



平成17年4月1日から  
平成18年3月31日まで

# vol. 29

Insight for the New Paradigm

未来のしくみを、ITでつくる。

The Power of IT

郵便貯金ICカードがこの秋、いよいよ登場

特集

ITと子どもたち

「波紋」からつくられた「交流」。

# 交流が子どもを守る

ここ数年子どもたちにもつわる悲しい事件が相次ぎ、文部科学省や警察庁では、地域安全情報の提供、防犯講習の実施などを通して「地域の協力で子どもを守る」活動を支援しています。

新興の住宅地を中心に隣人同士の交流が乏しく、コミュニケーション力が落ちていると言われる昨今、なんと言っても重要なのは、保護者、学校、そして地域の人々が連携し、コミュニケーションを密にして子どもたちを守ることです。

いま、自らのマンパワーで子どもたちを守る学校や住民の動きが広がりつつあります。子育て情報誌を発行する都内の主婦グループは、区内で約1年間に目撃された不審者情報を「子どもの危険、安全MAP」とし

て発行。地域と学校による協議会の人々が毎朝、毎夕登下校する子どもたちを交代で見守る地域。保護者が安全ベストを着用したり、自転車にステッカーをつけて買い物とパトロールを兼ねるよう推進するPTAなど、人々の交流と見守りの活動は波紋のように様々なかたちで広がり、その結果、従来よりも地域の連携が密になり「社会の交流の中で育つべき子どもたち」にとって好循環を生み出している例もでてきています。

NTTデータでも、自らが保護者である社員たちの発案をきっかけに、ITで子どもの安全への取り組みを後押しできないかと考えました。

(詳細は9～11ページをご覧ください)

## 目次

- |   |                       |
|---|-----------------------|
| <b>1</b> 株主のみなさまへ<br>売上高、営業利益、受注高のすべてが増加、<br>中期経営計画はラストスパートへ        | <b>12</b> 事業の概況       |
| <b>6</b> The Power of IT<br>ICカードの普及に弾みをつける郵便貯金ICカードが<br>この秋、いよいよ登場 | <b>14</b> 連結財務リポート    |
| <b>9</b> ITと子どもたち<br>お母さんとお父さんの発想によるシステム                            | <b>16</b> 株主コミュニケーション |
|   | <b>18</b> 会社の概要       |
|   | <b>20</b> 言葉の解説       |



株主のみなさまへ

売上高、営業利益、  
受注高のすべてが増加、  
中期経営計画は  
ラストスパートへ



代表取締役社長  
浜口 友一

平成18年3月期のNTTデータの業績は、増収・増益を達成し、平成19年3月期を最終年度とする中期経営計画の目標である、売上高1兆円、営業利益750億円に対し、大きな前進となりました。平成18年3月期は、売上高9,072億円、営業利益468億円、そして受注も7,236億円とそれぞれ増加しました。特に強調させていただきたい点は、公共分野だけに偏らない新しい領域として、法人分野の成果が現れてきたことです。

### 分野別売上高のバランスが改善

当社は、展開中の中期経営計画において、公共分野だけに偏らないバランスのよい事業構造を目指しています。平成18年3月期においても、その改善が進み、平成19年3月期においては、3(公共分野):3(金融分野):3(法人分野):1(その他)に近い状況になると思われます。

これは当社が対面する市場の大きさを考慮し、法人分野の開拓に注力した結果です。そして今後は、これら3分野を事業の柱とすることで各領域間の相乗効果を引き出し、当社全体の収益性改善に繋げ、景気に左右されない強い収益構造を作り上げていきます。

### 公共分野は“伸ばせる領域”に注力

分野別では、まず公共分野については、情報予算は横ばいもしくは微増傾向にありますが、今後も競争激化の状況が続く厳しい事業環境となると考えています。

その中であっても当社が“伸ばせる領域”として着目しているのは以下の2つです。

一つは最適化計画への対応です。これは中央省庁の既存大規模システムについて、平成18年3月期から

新たにオープンシステム化などが計画されているものです。これらは当社にとって既存の事業領域であり、確実な受注から将来の売上などを確保したいと思っています。

もう一つはIT新改革戦略(新たな情報化投資)への対応です。IT新改革戦略とは、医療など7つの社会的課題を解決するため、ITによる構造改革を推進していく動きです。当社も医療分野におけるレセプト\*完全オンライン化への取組み強化など、新たな情報化投資に積極的に対応していきます。

強みを活かした既存大規模システムの確実な更改造受注と、新たな情報化投資に対応した新規事業領域の拡大により、着実な成長が図れるのではないかと考えています。

## 2 **金融分野はビジネスモデルが確立し、安定的成長を継続**

金融分野は最も安定的な成長を継続している分野と言えます。

例えば、当社が展開している地銀向け共同利用型システム提供事業では、毎年新規参加銀行が増えています。平成18年3月期も青森銀行が新規参加を決定して加盟行が10行となり、平成18年5月には国内最大規模となる5行へのサービス提供を実施しました。また、参加銀行に対しては周辺系ビジネスの拡大にも力を入れており、数多くの実績を上げています。

こうした動きは既に都市銀行にも及んでおり、また銀行分野だけでなく、証券・生損保にも広がりを見せています。

将来を見渡しても金融機関全体の収益は大きく改善しつつあり、従来から業務の中心となっている基

幹系のビジネスの維持・拡大もさることながら、新しい制度に対応した情報システムや、決済ネットワークをつなげたシステムを連携していく“攻めの投資”が大きく増えるものと期待しております。

このようなことから、平成19年3月期以降は安定感に加えて、力強い成長軌道を描けるのではないかと考えています。

## **この数年最も力を入れ、急拡大している法人分野**

法人分野は、当社がここ数年最も力を入れ、飛躍的成長を目指している分野です。

具体的には、個別企業の基幹システム獲得に向けて、テレコム業界などの既存システムの受注拡大や、大手百貨店など流通業界等の新規分野における受注拡大に取り組んでおります。

また、業界をまたがる企業間連携システムの構築として、出版社、取次ぎ、書店をつないで物流を効率化した大手書店卸SCM\*センターや、モバイル、ユビキタスを活用した交通系ICカードビジネス等に取り組んでおります。

さらに、資本提携の積極的な推進による連結子会社の拡大などにより、成長を続けています。

今後も引き続き、製造・流通業界を中心とした取り組み強化や積極的なM&A戦略の推進などにより、法人分野における飛躍的な成長を目指していきます。

## **M&A戦略の具体的成果と今後**

ここ数年の当社のM&A戦略の結果は、平成15年3月期の2社連結を始めとして、平成18年3月期には累計で10社連結となっています。

\* P.20の「言葉の解説」をご参照ください。

これは、累計出資額が134億円ですから、これによる39億円の営業利益貢献は、かなり戦略性の高いものと言えるでしょう。

M&A戦略にあたっては以下のような4つの領域を中心に展開しています。

- ① 情報子会社戦略  
旧親会社のSIアウトソーシング\*並びに新規ビジネス拡大
- ② ITサービス会社戦略  
顧客基盤の拡大、特定技術の獲得
- ③ コンサルティング会社戦略  
戦略的課題解決型ITコンサルティング能力の強化

