

NTTデータの現在を
お伝えします

...ing

vol. 21

NTT DATA CORPORATION

平成14年3月期 事業報告書

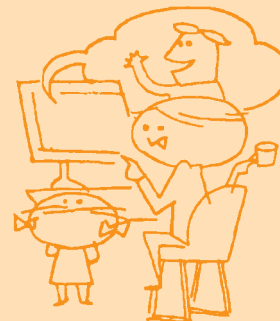
平成13年4月1日から
平成14年3月31日まで
証券コード：9613



マルチペイメントネットワーク

くらしがかわる、くらしをかえる。

生活の中に 出会う、見つかる NTT データ。



e-ラーニング

マルチペイメントネットワーク

いつでも、どこでも支払いOK

税金・公共料金等の支払いをATM、電話、パソコン、携帯電話などいろいろな方法で可能にする決済ネットワーク。

NTTデータのインフラがここでも活躍しています。



デビットカード

NTTデータのインフラが本人確認・決済承認などを支えています。

e-ラーニング

インターネットで一人ひとりの ベースに合わせた学習を提供

自宅やオフィスのパソコンから、好きな時に好きなペースでさまざまなことが学べるe-ラーニング。学びとITを有機的に結びつけたシステムづくりにNTTデータは取り組んでいます。

Insight for the New Paradigm

未来のしくみをITでつくる。

ITの進化が、人々の生活や社会のありさまを大きく変えていく時代。

お客様にとって、そして私たちNTT DATAにとっても、変化への洞察こそが「未来のしくみ」づくりに最も必要とされることと考えます。

NTT DATAは、これまで培ってきたプロジェクトマネジメント力や信頼性を強みとしたITサービスの提供により、NTTデータグループ全体としての企業価値の最大化を実現するとともに、お客様にとっての価値の増大および個々の多様な価値観を満たすことができる社会づくりへ貢献してまいります。

目次

株主の皆様へ	1
特集 Biz _ing	6
事業の概況について	
事業別営業報告	10
分野別営業報告	12
財務内容について	
連結貸借対照表	14
連結損益計算書	15
連結キャッシュ・フロー計算書	16
会社の概況	18
言葉の解説	20

リニューアルオープン

Investor Relations

投資家・株主の皆様役に役立つ情報を提供しております。

www.nttdata.co.jp/investors/



青木 利晴 (代表取締役社長)

...ing Talking

私は、平成 11 年 6 月の社長就任以来、将来の飛躍のために「**NTT データを変えること**」が、自分自身に課せられた最も大きな仕事であると考えてきました。そして、私が掲げた変革への取り組みは、今や当社グループの役員・社員全体が共有するものとなっています。

株主の皆様のご支援もあって、当社グループの業績は順調に推移していますが、私は「**現在のような力のあるときにこそ最も高くジャンプできる**」と考え、勇気あるチャレンジを続けていく所存です。将来、情報技術(IT)がさらに発展し、より広く普及・浸透した社会において、NTT データグループがリーダーシップを取れるよう、変革への取り組みを続けてまいります。



>>> 変身した姿とは NTTデータの目指す方向

現在、NTTデータグループの売上の約8割を占めているシステムインテグレーション(SI)*事業は、お客様のニーズに応じて情報システムをつくる業務です。それは永年にわたり当社グループのコアコンピタンスであり、将来も競争力の根源となり続けるものですが、私は、システムインテグレーターとしてのモノ作りだけでなく、将来はお客様に「ITサービスを提供する会社」に変身しなければならないと考え、そのための施策を進めています。

今後はブロードバンドの普及などITにおける一層の技術革新をはじめ、政治・経済・社会などさまざまな環境が変化するとともに、私どものお客様企業が新たな商品やサービスを提供するようになり、新しい市場の成長が予想されます。お客様企業のニーズに応じてシステムを構築・提供するだけでなく、このような環境の変化を先取りし、ITを利用して可能となるビジネスやサービスを提供する、あるいは、お客様とともにITを活用した新しい事業を展開していく NTTデータは、こうした「ITサービスを提供する会社」への変身を目指しています。

>>> なぜ変革が必要なのか 事業環境の変化

私たちにこの変革を促しているのが、「ITの浸透」をはじめとする事業環境の変化です。かつてITは企業の業務効率化の手段でしたが、現在では広く一般の人々の生活に入り込み、一人ひとりの価値観や社会全体に影響を及ぼしています。NTTデータは、こうした社会の変化から生まれる新しいニーズを先取りすることで、新たなビジネスの開拓を目指しています。

なかでもインターネットの普及・浸透は、当社グループの事業環境に最も大きなインパクトを与えようとしています。現在、日本では約7,000万人がインターネットにアクセスできると言われています。このようなインターネットの浸透は、「ネットワーク化」の進展とも言えます。すなわち、ある商品の消

*20ページの「言葉の解説」をご参照ください。

消費者から生産者、さらにその原材料の生産者まで、あるいは運送、保険、決済などあらゆる関連業務が、ネットワークで同時につながる時代が来ようとしています。今や、従来の大量生産・大量消費に代わって、ネットワーク上で誰でも欲しい物を手頃な価格で入手できる環境が整いつつあり、そしてその上でインターネットによる新しいビジネスが生まれるなど、産業構造そのものが変わりつつあります。

一方で、今後は多くの企業がソフトウェア事業に一層大きな力を注ぐため、SI市場の競争激化が予想され、競争企業に対する差異化、競争優位性の確立が重要となってきます。私は、システム構築だけでなく、その周辺まで含めたITサービスを提供するという立場からお客様の変化・発展を支えることで、他企業に対しての優位性を保っていけると信じています。そして、事業環境の変化に対応して一歩先へ進むため、変革への取り組みをスピードアップしています。

>>> どのように変革するか NTTデータの戦略

当社グループは、SI事業に加え、「ITパートナー*」と「サービスプロバイダ*」という3つの顔を持つことを新たなビジネスモデルとして、変革を進めています。ITパートナーは、当社のITノウハウをもとにお客様と共同で新規事業を展開することであり、サービスプロバイダは、決済やセキュリティなど情報ネットワーク社会に欠かせないサービスを提供するものです。SIを含めこれら3つのビジネスのシナジー効果により、グループ全体で事業拡大を図っていきます。

「ITパートナー」、「サービスプロバイダ」といった新しいビジネスを進めていくためには、お客様のニーズに応じてシステムを作るという従来のSIの仕事のやり方でなく、企画発想力やベンチャーマインドが重要です。社員個人が能力を発揮できるように、成果・業績に基づく賃金体系、多様なキャリアパスといった制度を一層活用し、ヒューマンリソースの活性化にも力を入れています。

