



変える力を、ともに生み出す。
NTT DATAグループ

2010年3月期 決算説明会

2010



株式会社NTTデータ
2010年5月11日

Copyright © 2010 NTT DATA CORPORATION

目 次

1. 2010年3月期実績	2
2. 2011年3月期業績見通し	9
3. 中期経営の進捗状況	19
4. 巻末資料	31

ご注意

- ※ 本資料に含まれる将来の予想に関する記載は、現時点における情報に基づき判断したものであり、今後、内外の経済や情報サービス業界の動向、新たなサービスや技術の進展により変動することがあります。従って、当社グループとして、その確実性を保証するものではありません。
- ※ 本資料に掲載されているサービスおよび商品などは、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。

ただいまから、2010年3月期決算および中期経営の進捗状況等をご説明させていただきます。

1. 2010年3月期 実績

まずは、2010年3月期の実績でございます。

2010年3月期決算のポイント



			前期比	予想比	
1	受注高	1兆1,815億円			■ 前期比 +1,463億円(+14.1%) ■ 予想比 +215億円(+1.9%)
2	売上高	1兆1,429億円			■ 前期比 +38億円(+0.3%) ■ 予想比 +29億円(+0.3%)
3	営業利益	816億円			■ 前期比 ▲168億円(▲17.1%) ■ 予想比 +66億円(+8.9%)

1. 2010年3月期実績

Copyright © 2010 NTT DATA CORPORATION 3

今回の決算のポイントですが、非常に厳しい事業環境の中ではありますが、受注高については前期比14.1%の増加、売上高についても何とか増収を確保しました。一方、営業利益については、前期比17.1%の減益という結果になりました。

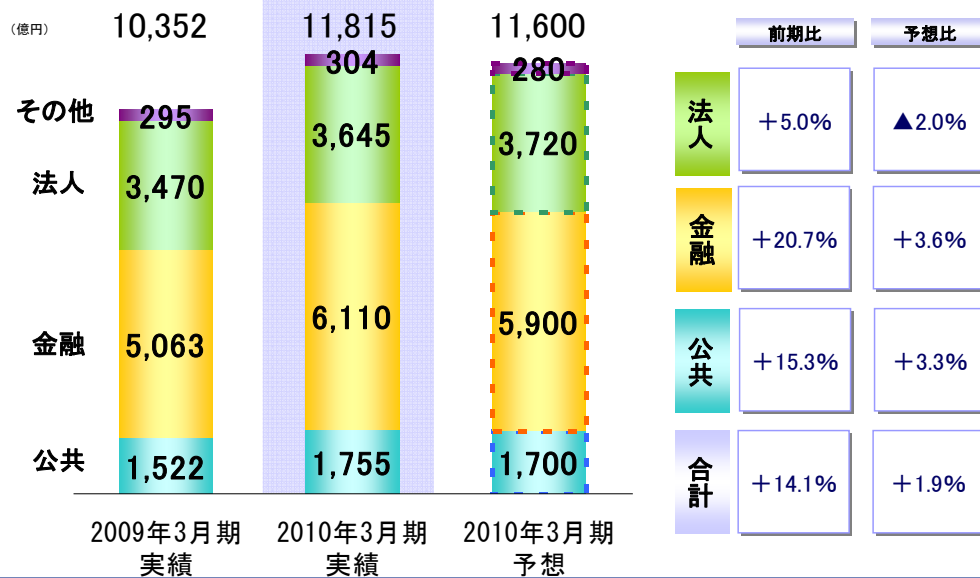
なお、予想比については、第3四半期決算発表時に業績予想の修正を行いました。受注、売上、営業利益ともに修正後の業績予想を上回りました。

