

NTTデータの
現在をお伝えします

NTT DATA CORPORATION

vol. **22**

ing

平成15年3月期
中間事業報告書

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。

特集 「NTTデータウェブ」
「BeSTA®」



NTTデータウェブ



BeSTA®

「NTTデータに触れてみてください」

健康を支援するポータルサイト
「healthクリック」

さまざまな生活シーンにNTTデータの情
報ネットワークシステムが活躍しています。



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	4
事業の概況について	
事業別営業報告	8
分野別営業報告	9
財務内容について	
中間連結貸借対照表	10
中間連結損益計算書	11
中間連結キャッシュ・フロー計算書	12
NTTデータに触れてみてください	13
会社の概況	14
言葉の解説	16

Investor Relations

www.nttdata.co.jp/investors/

株主様向けホームページ メール配信サービスを開始



当社ホームページに「投資家・株主の皆様へ」のコーナーを設け、投資家・株主の皆様役に役立ついただける便利な情報を掲載しています。

このたび、メール配信サービスを開始し、NTTデータに関するニュースリリース等の情報をご希望の方にメールでお届けします。お気軽にご登録ください。

*メニューから「メール配信サービス」を選んでください。(登録に要する時間1分程度)

...ing Talking



青木利晴
(代表取締役社長)

“

平成14年3月期事業報告書の「株主の皆様へ」において、私は「NTTデータを変えること」が私自身の最大の仕事であり、「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」ことを皆様にお伝えしました。当中間期は、売上高、営業利益、経常利益、中間純利益ともに、前年同期に比べて増加することができました。これは、NTTデータの変革が順調に進んでいることの表れと信じています。

NTTデータグループがこれからの社会でリーダーシップを取っていくために進めている種まきは、ゆっくりですが、着実に新しい芽を吹きつつあります。

経営努力

長期的成長と株主の皆様への還元の両立を目指す

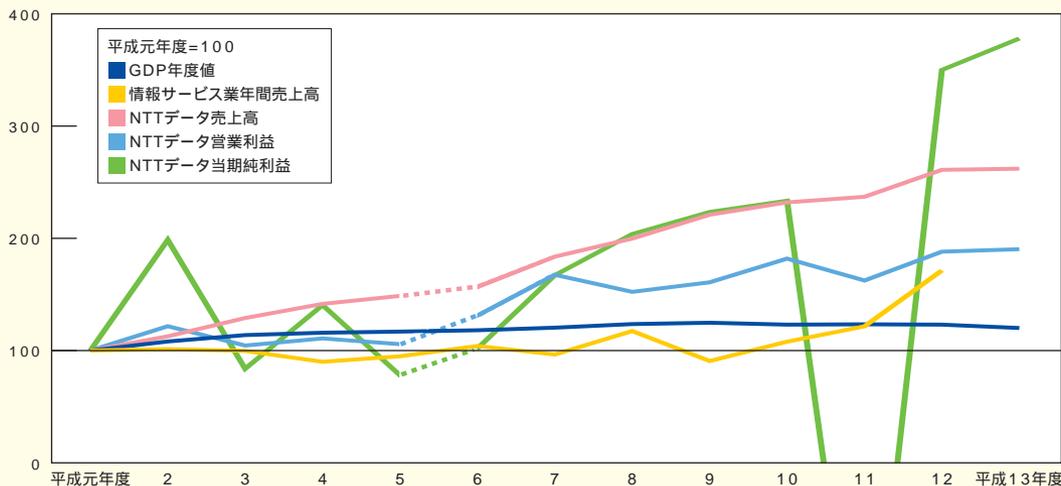
当社の事業範囲であるITサービス市場は、技術の進歩に伴うお客様の多様なニーズの具現化や、さまざまな業種業態における業務の効率化ニーズをいち早く捉え、1990年代以降のわが国の厳しい経済状況においても、着実な成長を遂げてきました。しかしながら今後も、より一層の市場拡大を図るためには、潜在需要を掘り起こすなどの戦略的投資が必要と考えています。

この業界のリーディング企業である当社は、拡大する市場を確実に捉えると同時に、将来の収益の源泉として、新規技術を応用した新しい市場の創出に取り組むなど、企業価値を向上させるための努力を不断に行っており、その原資の確保は重要な経営課題のひとつとなっています。