- ④ グローバルプレーヤー戦略  
日系グローバル企業の海外拠点サポート強化

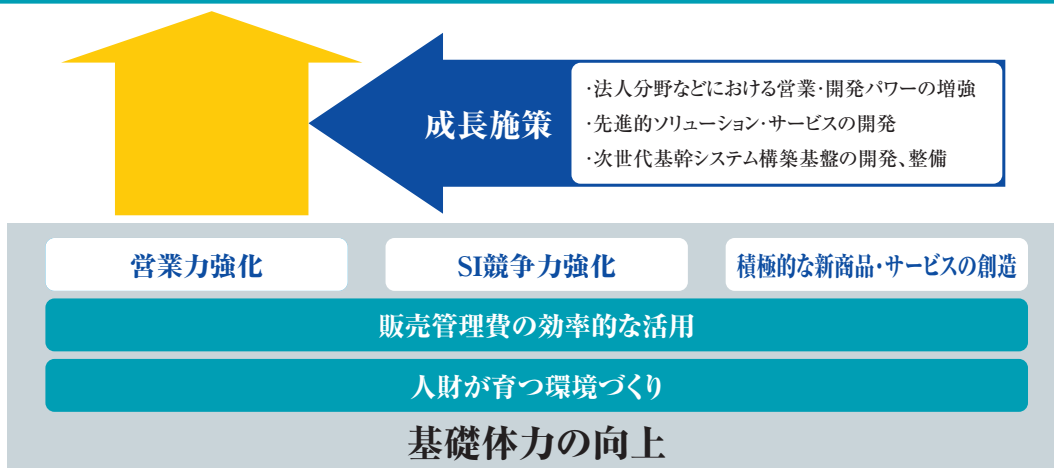
#### 【情報子会社戦略】

これまでに、日本たばこ産業(株)、積水化学工業(株)から情報子会社の株式を譲り受け、それぞれ(株)NTTデータウェブ、(株)NTTデータセキスイシステムズとして連結会社化しています。各社の業績も順調で、その売上、利益貢献の大きさ故に、各社社員の士気も上がっています。

### NTTデータグループの中期経営方針

## お客さま満足度NO.1

### カスタマーバリューを向上させるシステム・サービスの提供



当社の中期経営計画については以下のURLからご覧いただけます。

[http://www.nttdata.co.jp/corporate/profile/management\\_plan/index.html](http://www.nttdata.co.jp/corporate/profile/management_plan/index.html)

\* P.20の「言葉の解説」をご参照ください。

### 【ITサービス会社戦略】

平成18年3月期に日立造船(株)から同社の情報システム子会社の株式を譲り受け、(株)NTTデータエンジニアリングシステムズを設立しました。これにより、製造企業向けCAD\*およびCAM\*を含むPLM(設計・開発から生産、アフターサービスまでの製品情報の一元管理)に関する技術ノウハウの取得は飛躍的に進みました。

### 【コンサルティング会社戦略】

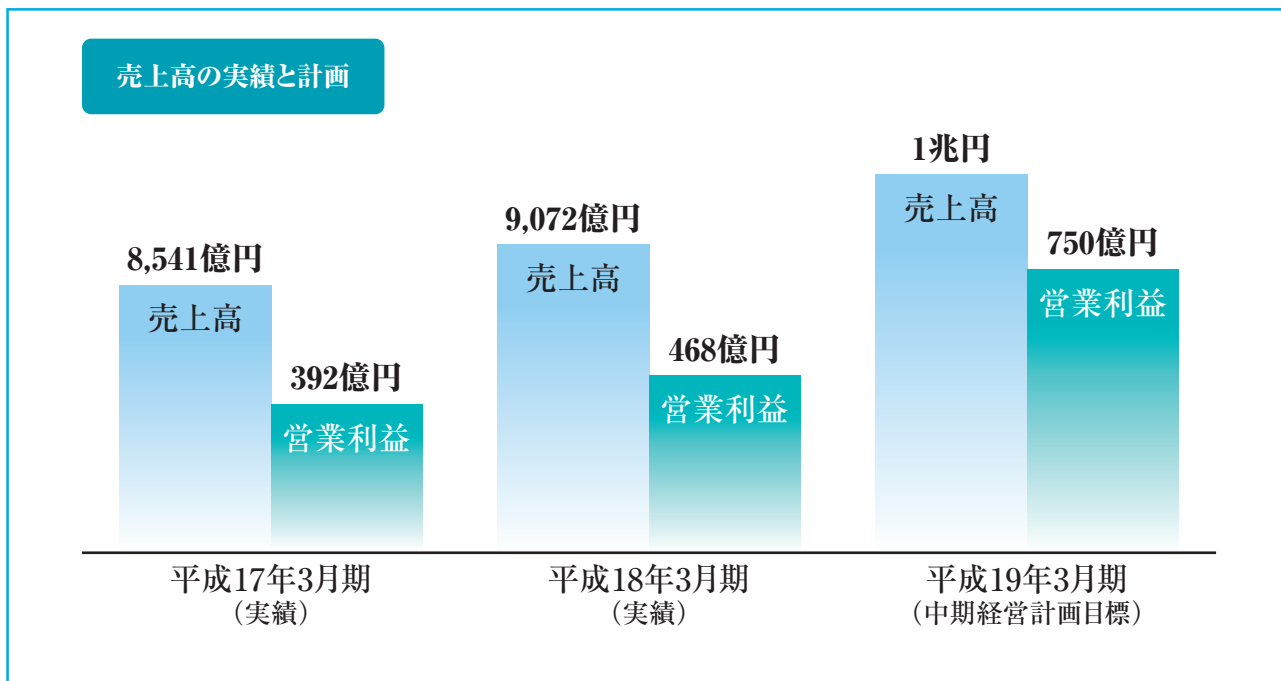
平成18年3月期に(株)西友の情報サービス子会社スミス社の経営権を譲り受け、流通業や外食業における専門性の高いノウハウをグループ内に取り込むことに成功しています。

また、ヨーロッパ最大のIT企業で、世界各国で事業展開しているCap Gemini S.A.の日本法人に資本参加し、ザカティーコンサルティング(株)を設立しています。同社の持つコンサルティング能力に当社のシステムインテグレーション能力を組み合わせることで、多くのグローバル企業に対して、日本市場における広範なサポートを提供できます。

今後もこの領域での資本提携を積極的に進めていきたいと思っています。

### 【グローバルプレーヤー戦略】

海外で活動する日本企業を直接支援するのは、北米地区からと考えており、その一環として平成17年11月にThe Revere Group, Limitedにも資本参加しま