* 20ページの「言葉の解説」をご参照ください。

>>> 現在までの成果、手ごたえ

こうした変革に向けた取り組みの例としては、一昨年前に当社が大手建設会社 5 社と合併で設立した「(株)コンストラクション・イーシー・ドットコム」があります。この会社は、建設会社が建設用資材の調達をインターネット上で行えるよう、マーケットプレイス*を運営するもので、そのシステムは NTT データが構築しました。(株)ニチレイおよび伊藤忠商事(株)と合併で設立した「(株)ロジスティクス・プランナー」は、IT を活用した情報管理により、倉庫も冷凍トラックも持たずに、物流業務の企画・受託を行っています。また、昨年度は、(株)西武百貨店、(株)リクルート、そして新年度に入り日本たばこ産業(株)との提携などがあり、IT をベースにした新しいビジネスの創造に取り組んでいます。

また、私は、先に述べたビジネスモデルの変更をはじめ、機構改革に伴う社員との対話などで、現場の社員一人ひとりに変革への意気込みが浸透してきたと、手ごたえを感じています。

>>> 平成 14 年度の取り組み課題と施策

さて、この平成 14 年度に、NTT データが最も大きな力を注いでいるのは、主力である SI 事業をさらに強化するための原価率の低減です。この課題達成のため、少ない人数で失敗のないシステムづくりに取り組み、個々のプロジェクトの生産性を着実に向上させていきます。こうした努力により、NTT データから贅肉をそぎ落とし、より筋肉質な体質への改造を進めており、私は、その成果が近いうちに業績に表れるようにしたいと考えています。

もう 1 つの目標は、新しいお客様の獲得と新規ビジネスの推進による売上・利益の拡大です。

現在、売上の約 7 % を占めるネットワークシステムサービス事業の拡大に向けたお客様の開拓をはじめ、新規のお客様の SI 事業や新規ビジネスの拡大にも力を注ぎます。

NTT データは、本年 4 月 1 日、大きな機構改革を実施しました。これは、従来 of マーケット別の開発・販売一体組織体制を進化させ、当社の得意分野へ資源の集中を行うことにより、積極的に新規

* 20 ページの「言葉の解説」をご参照ください。

ビジネスの開拓を実現する体制です。私は、これにより、今までの課題の達成に最適な組織ができたと考えています。そして、これを契機に、社員一人ひとりが、自分自身の権限、責任、仕事内容について、プロフェッショナルとしての自覚を高めるものと信じています。

>>> 株主の皆様へのメッセージ

NTTデータは今後、以上のような変革を進め、売上や利益をはじめとする業績の一層の向上により、株主の皆様のご期待にお応えできるよう努めてまいります。

今後はあらゆる領域で大きな変化が起こり、価値観の多様化が予想されます。こうしたなかで、NTTデータグループは「多様化する価値観を満たす社会づくりへの貢献」を目指し、さまざまな価値観を持つ個人や企業が満足できるITサービスや環境の提供を通じて、ビジネスを拡大し、企業価値を高めていきます。当社グループが「社会や価値観の変化を見通し、その方向に向かって発展していく」ことを、株主の皆様にご理解、評価していただければ、私にとってこれに優る喜びはありません。

“ 今後もNTTデータグループは、以上のような取り組みを通じて持続的な成長に努めてまいります。株主の皆様には今後ともご指導、ご支援を賜りますようお願い申し上げます。

”



青木利晴

代表取締役社長

平成14年6月

Biz...ing



生活の中に出会う、見つかるNTTデータ。

人々の暮らしを支える情報ネットワークシステム。

NTTデータは、安全で豊かな社会生活のために、さまざまな活動を行っています。

21世紀を迎えた今、インターネットなどの普及で生活が便利になり、価値観やライフスタイルは多様化しています。今後は医療、教育、行政、金融、地域コミュニティーなど、さまざまな分野で情報がさらに加速し、より高度化した社会が形成されるでしょう。

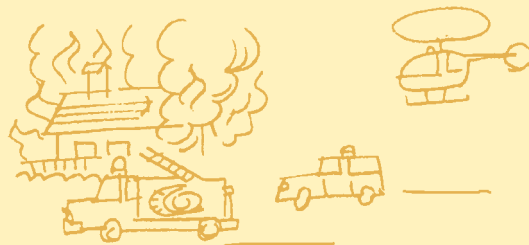
NTTデータは、大規模・高度な情報ネットワークシステムを通じて、人々の暮らしを支えてきました。これからも、もっと快適で便利な社会づくりに貢献してまいります。

突発的な災害から人々の安全を確保する

防災・救急 広域災害・救急医療情報システム



1995年の阪神・淡路大震災を契機にNTTデータが開発したこの情報システムは、
広範囲かつ大規模な災害が発生した場合、患者の転送などの災害医療活動をサポートし



www.wds.emis.or.jp/

ます。この情報システムは日本全国をカバーし、38の都道府県の救急医療情報システムと繋がっていて、関係者は被災地の要請情報や支援する都道府県の提供情報など、全国災害情報をリアルタイムに収集・交換できます。自治体や関係省庁は、災害集計情報をリアルタイムに把握することで、被災情報の的確な把握と効果的な復旧活動の立案が可能です。また、災害情報をインターネットに提供し、ボランティアなど広く協力を呼びかけることができるなど、24時間、365日、人々の暮らしの安全を見守っています。



生活習慣病予防、健康管理のあなたのパートナー

健康 三健人、health クリック

「三健人(さんけんじん)」は、インターネットを活用した会員制健康情報サイトです。単に情報を配信するだけでなく、行動科学、予防医学、ウェブ技術を応用し、生活習慣改善のアドバイスや健康増進を支援する利用者一人ひとりに最適な各種プログラムを用意しています。現在、用意しているプログラムは、運動、食事、禁煙、節酒、ストレスの5種類。法人向けと個人向けのサービスがあり、パソコンだけでなく、携帯電話からの利用も可能なことから気軽に手早く健康管理を始められます。

