたちは、「お客様のため」最善を尽くします
2. わたしたちは、「行動」し、「挑戦」します
3. わたしたちは、「生き生き」とした「明るい会社」をつくります

Group Vision

Trusted Global Innovator
お客様から長期的に信頼されるパートナー

私たちはお客様との間に「ロングターム・リレーションシップ〜長期にわたる揺るぎない関係性」を築き上げ、お客様の夢や望みを実現します。私たちは先端技術を進化させ、さまざまな企業・サービスが集結する「エコシステム」を創りあげることで、サービスの付加価値をさらに高めています。私たちは、働く一人ひとりの多様性を尊重することによって、グローバルに通用する創造力を培い、刺激し、さらに成長させていきます。

NTTデータグループ行動規範
www.nttdata.com/global/ja/-/media/nttdataglobal-ja/files/about-us/mission/ntt-data-group-code-of-conduct.pdf

Values

Clients First

私たちはお客様を第一に考えます。お客様の満足を追求し、お客様の成功のために、最後まで責任を持ってやり抜くことが、私たちの基本精神であり行動規範です。

Foresight

私たちは、現状に満足することなく、スピード感と先見性を持って行動します。お客様のビジネスとITの将来を考え、先見性をたえず磨くことで、お客様と一緒に夢を実現し、その先にある新しい社会を生み出すことをめざします。

Teamwork

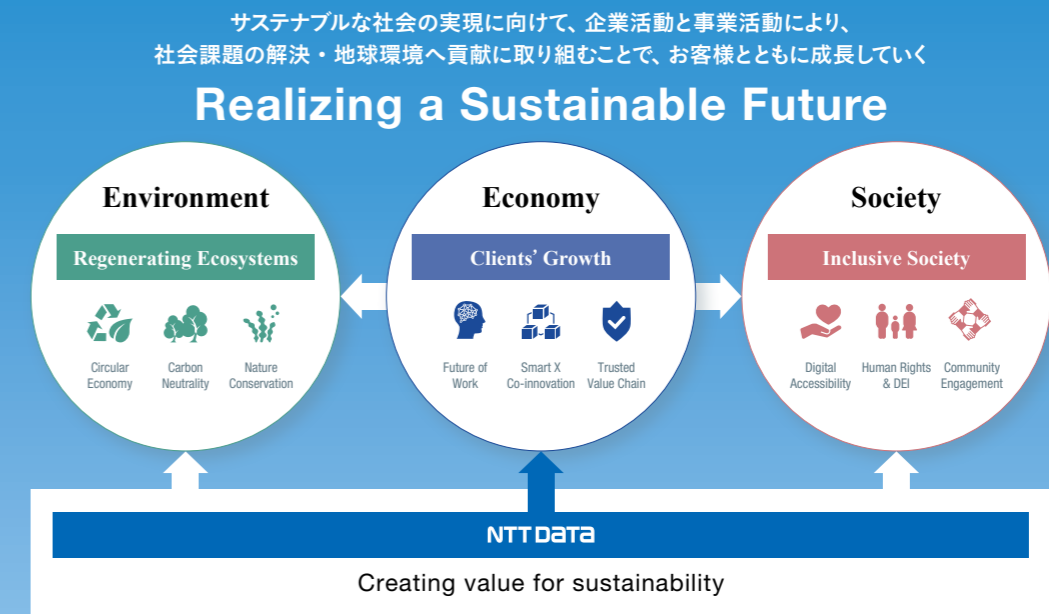
私たちは仲間と共に達成する「自己実現」を大切にします。多様な個性や考え方をを持ったメンバーがチームを組み、ひとつの目的に向かって知恵を出しあい、協力しあいながら取り組む仕事は、個人ではなしえない大きな成果を生み出します。

サステナビリティ経営

当社は、創立以来、「情報技術で、新しい『しくみ』や『価値』を創造し、より豊かで調和のとれた社会の実現に貢献する」という企業理念のもと、お客様や社会へのサービス提供に邁進することで事業を拡大してきました。2022年度からスタートした中期経営計画では、「Realizing a Sustainable Future」というスローガンのもと、未来に向けた価値をつくり、様々な人々をテクノロジーでつなぐことで、お客様とともにサステナブルな社会の実現をめざしています。

また中期経営計画において、社会環境及び事業環境が大きく変化し続ける現在の局面を、更なる成長の機会と捉え、より長期的な視点を持ったサステナビリティ経営を推進するために、以下の3つの軸を定め、9つのマテリアリティ(重要課題)を設定しました。

「Regenerating Ecosystems 未来に向けた地球環境の保全」
「Clients' Growth サステナブルな社会を支える企業の成長」
「Inclusive Society 誰もが健康で幸福に暮らせる社会の実現」



マテリアリティ (重要課題)

Environment Regenerating Ecosystems 未来に向けた地球環境の保全	Economy Clients' Growth サステナブルな社会を支える企業の成長	Society Inclusive Society 誰もが健康で幸福に暮らせる社会の実現
Carbon Neutrality 社会やお客様の脱炭素に向けたイノベーションを創出し、気候変動問題の解決に貢献する	Smart X Co-innovation スマートでイノベティブな社会の実現に向けて、様々な企業との共創により新しい価値を創出する	Human Rights & DEI 多様な人々が互いの人権を尊重し、生き生きと活躍する公平な社会の実現に取り組む
Circular Economy ごみを減らし、製品やサービスの価値が循環し続ける社会を実現する	Trusted Value Chain セキュリティやデータプライバシーを守り、安心・安全でレジリエントな企業活動を実現する	Digital Accessibility 基本的ニーズへ誰もが等しくアクセスできるサービスを実現し、人々のQOL向上を実現する
Nature Conservation 自然資本の保全・回復によって、健全な地球環境を創出し、人々の豊かな生活に貢献する	Future of Work パフォーマンスとE×を高める新しい働き方を提供し、社会全体の働き方改革を推進する	Community Engagement 地域社会の発展に向けた課題やニーズを理解し、暮らしを豊かにするサービスを提供する

事業

NTT DATAは、ITに関するあらゆるサービスや最先端テクノロジーを組み合わせ、お客様にとって最適なサービス・ソリューションをグローバルに提供しています。

NTT DATAが提供する主なサービス

コンサルティング

- お客様のビジネスをともに考え、ITシステム構築等の戦略・計画を策定
- ITを活用した課題解決・業務変革を提案

SI・ソフトウェア開発

- お客様の情報システムの企画・設計・開発等を受託
- ITでお客様が抱える課題を解決する「しくみ」をつくる

メンテナンス・サポート

- お客様が継続的・安定的にITシステムを活用できるための技術支援・保守・維持運用

ITインフラ・通信端末機器販売等

- マネージドサービスやデータセンターの運営管理サービス
- 通信端末機器の販売・保守サービス等

統合ITソリューション

- ITシステムの構想から、開発、維持運用までを一元的に実施
- お客様・社会にITサービスをフルライフサイクルで提供
- NTT DATAが設備投資及び構築システムの資産保有を行い、お客様がシステムを利用