利益の還元方針として、従来は安定的な配当の継続を基本とする一方で、内部留保については、更なる成長のための再投資への原資として充て、事業の拡大に努めてまいりました。今後は、さらに株主の皆様のご期待に沿うことができるよう、私たちの経営努力の目標を引き上げ、企業価値を高めるという方針を堅持しながら、同時に確実な還元としての配当も一層充実させるという高い目標を持って臨む所存であります。なお、当期の配当金は当社設立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(中間配当金1,000円)を予定しています。

長期にわたり成長を持続するNTTデータ

当社の売上高、営業利益、当期純利益は、日本のGDP(国内総生産)年度値や情報サービス業の年間売上高よりも高い成長率を長期にわたり維持しています。(平成11年度は、退職給与引当金を特別損失に計上したことにより、181億円の当期純損失を計上)



注：1. 情報サービス業年間売上高は、平成10年調査において調査対象事業所の見直しと拡充、平成13年調査において調査対象範囲を市区部から全国の事業所へ拡大したことなどにより、前年比については時系列を考慮したもので算出しています。

(出所 GDP年度値：内閣府 経済社会総合研究所、情報サービス業年間売上高：経済産業省)

2. NTTデータの売上高、営業利益、当期純利益は、平成5年度までは単独決算の数値で、平成6年度以降は連結決算の数値です。

当中間期の具体的な事業の取り組み

市場の拡大に向けて

本年度上半期においては、電子政府*に対する取り組みの一環として、中央省庁の電子申請、電子認証などの各種申請に関する電子化案件の受注を獲得。そして、金融業界の統合・再編が進むなかで、(株)四国銀行様に「地銀共同センター」へご加盟いただくなど共同利用型ビジネスの拡大に努めました。これにより、同センターの加盟行は8行となりました。さらに、インターネット技術を基盤とした生損保業界最新のネットワークインフラ、保険会社共同ゲートウェイのサービスを開始しました。また、日本たばこ産業(株)の子会社、(株)JTソフトサービスのソフトウェア事業部門の分社型分割により、(株)NTTデータウェブを設立しました。

これらの事例は、本年4月の機構改革をはじめとする取り組みが実を結んできた証といえます。

変革の進捗状況

「ITサービスを提供する会社」へ

前期の事業報告書でもご報告いたしましたように、私たちNTTデータグループに変革を促しているのは、「ITの浸透」をはじめとする事業環境の変化です。これに対して私たちは、システムインテグレーション(SI)*だけでなく、時代の変化を先取りし、お客様のニーズに合致した「ITサービスを提供する会社」に変身するための施策を進めています。すなわち、これまでのSI事業に加え、NTTデータならではのITノウハウを駆使し、お客様と共同で新規事業を展開。また、決済やセキュリティをはじめ情報ネットワーク社会に欠かせない多様なサービスの提供に取り組んでいます。当中間事業報告書でご紹介する(株)NTTデータウェブの設立は、こうしたNTTデータの変革が順調に進んでいる成果のひとつです。

当社グループは、新しい時代に必要な「ITサービスを提供する会社」へ着実に向かっています。私は、今後も、以上のような取り組みをさらに強化して、持続的な成長に努めてまいりますので、株主の皆様には、なお一層のご指導、ご支援を賜りますようお願い申し上げます。

平成14年12月

代表取締役社長

青木利晴

*16ページの「言葉の解説」をご参照ください。

Biz..ing



生活の中に出会う、見つかるNTTデータ。

NTTデータとJTグループのシナジー効果で事業拡大を目指す 「NTTデータウェーブ」設立

www.nttd-wave.com



NTTデータグループに新しい波を
起こす「NTTデータウェーブ」

当社と日本たばこ産業株式会社
(以下;JT)は、本年8月1日、JTの
100%子会社であった株式会社ジェ
イティソフトサービス(以下;JTSS)
のソフトウェア事業部門を分社型分
割し、「株式会社NTTデータウェーブ」
を設立しました。新会社への出資比

率は、当社が80.1%、JTが19.9%。
NTTデータウェーブは今後、これま
でのJTグループ向け情報システム構
築に加え、JTグループ外へのビジネ
ス拡大にも積極的に取り組んでいき
ます。