健康ポータルサイト「health クリック」は、体脂肪、薬、ダイエット、歯などを題材に、「からだにeサイト」をコンセプトとして、健康に良い情報や健康関連商品情報を発信しています。生活習慣病予防についてのコンテンツデータベースでは日本最大規模で、これらのコンテンツは日常生活をより健康に過ごすためのノウハウを、絵や図を織り交ぜて見やすくわかりやすい形でまとめています。すでに「特定保健用食品」や「栄養機能食品」など厚生労働省の認可を受けた健康食品のデータベースを構築しており、今後は食品会社、製薬会社、生命保険会社などの優れたヘルスケアコンテンツなど、より幅広い有益なコンテンツメニューをそろえていく予定です。

www.health.ne.jp/



www.fureainomori.ne.jp/



介護・福祉の情報ネットワークに強いNTTデータならではの充実度

介護 ふれあいの森

わが国では高齢化が急速に進むなかで、介護保険制度が導入され、介護関連サービスへの関心と需要が格段に高まっています。同時に、介護事業者においても、一層の業務効率化や事故防止などの改善が必要となっています。こうしたなか、NTTデータは、2001年4月、安田火災海上保険(株)と共同で、インターネット上で介護・福祉・健康に関する総合的な情報を提供するインターネットサイト「ふれあいの森」の運営を開始しました。このサイトは、高齢者の方をはじめ、老親がいる方々、将来の老後に備える方々、およびこうした人たちに介護・福祉・健康サービスを提供しようとする企業・団体・事業者などのサポートを目的としています。そのほかに、介護に関する悩みや情報不足の解消に役立つ各種のコンテンツを提供する「介護の郷」のほか、健康、住環境、保険・年金などの情報を提供しています。また、10月には、介護事業者向けに「『ふれあいの森』介護事業者版」を開設。介護事故防止の支援を中心としたインターネット上でのサービスを提供しています。



透明性高い不動産売買インターネットサイト誕生

住宅 HOME4U(ホームフォーユー)

ホームフォーユーは、2001年に開設された、住まいを売りたい人、買いたい人のための不動産情報サイト。不動産流通大手4社(東京建物不動産販売(株)、野村不動産アーバンネット(株)、三菱地所住宅販売(株)、有楽土地住宅販売(株))の実務ノウハウ、NTTデータと(株)ネクストのIT技術力を結集し、売りたい人、買いたい人それぞれを強気に支援しています。

www.home4u.jp/

従来の不動産売買においては、物件情報が不動産流通会社ごとに管理されていたことから、買い手にとって最適な物件を見つけ出すための選択肢が限られていました。

また、売り手にとっては複数の業者に査定を依頼して最適な不動産業者を決めることや迅速な売却が難しくなっていました。ホームフォーユーでは、買いたい人向けサイトで参加不動産流通各社からの幅広い物件情報を提供する一方、売りたい人向けサイトで複数業者への一括査定依頼やスピード売却を実現し、それぞれのお客ニーズに沿った情報やサービスを提供しています。

NTTデータが運営主体となることで、中立的な立場から、透明性の高い業界横断的な不動産売買インターネットサイトを目指していきます。

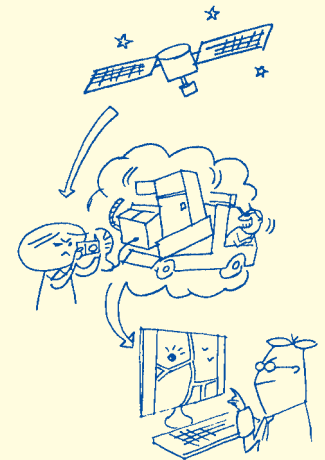


自然環境をパトロール

環境 環境省「環境破壊行為早期対応システム」

NTTデータは2001年環境省委託事業として、(財)産業廃棄物処理事業振興財団と共同で「環境破壊行為早期対応システム」を構築しました。本システムは全国9ヶ所にある地方環境対策調査官事務所において、2002年4月より運用を開始しており、運用センターは財団内に設置してあります。

現在、産業廃棄物の不法投棄が大きな社会問題となっており、こうした環境破壊行為に迅速に対処するため、GPS*・デジタルカメラに対応したPDA*を調査官に持たせることで、現場の位置情報・画像情報を含む詳細な状況をリアルタイムに事務所と共有することを実現するためのシステムです。



皆様の暮らしに役立つ活きのいい情報を次のサイトでNTTデータがお届けしています。

www.nttdata.co.jp/service/

* 20ページの「言葉の解説」をご参照ください。

事業の概況について

平成14年3月期(平成13年度)は連結決算ベースで、売上高は8,019億円(前期比0.1%増)、営業利益は594億円(同1.1%増)、経常利益は471億円(同2.3%増)、当期純利益は264億円(同8.0%増)となりました。

期末配当金は、1株当たり500円とし、中間配当金と合わせて年間配当金は、1株当たり1,000円としました。

当期の事業環境は、電子政府・電子自治体の推進や金融業界の再編に伴う新たなシステム需要、企業内の業務効率化に伴うアウトソーシング需要等があり、比較的堅調に推移しましたが、一方で、お客様からの価格低下要請、コンピュータメーカーのソフト・サービス分野へのシフト加速などにより、引き続き厳しい状況が続きました。

このような情勢のなかで、NTTデータグループは、「SIビジネスの競争力強化」と「新規ビジネスの推進強化」を重点方針として掲げ事業展開を行い、ほぼ期初見通しどおりの業績を達成することができました。

当期の事業別等の状況は以下のとおりですが、NTTデータでは、上記の重点方針をさらに推し進めるため、従来のマーケット別の開発・販売一体組織体制から、顧客の新規ビジネス・サービスの創出・拡大の実現、かつ組織間で連携した営業活動を通じて、積極的に新規ビジネスの開拓を行う組織体制への移行に取り組み、この4月1日から新体制を発足しました。

事業別営業報告

事業別売上高構成比

平成14年3月期(平成13年度)

セグメント	構成比(%)
SI事業	78
NWS事業	7
その他の事業	26
消去又は全社	11

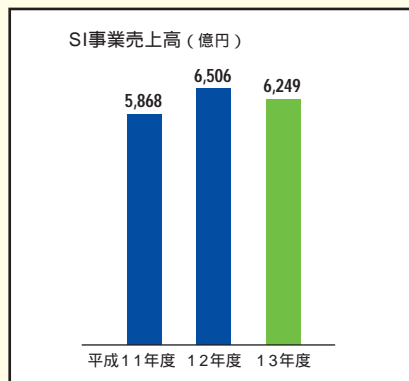
システムインテグレーション

(SI)事業

お客様の個別ニーズに合わせて、データ通信システムを開発し、その販売、賃貸、サービスの提供等を行うシステムインテグレーション事業については、従来からご利用いただいているお客様への安定的なサービスの提供、システム更改への対応、

積極的な機能拡充等を行ってきました。しかしながら、前期のような大規模システムの完成および金融再編に伴う受注等が当期にはなかったことから売上高および営業利益が減少しました。