NTT DATAの強み

「Long-Term Relationships」

お客様との長期にわたる揺るぎない関係性

NTT DATAの差別化要素

Foresight起点の目利き力

高度な技術力やつくる力に基づくコンサルティング/業務変革提案力

つくる力

幅広い業界のお客様とのビジネスを通じた豊富な業務ノウハウと高度な開発力

プロジェクトマネジメント力

中立的なポジションから多数のパートナーや大規模プロジェクトを取りまとめるコーディネート力/プロジェクトマネジメント力

システム管理/運用力

社会基盤となる重要なITシステムの安定的な稼働を実現してきたシステム管理/運用力

つなぐ力

データセンター、ネットワーク、マネージドサービスを主としたEdge to Cloudのサービスオペレーション力

財務基盤の健全性

社会/業界横断的な「しくみ」を数多く構築し、長期にわたり提供してきた実績/経験及びそのための強固な財務基盤の健全性

NTT DATAの主なお客様(業界・社会)



あらゆる企業、企業・業界の枠を超えた社会インフラまで、お客様の事業成長や社会課題解決に貢献するサービスを提供

98社

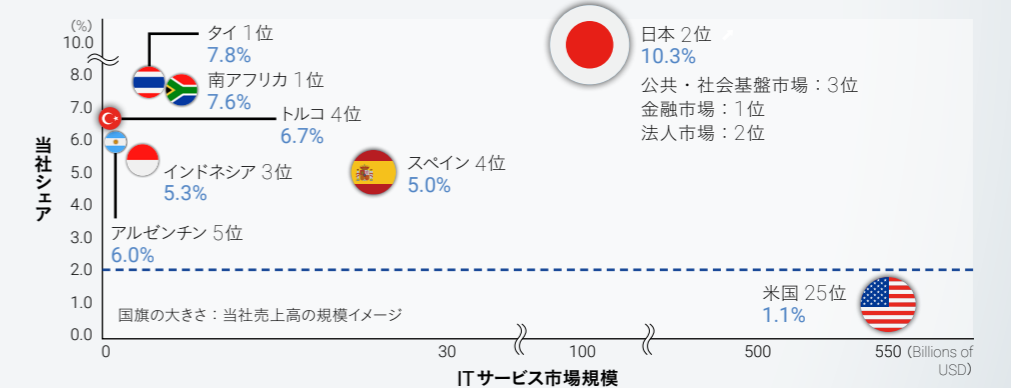
年間売上高50億円以上(日本)、もしくは50百万米ドル以上(日本以外)のお客様(顧客基盤)

NTT DATAのグローバルカバレッジ

50カ国・地域超の拠点を活かし、各国でのプレゼンス向上に取り組んでいます。各国政府、グローバル企業等、主要なお客様からITサービスの提案機会をいただくためには、「主要各国におけるシェア2%以上＝売上高ランキングトップ10以内」となることが重要だと考えています。*1

2022年度 各国における市場規模と当社シェア(売上高ベース)

(Gartner "Market Share: IT Services, Worldwide, 2022"に基づき、当社にて算定*1) グラフ/チャートは当社にてGartnerリサーチを基に作成。)



50カ国・地域超の拠点

NTT DATAの主な経営資源・実績

売上高

3兆4,902億円
(34期連続増収)

売上高世界ランキング

6位

(Gartner "Market Share: IT Services, Worldwide, 2022"に基づき、当社にて算定*1)

従業員数

約195,000人

ビジネスパートナー *2

約160社
約62,000人

格付

格付投資情報センター **AA+**
日本格付研究所 **AAA**

*1 2022年10月1日に事業統合したNTT Ltd.グループについて、同レポート上、当社グループ連結開始前の2022年度上半期の売上高(2022年4月1日~同9月30日)はNTT Ltd.として個別に売上・順位・シェア等掲載されていますが、これをNTT DATAに合算することで当社グループ全体の通期売上高を試算し順位を算定したものです。出典等の詳細はP2参照。

公共・社会基盤市場= Government, Education, Healthcare and Life Sciences, Power and Utilities / 金融市場= Banking and Investment Services, Insurance / 法人市場=Transportation, Wholesale Trade, Communication Media and Services, Manufacturing and Natural Resources, Retail, Oil and Gas

*2 国内のみ

自己変革の軌跡

NTT DATAは「変わらぬ信念、変える勇氣」のもと、技術革新、お客様ニーズ、及び様々な外部環境の変化等を捉え、柔軟かつ機動的に自己変革を繰り返し、会社創立以来34期連続での増収を遂げ、事業を拡大しています。

新たな「しくみ」を創出するための自己変革

2020年代～ DXの加速
業際連携の社会ニーズの高まり

2022年～ 海外事業統合
NTT Ltd.との統合により
ITとConnectivityを融合

2005年～ グローバル進出本格化
積極的なM&Aによる地理的カバレッジ拡大

2016年 北米大型M&A
(旧Dell Services 統合)

2019年～ 事業構造改革
デジタル対応力の強化

2000年代～ 法人分野の強化・拡大
M&A型ITパートナービジネスを積極展開

2015年 ペイメント事業を法人分野へシフト

創立期～ 公共・金融分野中心の事業拡大
日本の社会インフラ・データ通信事業を展開

変える勇氣

変わらぬ信念

企業理念の実践

NTT DATAは、情報技術で、

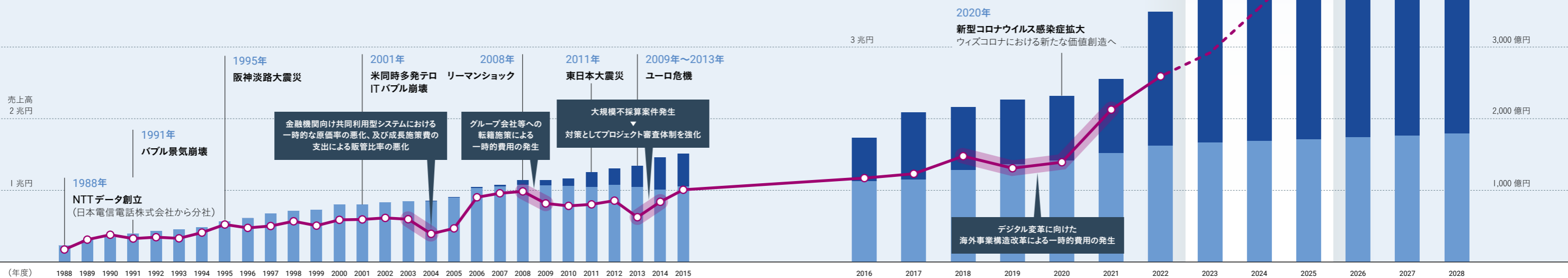
新しい「しくみ」や「価値」を創造し、より豊かで調和のとれた社会の実現に貢献する。

