



変える力を、ともに生み出す。

NTT DATAグループ

平成21年3月期 第3四半期 平成20年10月1日から平成20年12月31日まで

Web版 株主通信

目次

- 1 事業の概況
- 3 連結財務レポート
- 5 TOPICS
- 7 株主コミュニケーション

第3四半期の取組(平成20年10月～12月)

<経営施策の取組>

当社グループは、『変革の先進企業』を目指して「量(売上)から質(仕事のやり方、価値創造ビジネス)への転換」を図り、「お客様満足度No.1の追求」を実現すべく、中期経営の主な取組として、以下を実施しました。

営業の変革

毎年1回実施しているお客様満足度調査を本年度も実施し、全体傾向として昨年度より高い評価をいただきました。調査結果については、営業企画部が中心となってお客様からのご要望やクレーム等を一元的に整理し、改善施策の立案に役立てております。

また、商品(ソフトウェア・サービス)の営業活動拡大・推進のためのソリューションプラン^注の現場浸透を図りました。

さらに、営業人材の育成について、営業管理職の全社横断的なセッション開催や若年層に重点をおいた育成強化施策等を進めました。

(注)ソリューションプランとは、営業戦略・戦術の立案のため、複数の関係者・関連部門間でやりとりを行うコミュニケーションツールです。商品の位置付け(新規立上げ、機能拡充、撤退)に関する社内コンセンサスの確立等に活用してまいります。

開発プロセスの変革

画面プロトタイプを簡単に作成できるAxure Software Solutions, Inc.のツール「Axure RP」を要件定義工程に導入し、システムの使いやすさを含めたお客様の要求を的確に抽出する手法を開発いたしました。

グループ経営の効率的な推進

当社における公共分野のシステム開発を主に請け負う開発系子会社4社を統合し、(株)NTTデータ・アイといたしました。4社に分散していた開発リソースとノウハウを統合により集約し、急速に変化する市場環境に対応しつつ、開発基盤の強化を進めてまいります。

また、財務、人事、総務、購買の4領域の管理業務のグループ全体の効率化を目的として、「グループ・シェアード・サービスセンター(GSSC)をエヌ・ティ・ティ・データ・マネジメント・サービス(株)内に「シェアードサービス事業本部」として設立いたしました。

成長エンジン

ヘルスケア事業領域において、医療機関・薬局等がインターネット環境を利用し審査支払機関へのレセプト(診療報酬明細書)オンライン請求を実現するサービス事業で日本電気(株)と協業することを合意いたしました。

< 事業活動の取組 >

次期「Sea - NACCS」が稼働開始

輸出入・港湾関連情報処理センター(株)において、「NACCS(輸出入・港湾関連情報処理システム)」の海上貨物に係る「Sea - NACCS」が稼働開始いたしました。

労働金庫次世代勘定系システムを受注

全国規模の協同組織金融機関である労働金庫の次世代勘定系システムを受注し、要件定義に着手いたしました。「BESTA(NTTデータ標準バンキングアプリケーション)」を活用し、機能性・コスト効率性・安全性に優れた労働金庫業態の共同利用型システムを構築いたします。

ダイレクト方式金融機関共同利用センターのサービスを提供開始

電子決済「ペイジー」について、新たな国庫金収納方式(税金や手数料等の申請と納付がワンストップになった「ダイレクト方式」)に容易に対応できるよう、複数の金融機関が共同で利用可能な「ダイレクト方式金融機関共同利用センター」のサービスを提供開始いたしました。

株式会社JSOLを新たに発足

(株)三井住友フィナンシャルグループ、(株)日本総合研究所及び(株)日本総研ソリューションズとの間で、当社と(株)日本総研ソリューションズによるITサービス事業の分野での広範な業務提携、及びこれを前提とした資本提携を行い、(株)日本総研ソリューションズが(株)JSOLとして新たに発足いたしました。