当社は従来から、法人分野を大き
なマーケットとして捉えさまざまな
企画・提案を実施してきました。こう

したなかで、今回の資本提携は当社
グループにとって意義があり、法人
分野の強化に向けた大きな一歩とな
りました。同時に、たばこ・医薬・食
品を主な事業領域とするJTにとつて
は、IT子会社の専門性強化による本
業回帰の好機となりました。また、
NTTデータウェーブは、「ITによるビ
ジネス変革・企業体質強化・知の創



法人ビジネス事業本部
法人ビジネス推進事業部長
榎本 隆

関係者すべてがハッピーになること。それが私の使命であり、その目的達成に向けて
リスクを管理するのが私の仕事です。SEという「人“財”」が当社の収益の根幹を成しており、
何よりも大事にしなくてはなりません。

NTTデータウェーブのようなM&A案件も含め、「人は熱意で動く」というのが私の信念です。



造・顧客拡大」を実現する提案力、技術力で更なる顧客信頼の向上と事業拡大を目指します。さらに、当社グループとしては製造業に強いシステムエンジニア(以下;SE)が加わったことに加え、連結売上高の約7分の1を海外が占めるJTグループのパートナーとなることで、当社グループにとっては海外展開の充実という、願ってもないビジネスチャンスを得ることができました。

「人材」を大事にし、育てることで持続的に発展

今回の資本提携を指揮してきた法人ビジネス事業本部法人ビジネス推進事業部長の榎本隆は、NTTデータウェブを「ビジネスチャンスに満ちた新しい宝の山」と捉えています。榎本は「M&A(合併・買収)では失敗するケースが多いと聞いていますが、それは買収する人と経営する人との連携が悪く、その会社の持つ力を十

分に引き出せなかったからだと思います。JTSSがJTの子会社だったときは、JTのITサポート部門でしたが、ITが本業のNTTデータグループに入ること、蓄積してきた強みを生かしてさらに発展することができるようになり、目指す方向性もはっきりし



NTTデータウェブと連携して法人分野のシステム構築の強化を図ります。

ています。JTをNTTデータウェブの『産みの親』だとすれば、当社は『育ての親』になるわけです」と語っている。

榎本によれば、「M&Aの成否は、取引が完了した後に『従業員が満足して働いているかどうか』で決まるもの。NTTデータウェブについては、交渉に際してJTSS従業員の意向や要望には最大限の配慮を行った」と述べています。

今後、NTTデータウェブはJTの“ITエージェント”となり、同社からの受注活動を一手に引き受けます。これによりNTTデータウェブは、経営の自立性を維持することでそのモチベーションを高め、自らの価値を高めることがそのままNTTデータグループの企業価値向上に寄与するものと信じています。



Biz..ing



生活の中に出会う、見つかるNTTデータ。

銀行システムの「心臓部」を支える次世代パッケージソフトウェア

「BeSTA[®]」(BeSTA: Banking application Engine for Standard Architecture)



金融業界におけるITアウトソーシングの流れ

長引く不況のなか、金融機関は経営基盤を強化するためのコスト削減を進めつつ、本業での収益拡大に向けて、競合他社との差異化を狙った戦略的な情報システム投資を行う必要に迫られています。

しかし、金融機関自身が情報システムを保有することはコスト負担が

大きく、また急速に進歩するIT分野の専門家を抱えることによる人件費、研修費等の負担も無視できないものとなっています。

このような環境のもと、情報システムの運用などを外部の専門業者に委託する、いわゆるITアウトソーシング*の積極的な活用が注目を集めています。

金融システム事業本部第二金融システム事業部 部長の飯塚浩は、以下のように語っています。

「米国における1980年代の景気低迷期において、勝ち残りをかけた企業間の競争が激化し、各企業の経営トップは『IT戦略が企業経営の成功を左右する』と認識しはじめました。これが本格的なITアウトソーシングの幕開けです。



金融システム事業本部
第二金融システム事業部 部長
飯塚 浩

「当社は**勝ち残りを目指す金融機関様のビジネスパートナーとして**、ITの側面からその戦略をご支援していきます。**BeSTA(ベスタ)**を核として金融業界におけるアウトソーシングビジネスを拡大していきたいと考えています」