この結果、売上高は6,249億円(前期比4.0%減)、営業利益は604億円(同4.3%減)となりました。

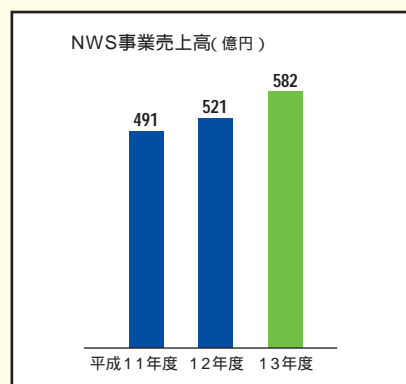


ネットワークシステムサービス (NWS)事業

市場のニーズに合わせて、インターネットに代表されるコンピュータネットワークを基盤として、種々の情報提供、情報処理等のサービスを提供するネットワークシステムサービス事業については、ANSER^{*}、およびクレジットカードやデビットカード^{*}のインフラであるCAFIS^{*}等の着実な伸びに加え、ISP(インターネットサービスプロバイダ)事業を分担するドリームネット株式会社が経営改善に努めたことなどにより売上

高および営業利益が増加しました。

この結果、売上高は582億円(前期比11.8%増)、営業利益は33億円(同449.8%増)となりました。



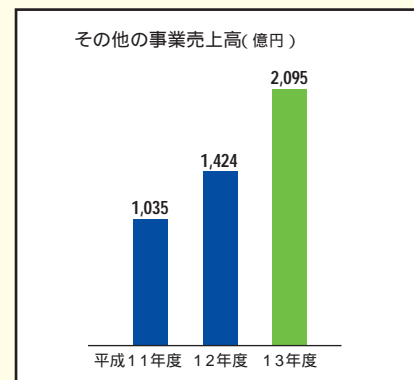
その他の事業

お客様の経営上の問題点に係る調査および分析、データ通信システムの在り方に係る企画および提案、メンテナンスおよびファシリティマネ

ジメント等を行うその他の事業については、前期にシステムインテグレーション事業で提供した金融・テレコム関連業界向けのデータ通信システムに係る運用・保守の受注が増えたこと、および開発サポートの受注が増えたことにより、売上高および営業利益ともに順調に増加しました。

また、連結会社を拡大したことにより、セグメント間売上高が前期に比べ増加しております。

この結果、売上高は2,095億円(前期比47.1%増)、営業利益は126億円(同14.7%増)となりました。



^{*} 20ページの「言葉の解説」をご参照ください。

事業の概況について

分野別営業報告

公共分野

電子政府、電子自治体について積極的な提案を行い、官公庁向けシステムで新規案件を受注したほか、既存システムの更改および機能追加等があり受注高、売上高ともに順調に推移しました。また、地方自治体や保健医療福祉分野において、新規ビジネス拡大やASP*事業等新たなビジネスモデルの創出に取り組みました。

今後も、既存システムの確保、拡大に努めるとともに、電子政府・電子自治体関連ビジネスを重点ビジネス領域と位置付け、さらに事業展開

の幅を広げ、官民接点領域および民間分野へもビジネスの拡大を目指していきます。

金融分野

金融マーケットにおける顧客主導、経営の高度化並びにコスト削減という潮流のなかで積極的に営業活動を行った結果、(株)千葉興業銀行、(株)もみじホールディングスが「NTTデータ地銀共同センター」に参加表明いただくなど、受注は順調に拡大しました。

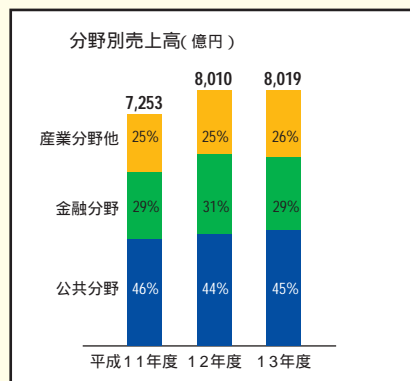
今後も、お客様の経営の高度化・

効率化のニーズに応え、「NTTデータ地銀共同センター」などの拡大に努めるとともに、社会インフラの構築並びにCRM*、ワンストップチャネル等の戦略性の高いITソリューションを提供し、更なるビジネスの拡大を目指します。

産業分野

(株)エヌ・ティ・ティ・ドコモのゲートウェイシステムを受注するなど、テレコム関連を中心に受注高、売上高ともに好調に推移しました。また、運輸業界、情報サービス業界、流通業界等、規制緩和で事業構造が変わる分野、ITの活用で競争力強化を実現する分野について新規のお客様の開拓に取り組みました。

今後は、ブロードバンドなどの新たなビジネス領域や、SCM*、CRMに関する企画・開発を強化するなど、新規マーケットの開拓に一層注力していきます。



* 20ページの「言葉の解説」をご参照ください。

新規ビジネスへの取り組み

中長期的な成長に向けた事業の拡大を図るため、「ITパートナービジネス」、「サービスプロバイダビジネス」を積極的に推進しました。ITパートナービジネスでは、(株)西武百貨店、(株)リクルートなどとの業務提携により、ビジネス領域の拡大を図ってきました。

その他には、(株)ビジネス・インフィニティ、(株)NTTデータ・ライフ

スケープマーケティング、(株)ソリッド・エクスチェンジなど新規に事業会社を設立、またサービスプロバイダビジネスでは、マルチペイメントネットワーク*がサービスを開始す

るなど、積極的に事業展開を図っています。

今後も、既存の事業の枠にとらわれないことなく、次世代の核となる事業の創出に取り組んでいきます。

次期の見通し

平成15年3月期(平成14年度)の業績見通しは、連結ベースで売上高は8,400億円、営業利益は600億円、経常利益は500億円、当期純利益は280億円と予想しています。また、配当金は当社設立15周年を勘案して、1株当たり普通配当1,000円、記念配当1,000円とし、1株当たり年間配当金2,000円を予定しています。

株主様向けホームページ リニューアル

投資家・株主の皆様役に役立つ情報を提供するため、このたび、ホームページを全面リニューアルしました。特に個人投資家の皆様へ便利な情報をまとめてご覧いただけるように「個人投資家の皆様へ」のコーナーを設けました。