これにより、製造業における顧客基盤の拡大と、豊富なERP導入実績等を通じた競争力強化を図るとともに、他領域においても更なる事業拡大を目指してまいります。

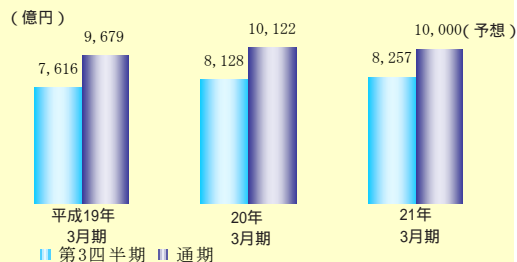
「グリーンデータセンタ^注共通IT基盤サービス」を提供開始

これまでシステム毎に個別に構築・運用されてきたIT基盤を、複数のシステムで共有することで、安定した基盤を安価にそして手軽に利用できる「グリーンデータセンタ共通IT基盤サービス」を提供開始いたしました。

(注)「グリーンデータセンタ」とは、当社の技術・ノウハウ・実績に基づくデータセンタの省エネや最適化に向けたIT設置環境の測定、評価、改善、管理を行うサービス、及びそのサービスから生み出された成果物の総称です。

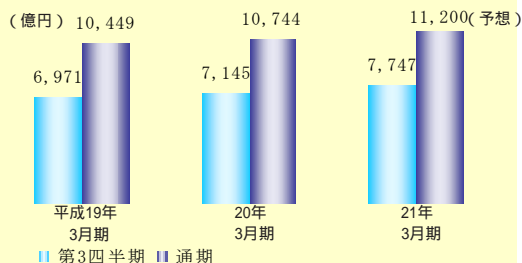
受注高 8,257億円

単独では対前年同期比で減少したものの、連結では連結子会社拡大などにより増加しました。



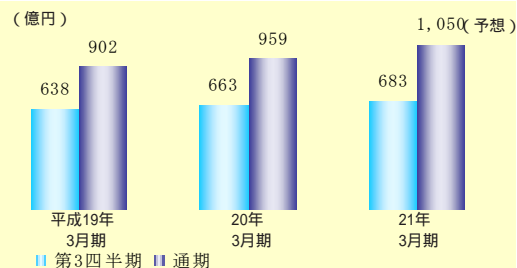
売上高 7,747億円

既存子会社において若干の減収となっているものの、金融分野向けのアウトソーシングサービスや運用ビジネスの拡大、連結子会社の拡大などにより増収となりました。



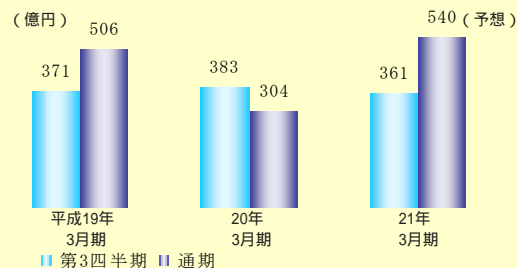
営業利益 683億円

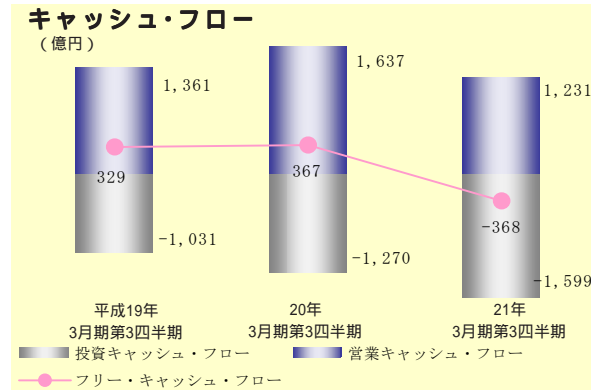
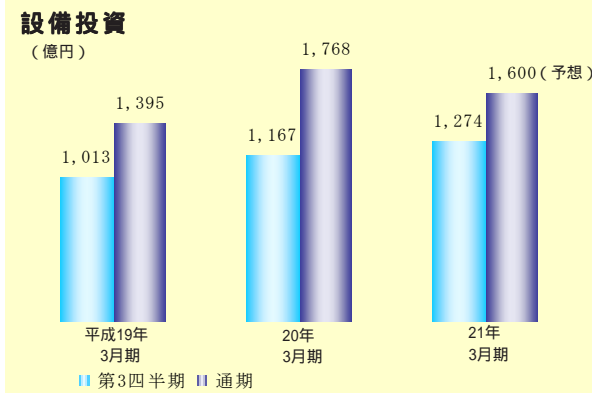
連結子会社拡大による販管費等の増加はあるものの、増収などに伴う利益増により、対前年同期比で増益を達成しました。