* 16ページの「言葉の解説」をご参照ください。



いま日本においても、勝ち残りを目指す金融機関から、ITアウトソーシングの相手として、当社のようなITベンダー*が注目されています。ITベンダーは、情報システムの開発を単に『委託』する相手から、経営基盤の強化を共に考える『戦略的ビジネスパートナー』に変わってきたのです。言い換えれば、ITベンダーはお客様にとって経営を左右する『運命共同体』ともいえます。

お客様がITベンダーをパートナーとして選ぶ場合、『ニーズに合った魅力的なシステム、サービスを提供してくれること』、『IT分野における卓越した技術力があること』が重要な要素となります。

当社は日本のIT業界をリードしてきた実績から、この条件を満たす戦略的ビジネスパートナーとしてお客様にご選択いただいています。

当社の強みとBeSTAの特徴

銀行窓口やATMでの入出金、公共料金やクレジットカードの自動振替など、こうした日常生活に不可欠なサービスを支えているのが、銀行の心臓部である基幹系システムです。

これまで当社は銀行の基幹系システムはもとよりANSER*、CAFIS*など社会的インフラともいえる大規模システムの構築・運用を行ってきました。そこで培った技術力とノウハウを結集し基幹系ソフトウェアBeSTAを開発しました。BeSTAはあらゆる銀行でお使いいただける、時代を先取りした標準ソフトウェアなのです。



地銀共同センターは、NTTデータの開発したBeSTAを中心に構築されています。

飯塚はさらに次のように語っています。

「先程申し上げたITアウトソーシングを成功させる鍵は『コストの低減、柔軟性/先進性のあるサービス、高いシステム安全性の確保』を実現させることです。これは銀行の基幹

系システムにおけるアウトソーシングにおいても例外ではありません。

BeSTAの特徴は次の通りです。

複数の銀行がひとつのシステムを共同利用することにより、お客様独自でシステムを開発・運用する場合に比べ、大幅なコスト削減が図れます。

最新技術の採用により新商品や新サービスなどお客様ニーズに対して迅速かつ柔軟に対応します。

社会から求められる高度なリスク管理基準に準拠しており、高い安全性を確保します。

お客様は、BeSTAを利用することによりITアウトソーシングを成功させることができます。

さらに当社は、BeSTAをご利用いただきましたお客様とともに、新しい商品やサービスを企画・開発し、双方のビジネス拡大を図っていきたく考えています。」

このように、BeSTAはNTTデータの金融分野におけるITアウトソーシングビジネスを強化するための柱であり、ビジネス拡大に向けた戦略的な標準ソフトウェアと位置づけています。

*16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15年3月期(平成14年度)の中間期は連結決算ベースで、売上高3,790億円(前年同期比10.8%増)、営業利益266億円(前年同期比10.0%増)、経常利益224億円(前年同期比12.7%増)、中間純利益126億円(前年同期比16.9%増)となりました。

中間配当金は、当社設立15周年を勸案し1株当たり1,000円(記念配当500円を含む)としました。

当中間期の事業環境は、わが国経済が設備投資の減少テンポを緩やかにしてきているものの、個人消費は弱めの動きを続けており、公共投資も減少するなど、引き続き厳しい状況が続いています。

このような情勢のもと、NTTデータグループは、「SIビジネスの競争力強化」および「新規ビジネスの推進強化」を重点方針として掲げ、事業を展開しました。この結果、大規模システムについて、引き続き安定したサービスの提供、システム更改への対応、機能拡充および周辺業務の拡大に努めました。

当中間期の事業別および分野別の状況は以下のとおりです。

事業別営業報告

事業別売上高構成比
平成15年3月期 中間期

セグメント	構成比(%)
SI事業	80
NWS事業	8
その他の事業	22
消去又は全社	10

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、サービスの提供などを行うシステムインテグレーション事業については、テレコム関連システムが完成したことなど、および販管費の抑制もあり、売上高および営業利益ともに増加しました。

この結果、売上高は3,022億円(前年同期比16.8%増)、営業利益は325億円(同20.2%増)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