中期経営計画目標(2025年度) 連結売上高4兆円超、
連結営業利益率10%*(約4,000億円)に向け、
新たな変革に挑戦

* M&A・構造改革等の一時的なコストを除く

指標

売上高 (左軸) ■ 海外グループ会社：海外事業 ■ NTTデータ(単体)+国内グループ会社：国内事業
営業利益 (右軸) — 連結営業利益





人財・組織力

- 顧客ニーズや技術のトレンドを掴み、イノベーションを生み出し続けるためには、多様かつ優秀な「人財」が必要不可欠
- 長期にわたる強固な顧客基盤から得たお客様業務やアプリケーションに関する知見やノウハウが「人財と組織」に蓄積（競争力の源泉）

プロフェッショナル人財

50カ国・地域超え 約**19.5**万人

世界トップレベルの
雇用者ブランディング

Top Employer 2023*1

(日本を含む世界15カ国と3地域で認定)

Global Equality
Standard 認証*2の取得

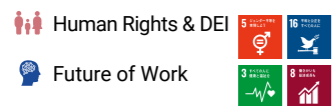
2023年卒 新卒就職人気企業
ランキング*3

総合 **2**位 IT業界 **1**位
(5年連続TOP3) (14年連続)

高い社員エンゲージメント

グローバル全体 **76%***4
(2021年度)

日本国内 **73%**
(2022年度)



関連する
サステナビリティ
経営の
マテリアリティ



技術

- 技術はイノベーションを生み出し、競争力あるサービスを継続的に提供していくにあたり必要不可欠な基盤
- お客様のニーズに対応した最適なソリューションを提案していくために、システム開発に資する技術力、生成AIなどの先進技術を活用する力を更に強化することが重要

世界トップレベルのデジタル技術

リーダー評価

Automation

Blockchain

BPO

Cloud

Data & Analytics

Low-Code Application
Development

Quality Engineering

SAP

Workplace

5G

NTTグループと連携した研究開発

約**2,500**億円

(NTTグループ全体の年間研究開発費)



パートナー

- お客様への最適なサービス提供を実現するためには、自社のリソース範囲に留まらず**世界中のパートナーの優れたプロダクトや技術が必要**
- パートナーとの良好な関係により**安定的で柔軟なデリバリー体制の構築を実現**
- グローバルマーケットでのプレゼンスを高めるためには、NTTグループとの**強固な連携・パートナーシップも重要**

世界各国のIT企業との
パートナーシップ

SAP

Global Strategic Service Partner

Microsoft

Global System Integrator Partner

Cisco

Global Gold Integrator

Snowflake

Elite Service Partner

これらのパートナー資格保有数

約**40,000**

多数のビジネスパートナー*5

約**160**社

約**62,000**人



顧客基盤

- お客様ニーズを的確に反映した付加価値の高いサービスを提供する上で、「Long-Term Relationships」構築による**強固な「顧客基盤」は必要不可欠**
- 長期にわたる強固な「顧客基盤」により、ビジネスの安定性を高め将来に向けた**安定的な投資が可能**

お客様との「Long-Term Relationships」

顧客基盤*6 **98**社
(対前年 +16社)

全社売上高に占める割合 **約42%**

2025年度 経営目標

顧客基盤*6 **120**社



ブランド

- 「ITサービス」という目に見えない価値の提供や、社会インフラを支えるシステム構築を行う事業特性上、評判や信頼感に基づく「ブランド」価値はお客様から重視される要素
- 新たなビジネス機会の獲得及び収益性向上のためには、世界各国での「NTT DATAブランド」の浸透が重要

高いITサービス市場シェア

売上高国内ランキング **第2**位

売上高世界ランキング **第6**位*7

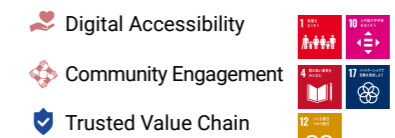
Gartner "Market Share: IT Services, Worldwide, 2022"に基づき、当社にて算定*7

高い顧客満足度*8

「関係を継続・強化したい」「相談先への第一候補」 **97%**

高いブランド力*9

IT Services brands **第6**位



財務

- グローバルで質の伴った成長に必要な**事業投資・戦略投資を行うためのキャッシュ創出**に加え、社会や金融・経済を支える情報インフラを安定的に担っていくために**健全な財務基盤を維持**すること、また**安定的な株主還元を実施**するためには、「財務・資本」の**戦略的な活用と管理が重要**

高い格付

格付投資情報センター (R&I)

AA+

日本格付研究所 (JCR)

AAA

キャッシュ創出力

フリー・キャッシュ・フロー

約**3,208**億円

(2020~2022年度連結)



*1 トップ・エンployヤー・インスティテュート (Top Employers Institute、本社：オランダ・アムステルダム) より、日本における優れた人事方針とその実践が認められ「トップ・エンployヤー・ジャパン 2023 (Top Employer Japan 2023)」に認定

*2 ダイバーシティ・エクイティ&インクルージョン (以下、DEI) の領域で、包括的な評価を行う「Global Equality Standard」の認証を取得

*3 楽天みん就「2024年卒新卒就職人気企業ランキング」

*4 海外、国内のグループ会社社員を含めた全社員を対象としたエンゲージメントサーベイ「One Voice」の実績

*5 国内の外部委託先の経営状況を多面的に評価し、優れたお取引先を「ビジネスパートナー (BP) 会社」に認定

*6 年間売上高50億円以上 (日本)、もしくは50百万米ドル以上 (日本以外) のお客様

*7 2022年10月1日に事業統合したNTT Ltd. グループについて、同レポート上、当社グループ連結開始前の2022年度上半期の売上高 (2022年4月1日~同9月30日) はNTT Ltd. として個別に売上・順位等掲載されていますが、これをNTT DATA に合算することで当社グループ全体の通期売上高を試算し順位を算定したものです。

出典等の詳細はP2参照。

*8 国内顧客を対象とした当社「2022年度お客様満足度調査」の実績

*9 英国Brand Finance社の「Brand Finance IT Services 25 2023」における評価

Global 1st Stageへ

グローバルカバレッジの拡大

Global 2nd Stageへ

グローバルブランドの確立

Global 3rd Stageへ

信頼されるブランドの浸透

2012～2015年度

2016～2018年度

2019～2021年度

2022～2025年度

中期経営計画
の変遷

グローバルで多様な
ITサービスを効率的に
提供する企業グループへ

NTT DATA : ASCEND
Rise and grow our global brand

～ Midpoint to Global 3rd Stage ～
変わらぬ信念、変える勇気によって
グローバルで質の伴った成長をめざす

Realizing a Sustainable Future

未来に向けた価値をつくり、
様々な人々をテクノロジーでつなぐことで
お客様とともにサステナブルな社会を実現する

経営目標

連結売上高 **1.5兆円超** 達成
EPS **200円** 達成

連結売上高 **2兆円超** 達成
調整後連結
営業利益額 **50%増***¹ (連結営業利益額
1,420億円) 達成

連結売上高 **2.55兆円** 達成
2018年度 2.16兆円
2021年度 2.55兆円
連結営業利益率^{*4} **8.3%** 達成
2018年度 6.8%
2021年度 8.3%
海外EBITA率^{*4} **6.5%** 達成
2018年度 3.2%
2021年度 6.5%
北米:7.0%
EMEA・中南米: 5.9%^{*5}
顧客基盤^{*2} **82社** 達成
2018年度 70社
2021年度 82社