純利益 361億円

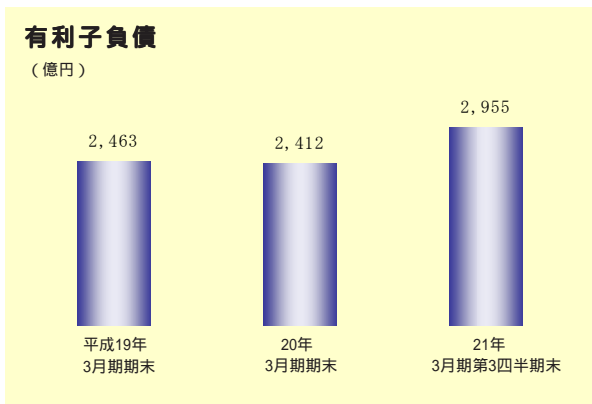
法人税などを差し引いた純利益は、前年同期比22億円の減益となりました。





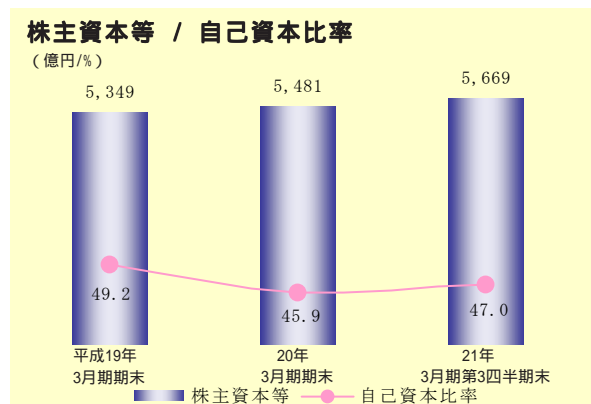
フリー・キャッシュ・フローは、出向政策の見直し等に伴う一時金の支払、及び設備投資や連結子会社の取得支出などによりマイナスとなりました。

4



社債の発行により増加しました。

注: 有利子負債とは、社債・借入金及びCP(コマーシャル・ペーパー)です。



株主資本と評価・換算額等の合計です。
注: 自己資本比率: 株主資本等/総資産

TOPICS

SaaS型コンタクトセンターサービス 「i-lligra オンデマンド」の提供 ～ 短期間・低コストで導入可能～



「i-lligra」はNTTデータが提供するSaaS型CRMサービスです。
「i-lligra」の詳細はこちらからご覧いただけます。
<http://bs.nttdata.co.jp/i-lligra/>