それでは、次のスライドから、それぞれの詳細をご説明します。

受注高



■ 前期比: 公共・金融分野における既存顧客向け案件の獲得、および連結子会社拡大等の影響により増



1. 2010年3月期実績

Copyright © 2010 NTT DATA CORPORATION. 4

受注高については、全ての分野で前期比増加となりました。

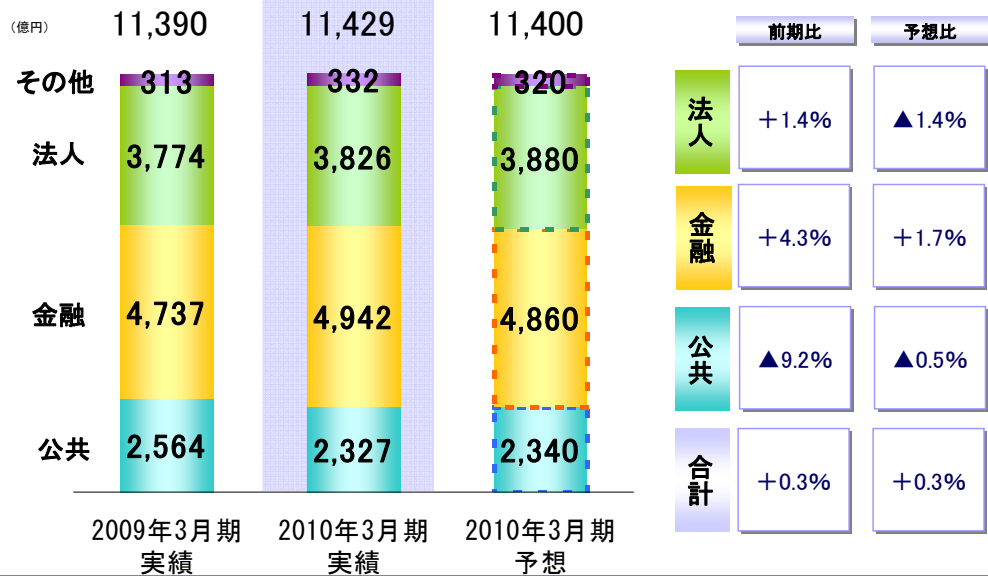
特に金融分野については、既存顧客向けの大型受注があったため、前期比20%の増加となりました。また、公共分野についても、中央府省関係の既存顧客向けの受注が好調でした。法人分野については、連結子会社拡大の影響により、増加となっております。

なお、業績予想に対しては、金融分野で210億円の増加となりました。これは既存顧客向け案件の受注計上時期に変動があったことによるものです。

売上高



■ 前期比: 公共分野での一部設備サービス等の減少があるものの、金融分野や連結子会社拡大等の影響により増

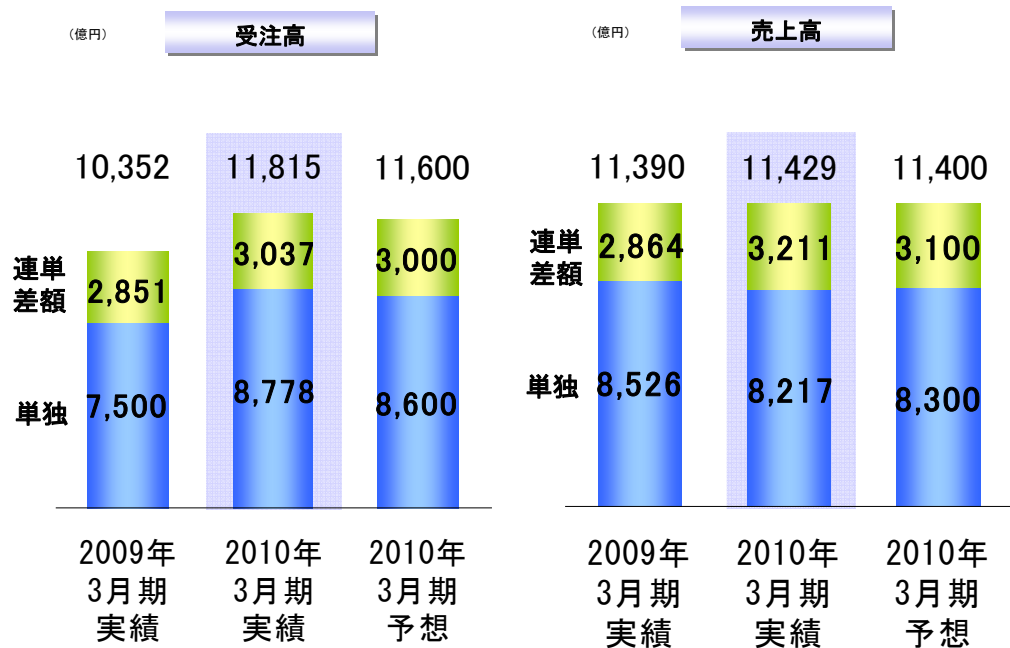


1. 2010年3月期実績

売上高については、公共分野で一部設備サービス等の減少があり、前期比で237億円の減収となりました。一方、金融分野については共同利用型システムの拡大等により205億円の増収となりました。また、法人分野についても、既存子会社の減収の影響はあるものの、連結子会社拡大の影響等により、52億円の増収となりました。