	2022年度実績	2025年度計画
連結売上高	3.49兆円	4兆円超
連結営業利益率	7.4%	10.0% ^{*6}
海外EBITA率	8.0%	10.0% ^{*6}
顧客基盤	98社	120社 ^{*7}

*1 2015年度比 (調整項目: 新規領域への投資増分)

*4 M&A・構造改革等の一時的なコストを除く
*5 EMEA・中南米については2023年度にEBITA率7%達成予定

*6 M&A・構造改革等の一時的なコストを除く
*7 年間売上高50億円以上 (日本)、もしくは50百万米ドル以上 (日本以外) のお客様

戦略概要と
主な成果

新規分野拡大・商品力強化
■ リマーケティングによる既存市場のシェア拡大・新規ビジネス領域への参入 (顧客基盤^{*2} 50社)
グローバルビジネスの拡大・充実・強化
■ 海外売上高比率30%超、海外売上高5,000億円超を達成
全体最適の追求
■ グループ・シェアード・サービスセンタの導入等により管理費を2011年度比で100億円以上削減
*2 年間売上高50億円以上 (日本)、もしくは50百万米ドル以上 (日本以外) のお客様

ローカルプレゼンスの向上
■ ITサービス市場における主要10カ国のうち8カ国でプレゼンスを向上
リマーケティングの更なる深化
■ 顧客基盤を強化するとともに安定した経営基盤を確立 (顧客基盤^{*2} 70社)
技術革新による価値創造
■ 標準化や自動化等の生産技術革新によりコストを削減するとともに、グローバル共通の研究拠点を組成し、お客様のデジタル化を支援

戦略1: グローバルデジタルオフリングの拡充
■ グローバルマーケティング (Global one Team)、DSQ、CoEの各取り組みで多くの成果を創出
戦略2: リージョン特性に合わせたお客様への価値提供の深化
■ 各インダストリー特性に合わせたデジタル事例を創出するとともにお客様へ新たな価値を提供
戦略3: グローバル全社員の力を高めた組織力の最大化
■ 人材育成の各種施策・制度の拡充
■ 不採算案件総額の割合を連結売上高比0.3%以下に抑える目標を達成
NTTグループ連携の強化
■ トヨタコネクティッド株式会社、ビクトリア州交通局等Tier1顧客とのビジネスに参画

戦略1: ITとConnectivityの融合による新たなサービスの創出
■ 様々な顧客接点やデータを活用するEdge to Cloudのサービスを提供し、企業・業界の枠を超えた新たな社会PFを創出
戦略2: Foresight 起点のコンサルティング力強化
■ 業界・技術のForesight起点で未来を構想するコンサルティング力により、共創パートナーとしてお客様の成長を支え、ビジネス変革を実現
戦略3: アセットベースのビジネスモデルへの進化
■ 業界のベストプラクティスやグローバルテクノロジーをアセット化し、ビジネスアジリティを向上することで、お客様の提供価値を最大化

課題

不採算案件の抑止
■ 2013年度のプロジェクト審査委員会設置等、不採算の抑止に向けた取り組みを行ったものの、2015年度においても多額の不採算が発生しており、更なる抑止に向けた取り組みが必要

お客様への提供価値最大化
■ お客様への提供価値を最大化するために、DXの更なる加速と、グローバルシナジーの最大化が必要
不採算案件の抑止
■ プロジェクト審査委員会等の取り組みにより、特定案件を除き年間で発生する不採算額の目標水準^{*3}以下のコントロールを実現したものの、特に技術的な難度が高い案件に対する更なる抑止強化が必要
海外事業の収益性改善
■ 売上高は飛躍的な成長を見せたものの、収益性は低い水準に留まっており、大幅な改善が必要
*3 連結売上高比0.3～0.5%

海外事業の質を伴った成長の加速
■ 継続的な収益性の向上による、更なる質を伴った成長
■ 競争力確立に向けたデジタルシフトとシェア・プレゼンスの拡大
デジタル領域における更なる競争力の強化
■ 経営変革・事業変革の構想から実現までのE2E対応力の強化
■ 社会課題の解決、新たな社会実現に向けた業際連携の創出
人材が成長する組織への変革
■ 人材の戦略的強化による慢性的な人材不足の早期解消
■ 多様な人材が長期に活躍できる環境・文化への変革
真のグローバル企業となるためのHQ機能の強化
■ 健全な事業運営と成長の実現に向けたグローバルガバナンスの強化
■ グローバル企業としての更なる成長に向けたHQ機能の変革

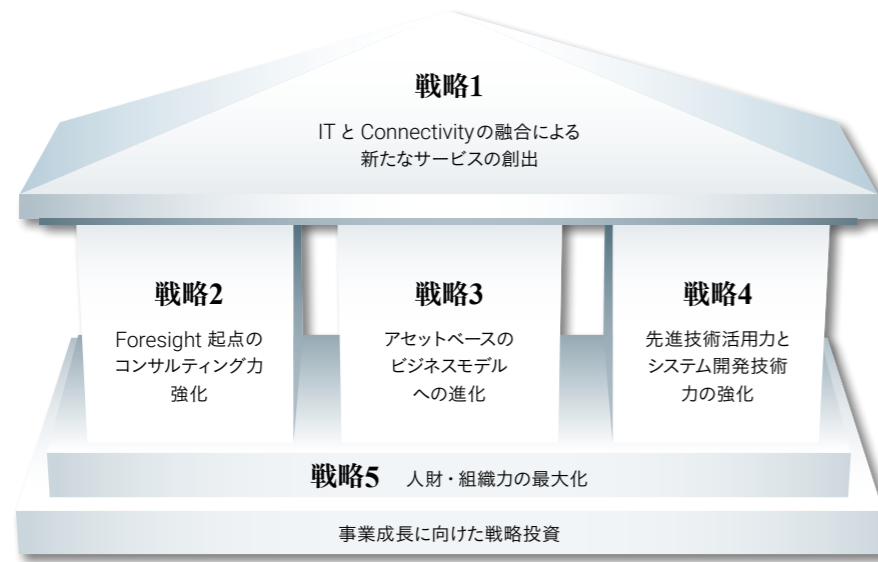
経営戦略

中期経営計画 (2022～2025年度)

中期経営計画進捗状況

全体像

- 中期経営計画では「Realizing a Sustainable Future」をスローガンとして、未来に向けた価値をつくり、様々な人々をテクノロジーでつなぐことで、お客様とともにサステナブルな社会を実現することをめざします。
- 5つの戦略を徹底して実践することで、お客様への提供価値を継続的に高めていきます。
- 経営目標は連結売上高4兆円超、年間売上高が50億円以上（日本）もしくは50百万米ドル以上（日本以外）の顧客を120社、連結営業利益率10%*1、海外EBITA率10%*1をめざしてまいります。