顧客への電話対応を専門的に行うコンタクトセンタは、従来より設備の構築・運用に多大な投資が必要であり、企業の大きな負担となっていました。

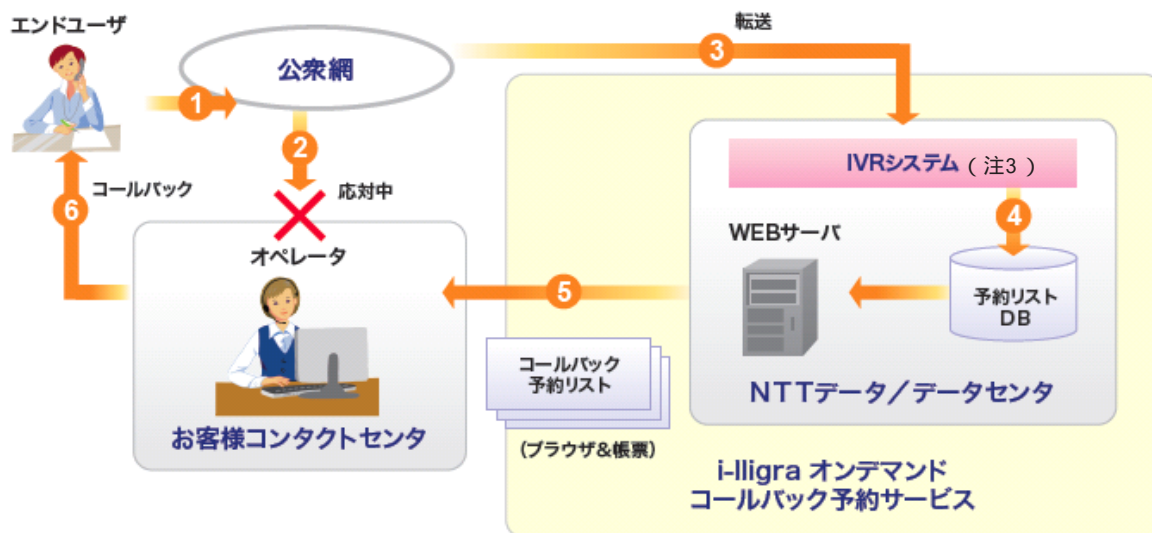
「i-lligra(アイリグラ)オンデマンド」は、高いセキュリティーと高機能な設備を保有するNTTデータの共通IT基盤(注1)にテレフォニー基盤(注2)を用意し、当社がこれまで培ってきたコンタクトセンタのノウハウを集約・活用したサービスをSaaS型(Software as a Service)で提供するサービスです。システム構築が不要なため、企業の投資軽減に加え、短期間で利用開始することが可能です。

提供サービスの第一弾として、「コールバック予約サービス」と「自動音声アウトバウンドサービス」の二種類を提供しています。

5

■ コールバック予約サービス

コンタクトセンタへのコールが集中し「つながらない」=「あふれ呼」が発生した場合、NTTデータのデータセンタにコールを転送し、お客様の希望日時の予約を受付けます。



導入メリット

- ・お客様の「つながらない」ストレスを解消
- ・「つながる安心感」によるお客さま満足度の向上
- ・コンタクトセンタ運用の効率化
- ・オペレータのストレス軽減

活用例

- ・受注系コンタクトセンタ
- ・商品やサービスのテクニカルサポート

自動音声アウトバウンドサービス

- 事前に録音した音声データを、顧客リストに一齐配信します。音声データや調査項目のセルフカスタマイズ機能により、多彩な調査業務や情報告知に対応できます。



導入メリット

- ・大規模回線を利用した同時発信
- ・システム自動発信によるコスト削減
- ・単なる情報通知の手段ではなく、プッシュ操作による回答収集も可能

活用例

- ・電話調査
- ・キャンペーン告知
- ・リコール情報告知

「i-lligraオンデマンド」の導入予定

- 2009年度末までに、通信・クレジット・通信販売業界のお客さまを始めとする50社に導入いただく予定です。また、2010年度末までに100社の導入を目指します。

(注1) 共通IT基盤サービスとは、仮想化技術、運用自動化技術等の最新ITマネジメントを導入し、IT基盤のフルアウトソーシングでお客様のIT経営を支えるサービスです。
(注2) テレフォニー基盤とは、本文中においては、コンタクトセンタ設備として必要となる、PBXやIVR、CTIなどの電話系設備を指します。
(注3) IVR(Interactive Voice Response)とは、音声ガイダンスを用いて、着信時に必要情報を配信する設備です。プッシュボタン操作によって音声ガイダンスの分岐や必要情報を登録することが可能です。