主なリニューアルメニュー

- 個人投資家の皆様へ
- 業績・財務ハイライト
- IRカレンダー
- よくあるご質問など



クリック

Investor Relations
www.nttdata.co.jp/investors/

* 20ページの「言葉の解説」をご参照ください。

財務内容について

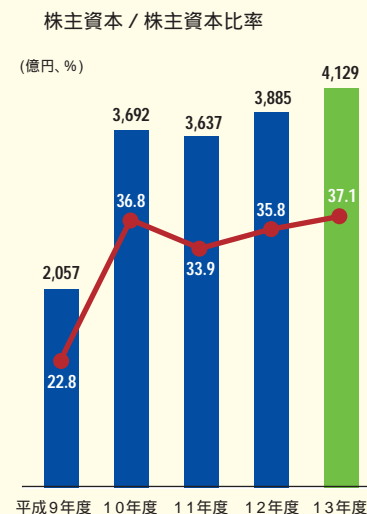
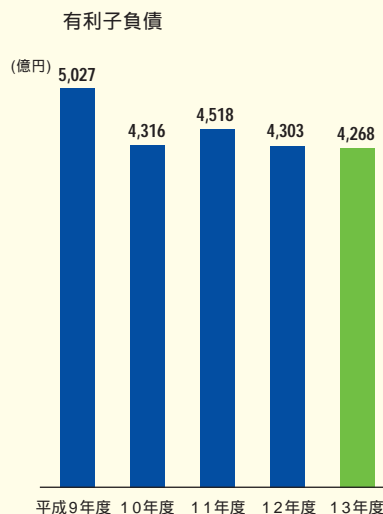
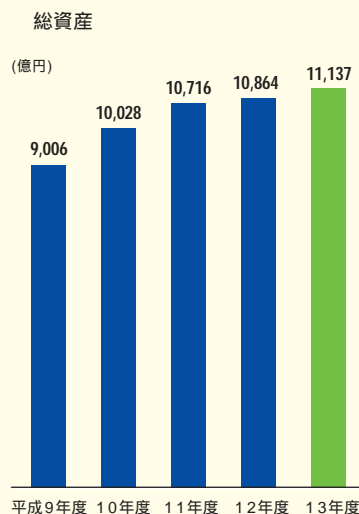
資産・負債の管理を強化し、前期に引き続き有利子負債を圧縮。

連結貸借対照表(要旨)

(単位:百万円)

科目	平成13年3月期 (平成12年度)	平成14年3月期 (平成13年度)	科目	平成13年3月期 (平成12年度)	平成14年3月期 (平成13年度)
資産の部			負債の部		
流動資産	274,585	274,539	流動負債	240,440	283,515
固定資産	811,832	839,200	固定負債	456,406	415,926
有形固定資産	395,094	401,645	負債合計	696,847	699,442
無形固定資産	324,410	327,614	少数株主持分		
投資その他の資産	92,327	109,940	少数株主持分	1,052	1,368
繰延資産	19	36	資本の部		
資産合計	1,086,437	1,113,776	資本金	142,520	142,520
			資本準備金	139,300	139,300
			連結剰余金	105,934	130,575
			その他有価証券評価差額金	783	570
			資本合計	388,537	412,966
			負債、少数株主持分及び資本合計	1,086,437	1,113,776

注: 当期の連結範囲は、連結子会社数を前期の23社から34社に、持分法適用会社数を前期の1社から3社に拡大しています。



注: 有利子負債とは、社債、借入金およびCP(コマーシャル・ペーパー)です。

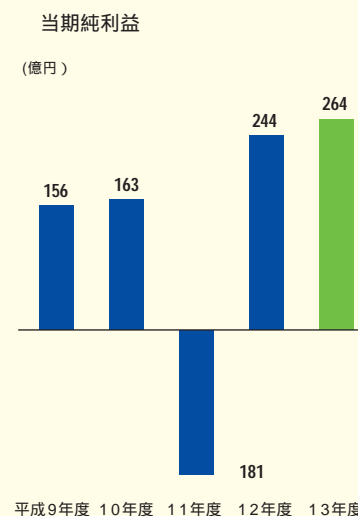
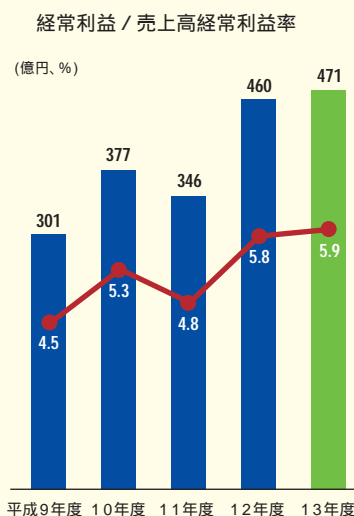
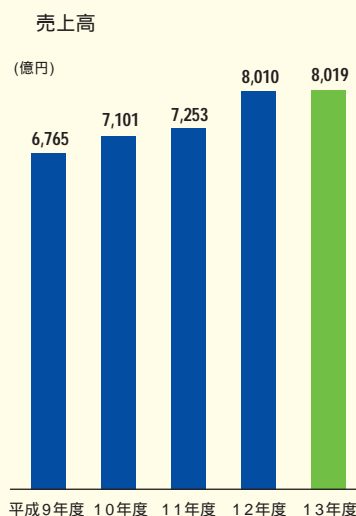
ほぼ期初の見通しどおりの業績で堅調に推移。
原価低減の取り組み等により利益率は改善。当期純利益は8%の増加。

連結損益計算書(要旨)

(単位:百万円)

科目	平成13年3月期 (平成12年度)	平成14年3月期 (平成13年度)
売上高	801,044	801,966
売上原価	598,244	591,300
売上総利益	202,800	210,666
販売費及び一般管理費	144,022	151,220
営業利益	58,778	59,446
営業外収益	3,141	1,908
営業外費用	15,836	14,192
経常利益	46,083	47,162
税金等調整前当期純利益	46,083	47,162
法人税、住民税及び事業税	22,186	22,934
法人税等調整額	789	2,240
少数株主利益	234	59
当期純利益	24,452	26,409

注: 当期の連結範囲は、連結子会社数を前期の23社から34社に、持分法適用会社数を前期の1社から3社に拡大しています。



グループ資金を安全かつ効率的にコントロールするグループCMS*を導入。

連結キャッシュ・フロー計算書(要旨)

(単位:百万円)

科 目	平成 13 年 3 月期 (平成 12 年度)	平成 14 年 3 月期 (平成 13 年度)
営業活動によるキャッシュ・フロー	190,620	161,357
投資活動によるキャッシュ・フロー	172,918	163,132
フリー・キャッシュ・フロー	17,702	1,775
財務活動によるキャッシュ・フロー	24,562	6,644
現金及び現金同等物に係る換算差額	13	6
現金及び現金同等物の減少額	6,847	8,426

注: 1. 当期の連結範囲は、連結子会社数を前期の 23 社から 34 社に、持分法適用会社数を前期の 1 社から 3 社に拡大しています。

2. はキャッシュの流出を意味します。

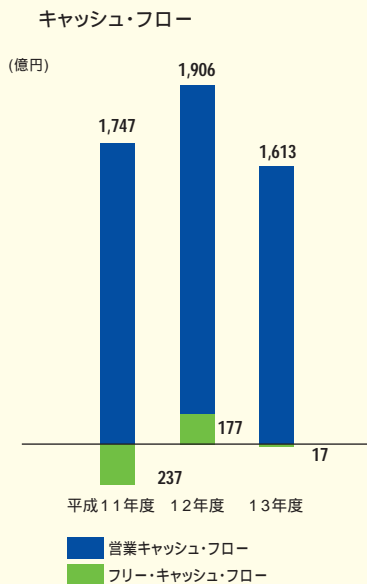
3. 営業活動によるキャッシュ・フローは、営業活動で生じる現金収支(営業活動でいくらの現金を獲得したか)を表します。