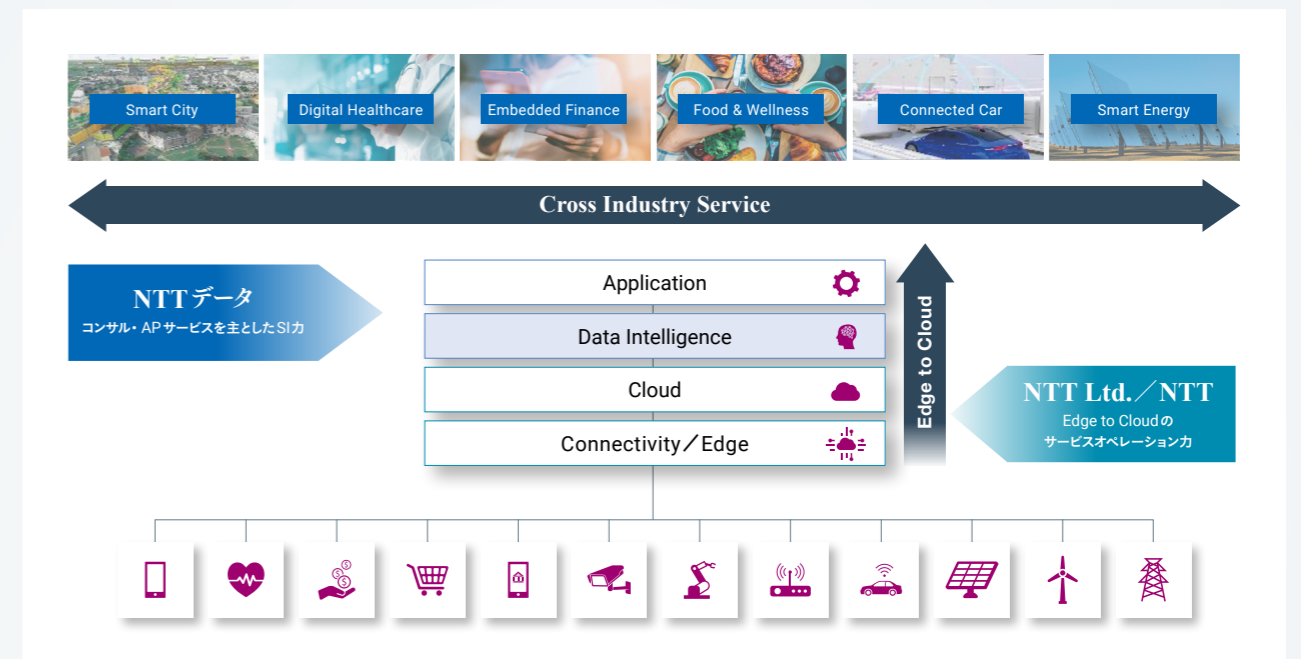
経営目標

連結売上高	顧客基盤*2	連結営業利益率*1	海外EBITA率*1
4兆円超	120社	10.0%	10.0%

*1 M&A・構造改革等の一時的なコストを除く
*2 年間売上高50億円以上（日本）、もしくは50百万米ドル以上（日本以外）のお客様

戦略 01 ITとConnectivityの融合による新たなサービスの創出

NTTグループとの更なる連携強化により、Edge to Cloudのサービス提供力の強化に取り組んでいます。また、幅広い業界にシステムを提供する強みと組み合わせ、様々な顧客接点やデータをセキュアにつなぎ合わせることで、企業・業界の枠を超えた業際連携を実現し、新たな社会プラットフォームや革新的なサービスの創出を進めています。



2022年度取り組み進捗 業際連携 / ITとConnectivityの融合の取り組み

2022年度においては、公共、金融領域の知見を活用し、国庫金の納付をキャッシュレスで決済できるサービス「KOKO PASS」に代表されるような官民連携ソリューションの創出、NTT Ltd. のプライベート5GなどConnectivityに関するケイパビリティを活用したBMW工場DX事例の創出など、ITとConnectivityを融合するNTT DATAの強みを生かした案件の拡大につなげています。

公共、金融領域の業際連携事例 KOKO PASS

- ・ 国庫金の納付をキャッシュレスで決済できるサービス
- ・ 中央省庁の窓口納付のキャッシュレス化に貢献



NTT Ltd. のケイパビリティを活用したConnectivityの事例 BMWグループ (EMEAL) : 工場DX (イノベーションハブ)

- ・ 工場内におけるプライベート5G環境を構築
- ・ カメラ映像や各種センサー情報をもとにした自動運転のユースケース開発



戦略 02 Foresight起点のコンサルティング力強化

Foresight(あるべき姿)起点のコンサルティングにより、お客様と新しい価値を共創する取り組みを進めています。お客様や業界の未来を構想する方法論として、Foresight Design Methodを整備し、各分野組織における実践的活用を促す施策を推進しています。加えて、世界各地の業界・業務のスペシャリストが持つ様々な知見を集めて活用するネットワークを立ち上げ、お客様・業界の未来を構想するインダストリーコンサルティング力と、テクノロジー起点で未来を構想するテクノロジーコンサルティング力を強化し、共創パートナーとしてお客様の成長を支え、ビジネス変革を実現していきます。2022年7月には、戦略2、3における取り組みを全社横串で連携させ変革を加速していくために、本社組織として「コンサルティング&アセットビジネス変革本部」を新設しました。



2022年度取り組み進捗 NTT DATA Healthcare / Insurance Foresight 2030

代表的な事例として、これまで保険業界とヘルスケア業界でNTTデータが培ってきた知見を掛け合わせ、保険業界のあるべき姿を描くとともに、「ヘルスケア共創ラボ」を創設、お客様やパートナー企業との共創機会の創出に取り組んでいます。

テクノロジーで保険業務はどう変わる? NTTデータが描く未来像

目次

- テクノロジーの進化から読み解く2030年の未来像
- 2030年の未来像から導く保険オペレーションのあるべき姿
- ビジネス変革の実現に向けて、NTTデータのコンサルティング