した。この資本提携により同社が得意とする上流コンサルティング・ERPの領域も事業対象とすることが可能になります。

将来的には、現地企業向けビジネスを視野に入れた、北米及び欧州での中堅SIer\*との資本提携等による拠点拡大を検討していきたいと思っています。

## 中期経営計画はラストスパート、そして次へ

このように、当社は当面の目標である、中期経営計画の目標達成に向けて、順調に事業を展開しています。ただし、この計画の達成は、NTTデータの長期的成長シナリオの中にあっては、スタートにすぎません。今後も更なる成長に挑戦していきたいと思っています。

## 長期的成長を続けるための施策と行動

また、当社は、業績を順調に拡大させその企業価値の最大化を図るため、効率性・透明性の高い経営を実現し、健全な企業経営の維持を促していきたいと考えています。そのために、継続的にコーポレート・ガバナンス\*の強化に努めています。その一環として、以下の経営機構改革、コンプライアンス活動などに取り組んでいます。

### 【経営機構改革】

平成17年6月より取締役員数の削減と執行役員制の導入をしています。取締役員数については、従来の24名から7名に削減し、意思決定の迅速化により「スピード経営」を実現しています。

また、執行役員制については、機動的な事業運営体制を構築することを目的とし、業務執行に専念する

執行役員を配置し、業務執行に関わる権限を大幅に委譲しています。

そして、取締役会と執行役員の役割の明確化により「戦略的意思決定」、「執行の監督」、「業務執行」のそれぞれの機能を強化し、経営の活性化を図っています。

### 【コンプライアンス活動】

信頼される企業グループを目指し、法令遵守を含む、役員および社員の行動指針として、「NTTデータグループ倫理綱領」を制定し、企業倫理の確立による健全な事業活動に向け取り組んでいます。

そして、業務運営を適正かつ効率的に遂行するため、意思決定および実施に関する各種社内規程を定めるなど、職務権限の明確化と適切な牽制が機能する体制を整備しています。

## 株主還元に向けて

最後になりますが、当社の平成19年3月期の配当については、2期連続となる1,000円増配の4,000円を予定しております。これは業績に応じたより積極的な株主還元を実施するため、連結ベースにおける業績動向、財務状況、配当性向等を総合的に勘案したことによるものです。今後も業績等の向上に努め、株主還元を図っていきたくと考えております。

株主のみならず、何卒より一層のご理解とご支援を賜りますようお願い申し上げます。

代表取締役社長

滝口 友一

\* P.20の「言葉の解説」をご参照ください。

The Power of IT

## ICカードの普及に 弾みをつける 郵便貯金ICカードが この秋、いよいよ登場

森村 克弘

(もりむら かつひろ)

決済ソリューション事業本部  
カード&ペイメントビジネスユニット  
カードネットワーク担当  
部長

読者のみなさまの中にもお持ちの方が多いと思われる郵便貯金カード。今年の10月から、このカードがICカードに切り替え可能となります。郵便貯金ICカードの登場により、決済の多様化および電子化が進んでいくものと思われます。

**Q** 郵便貯金ICカードの調達・発行・管理業務を受託したそうですね。

**A** はい。昨年12月に、日本郵政公社が新たに発行する郵便貯金ICカード発行業務を受託しました。具体的には、ICカードの製造、カードの発行処理、できなかったICカードの個人(預金者)への発送、といった業務を行っていきます。

**Q** 発行枚数が、7,000万枚とはすごい数字ですね。

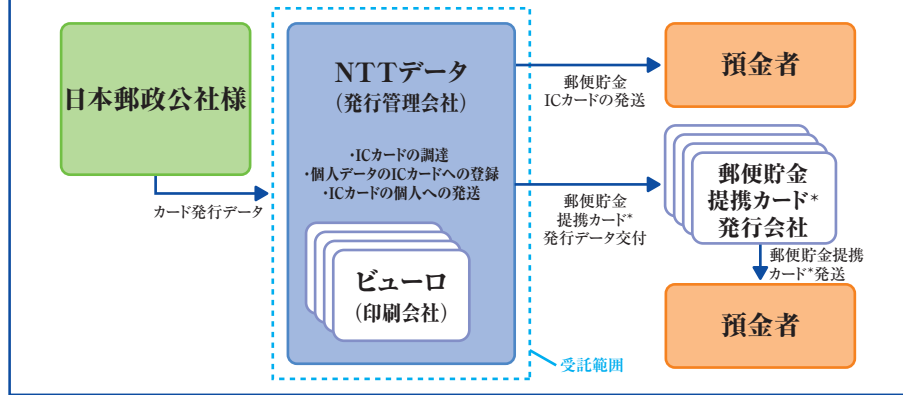
**A** 確かに膨大な枚数です。ICキャッシュカードの発行枚数はおよそ1,000万枚程度と言われていたので、この数値と比較すれば、郵便貯金ICカードのインパクトがお分かりいただけると思います。

**Q** 郵便貯金ICカードが登場する背景にはどのようなものがあるのでしょうか？

**A** 一番大きな理由は、セキュリティの問題です。みなさまもニュースでよくご存知だと思いますが、近年、キャッシュカードの不正利用の被害が増加しており、社会問題にもなりました。全国銀行協会発表の資料によると、平成14年度のキャッシュカード不正利用被害額は1,200万円程度だったのが、平成16年度には約9億7,000万円にまで増えています。このよう



## 郵便貯金ICカード発行業務受託スキーム



\*クレジットカード会社等

な状況に対し、カードそのものの偽造・不正利用対策を進めていくことが求められているのです。

### Q カードの安全性を高めるための切り札のひとつがICカード化というわけですね？

A そうです。そもそもICカードでは、カードに搭載されたICチップと呼ばれる半導体のチップの中に情報が書き込まれているのですが、このチップはいわばひとつのコンピュータの機能を持っています。そのため、口座番号などのデータを高度に暗号化しセキュリティを高めることができるのです。

### Q ほかにも安全性を高める工夫があるとのことですが、どのようなことですか。

A 生体認証機能の採用のことですね。生体認証というのは、例えば指紋や指を流れる静脈といったような個人の身体的情報をデジタルデータ化してカード内に保管し、利用時に端末に生体情報を読み込ませ、

データの比較をすることで本人の正当性を確認するものです。ちなみに、金融庁も各金融機関および金融関係団体に対して、ICカードや生体認証の導入などによる偽造防止や犯罪防止に向けた取組みの検討を要請しています。