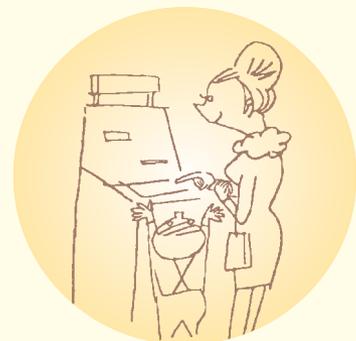
の情報提供、情報処理などのサービスを提供するネットワークシステムサービス事業については、クレジットカードやデビットカードのインフラであるCAFISおよび回線リセール*ビジネスの着実な伸びに加え、ISP(インターネットサービスプロバイダ)事業を分担するドリームネット株式会社が経営改善に努め、黒字化したことなどにより売上高および営業利益が増加しました。

この結果、売上高は297億円(前年同期比4.5%増)、営業利益は17億円(同69.5%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かかわる調査・分析、データ通信システムのあり方にかかわる企画・提案、メンテナンスおよびファシリティマネジメント*などを行うその他の事業については、前中間期に比べて開発サポートが減少したに加え、事業別の内部売上高等の把握方法を見直したことなどにより、売上高および営業利益ともに減少しました。

この結果、売上高は843億円(前年同期比11.3%減)、営業利益は15億円(同39.8%減)となりました。



分野別営業報告

分野別売上高構成比

平成15年3月期 中間期

分野	構成比(%)
公共分野	38
金融分野	28
法人分野他	34

公共分野については、電子政府等について積極的な提案を行い、順調に受注を獲得しました。金融分野については、業界の統合・再編が進むといった環境変化に対応し、株式会社四国銀行に「地銀共同センター」へ加盟いただくなど、共同利用型ビジネスの拡大に努めました。法人分

野については、日本たばこ産業株式会社の子会社、株式会社ジェイティソフトサービスのソフトウェア事業部門の分社型分割により、株式会社NTTデータウェブを設立し、製造業向けを中心としたシステム構築における事業の拡大に取り組んでいきます。

*16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

中間連結貸借対照表(要旨)

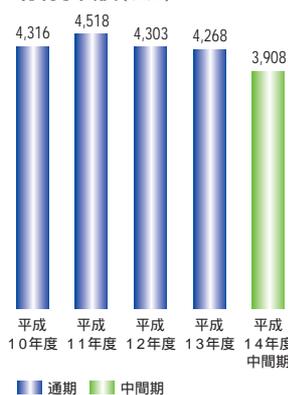
(単位:百万円)

科目	平成14年度 中間期末	平成13年度 中間期末	平成13年度 期 末	科目	平成14年度 中間期末	平成13年度 中間期末	平成13年度 期 末
資産の部				負債の部			
流動資産	232,516	250,389	274,539	流動負債	177,000	233,862	283,515
固定資産	833,280	822,311	839,200	固定負債	464,458	439,612	415,926
有形固定資産	397,493	399,785	401,645	負債合計	641,458	673,474	699,442
無形固定資産	327,735	325,725	327,614	少数株主持分			
投資その他の資産	108,051	96,800	109,940	少数株主持分	1,413	1,330	1,368
繰延資産	45	38	36	資本の部			
資産合計	1,065,841	1,072,740	1,113,776	資本金	142,520	142,520	142,520
				資本剰余金	139,300	139,300	139,300
				利益剰余金	140,996	115,853	130,575
				その他有価証券評価差額金	153	262	570
				資本合計	422,969	397,935	412,966
				負債、少数株主持分及び資本合計	1,065,841	1,072,740	1,113,776

注:当中間期の連結範囲は、連結子会社数が前期の34社から36社に、持分法適用会社数が前期の3社から2社となっています。

グループCMS*導入などにより、前期に引き続き有利子負債を削減

有利子負債(億円)



当中間期は、平成14年3月期に導入したグループCMSの対象会社を拡大し、資金の効率化に努めたことなどに伴い、有利子負債を平成14年3月期末に比べ359億円減少させ、3,908億円とすることができました。

株主資本は、前期末比2.4%増加し、4,229億円となり、総資産に対する株主資本の比率も39.7%と前期末の37.1%から向上しました。

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。グループ・キャッシュ・マネジメント・システムとは、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、有利子負債の削減が図れます。

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。

中間連結損益計算書(要旨)