なお、業績予想に対しては、概ね予想通りとなっております。

連結・単独(受注高・売上高)



1. 2010年3月期実績

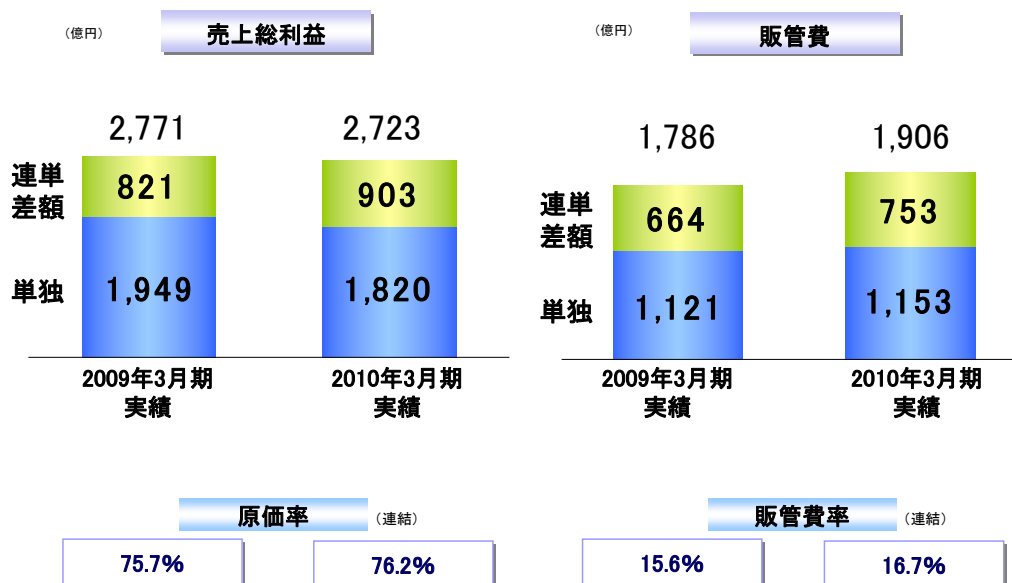
Copyright © 2010 NTT DATA CORPORATION 6

こちらは、受注高と売上高を、単独と、連結から単独を差し引いた連単差額に分けて表したものです。

受注高については、先ほどご説明した通り、単独で既存顧客向けの大型受注があったため、前期比で大幅に増加しております。

売上高については、単独において設備サービスの減少影響等により減収となりましたが、連結子会社の拡大により全体としては前期比で増収を確保しております。

売上総利益・販管費



1. 2010年3月期実績

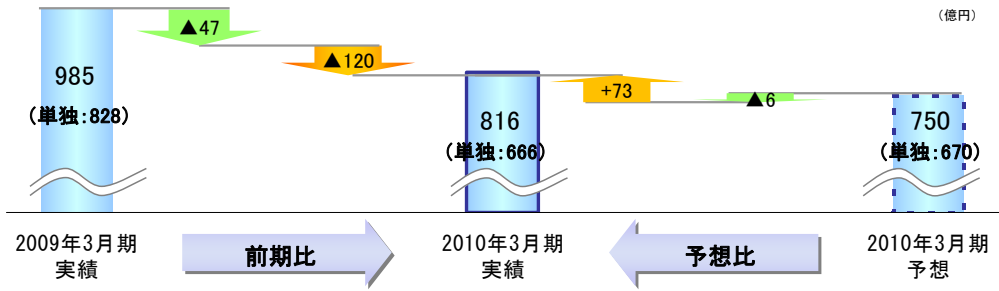
Copyright © 2010 NTT DATA CORPORATION 7

売上総利益と販管費の状況です。

売上総利益は、連結子会社拡大により連単差額は増加となったものの、単独での設備サービス等既存案件の減少をカバーしきれず、全体では前期比減益となりました。

一方、販管費については、年間合計では前期比で120億円の増加となったものの、第4四半期では前年同期比で減少するなど改善の傾向が表れています。

営業利益の増減要因



売上総利益	<p><連単差額> +81億円</p> <ul style="list-style-type: none"> ・景気悪化による既存子会社の減はあるものの、連結子会社拡大により増 <p><単独> ▲129億円</p> <ul style="list-style-type: none"> ・一部設備サービスの減少影響に加え、景気悪化に伴う競争激化等により原価率が悪化したこと等により減 	売上総利益	<p><連単差額> ▲6億円</p> <ul style="list-style-type: none"> ・売上高、売上原価ともに単独、連結上積での増減はあるものの、ほぼ計画どおり進捗
	<p><連単差額> +88億円</p> <ul style="list-style-type: none"> ・連結子会社の拡大及びのれん償却費増加、景気悪化に伴う一時的な要員シフト等により増 ・ただし、既存子会社の統合による削減効果等もあり、4Qでは対前期比減少 <p><単独> +31億円</p> <ul style="list-style-type: none"> ・管理費等の効率化を図っているものの、イノベーションプランの実施、及び景気悪化に伴う一時的な要員シフト等により増 		