Foresight起点からの提案機会創出に向けて、「NTT DATA Healthcare / Insurance Foresight 2030」を作成。

未来のヘルスケアジャーニーを体験し将来ビジネスをその場でお客様と創出する共創ラボ

Experience: 未来のヘルスケアジャーニーを体験する先進技術を体験

Foresight: 構想実現化/クラウド/レポート/トレンドを踏まえた未来像の提示

Showcase: 生活者に未来のソリューションを体験してもらうためのニーズ/データを収集

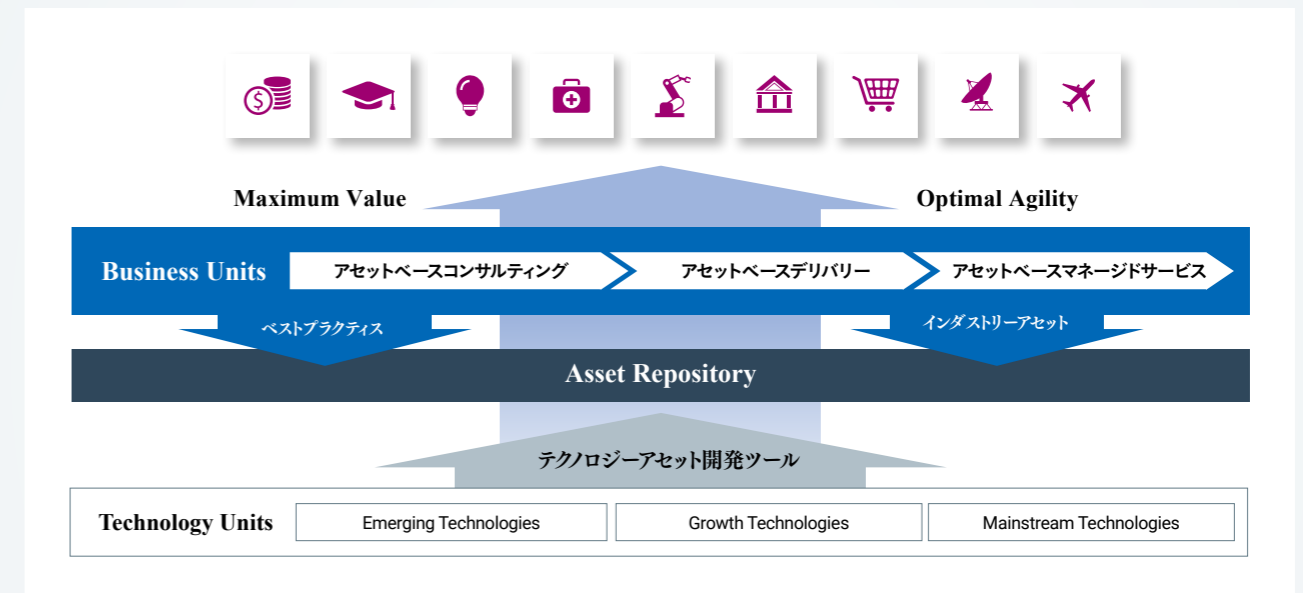
Design: 新たなビジネスのアイデア/ソリューションの場でお客様との共創

未来を体感する「ヘルスケア共創ラボ」の創設等により共感、共鳴を起こす。

DATA INSIGHT : テクノロジーで保険業務はどう変わる? NTTデータが描く未来像
<https://www.nttdata.com/jp/ja/data-insight/2023/0215/>

戦略 03 アセットベースのビジネスモデルへの進化

事業を通して生み出された暗黙知を、形式知(アセット)に昇華させ、広く活用することで、知識集約型のビジネスモデルへと進化させる取り組みを進めています。業界・業務のフォーサイト、ベストプラクティス、ソフトウェア、自社ツール等、お客様に提供できる価値を再利用可能な状態で集約化し、それらを活用したコンサルティングから、デリバリー・マネージドサービスをグローバル全体で推進していきます。アセットベースのビジネスモデルへの進化により、これまでの受託SIを主体としたビジネスモデルから自ら提案・発信するビジネスモデルへと変革し、デジタル時代にふさわしいビジネスアジリティを備え、お客様への提供価値を最大化していきます。

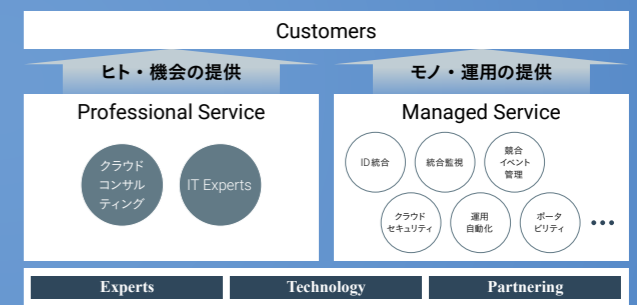


2022年度取り組み進捗 グローバルでのアセット創出と活用の取り組み

組織面では、テクノロジーコンサルティング&ソリューション分野を新設し、業界横断でリピータブルに活用できるアセットを集約し、案件への適用とノウハウの蓄積を進めるとともに、グローバルイノベーション本部を中心に、グローバルでの競争力獲得につながるグローバルアセットの創出スキームを整備し、グローバルでのアセット創出と活用を始めています。一例として、グローバルでの豊富な事例・実績に基づいたクラウド運用についてのベストプラクティスを集約し、Hybrid Cloud Managedとしてアセット化することで、マルチクラウド環境の構築～運用まで多様なニーズへの対応を可能としています。

ベストプラクティスの活用事例
Hybrid Cloud Managed

- グローバルでの豊富な事例・実績に基づいたベストプラクティス集
- マルチクラウド環境構築～運用の多様なニーズへ対応可能



経営戦略

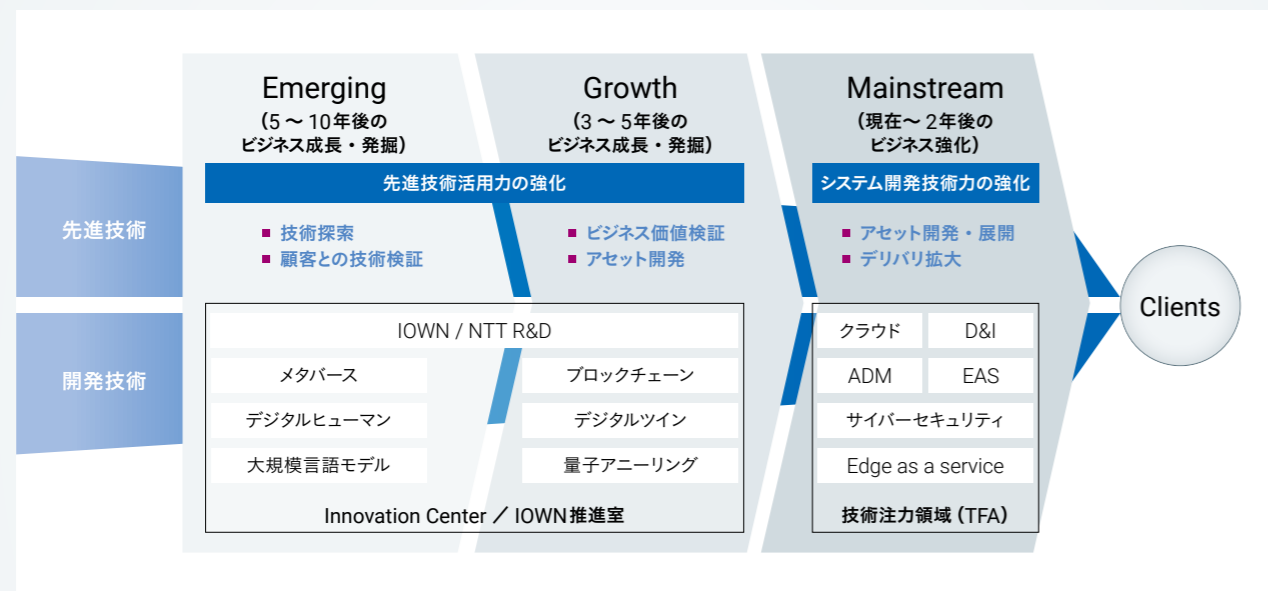
中期経営計画 (2022～2025年度)