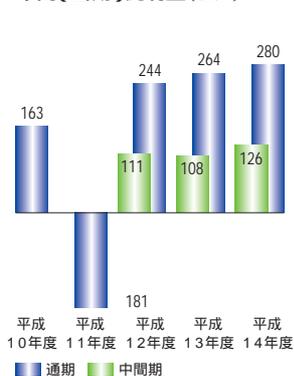
(単位:百万円)

科目	平成14年度中間期	平成13年度中間期	平成13年度通期
売上高	379,097	342,270	801,966
売上原価	281,550	245,792	591,300
売上総利益	97,546	96,478	210,666
販売費及び一般管理費	70,901	72,258	151,220
営業利益	26,644	24,219	59,446
営業外収益	1,594	1,092	1,908
営業外費用	5,836	5,429	14,192
経常利益	22,401	19,882	47,162
税金等調整前中間(当期)純利益	22,401	19,882	47,162
法人税、住民税及び事業税	11,856	12,320	22,934
法人税等調整額	2,058	3,302	2,240
少数株主利益又は少数株主損失()	70	25	59
中間(当期)純利益	12,674	10,839	26,409

注:当中間期の連結範囲は、連結子会社数が前期の34社から36社に、持分法適用会社数が前期の3社から2社となっています。

売上高および利益ともに着実に増加し、過去最高を達成

中間(当期)純利益(億円)



注:平成14年度の通期については予想値です。

当中間期は、テレコム業界向け大規模システムの完成などやCAFIS、回線リセール等が着実に伸びた結果、売上高が3,790億円(前年同期比10.8%)と増加しました。また、既存大規模システムの更改に伴う減価償却費等の増加および大規模システムの完成により売上原価は増加しましたが、販売費及び一般管理費を抑制したことなどにより、営業利益266億円(前年同期比10.0%増)、経常利益224億円(前年同期比12.7%増)、中間純利益126億円(前年同期比16.9%増)が増加しました。また、1株当たり中間純利益も4,518円(前年同期3,864円)と増加しました。

中間連結キャッシュ・フロー計算書(要旨)

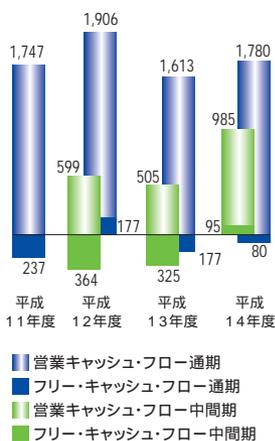
(単位:百万円)

科目	平成14年度中間期	平成13年度中間期	平成13年度通期
営業活動によるキャッシュ・フロー	98,549	50,573	161,357
投資活動によるキャッシュ・フロー	89,025	83,079	163,132
フリー・キャッシュ・フロー	9,524	32,505	1,775
財務活動によるキャッシュ・フロー	37,445	6,413	6,644
現金及び現金同等物に係る換算差額	11	0	6
現金及び現金同等物の減少額	27,910	26,091	8,426

- 注: 1. 当中間期の連結範囲は、連結子会社数が前期の34社から36社に、持分法適用会社数が前期の3社から2社となっています。
 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。

フリー・キャッシュ・フローは黒字

キャッシュ・フロー(億円)



注: 平成14年度の通期については予想値です。

当中間期における営業活動によるキャッシュ・フローは、中間純利益および固定資産除却損が増加したほか、大規模システムの完成によるたな卸資産の回収があったことに加え前受金の増加などにより、前年同期よりも479億円増加し、985億円の収入となりました。投資活動によるキャッシュ・フローは、大規模システムへの設備投資の増加などにより、前年同期よりも59億円増加し、890億円の支出となりました。これにより当中間期のフリー・キャッシュ・フローは、95億円の黒字と前年同期に比べて大幅に改善しました。

また、財務活動によるキャッシュ・フローは、前期に導入したグループCMSの対象会社の拡大など、資金の効率化などに努め、有利子負債が減少したことにより、374億円の支出にとどまりました。

NTTデータに触れてみてください

www.health.ne.jp/

健康を支援するポータルサイト

「healthクリック」

healthクリックは、「ヘルスケア(健康管理)」をキーワードに、「保健」や「予防」に焦点を絞ったポータルサイト。スタートから3年目を迎えた現在、約30のカテゴリーに3,000ページのコンテンツ*を誇る、日本最大の健康関連ポータルサイトに成長しています。アクセス数は月間約220万ページビュー*を誇り、Yahoo!(ヤフー)のヘルスケア関連ページにも情報を提供しているため、そこでのアクセスを含めると700万ページビューに達します。