<p><連単差額> ▲73億円</p> <ul style="list-style-type: none"> ・製造要員の稼働率向上、および管理費等の削減を実施したこと等による減 ・一部子会社での戦略見直しによる割増退職金等の費用を販管費で見込んでいたものが、金額の重要性から特別損失へ振替えたことによる減

1. 2010年3月期実績

こちらは売上総利益と販管費の増減要因をさらに詳しく表したものです。
 左側に前期との比較、右側に予想との比較を示しておりますが、説明は詳細に渡りますので省略させていただきます。

2. 2011年3月期業績見通し

続きまして、2011年3月期の業績見通しについてご説明いたします。

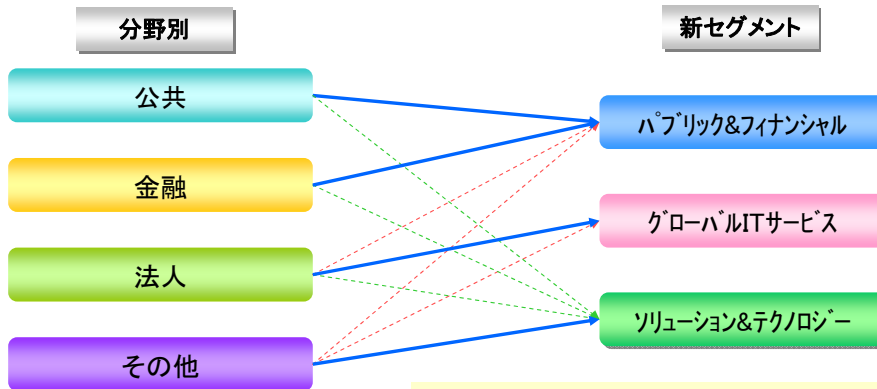
2011年3月期業績見通しのポイント



		前期比	
1	受注高	1兆円	 <ul style="list-style-type: none">■前期比 ▲1,815億円■前期の金融系システム大型受注の影響により減
2	売上高	1兆2,000億円	 <ul style="list-style-type: none">■前期比 +570億円■銀行、クレジットの金融系システム等、および連結子会社の業績回復等により増収
3	営業利益	900億円	 <ul style="list-style-type: none">■前期比 +83億円■M&Aの推進等による販管費増があるものの、増収影響等により増益

今期については、大変厳しい状況に変わりはありませんが、前期に比べ増収増益の見通しとなっております。

受注については、前期に金融系システムの大型案件があったことから、その反動減を見込んでおりますが、売上については、銀行、クレジットの金融系システム、および連結子会社の業績回復等により増収となる見込みです。また、営業利益については、M&Aの推進等による販管費の増があるものの、増収影響等により増益となる見込みです。



(*) 赤の点線は一部子会社、黄緑の点線は一部事業本部の組み替えを示す。

【新セグメントでの開示科目】

- ・受注高、売上高、セグメント利益に加え、実績では資産や減価償却費等も開示予定。
- ・受注高は外部顧客向けの値のみを、売上高は外部顧客向けと内部取引を含む値の両方を開示。
- ・セグメント利益は、減損や持分法適用会社など事業に対する全てのリターンを反映する観点から税金等調整前当期純利益をベースとする。但し、カンパニー別に配分していない全社費用の一部(金融費用等)を除く。