### 薮田 英明

(やぶた ひであき)  
 第四公共システム事業本部  
 第一公共ビジネスユニット  
 営業統括部  
 営業担当  
 課長



**Q 安全性以外には、どのようなメリットがあるのでしょうか？**

**A** 一言で言うと、「利便性の向上」ということになります。例えば、ご希望の個人(預金者)の方は、Edy\*やSuica\*などの電子マネーをご利用いただけるようになりますが、実はここにもICチップの技術が活かされているのです。現在、EdyやSuicaをご利用いただける店舗や場面も非常に増えてきていますので、利便さを実感していただけるものと思います。

また、電子マネーとの連携により、高額な現金を持たずに買い物ができるようになることも魅力です。

**Q この業務で活かされるNTTデータの強みはどのようなものなのでしょうか？**

**A** やはり、NTTデータがこれまでICカードビジネスで培ってきた実績とノウハウです。そもそもNTTデータがICカードの取組みを始めたのは1980年代からになります。

平成10年からの埼玉県大宮市での郵便貯金ICカードの実証実験への参加、金融機関向けICカードの発行実績など、技術やコスト、あるいは運営面での優れたノウハウを着々と蓄積してきました。

また、大量のICカードを取り扱うということは、大量の個人情報も取り扱っていくことを意味します。この点でも、NTTデータの実績と信頼が大きな意味を持ってくると思います。

このほか、カードを作成する印刷会社などと築いてきた協力関係や、最大級のカードビジネス・ネットワークCAFIS\*や、INFOX-NET\*のような小売店舗向けマルチ決済可能端末ネットワークなどを円滑に

提供してきた実績とノウハウも、今後活かされていくと思います。

**Q 最後に、今後のICカードビジネスの展望について聞かせてください。**

**A** 現在、ICカードに対する社会的な認識の高まりに伴い、金融業界ではIC化への取組みを本格化しています。これにより、キャッシュカードやクレジットカードのICカード化が加速するほか、新しい個人向けサービスも生まれてくることになるでしょう。今回の郵便貯金ICカードの登場が、日本におけるICカードや電子マネーの普及への大きな弾みになり、個人による使用頻度も拡大していくものと思っています。

ICカードビジネスには大きな可能性が秘められています。事業報告書の読者のみなさまにも、ぜひ10月の郵便貯金ICカードの発行開始を楽しみにしていただきたいと思います。

\* P.20の「言葉の解説」をご参照ください。

ITと子どもたち

## お母さんと お父さんの発想による システム



住田 典子

(すみだのりこ)  
ビジネスイノベーション本部  
FairCast™子ども安全連絡網事務局

## お母さんの「あったらいいな」を実現した 「FairCast™子ども安全連絡網」

**Q** この仕組みを考えたきっかけは何ですか。

**住** 子どもが保育園に在籍していた当時、電話連絡網が想像以上に機能していないと感じたことです。私も含め保護者の方々の状況は様々です。両親ともに仕事を持つ家庭、昼間はおじい様、おばあ様への連絡が必要な家庭。電話の声をよく聞き取れない方もいます。その後、奈良県の小学校の事件が発生。小学生を持つ親として「何かしないと」と思案しているときに社内の新規ビジネス募集があり、「あったらいいな」を実現できるのでは、と考えたのです。

**Q** FairCast™とはどんなシステムですか。

**住** 保護者が、自宅の電話や携帯電話、メール、ファックスの中から、任意の連絡先を登録し、そこに学校が連絡内容を一齐送信するシステムです。

保護者の同意に基づく登録制ですので関係者が特定でき、名簿作成が必要ありませんので平成17年4月に施行された個人情報保護法にも対応した、安全なシステムといえます。

**Q** 電話連絡網との大きなちがいは何ですか。

**住** 受ける側は、携帯電話、メール、ファックス、そして固定電話でも、自分で選択した機器(複数選択も可能)により情報を受け取ることができる点です。音声による伝達システム(電話)が合成音声で内容を読み上げる機能もあるので、メールを使わない方にも正確な情報が伝わります。伝達手段がないために情報に取り残されるということがありません。

正確・迅速・公平を基本とするFairCast™は、メール、電話、ファックスと、様々なメディアから情報が発信されるので、情報の到達度が高くなるのが大きな特徴です。また、数百本の電話を一斉にかけるには高度な技術が必要です。NTTデータは、この困難な課題もクリアしました。

さらに、情報の送り手が最も知りたい、送信した情報を誰が受け取っているか、受け取っていないかが一目でわかるのがもう一つの大きな特徴です。これにより情報を受け取っていない方への送り手からの迅速なフォローアップが可能になります。

### Q 今後の展開も広がりそうですね。

**住** 現在は教育委員会単位の契約を基本として、幼稚園・小学校・中学校を対象としています。今後は、様々なメディアを通じて情報を一斉に届けるというこのサービスの特徴を活かして、電気・ガス・通信のインフラ事業者、病院・消防・地域防災分野、そしてあらゆる企業等における緊急連絡など、幅広く展開をしていきます。

### Q 反響はいかがですか。

**住** 大変な反響です。そして最もよかったのは、私は保護者とNTTデータの社員という両方の立場からこの仕事に携わったわけですが、その結果大変多くの様々な方々とのコミュニケーションが図れたということです。保護者の方々から「がんばれ」コールをいただくなど、コミュニケーションシステムの構築がコミュニケーションの輪を広げる、そんなふうに感じています。

## 街はお父さんが守る!「アイ・セイフティ 子ども見守りサービス」

### Q この仕組みを考えたきっかけは何ですか。

**堀** 「親として子どもを守りたい」という気持ちがきっかけでした。学校や子どもからの危険情報を耳にしていたのですが、子どもの安全を親だけで守るのではなく、ネットワークを利用できないか、と考えたのです。

そんなときに住田と同様、社内の新規ビジネス募集というチャンスと出会ったわけです。ただしビジネスとして考えだすと、学校、保護者、地域の人々など、想定される関係者があまりにも多くその調整が大変という意見もあり、実験にこぎつけるまではなかなか苦労しました。

### Q 保護者の方々とどんな折衝がありましたか。

**堀** まず、想定した地域の保護者や学校近隣の方々の「子どもを守りたい」という気持ちの「掘り起こし」をしました。多くの保護者が「子どもを守りたい」「お互いに助け合えたら」と思っていたようです。しかし街としては新しく、隣人同士の交流も乏しい、という現状では、ひとりではどうしたらいいか分からないから黙っている、というのが実態のように感じられました。

そこで実験について、手を挙げてもらうよう働きかけました。呼びかけると手を挙げてくださる方々も多く、結果として地域の約2割の方々が参加してくださいました。

## Q 概要や特徴を教えてください。

**堀** 登下校時に子どもがICタグ\*を携帯します。身の危険を感じたときにタグのボタンを押すと無線LANにより緊急情報を警備会社が受信し、その警備員とともに「駆けつけ支援者」と呼ばれる近所の保護者たちも現場に駆けつけます。また子どもたちがICタグの電波を受信する機器のそばを通過すると、保護者に通過情報をメールで知らせる「登下校通知」機能もあります。