多くの方々の健康に関するサイトなので、何より「コンテンツの信頼性」が重要です。そのため医療情報は製薬会社や健康食品メーカーなどの協力を得て収集し、各記事は医学博士号を持ち、幅広い見識をそなえた社外の専門家が、バランスのとれた中立の立場から監修することで、コンテンツの信頼性を確保しています。さらに、いつも新鮮な情報を提供するために継続的にコンテンツを更新することに力を注いでいます。

今後は、多くの皆さんの健康管理に役立つサービスの開発とともに、生活習慣病の予防に関するコンテンツの一層の充実に努め、国をあげての健康づくりに寄与する、という大きな志を持って取り組んでいきます。

*16ページの「言葉の解説」をご参照ください。



開発担当者
からのメッセージ
窪寺ヘルスケア担当
部長

「healthCLICKは、利用者が自分自身の健康を管理するうえで必要なコンテンツを提供しています。今後、さらに発展させることで、ヘルスケアに関する利用者のための情報インフラをつかっていきたいと考えています。是非一度、本ポータルサイトに触れてみてください」

会社の概況

取締役および監査役

(平成14年9月30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、株式会社の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9月30日現在)

従業員数(名)	7,785
平均年齢(歳)	37.5
平均勤続年数(年)	15.2

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。

従業員数の推移

(名)



主な事業所

(平成14年9月30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北二条西四丁目1番地	011-281-7002
東北支社	宮城県仙台市宮城野区榎ヶ岡四丁目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	048-649-8104
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

主なNTTデータグループ会社 (平成14年9月30日現在)

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)
 (株)エヌ・ティ・ティ・データ・システムサービス
 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・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)

(株)エヌ・ティ・ティ・データ・サイエンス
 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・スリーシー*
 (株)エヌ・ティ・ティ・データ・ユニバーシティ*
 (株)エヌ・ティ・ティ・データ・イントラマート*

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

*当中間連結会計期間より新たに連結した会社です。

注1：東京エヌ・ティ・ティ・データ通信システムズ(株)は、平成14年10月1日に(株)エヌ・ティ・ティ・データ・システムズへ商号を変更しています。

注2：(株)エヌ・ティ・ティ・データ・システムサービスは、平成14年4月1日にエヌ・ティ・ティ・システムサービス(株)から商号を変更しています。

株式の状況 (平成14年9月30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	211,917名

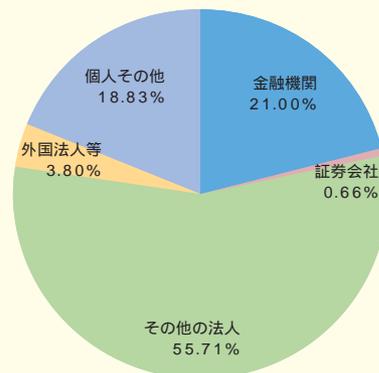
大株主(上位10名)

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)	99,349	3.54
UFJ信託銀行株式会社(信託勘定A口)	83,464	2.97
日本マスタートラスト信託銀行株式会社(信託口)	65,730	2.34
投資信託受託者三井アセット信託銀行株式会社	23,455	0.83
日本生命保険相互会社	23,396	0.83
農中信託銀行株式会社	23,158	0.82
株式会社みずほコーポレート銀行	20,000	0.71
指定単受託者三井アセット信託銀行株式会社B口	17,649	0.62
年金信託受託者三井アセット信託銀行株式会社2口	16,831	0.60