中期経営計画進捗状況

戦略

04 先進技術活用力とシステム開発技術力の強化

技術の成熟度に応じた Emerging、Growth、Mainstream の3つの領域における活動を推進し、未来の競争力獲得に向けた先進技術活用力の強化と、生産性の向上に向けたシステム開発技術力の強化を両輪で進めています。Mainstream 領域では、当社が強みとしている技術の活用力を更に磨くとともに、Growth / Emerging 領域では、Foresight で将来活用される先進技術の目利きを行い、グローバルレベルで先進的な取り組みを行うお客様との PoC 等を実施していきます。



2022年度取り組み進捗 技術力強化の取り組み

Emerging 領域において、未来の競争力獲得に向け、2022年8月に先進技術に対する感性が高い世界6カ国に Innovation Center を立ち上げました。当該センタを中核にイノベータ顧客との共創R&Dを実施する中で、グローバルスケールでの先進的な技術やノウハウの獲得を推進していきます。

2022年8月～
世界6カ国で活動を開始



- 1 中長期の技術戦略策定
- 2 中長期視点での先進技術獲得
- 3 イノベータ顧客との共創
- 4 グローバルレベルの技術者育成と強化

戦略

05 人財・組織力の最大化

グローバルで最先端技術が学べる育成システムや、高い専門性に応じた処遇の実現等、社員の自律的な成長を促す制度を整備するとともに、業務の特性等に応じて働く時間と場所を柔軟に設定できる環境を実現することで、ダイバーシティ、エクイティ & インクルージョンを推進し、社員エンゲージメントを向上していきます。多様な人財一人ひとりが自分自身を表現し、活躍できる組織機能・カルチャーを持った魅力的な企業へと変革し、各戦略の実行を支える人財・組織力を最大化するとともに、将来にわたって企業価値を高めていきます。



2022年度取り組み進捗 人財・組織力強化の取り組み

「Best Place to Work」をキーワードに、継続的に企業としての魅力を高めていきます。ジョブ型の新しい人事制度の導入等を始めており、経験者採用についても大幅に強化をしています。成果として、日本を含む世界15カ国と3地域で「Top Employer 2023」に認定されています。引き続き、社内外から見て、より魅力的な企業への変革を進めてまいります。

新人事制度導入・施策の強化

- ジョブ型制度
- 自律的キャリア支援制度
- 経験者採用の強化

世界15カ国と3地域で Top Employer 2023 に認定



- 採用 (Talent Acquisition)
 - 目的と価値観 (Purpose & Values)
 - 倫理と誠実さ (Ethics & Integrity)
- この3点において高評価を獲得

役員紹介 (2023年7月1日現在)