そして2回目の実験より、住宅街の交差点はけっこう危険であるという視点から「交通安全サービス」も追加。これは、情報提供装置を搭載した車の近くにタグを持った子どもがいると、音声で「近くに子どもがいます」と注意を促すシステムです。

特徴は、利用者の視点、つまりアイ・セイフティの場合は「子ども」です。子どもが持つICタグですから、「こわれない」「充電がいらない」を基本として、電池を内蔵して数十m程度の距離での交信が可能なタイプの機器にしました。

## Q 多くの関係機関が参加していますか。

**堀** そうです。まず実験を行った横浜市青葉区では、ちょうど地域行政としても増加しつつある犯罪を撲滅したいという意向が挙がっていました。また、その広くを開発した東急グループもこの地域を更によくしたいという前向きな姿勢をお持ちでした。

そして、ネットワークインフラの提供がイツ・コミュニケーションズ(株)、システムの開発、運用が(株)トレンディ、地域内巡回と駆けつけ支援の提供が東急セキュリティ(株)、そして「車と歩行者」という側面からぜひ貢献をしたいと申し出てくださった

日産自動車(株)には、車に装置を搭載する「交通安全サービス」の実験で協力していただきました。

みなさまの協力体制により当社が全体のコーディネーター役として実験をしました。

## Q 保護者の方々の反響を教えてください。

**堀** 保護者の方々からのアンケートによると、「通報駆けつけ」も「登下校通知」も大変好評でした。課題としては、サービスエリアの拡大、サービスメニューの拡充などが寄せられました。

今回の実験を通じて、地域の安全に対する人々の意識は高まっていると感じました。保護者同士がさらに協力し合い、理解の輪を広げ、自治体や学校などの協力を得ながら議論を深め、今後も地道な取組みを進めていきます。

詳細：<http://www.nttdata.co.jp/release/2006/042000.html>

## 堀間 利彦

(ほりま としひこ)  
ビジネスイノベーション本部  
ビジネス推進部  
ビジネス推進担当  
シニアスペシャリスト



\* P.20の「言葉の解説」をご参照ください。

## 全体としては、対前期比増収増益を達成

当期における我が国経済は、企業収益が改善し、設備投資も増加するなど、景気は着実に回復しています。

情報サービス産業においては、ベンダー間の競争が激しく、また、お客様による費用対効果重視の姿勢は依然強いものの、コンピュータシステムの信頼性確保に関するニーズの高まり、企業業績の回復に伴う堅調な設備投資により、情報サービス産業市場は緩やかな伸びが期待されています。

このような状況のもと、当社グループは、お客様満足度No.1のカスタマーバリューを提供できる企業グループを目指し、「基礎体力の向上に向けた施策」として「営業力強化」、「SI競争力強化」および「積極的な新商品・サービスの創造」の3施策と、これを支える「販売管理費の効率的な活用」および「人財が育つ環境づくり」の2施策を推進しました。

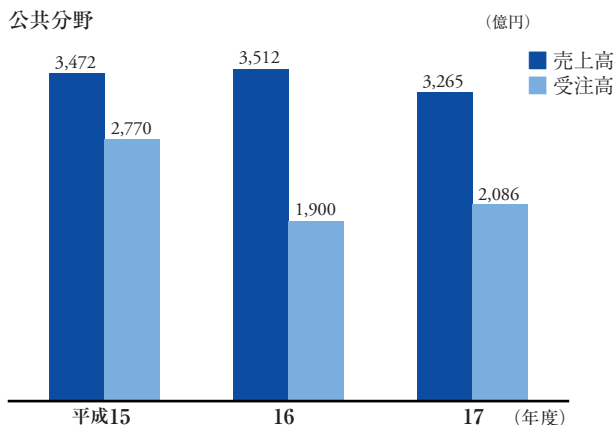
さらに、「成長施策」として、法人分野等における営業・開発パワーの増強、先進的ソリューション・サービスの開発および次世代基幹システムの構築基盤の開発・整備について取組みを進めました。

### ●公共分野

公共分野では、郵便貯金ICカードの発行管理等の業務および特許庁総合運用管理サービスを受注するとともに、全国の自治体で初めて、官庁会計のルールに基づき情報を入力すると民間企業と同様の財務諸表を作成できる東京都財務会計システムのサービスを開始しました。

公共分野の売上高は、3,265億円（前期比7.0%減）でしたが、受注高は2,086億円（同9.8%増）となりました。

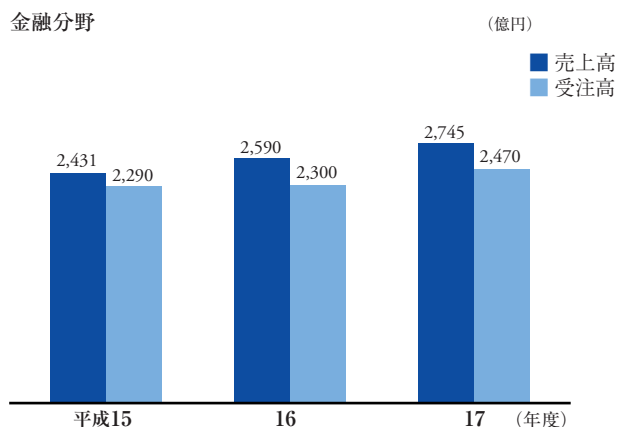
12



## ●金融分野

金融分野では、(株)横浜銀行、(株)ほくほくフィナンシャルグループの(株)北陸銀行および(株)北海道銀行との間で、預金・為替・融資・外為等の業務処理機能および外部センターとの接続機能等を有する次期システムの共同利用に関する基本契約を締結しました。また、金融機関向けの共同利用型システムである「地銀共同センター」に、新たに(株)青森銀行が参加することになりました。

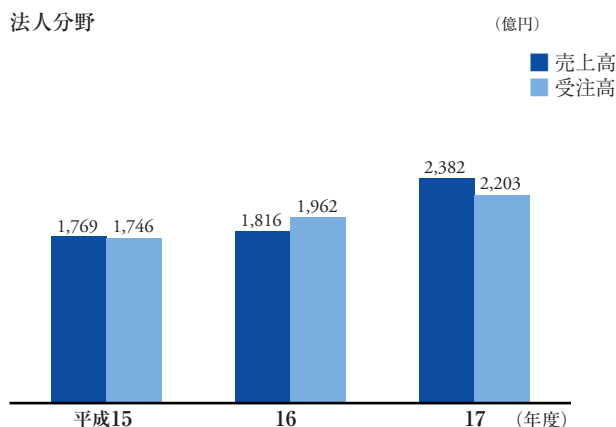
金融分野の売上高は、2,745億円(前期比6.0%増)、受注高は2,470億円(同7.4%増)となりました。