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。

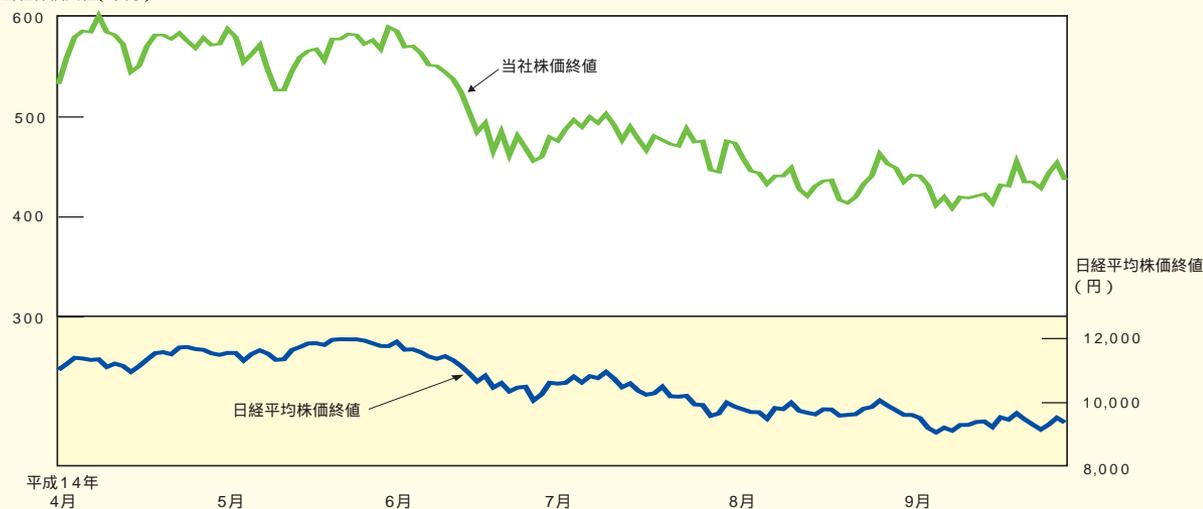
株式の所有者別分布状況

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

電子政府

電子政府は、政府が進めるミレニアム・プロジェクトのひとつで、国の許認可などの行政手続きをインターネット上で行おうとするものです。NTTデータでは、中央省庁の情報システム開発や地方の分散型総合行政情報システムなど、最新ITを駆使した社会情報システムの構築に貢献しており、これからも電子政府における電子認証ソリューションなどの大規模プロジェクトから、地域密着型の自治体向けシステムまで、日本の社会を根底から支えるさまざまな情報システム/ネットワークにより幅広く社会を支えています。電子政府に関しては、次の情報ポータルサイトで詳細をご紹介します。

<http://e-public.inforium.nttdata.co.jp/>

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つくりあげます。当社グループの売上の約7～8割を占める主力事業です。

ITアウトソーシング

直訳すると「外部の供給源の活用」となります。一般的には企業活動で必要となる機能のなかから情報システムの全部、または一部を自社外で実現することです。「外部委託」「戦略的提携」「分社化」など、さまざまな形態のアウトソーシングがあります。

それを請負う企業等をITアウトソーサー、またはITベンダーなどといいます。

ITベンダー

ベンダーとは、もともとは販売者のことを指します。コンピュータ/IT関連では、メーカーとほとんど同義として使われていますが、“コンピュータシステム”では、製造と販売が明確に区別できないことが多く、特に大規模システムなどでは、構成要素となるハードウェア/ソフトウェアを組み合わせて「システム」という別の“製品”をつくりだしていることから、当社のようなシステムインテグレーション(SI)を主な事業としている会社も含めて“ITベンダー”と総称されます。

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。

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。

回線リセール

電気通信回線を設置する事業者であるNTTやKDDI、日本テレコムなどの第一種電気通信事業者から回線を借り、顧客に再販売(また貸し)することを回線リセールといいます。

ファシリティマネジメント

企業の重要な経営資源である土地・建物・電力設備といった資産を、経営戦略的な視点から総合的に企画し、いつも最適の状態が最大限に活用できるように管理・運営することをいいます。

コンテンツ

もともとは「内容」の意で、主にインターネット上にある内容を指していわれる場合が多く、例えば、「Webコンテンツ」といった場合には、インターネット上のWebサーバーに掲載されているテキスト(文字)やグラフィック(画像、図等)などの内容を指します。

ページビュー(page view)

インターネットのホームページを閲覧することをページビューといいます。テレビの視聴率と同様に、ページビューの数が多いホームページは人気が高いといわれます。省略して「pv」と表記されることが一般的です。

当社の提供するサービスやプロダクトについて、最新事例からサービスの一覧までホームページで詳しくご紹介しています。

<http://www.nttdata.co.jp/service/>

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(IR室) 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9月30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