4. 投資活動によるキャッシュ・フローは、設備投資や出資といった投資活動で生じる現金収支を表します。

5. フリー・キャッシュ・フローは、営業活動によるキャッシュ・フローと投資活動によるキャッシュ・フローの合計額を表します。

6. 財務活動によるキャッシュ・フローは、有利子負債の調達・返済、配当金の支払いといった財務活動で生じる現金収支を表します。

グループCMS*: グループ・キャッシュ・マネジメント・システムの略。コンピュータを使ってグループ内の資金を集中管理するシステム。グループ各社に分散していた資金の有効活用により、外部からの借入金削減が図れます。



連結範囲および持分法の適用

連結子会社

東京エヌ・ティ・ティ・データ通信システムズ(株)
 関西エヌ・ティ・ティ・データ通信システムズ(株)
 東海エヌ・ティ・ティ・データ通信システムズ(株)
 中国エヌ・ティ・ティ・データ通信システムズ(株)
 長野エヌ・ティ・ティ・データ通信システムズ(株)
 エヌ・ティ・ティ・データ・システム技術(株)
 エヌ・ティ・ティ・システムサービス(株)
 エヌ・ティ・ティ・データ東海テクシス(株)
 エヌ・ティ・ティ・データ関西テクシス(株)
 エヌ・ティ・ティ・データ九州テクシス(株)
 エヌ・ティ・ティ・データ東北テクシス(株)
 エヌ・ティ・ティ・データ北海道テクシス(株)
 エヌ・ティ・ティ・データ信越テクシス(株)
 エヌ・ティ・ティ・データ北陸テクシス(株)
 エヌ・ティ・ティ・データ中国テクシス(株)
 エヌ・ティ・ティ・データ四国テクシス(株)
 ドリームネット(株)

エヌ・ティ・ティ・データ・テクノロジー(株)
 エヌ・ティ・ティ・データ・クリエイション(株)
 エヌ・ティ・ティ・データ東京エス・エム・エス(株)
 エヌ・ティ・ティ・データ関西エス・エム・エス(株)
 エヌ・ティ・ティ・データ・カスタマサービス(株)*
 エヌ・ティ・ティ・データ関西カスタマサービス(株)*
 (株)エヌ・ティ・ティ・データ経営研究所*
 エヌ・ティ・ティ・データ・オフィスマー(株)*
 エヌ・ティ・ティ・データ・フィット(株)*
 エヌ・ティ・ティ・データ・フォース(株)*
 エヌ・ティ・ティ・データ・ネット(株)*
 エヌ・ティ・ティ・データ・クオリティ(株)*
 エヌ・ティ・ティ・データ・ソリューション(株)*
 エヌ・ティ・ティ・データ先端技術(株)*
 エヌ・ティ・ティ・データ・フィナンシャル(株)*
 エヌ・ティ・ティ・データ・マネジメント・サービス(株)*
 (株)エヌ・ティ・ティ・データ・サイエンス*

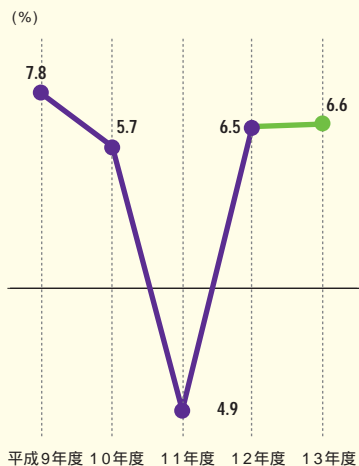
持分法適用関連会社

ジャパンネットワークシステム(株)、(株)エヌ・ティ・ティ・メディアクロス*、(株)アドダム*

* 当期から新たに連結した会社もしくは持分法を適用した会社です。

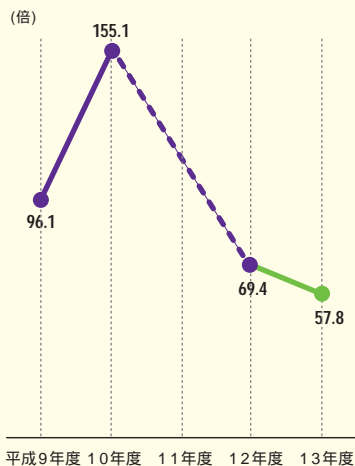
エヌ・ティ・ティ・システムサービス(株)は、平成 14 年 4 月 1 日に(株)エヌ・ティ・ティ・データ・システムサービスへ商号を変更しています。

株主資本当期純利益率(ROE)



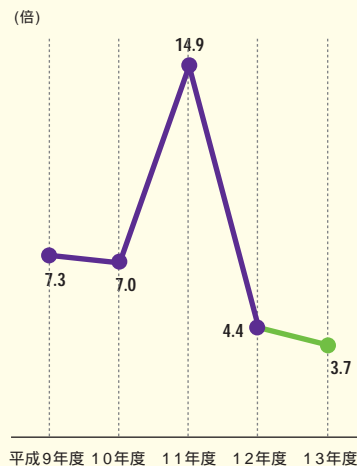
注: 株主資本 = $\frac{(\text{前年度末株主資本} + \text{当年度末株主資本})}{2}$

株価収益率(PER)

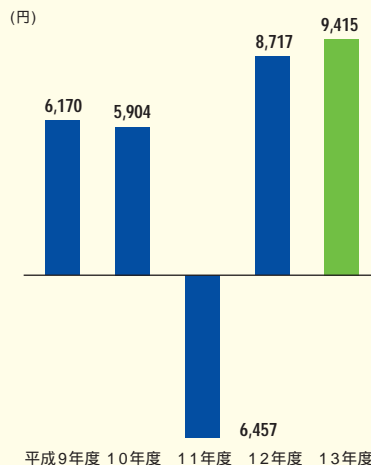


注: 平成 11 年度は、1 株当たり当期純損失でした。

株価株主資本倍率(PBR)

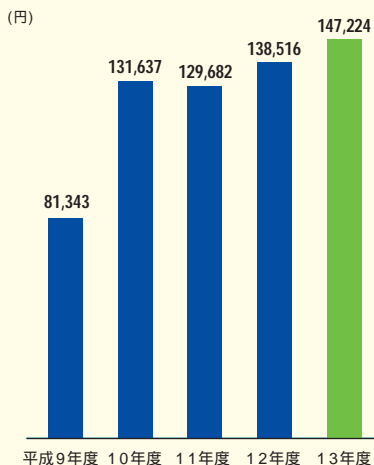


1株当たり当期純利益(EPS)



注: 株式数 = $\frac{(\text{期首株式数} + \text{各月末株式数})}{13}$

1株当たり株主資本(BPS)