見通しの詳細をご説明する前に1点ご報告がございます。

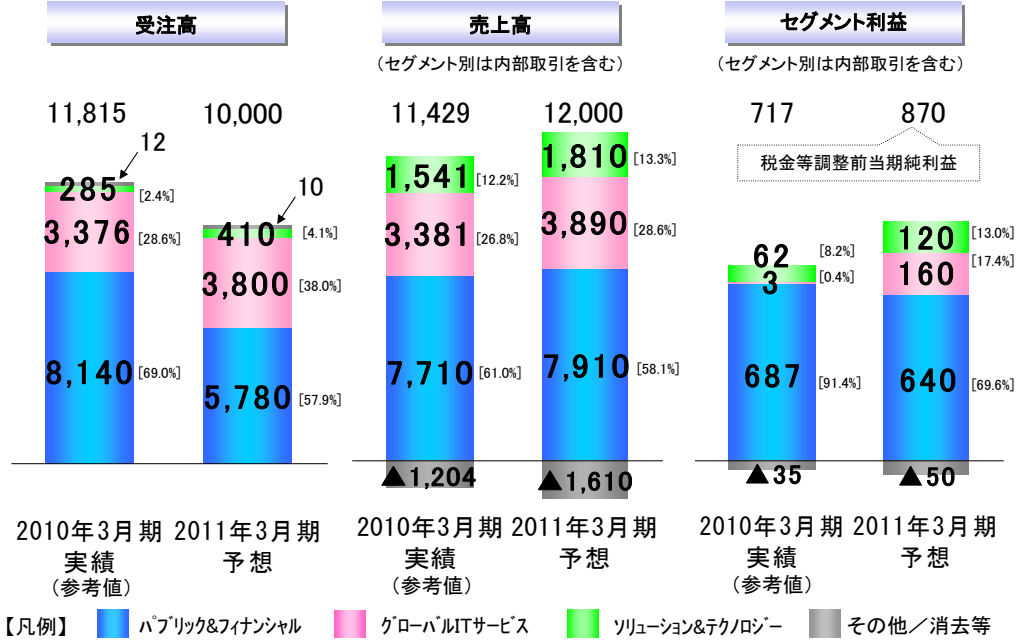
今期より、国際会計基準へのコンバージェンスの一環で、セグメント情報の開示内容をマネジメントアプローチに変更し、昨年導入したカンパニー制に基づいてセグメント情報を開示させていただくこととしました。

従来は、旧セグメントの情報に加えて、公共、金融、法人の分野別の情報についても、受注高と売上高を参考情報として開示しておりましたが、今後は、マネジメントの体制に応じた新セグメントに基づき、受注高と売上高に加えて、セグメント利益を開示します。分野別から新セグメントへの組み替えの内容や、科目の内容等については、スライドをご参照ください。

なお、分野別や顧客別といった従来レベルの情報については、巻末資料等に掲載させていただいておりますので、後ほどご参照ください。

セグメント別業績見通し

(単位は全て億円)



(*) []内はセグメント合計に対する構成比を示す

(*)セグメント利益には、全社費用の一部(金融費用等)を配分していない

こちらは新セグメントによる業績見通しです。

受注については、パブリック&フィナンシャルカンパニーで前期の大型受注の反動減があるものの、他のカンパニーでは増加を見込んでおります。

売上については、全カンパニーで増収の見通しです。

セグメント利益については、パブリック&フィナンシャルカンパニーでは減益となるものの、グローバルITサービスカンパニーの回復等により、全体としては増益となる見込みです。

最近の事業環境と当社ビジネスの今後の見通し(1/2)



- ・ IT投資動向はまだら模様であるものの、前期の大型受注の反動により、受注は大幅減。
- ・ 中央府省等の予算削減の影響等を銀行・クレジット等他案件でカバーすることにより、売上は増加。一方、利益は前期の大規模システムの更改影響等により減少。