企業PR活動のご案内

変える力を、ともに生み出す。
NTT DATAグループ



2008年9月より、NTTデータグループでは「変える力を、ともに生み出す。NTTデータグループ」をブランドメッセージに、新たなブランド戦略を展開しています。NTTデータグループが変革パートナーに進化するという宣言(=「変える」)を、わかりやすく、インパクトをもって伝えるために、「カエル」をキャラクターにした企業PR活動を行っています。

テレビCM

7 自らの「かえる力(りょく)」によって進化し、バタフライで泳ぐカエルをリアルに表現しています。BGMは白石圭美さんの歌うヘンデルのオペラ「オンブラ・マイ・フ」(Ombra mai fu)を使用しています。

お正月にはあの「箱根駅伝」にも番組提供し、全国の皆様に「かえる力」をお届けしました。



テレビCM放映時間帯[※](首都圏のみ)

月曜日・・・テレビ朝日「報道ステーション」(22:40台～22:50台)

金曜日・・・日本テレビ「ズームイン!!SUPER 第二部」(7:40台～7:50台)

(注)2009年2月現在

ご紹介したテレビCMは以下のウェブサイトでご覧いただけます。

<http://www.nttdata.co.jp/corporate/profile/pr/tvcm/index.html>

新聞広告

「かえる力」シリーズとして、日本経済新聞へ3回に渡り新聞広告を掲載しました。水泳篇・陸上篇のほか、お正月限定の書き初め篇もございます。

交通広告・看板広告

新聞広告以外にも、東京メトロでの中吊り広告(2009/1/5~9)や、常設の看板広告を展開しています。

看板広告では、海ガメの背に乗って大海に出たり、カモメの上に乗って大空を飛んだり、ラクダの頭に乗って水のない砂漠を旅したりと、パートナーとともに、さまざまな「かえる力」を実現するカエルの姿をお楽しみいただけます。

看板広告掲載場所

東京メトロ有楽町線 豊洲駅
成田空港第二ターミナルビル

ご紹介した広告は以下のウェブサイトでご覧いただけます。

<http://www.nttdata.co.jp/corporate/profile/pr/paper/index.html>

8

配当金の口座振込について

当社では、株主の皆様へ安全・便利で確実に配当金をお受け取りいただくために、**ご指定の銀行口座またはゆうちょ銀行貯金口座への振込によるお受け取り**をおすすめしています。

これは、予め配当金振込指定書のご提出により、銀行などの預金口座をご指定いただくと、その口座に直接配当金をお振込するものです。

お手続きについては、

特別口座の株式

住友信託銀行 証券代行部 電話:0120-176-417(通話無料)へお問い合わせください。

特別口座以外の振替口座の株式

振替口座を開設した証券会社へお問い合わせください。

この株主通信に掲載されているサービスおよび商品、会社名などは、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 本社	株式会社エヌ・ティ・ティ・データ 〒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)6546-8119(I R 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20年12月31日現在)

株 主 メ モ

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
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
同事務取扱場所	東京都中央区八重洲二丁目3番1号 住友信託銀行株式会社 証券代行部
上場取引所	東京証券取引所市場第一部
公告方法	電子公告(当社ホームページ http://www.nttdata.co.jp/) ただし、事故その他やむを得ない事由によって電子公告による公告をすることができない場合は、日本経済新聞に掲載して行います。
証券コード	9613

お知らせ

口座振替(特別口座から証券会社に開設した振替口座に株式を振替えること)のお手続きについては、以下の住友信託銀行のフリーダイヤルまでお問い合わせください。

住友信託銀行 証券代行部 電話:0120-176-417

株式に関するお届出先およびご照会先について

ご住所変更などのお届出先およびご照会は、口座のある証券会社宛にお願いいたします。

特別口座の株式についてのご照会およびご住所変更などのお届出は、上記の受付フリーダイヤルまでお願いいたします。

NTT
Data



株式会社NTTデータ