## ●法人分野

法人分野では、日本電気(株)とともに(株)エヌ・ティ・ティ・ドコモが提供するFOMA向けモバイルインターネット接続サービス「mopera U」を円滑に動作させるためのシステム「MAPS」を構築しました。また、製造業向けに設計・開発から生産・アフターサービスまでを一元管理するシステム等を提供することを目的として、CAD/CAM(コンピュータによる設計・製造)といった製造業の設計・開発分野に関するシステム開発の実績を有する日立造船情報システム(株)の経営権を取得しました。

法人分野の売上高は、2,382億円(前期比31.2%増)、受注高は2,203億円(同12.3%増)となりました。

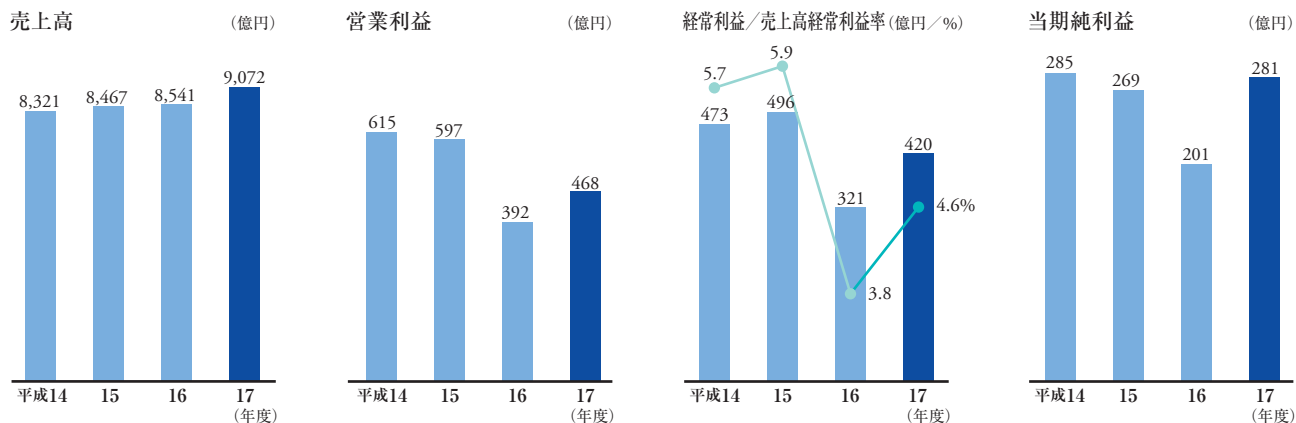


## 損益計算書と受注の概要

(単位:百万円)

科 目	平成17年3月期 (平成16年度)	平成18年3月期 (平成17年度)
売上高	854,153	907,281
売上原価	648,395	682,224
売上総利益	205,758	225,056
販売費及び一般管理費	166,470	178,189
営業利益	39,288	46,866
営業外損益	△7,144	△4,850
経常利益	32,144	42,016
当期純利益	20,110	28,190
受注高	658,161	723,673

- 売上高は、金融機関向けアウトソーシングサービスの拡大、製造・流通業界向けシステムの新規売上の拡大等により増加しました。
- 売上総利益は、増収に伴う増加と減価償却費の減少等により増加しました。
- 販売費及び一般管理費は、連結子会社の拡大、一部子会社の退職給付会計原則法適用の影響等により増加しました。
- 営業外損益は、前期の社債償還損がなくなったこと等により改善しました。
- 受注高は、中央省庁向け大規模システムの更改受注、製造・流通業界向けシステムの新規受注の拡大等により増加しました。





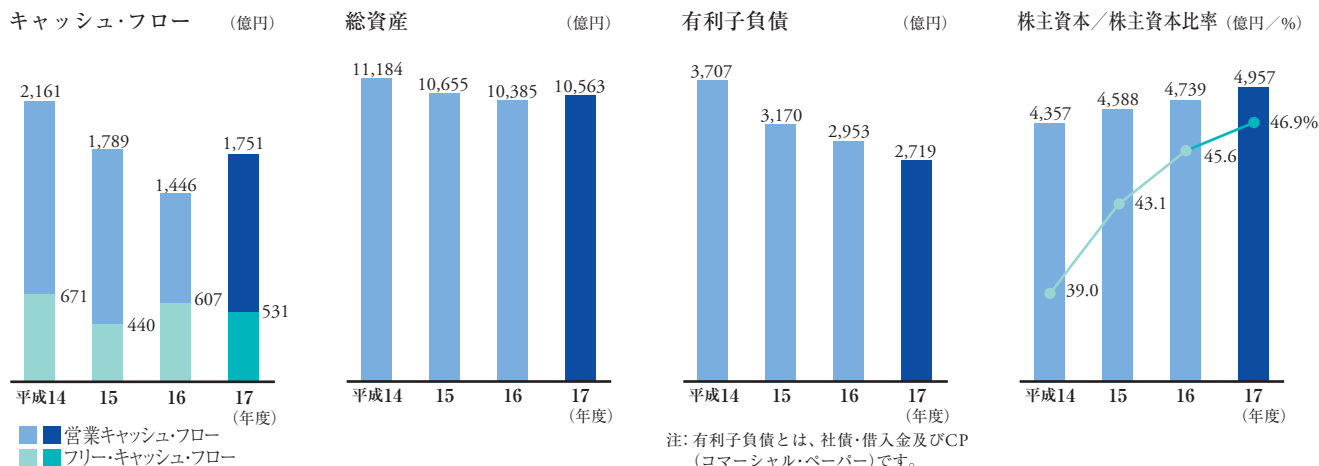
# 設備投資とキャッシュ・フローおよび貸借対照表の概要

(単位:百万円)

科 目	平成17年3月期 (平成16年度)	平成18年3月期 (平成17年度)
設 備 投 資	110,820	112,145
営業活動によるキャッシュ・フロー	144,640	175,193
投資活動によるキャッシュ・フロー	△83,929	△122,077
フリー・キャッシュ・フロー	60,711	53,116
財務活動によるキャッシュ・フロー	△69,612	△31,358
総 資 産	1,038,571	1,056,336
有 利 子 負 債	295,341	271,928
株 主 資 本	473,981	495,703

- 設備投資は、ほぼ前期並みの水準でした。
- 営業活動によるキャッシュ・フローは利益増等により増加しましたが、設備投資および出資等により投資活動によるキャッシュ・フローの支出が増加したことに伴い、フリー・キャッシュ・フローは減少しました。
- 総資産は、連結子会社の拡大による、棚卸資産の増等により増加しました。
- 有利子負債は、コマーシャル・ペーパーの償還等により縮小しました。
- 株主資本は、当期純利益等により増加しました。

15



NTTデータでは、株主のみなさまとの相互理解を促進するため、コミュニケーションを大切にしたいと考えています。

### ○みなさまからのご意見をいただく 「株主さまアンケート」

今回で5度目となります株主さまアンケートにご協力ください。今回は、当社から発信する情報やホームページなどについてのご意見をうかがっています。みなさまからいただきましたご回答の内容を真摯に受け止め、今後のよりよい活動に活かしてまいります。