取締役



代表取締役社長
本間 洋



代表取締役副社長
執行役員
佐々木 裕
日本リージョン担当
技術総括担当*1
株式会社NTTデータ 代表取締役社長



取締役副社長
執行役員
西畑 一宏
海外リージョン担当
株式会社NTT DATA, Inc. 代表取締役社長



取締役副社長
執行役員
中山 和彦
コーポレート総括担当*2



取締役
平野 英治
社外取締役*3



取締役
藤井 真理子
社外取締役*3



取締役
Patrizio Mapelli
株式会社NTT DATA, Inc. 取締役



取締役
池 史彦
社外取締役*3



取締役
石黒 成直
社外取締役*3



取締役(常勤監査等委員)
岡田 顕彦
社外取締役*3
株式会社NTTデータ 監査役



取締役(常勤監査等委員)
星 知子
社外取締役*3
株式会社NTT DATA, Inc. 監査役



取締役(常勤監査等委員)
田井中 伸介
社外取締役*3



取締役(監査等委員)
稲益 みつこ
社外取締役*3

会社情報

基本情報

会社名(商号)
株式会社NTTデータグループ

本社
〒135-6033
東京都江東区豊洲三丁目3番3号

設立年月日
1988年5月23日

資本金
142,520百万円

従業員数(グループ全体) (2023年3月31日時点)
連結：195,106人 単体：12,714人

事業年度
4月1日から翌年3月31日まで

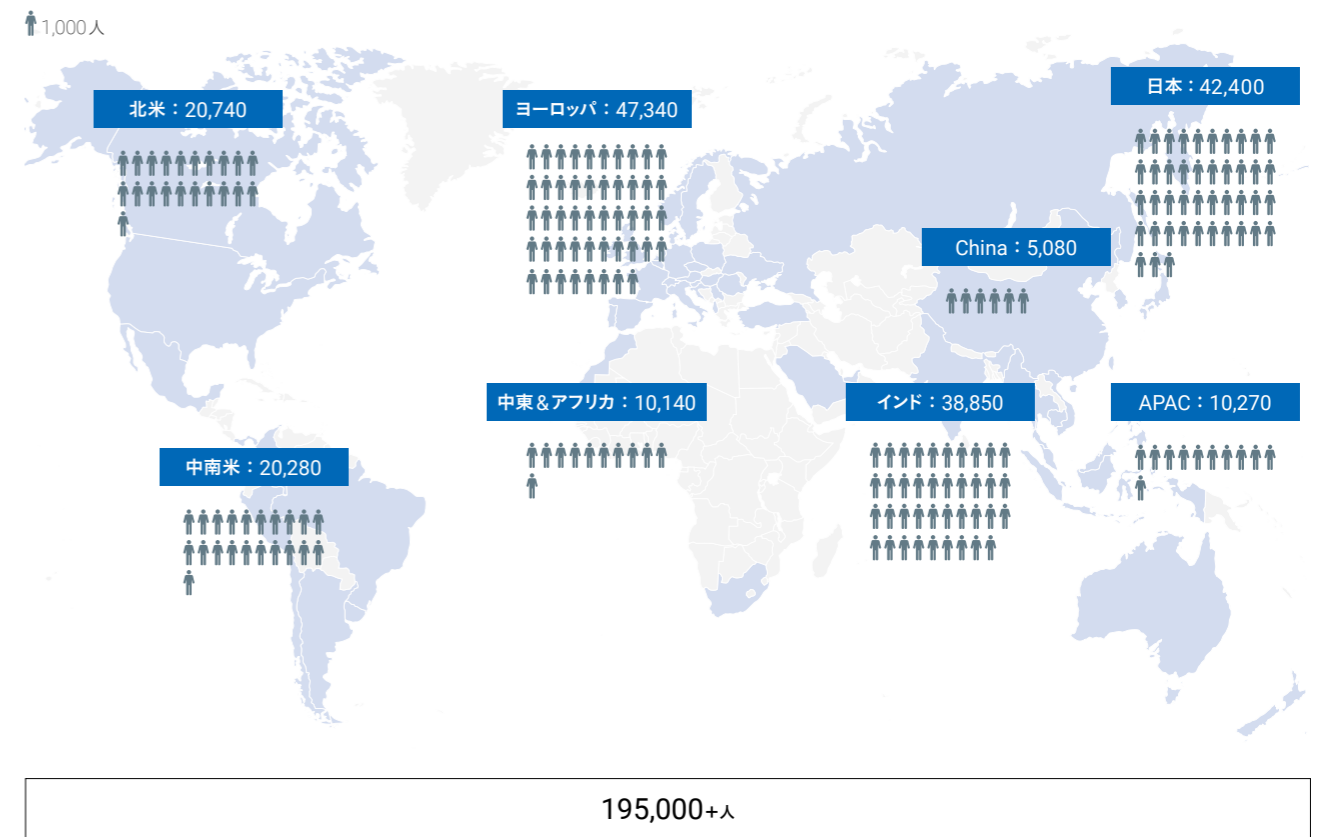
定時株主総会
6月

市場
東京証券取引所プライム市場
証券番号9613

株主名簿管理人
三井住友信託銀行株式会社

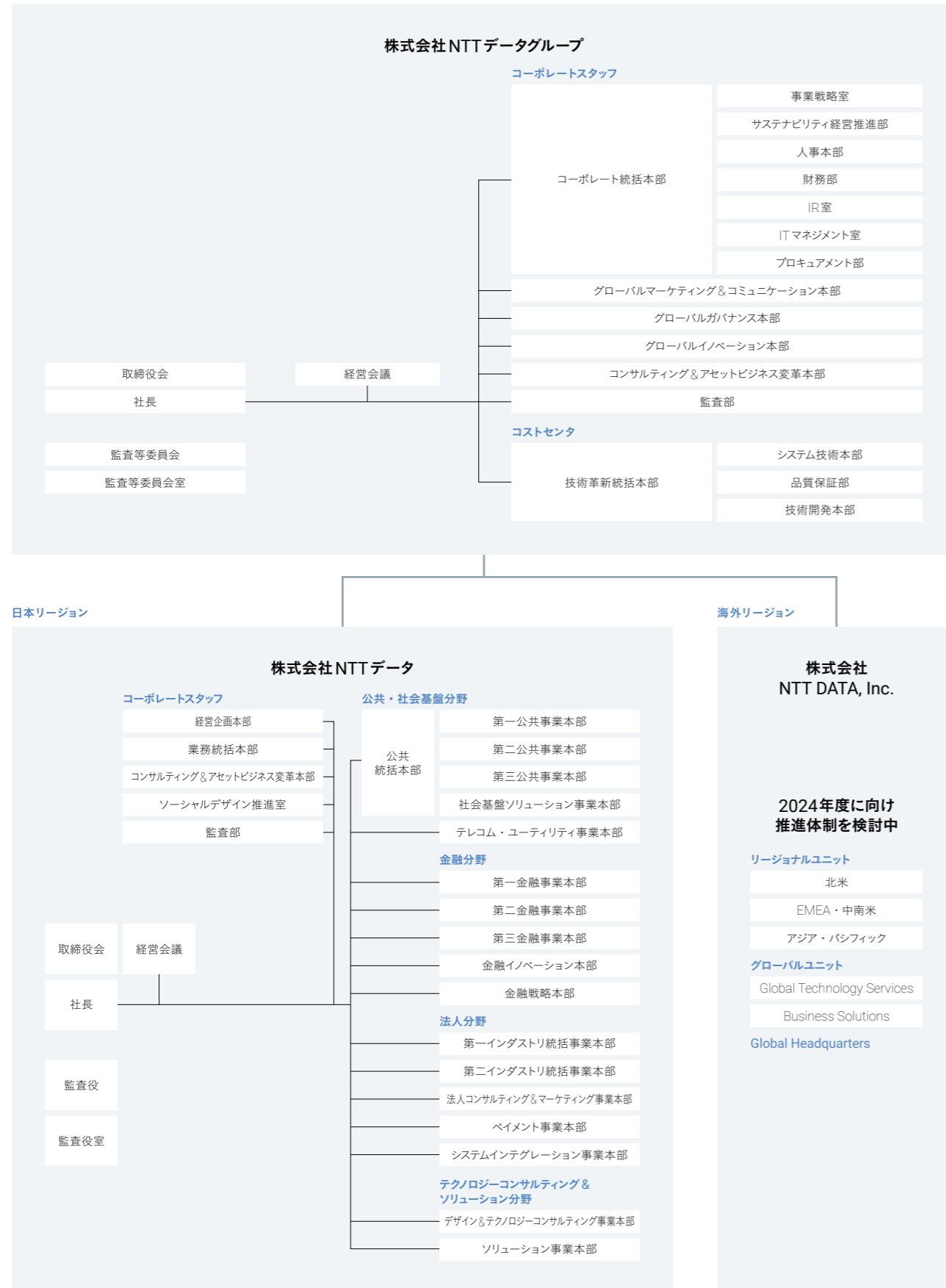
会計監査人
有限責任 あずさ監査法人

拠点 (2023年3月31日時点)



*1 「技術総括担当」は、技術開発・研究(CTO)、デジタル戦略(CDO)、セキュリティ(CISO)、情報管理(CKO)、社内システム(CIO)及び品質保証を総括する分掌です。
*2 「コーポレート総括担当」は、事業戦略、総務・法務・リスクマネジメント(CRO)、人事(CHRO)、財務/IR(CFO)、購買、知財、及び広報を総括する分掌です。
*3 取締役のうち平野英治、藤井真理子、池史彦、石黒成直、岡田顕彦、星知子、田井中伸介及び稲益みつこの8氏は、社外取締役です。

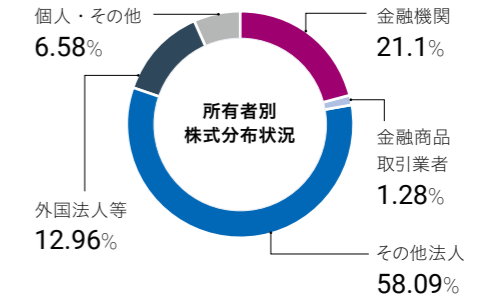
■ 組織図 (2023年7月1日時点)



■ 発行済株式数等及び株主数

発行可能株式総数	5,610,000,000株
発行済株式の総数	1,402,500,000株
単元株式数	100株
株主数	100,691名

■ 株式の所有者別分布状況 (所有株式数比率)



■ 大株主

株主名	持株数(株)	持株比率(%)*
日本電信電話株式会社	809,677,800	57.73
日本マスタートラスト信託銀行株式会社(信託口)	184,700,900	13.17
株式会社日本カストディ銀行(信託口)	92,049,238	6.56
NTTデータ社員持株会	14,332,600	1.02
JP MORGAN CHASE BANK 385635	11,700,449	0.83
STATE STREET BANK WEST CLIENT - TREATY 505234	11,366,572	0.81
HSBC HONGKONG-TREASURY SERVICES A/C ASIAN EQUITIES DERIVATIVES	8,168,512	0.58
JP MORGAN CHASE BANK 380072	7,733,700	0.55
SSBTC CLIENT OMNIBUS ACCOUNT	7,141,172	0.51
JP MORGAN CHASE BANK 385781	6,281,401	0.45

* 持株比率は、自己株式(10,671株)を控除して計算しています。

■ NTTデータグループの株価 (2023年9月29日現在)