平成 9 年度の 1 株当たり諸数値については、平成 10 年 8 月に行った普通株式 1 株を 10 株とする株式分割が反映されたものとして調整しています。

会社の概況

取締役および監査役

(平成14年6月25日現在)

役名	氏名
代表取締役社長	青木 利晴
代表取締役副社長	佐藤 誠
代表取締役副社長	浜口 友一
常務取締役	磯井 正義
常務取締役	今井 郁次
常務取締役	中村 直司
常務取締役	小島 武雄
常務取締役	荒川 弘熙
常務取締役	牧谷 嘉孝
常務取締役	谷口 正作
取締役	平田 昇
取締役	山下 徹
取締役	小南 俊一
取締役	宇治 則孝
取締役	鈴木 義伯
取締役	渡辺 雅治
取締役	落井 徹
取締役	澤 源太郎
取締役	重木 昭信
取締役	井上 裕生
取締役	高草 英博
取締役	菊田 道夫
取締役	山村 雅之
常勤監査役	本合 紘
常勤監査役	藤井 友位
常勤監査役	松本利太郎
監査役	戸田 晃二

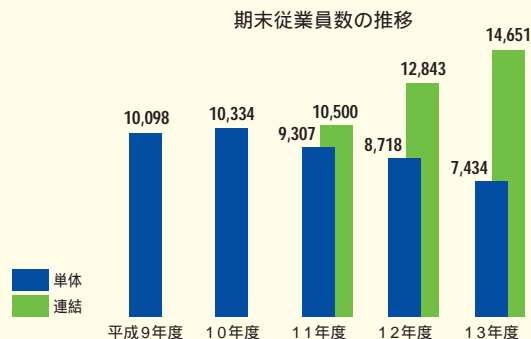
注：1. 山村雅之氏は、商法第188条第2項第7号ノ2に定める社外取締役です。
2. 本合紘氏、松本利太郎氏、戸田晃二氏は、株式会社監査等に関する商法の特例に関する法律第18条第1項に定める社外監査役です。

従業員の状況

(平成14年3月31日現在)

従業員数(名)	7,434
平均年齢(歳)	37.5
平均勤続年数(年)	15.4

注：当社の実態をよりよくご理解いただくため、平成11年度から、当社からの出向者を含めず当社への出向者を含めて記載しています。



主な事業所

(平成14年6月25日現在)

名称	所在地	電話番号
本社	東京都江東区豊洲三丁目3番3号	03-5546-8202
北海道支社	北海道札幌市中央区大通西二丁目9番地	011-281-7002
東北支社	宮城県仙台市宮城野区榴ヶ岡四丁目3番10号	022-299-9601
東日本支社	埼玉県さいたま市桜木町一丁目9番地6	048-649-8108
東海支社	愛知県名古屋市中区錦二丁目17番21号	052-204-4501
西日本支社	大阪府大阪市北区堂島三丁目1番21号	06-6455-3154
中国支社	広島県広島市南区比治山本町11番20号	082-252-3322
九州支社	福岡県福岡市博多区博多駅前一丁目17番21号	092-475-5123

株式の状況 (平成14年3月31日現在)

発行株式数および株主数

会社の発行する株式の総数	11,220,000株
発行済株式の総数	2,805,000株
株主数	213,235名

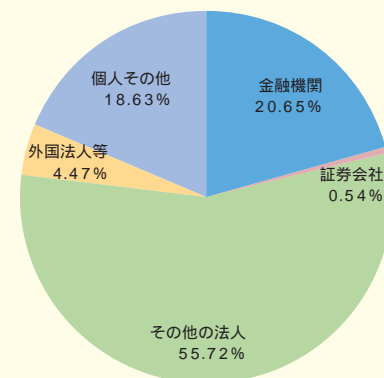
大株主(上位10名)

株主名	持株数(株)	持株比率(%)
日本電信電話株式会社	1,520,010	54.18
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社(信託口)	97,839	3.48
UFJ信託銀行株式会社(信託勘定A口)	70,027	2.49
三菱信託銀行株式会社(信託口)	68,849	2.45
日本生命保険相互会社	23,396	0.83
農中信託銀行株式会社	22,224	0.79
年金信託受託者三井アセット信託銀行株式会社2口	19,199	0.68
投資信託受託者三井アセット信託銀行株式会社	17,664	0.62
指定単受託者三井アセット信託銀行株式会社B口	16,677	0.59
資産管理サービス信託銀行株式会社(年金信託口)	15,048	0.53

注: 持株比率は、小数点第3位以下を切り捨てて表示しています。

株式の所有者別分布状況

所有株式数比率



株価の推移

(東京証券取引所)

当社株価終値(千円)



言葉の解説

システムインテグレーション(SI)

お客様の個別ニーズに合わせて、データ通信システムの開発、販売、賃貸、サービスの提供などを行うビジネスです。システムの開発にあたっては、お客様の経営課題を明確にし、解決手段を提案するコンサルティングから、システムの企画、設計・建設、運用・保全まで、お客様に必要な業務を一括して提供します。また、お客様に最適なハードウェア、ソフトウェア、ネットワークを統合してシステムを作り上げます。当社グループの売上の約7～8割を占める当社の主力事業です。

ITパートナー

従来、ITは業務の効率化を目的として導入されてきましたが、今やITを利用して新しいビジネス創造をする時代へと変わりつつあります。NTTデータではこうした時代の変化をとらえ、顧客企業のIT革新にビジネスパートナーとして取り組む「ITパートナービジネス」を推進しています。「ITパートナー」とは、最新のインターネットビジネス事例にも精通するNTTデータのITノウハウと、顧客企業を持つ業務ノウハウを融合し、お客様との共同出資などにより新規事業を推進していくものです。NTTデータは、お客様とのジョイントベンチャーの設立、システムの共同企画開発、ITノウハウをコアとした複数企業の共同出資事業など、状況やニーズに応じたさまざまな形態のパートナーシップを通じて、お客様のビジネスプランの実現に不可欠のパートナーとして、お客様の本業とITの融合による新たなビジネスを創出しています。

サービスプロバイダ

電子商取引、決済、データセンタ、ASPおよびセキュリティ等の情報ネットワークサービスをインフラからアプリケーションまで最適な形でお客様に提供するビジネスです。

* ASP: Application Service Providerの略で、お客様の業務に必要なビジネス用のアプリケーションソフトをインターネットを通じて顧客にレンタルするサービスのこと