パブリック&フィナンシャル

中央府省	<ul style="list-style-type: none"> ・ IT戦略本部の新戦略(国民ID制度等)の実現に向けた提案機会の増加が期待できる。 ・ 特別会計等政府予算の見直しにより、IT投資についても一部削減されることが想定される。
地方自治体・地域ビジネス	<ul style="list-style-type: none"> ・ 厳しい財政状況の中、IT投資の軽減が期待できる自治体クラウドなどのビジネス機会の増加が期待できる。 ・ 入札等のコスト削減要求が厳しく、全体としては横ばい傾向が続く見込み。
ヘルスケア	<ul style="list-style-type: none"> ・ 地域医療再生計画や後期高齢者医療制度に代わる新制度対応に伴う投資の拡大が期待できる。 ・ 政権交代による2009年度補正予算見直しにより、レセプトオンライン化へのIT投資は抑制となる見込み。
大手銀行	<ul style="list-style-type: none"> ・ 業績が回復基調に戻りつつあり、投資意欲の最悪期は脱したとの認識。IFRS、アンチ・マネー・ロンダリング等の新法制度や電子記録債権、資金決済法等の新規ビジネスモデル対応が期待される。
地方銀行	<ul style="list-style-type: none"> ・ 業態全体の業績は回復基調ながら、IT投資に対するコストダウン意欲は強く、共同化・アウトソーシングニーズ継続。 ・ アンチ・マネー・ロンダリング等の法制度の変化は新たなビジネスチャンスにつながる可能性が期待できる。
協同組織金融機関	<ul style="list-style-type: none"> ・ 業績の悪化は歯止めがかかりつつあり、IT投資は大幅な増加は期待できないものの安定的に推移の見通し。 ・ 法制度対応等の必要最低限の投資が見込まれる。
保険・証券・クレジット・その他	<ul style="list-style-type: none"> ・ 保険: 大手損保会社6社が3グループに集約されたことによるシステム統合需要の継続が見込まれる。 ・ 証券: リーマンショック以来IT投資抑制傾向は続くもののIFRSをはじめとする法規制対応投資を注視。 ・ クレジット: 貸金業法改正による業績への影響で、システムへの投資抑制傾向は継続。

足元の事業環境と当社ビジネスの今後の見通しについて、カンパニー別にご説明します。

まずパブリック&フィナンシャルカンパニーですが、IT投資の全体動向はまだら模様です。受注については、前期の大型受注の反動により大幅減となりますが、中央府省等の予算削減の影響等を銀行・クレジット等他案件でカバーすることにより、売上は増加する見込みです。一方、利益は前期にあった大規模システムの更改影響等により減少する見込みです。

最近の事業環境と当社ビジネスの今後の見通し(2/2)



グローバルITサービス

・IT投資の回復機会を捉え、既存領域の事業拡大を図るとともに積極的なM&Aを展開し、受注・売上とも大幅増を見込む。
 ・景況感の悪化に伴う要員需要の減少等により、前期は大幅なコスト増となったが、売上増に伴う粗利増・コスト削減策により利益回復を図る。

通信・放送・ユーティリティ	<ul style="list-style-type: none"> 事業環境は厳しいもののIT投資は比較的堅調に推移。特に携帯事業では顧客サービス拡充の比重が高まる。 ユーティリティ業界は、スマートグリッド等の環境関連への投資意欲が高まっている。
製造	<ul style="list-style-type: none"> IT投資の抑制傾向は継続。案件の新規・既存問わずITコスト削減への要請は強い。 SCMを中心に、業務プロセスやシステム再構築の動きが見られる。
流通・サービス	<ul style="list-style-type: none"> 企業統合や提携に関連したIT需要が見られるものの、IT投資は依然低迷が続いている。 コンビニエンスストアを始めとする小売業の海外展開に呼応したIT需要が期待できる。
グローバル(海外現地ビジネス)	<ul style="list-style-type: none"> 欧米においては、緩やかな景気回復の兆候が見られるものの、IT投資には依然慎重な企業が多い。 アジアを中心とした新興国では、積極的なインフラ投資や内需拡大に伴い、IT需要の高まりが期待される。

ソリューション&テクノロジー

・連結子会社の拡大およびクラウドビジネスへの関心の急速な高まり等もあり、受注、売上ともに増加。
 ・売上増に伴う粗利増に加え、コスト削減の取組み強化等により増益を見込む。