アンケートにお答えいただいた方の中から、抽選で5,000名の方々に当社オリジナルメモセットを進呈させていただきます。みなさまからのご回答をお待ちしております。同封のアンケート用紙にぜひご記入のうえご返信ください。

16



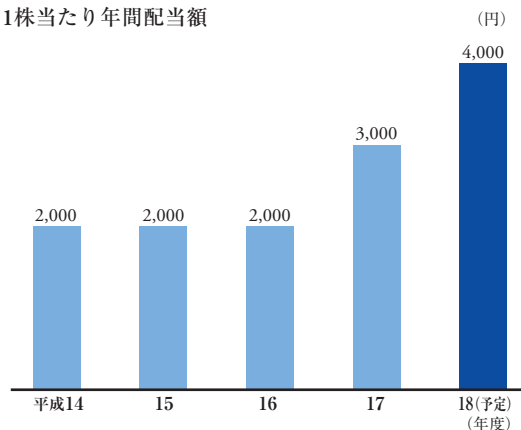
※当選は、発送をもって発表にかえさせていただきます。

### ○株主還元について

当社は、連結ベースにおける業績動向、財務状況、配当性向等を総合的に勘案し配当することを基本としております。配当については、今後も持続的成長のための内部資金を確保しつつ、安定的に実施したいと考えております。

今期の配当金は年間3,000円、次期については、今期に引き続き、1,000円増配の4,000円を予定したいと考えております。

1株当たり年間配当額



## ○当社の様々な活動や最新ニュースを提供する「ホームページ」

当社のホームページでは、財務情報などの投資関連情報以外にも様々な情報を掲載しています。当社についての最新のニュース、サービスやシステム、研究開発、イベントについてなどです。その中から2つをご紹介します。

### 福島敦子のIT談話室

<http://www.nttdata.co.jp/messages/topics/index.html>

キャスターでありエッセイストの福島敦子さんと当社の社員等が特定のテーマについて対談する全12回の特集企画です。テーマに関する業界動向からお客様とのビジネスに関わるサービス情報までをわかり易い切り口と言葉で表現しています。

当社の事業戦略の一端をご理解いただけると思いますので、ぜひご覧ください。

### 先見日記

<http://diary.nttdata.co.jp/>

月曜日から土曜日まで、様々なジャンルで活躍している6人の筆者が今感じている「ちょっと先の」未来を「日記」形式で毎日更新しています。『先見日記』の名は、NTTデータが掲げるスローガン「Insight for the New Paradigm-未来のしくみを、ITでつくる」に由来しています。

価値観が多様化している今、そしてこれからの時代に向けた先見性・洞察力を日記をとおして感じていただきたい。先見日記はそんなことを考えているNTTデータのコミュニケーション活動の一つです。

現在の筆者は、いとうせいこう、飛幡祐規、赤瀬川原平、伊藤ガビン、佐山一郎、しりあがり寿の6氏です。年末年始やお盆休みを除いて毎日更新されています。

お時間のあるときにぜひご覧ください。

## ○当社の直近の戦略や施策を詳細に記載した「アニュアル・レポート」

アニュアル・レポートには、当社の経営戦略と取組み状況などが記載されています。ご希望の方にお送りいたしますので、同封のアンケートハガキの「アニュアル・レポート希望」欄にしるしをつけ、ご返信ください。本年8月をめどに順次発送いたします。

## 会社の概要

### 取締役及び監査役

(平成18年6月22日現在)

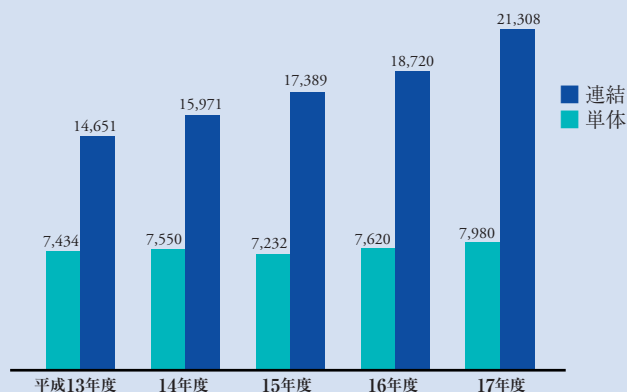
役名	氏名
代表取締役社長	浜口 友一
代表取締役副社長執行役員	山下 徹
代表取締役副社長執行役員	小南 俊一
代表取締役常務執行役員	宇治 則孝
取締役常務執行役員	井上 裕生
取締役執行役員	榎本 隆
取締役	島田 明
常勤監査役	松本利太郎
常勤監査役	若山 彰
常勤監査役	宮崎 元胤
監査役	三輪 佳生

### 従業員の状況

(平成18年3月31日現在)

従業員数	7,980名
平均年齢	36.1歳
平均勤続年数	12.9年

従業員数の推移(名)



### 主なNTTデータグループ会社 (平成18年3月31日現在)

#### ●主な連結子会社

(株)エヌ・ティ・ティ・データ北海道  
 (株)エヌ・ティ・ティ・データ東北  
 (株)エヌ・ティ・ティ・データ信越  
 (株)エヌ・ティ・ティ・データ東海  
 (株)エヌ・ティ・ティ・データ北陸  
 (株)エヌ・ティ・ティ・データ関西  
 (株)エヌ・ティ・ティ・データ中国  
 (株)エヌ・ティ・ティ・データ四国

(株)エヌ・ティ・ティ・データ九州  
 (株)エヌ・ティ・ティ・データ・システムズ  
 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・テクノロジー(株)  
 エヌ・ティ・ティ・データ・クリエイション(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・マネジメント・サービス(株)  
 エヌ・ティ・ティ・データ・フィナンシャル(株)

エヌ・ティ・ティ・データ東京エス・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・ソリューション(株)  
 エヌ・ティ・ティ・データ・ネット(株)  
 エヌ・ティ・ティ・データ先端技術(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・セキュリティ(株)\*  
 (株)エヌ・ティ・ティ・データ・イントラマート  
 NTT DATA INTERNATIONAL L.L.C.