マーケットプレイス

商品やサービスを買いたい企業と売りたい企業が自由に参加できるインターネット上の取引市場のことを「マーケットプレイス」や「電子商取引市場」といいます。買い手は、調達コストや物流コストを削減できるだけでなく、新規取引先の開拓を行え、また、売り手も営業コストの削減に加え、受注機会の拡大が見込めるなどのメリットがあります。現在、商品の種類や業界ごとにさまざまなマーケットプレイスが立ち上がっていますが、NTTデータでも建設資材のマーケットプレイスのほか、各業界のマーケットプレイス事業に取り組んでいます。

GPS

GPSは、Global Positioning Systemの略称で、米国国防総省が1970年代から運用しているナプスター衛星を使って現在地を知ることができるシステム。現在では、自動車のカーナビゲーションシステムや携帯電話で現在地がわかるようなサービスにも使用されています。

PDA

PDAは、Personal Digital Assistantの略称で、外出先などからスケジュール管理や電子メールの送受信ができる携帯情報端末のこと。最近では出先からPDAを社内のネットワークに接続して社内情報を入力したり、電子メールを使って会社の上司や同僚と連絡するためなどに利用されています。

例えばユーザーと商談中に、商品の在庫などを知る必要がある場合、電話をかけて調べてもらうと時間がかかるが、携帯端末を自社のイントラネットなどにつないで検索すればすぐに確認が取れる、というような使われ方が始まっています。また、インターネットから音楽をダウンロードして再生できる機種など、若者向けの端末としても注目されています。

ANSER

ANSER(Automatic answer Network System for Electrical Request)は、金融機関と企業・個人を通信回線で結び、音声応答装置などを利用することにより、金融機関から顧客への通知業務や顧客からの照会・依頼に対する金融機関の応答業務を自動化するサービスのことで、1981年のサービス開始以来、ANSERは多種多様な端末(電話・FAX・パソコン・携帯電話など)のサポートやサービスメニューの追加を重ねており、常に進化し続けています。

最近では、法人顧客向けのインターネットバンキングソリューションとして、2000年12月からANSER-WEB(アカウントアクセス)コーポレートエディションの提供を開始しています。このサービスはファームバンキング用の専用ソフトをパソコンにインストールする必要がなく、ブラウザソフトだけで残高照会などの金融取引を手軽に実現できるため、主として中・小規模の企業や個人事業主にファームバンキングを導入するための有力なソリューションとして注目されています。

デビットカード

デビットカードは、商品代金の即時決済機能がついたキャッシュカードで、預金残高の範囲内で買い物の支払いに利用できます。小売店に設置された専用端末にキャッシュカードを読み込み、暗証番号の入力で本人を確認し、利用者の郵便貯金や銀行の口座から商品の代金が引き落とされるシステムです。

NTTデータのCAFISが、デビットカードでも利用されています。

CAFIS

クレジット・ショッピングやクレジット・キャッシング、さらにキャッシュカードで買い物ができるデビットカードなどが注目されていますが、これらのサービスを提供するために利用されているシステムに、NTTデータのCAFIS(Credit And Finance Information System)があります。CAFISは24時間、全国サービスでカード会社、流通企業、金融機関、加盟店などを幅広くオンラインで接続した、接続会社数・取引量ともに日本で最大のカードビジネスの総合ネットワークシステムです。CAFISは信頼性を高めるために2サイトで

運用されているほか、ネットワーク中継ポイントを全国に展開しており、低コストでのサービスのご利用を可能としています。

インターネットの普及とともにオンライン・ショッピングも拡大するなか、CAFISでもインターネット上のクレジット決済の国際標準に対応したサービスを1999年1月より開始しています。

CRM

CRMはCustomer Relationship Managementの略。情報システムを応用して企業が顧客と長期的な関係を築く手法のこと。詳細な顧客情報をもとに、商品の売買から保守サービス、問い合わせやクレームへの対応など、個々の顧客とのやり取りを一貫して管理することにより実現します。顧客のニーズにきめ細かく対応することで、顧客の利便性と満足度を高めるという効果が期待されます。そのCRMを実現する情報システムがCRMシステムです。

SCM

SCMはSupply Chain Managementの略。IT(情報技術)を駆使し、メーカーから消費者の手に渡るまでの製造・販売・物流の全過程の情報と製品の流れの効率化を図り、無駄を極力省く手法のこと。一般には部品メーカー、組み立てメーカー、物流会社、卸業者、小売業など、商品供給に関わる全企業の活動を連携させ、全体の効率を向上させる手法やそのためのシステムをいいます。

マルチペイメントネットワーク

公共料金・税金等の支払いを金融機関等の窓口のほかにATM、電話、パソコンおよびモバイル等によっても可能とし、即時に消込情報を収納機関に通知することを可能とするネットワークです。

収納企業、金融機関、システムベンダー、官公庁・地方公共団体等により日本マルチペイメントネットワーク推進協議会が設立され、2001年10月よりサービスを開始しています。

掲載されているサービスおよび商品等は、株式会社NTTデータあるいは各社の登録商標または商標です。

商号	株式会社エヌ・ティ・ティ・データ
本社	〒135-6033 東京都江東区豊洲三丁目3番3号 豊洲センタービル 電話:(03)5546-8119(総務部 株式担当) URL: http://www.nttdata.co.jp/
設立年月日	1988年(昭和63年)5月23日
資本金	142,520百万円(平成14年3月31日現在)


株主メモ

決算期	3月31日	同取次所	UFJ信託銀行株式会社 全国各支店
定時株主総会	6月	手数料	
株主確定日		名義書換手数料	無料
定時株主総会・利益配当金	3月31日	新券交付手数料	新たに発行する株券に係る印紙税相当額および消費税相当額
中間配当金	9月30日	上場取引所	東京証券取引所市場第一部
名義書換代理人	UFJ信託銀行株式会社 東京都千代田区丸の内一丁目4番3号	公告掲載新聞名	日本経済新聞
同事務取扱所	UFJ信託銀行株式会社 証券代行部 〒137-8081 東京都江東区東砂七丁目10番11号 電話:(03)5683-5111(代表)	証券コード	9613

お知らせ

住所変更・配当金振込指定書等の用紙を下記の方法で請求できます。

[ご請求できる用紙] 変更届(住所、印鑑、姓名等) 配当金振込指定書、買取請求書、名義書換請求書

☆ 受付フリーダイヤル  0120-24-4479 (UFJ信託銀行本店証券代行部)

0120-68-4479 (UFJ信託銀行大阪支店証券代行部)

☆ インターネットによるご請求先 <http://www.ufjtrustbank.co.jp/> (UFJ信託銀行ホームページ)

「株式に関するお手続き」の「手続き用紙ご請求コーナー」をご参照願います。

* 株券等保管振替制度ご利用の方は、お取引口座のある証券会社へご照会ください。

株式事務のお問い合わせは

電話:(03)5683-5111
UFJ信託銀行株式会社 証券代行部

NTT
Data



株式会社NTTデータ