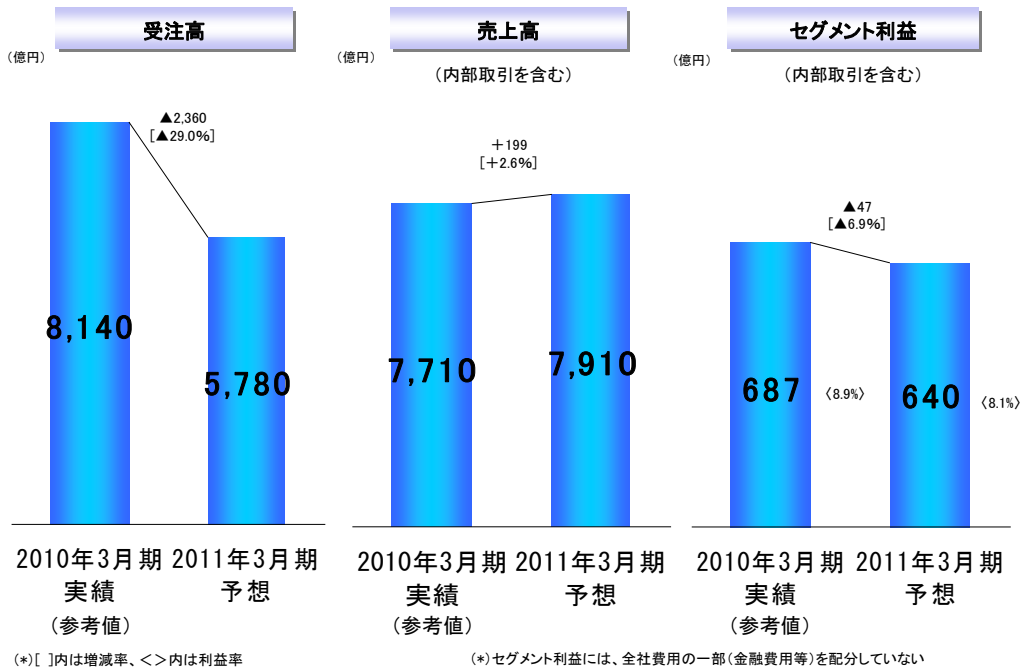
ネットワーク	<ul style="list-style-type: none"> 金融機関向けについては堅調で、引き続き需要が見込める。 ネットワーク市場全体では、コスト低減に対するニーズが強い。
クラウドサービス(データセンタ等)	<ul style="list-style-type: none"> クラウドサービス「BizXaaS(ビズエクサース)」を開始。サーバ統合等、プライベートクラウドを中心に関心が高く、引き合いは順調。パブリッククラウドについては4月よりサービスを開始し、市場拡大を目指す。 データセンタについて、コスト低減や省エネルギー対応のニーズ、環境面への関心が高い。クラウドとグリーンデータセンタを核として、運用を含めた大規模なITアウトソーシングサービス需要の伸びが期待できる。

続いて、グローバルITサービスカンパニーですが、一般企業のIT投資に回復の兆しが見えてきておりますので、この機会を捉え、既存領域の事業拡大を図るとともに積極的なM&Aを展開し、受注・売上とも大幅な増加を見込んでおります。利益につきましても、景況感の悪化に伴う要員需要の減少等により、前期は大幅なコスト増となりましたが、売上増に伴う粗利増やコスト削減策により回復を図ってまいります。

最後に、ソリューション&テクノロジーカンパニーですが、連結子会社の拡大およびクラウドビジネスへの関心の急速な高まり等もあり、受注、売上ともに増加を見込んでおります。また、それに伴う粗利増のほか、コスト削減等にも取り組むことによってさらなる増益を目指します。