## 株式の状況

(平成18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	162,312名

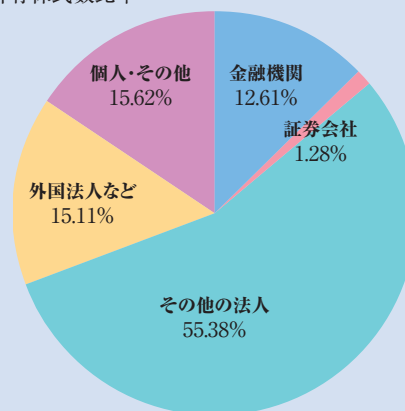
### 大株主(上位10名)

(平成18年3月31日現在)

順位	会社名	持株数(株)	持株比率(%)
1	日本電信電話株式会社	1,520,010	54.18
2	日本マスタートラスト信託銀行株式会社(信託口)	103,210	3.68
3	日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社(信託口)	87,069	3.10
4	三菱UFJ信託銀行株式会社(信託口)	23,461	0.84
5	ビー・エヌ・ピー・パリバ・セキュリティーズ (ジャパン)リミテッド	22,090	0.79
6	チェースマンハッタンバンクジーティーエス クライアツアカウンタエスクロウ	21,502	0.77
7	カリヨンディーエムエイオーティシー	20,203	0.72
8	ステート・ストリート・バンク・ アンド・トラスト・カンパニー	18,018	0.64
9	NTTデータ社員持株会	16,339	0.58
10	モルガンホワイトフライヤーズ エキュイティディリヴェイティヴ	16,297	0.58

### 株式の所有者別分布状況

所有株式数比率



19

M.I.S.I. Co., Ltd.

The Revere Group, Limited\*

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)

(株)エヌ・ティ・ティ・データ・コミュニティ・プロデュース\*

(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・スリーシー

(株)エヌ・ティ・ティ・データ・ウェーブ

(株)エヌ・ティ・ティ・データ三洋システム

日本カードプロセッシング(株)

(株)エヌ・ティ・ティ・データ・フロンティア

(株)エヌ・ティ・ティ・データ・ビジネスプレインズ

(株)エヌ・ティ・ティ・データ・アイテック

エヌ・ティ・ティ・データ・ソフィア(株)

(株)エヌ・ティ・ティ・データ・セキスイシステムズ

(株)エヌ・ティ・ティ・データ・ベルSCMソリューションズ\*

(株)スミス\*

ザカティールコンサルティング(株)\*

(株)アイザック\*

(株)エヌ・ティ・ティ・データ・エンジニアリング  
システムズ\*

(株)メインテック\*

(株)コメント情報\*

※の会社は、当連結会計年度より新たに連結した会社です。

## 本文中のIT用語などの解説をしています。

### レセプト

レセプトとは、医療機関が健康保険組合などに対して、医療保険料請求のために発行する「診療報酬明細書」のことです。これまでは、膨大な稼動をかけてレセプトを紙で作成・発行してきましたが、近年では行政側の電算処理システムに対応することにより、電子版レセプトの作成・発行、提出が可能となっています。

### SCM (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。

### アウトソーシング

業務の外部委託を請け負う事業のこと。従来まで企業が社内で実施していた業務や機能をコスト削減や業務の効率化、本業への集中などを目的に外部の専門企業などへ委託する動きがあり、それに対応する事業のことをいいます。

### CAD (Computer Aided Designの略)

「コンピュータ支援設計」の略。建築物や工業製品の設計にコンピュータを用いること。

### CAM (Computer Aided Manufacturingの略)

「コンピュータ支援製造」の略。工場の生産ラインの制御にコンピュータを応用すること。

### SIer (System Integrationの略の擬人化)

SIに「～する人」を意味するerをつけて、「エスアイヤー」と読みます。システムインテグレータの略です。お客様から情報システムの構築を一括して請け負う企業のことです。戦略立案から、情報システムの企画、設計、開発、システム構築後の運用、保全までをお客様のご要望に応じて提供します。

### コーポレート・ガバナンス

日本語に訳すと「企業統治」で、企業を健全に運営するためのしくみです。経営者に権限が集中による弊害を監視し阻止すること、組織ぐるみの違法行為を監視し阻止すること、企業理念を実現するために業務活動が方向づけられていることを監視することが目的になります。具体的な例としては、取締役会に社外のメンバーを入れることや株主総会において選任された取締役の職務執行の適法性を監査する監査役をおくことなどがあげられます。

## Edy

ビットワレット株式会社が運営するサービスの名称で、軽くタッチするだけで支払いができる簡単・便利な電子マネーのことです。自分のお財布にお金を入れるように、Edyチャージ(入金)して、繰り返しチャージして、何度でもご利用いただけます。

## Suica

JR東日本が発行している定期券・プリペイドカード機能を持った非接触式ICカード(薄い半導体集積回路を埋め込んだプラスチック製カードであり、読み取り端末に接触させなくても、端末が発信する弱い電波を利用してデータ処理ができる)のことです。

## CAFIS

クレジットカード・ショッピングやクレジットカード・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、全国をカバーする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・取引量ともに最大級のカードビジネスの総合ネットワークシステムです。

## INFOX-NET

多機能カード決済端末「INFOX」から入力された情報をオンラインで中継する決済ネットワークのことです。お店でクレジットカードやデビットカードで支払いをすると、INFOX端末で読み取られたカード情報はこのネットワークを通じて伝送されます。INFOX-NETはCAFISに接続しており、CAFISを通して各金融機関・クレジットカード会社と接続されています。

## IDカード(Identity cardまたはIdentification cardの略)

本人確認のための番号(IDコード)が書いてある身分証明カードです。

## ICタグ

微小な無線ICチップにより人やモノを識別・管理するデータを搭載したタグのことです。流通業界などでバーコードに代わる商品識別・管理技術として利用されており、それに留まらず社会のIT化・自動化を推進する上での基盤技術として注目されています。

当社のホームページでもITに関する用語の解説を掲載しておりますので、どうぞご覧下さい。<http://www.nttdata.co.jp/service/s0801.html/>

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： <a href="http://www.nttdata.co.jp/">http://www.nttdata.co.jp/</a>
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18年3月31日現在)

◎ 株主メモ ◎

決算期	3月31日
定時株主総会	6月
株主確定日	
定時株主総会・ 期末配当	3月31日
中間配当	9月30日
株主名簿管理人	大阪市中央区北浜四丁目5番33号 住友信託銀行株式会社
同事務取扱所	東京都千代田区丸の内一丁目4番4号 住友信託銀行株式会社 証券代行部
同取次所	住友信託銀行株式会社 全国本支店
手数料	
名義書換手数料	無料
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
上場取引所	東京証券取引所市場第一部
公告掲載新聞名	日本経済新聞
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  
☆郵便物送付先

住友信託銀行株式会社 証券代行部  
〒183-8701 東京都府中市日鋼町1番10

☆受付フリーダイヤル

 0120-175-417(住所変更など用紙のご請求)  
0120-176-417(その他ご照会)

☆インターネットによるご請求先 <http://www.sumitomotrust.co.jp/STA/retail/service/daiko/index.html>

\*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：0120-176-417  
住友信託銀行株式会社 証券代行部

NTT  
Data



株式会社NTTデータ

R100

古紙配合率100%再生紙を使用しています



この冊子は環境にやさしい大豆インキを使用しています

2006/6/175,000