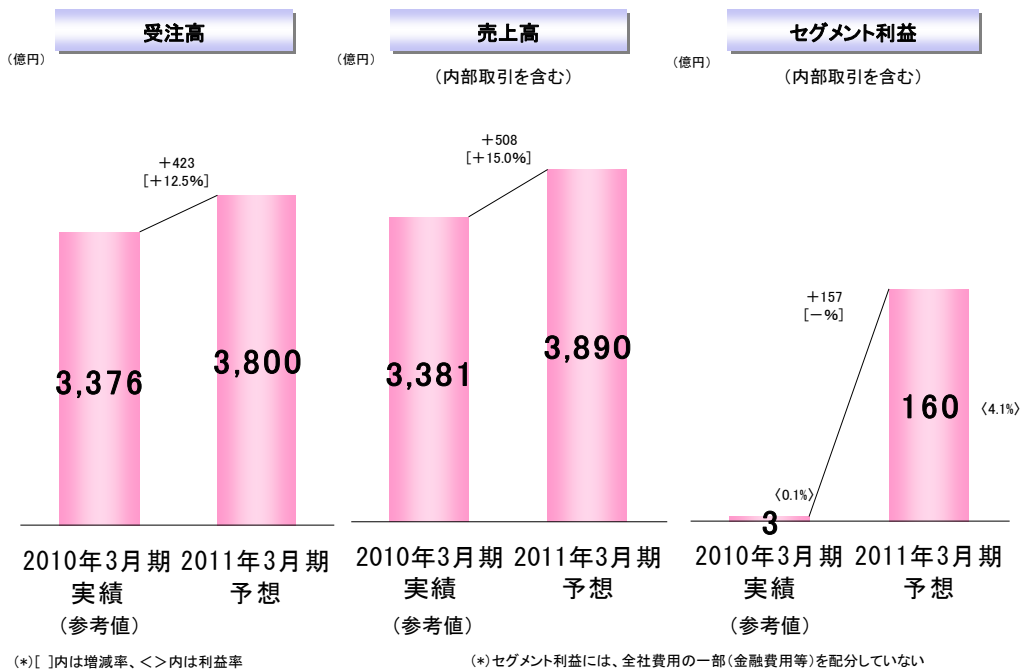
以降のスライドで各カンパニー別の状況をご紹介しますので、後ほどご覧ください。

セグメント別業績見通し(パブリック&フィナンシャル)



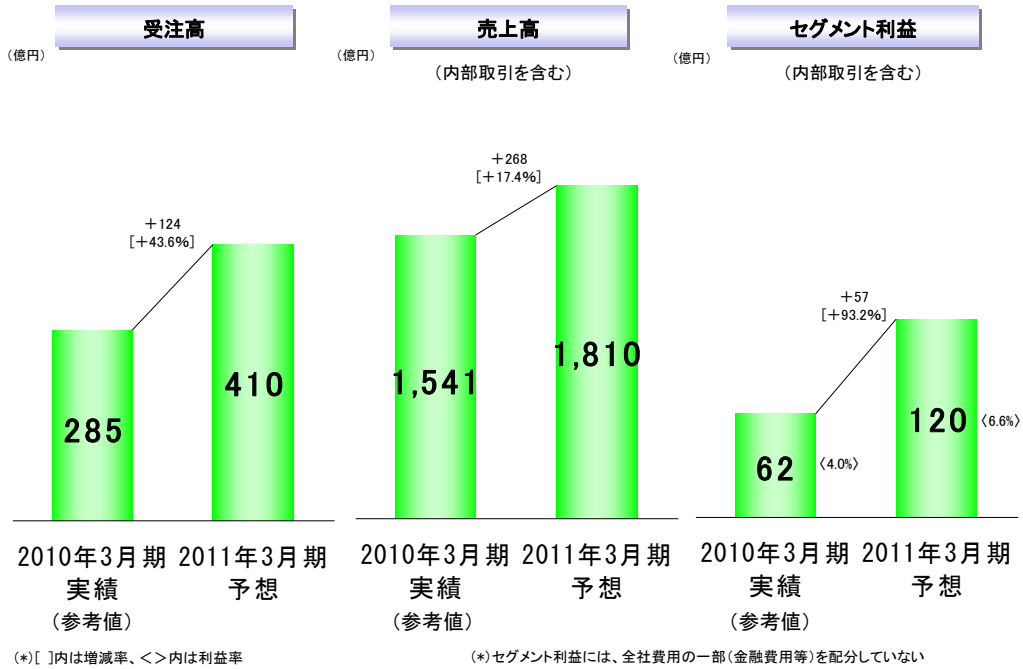
※説明省略

セグメント別業績見通し(グローバルITサービス)



※説明省略

セグメント別業績見通し(ソリューション&テクノロジー)



※説明省略

業績予想(収支・受注)



(億円[1株当たり配当額以外]、%)

	2010年3月期 実績①	2011年3月期 予想②	増減額 ②-①	増減率 ②-①
売上高	11,429	12,000	+570	+ 5.0
営業利益	816	900	+ 83	+10.2
営業利益率	7.1	7.5	-	+ 0.4
経常利益	757	870	+112	+14.9
税金等調整前当期純利益	717	870	+152	+21.2
当期純利益	356	470	+113	+31.8
受注高	11,815	10,000	▲1,815	▲15.4
1株当たり配当額(円)	6,000	6,000		

2. 2011年3月期業績見通し

Copyright © 2010 NTT DATA CORPORATION 18

全社の業績予想はご覧の通りです。

中期経営の2年目にあたる今期は、基盤固めの年と位置づけていた1年目での成果を存分に活用し、増収増益を目指してまいります。

なお、配当につきましては、前期と同額の6,000円を予定しております。

3. 中期経営の進捗状況

ここからは、中期経営の進捗状況についてご説明いたします。

売上高 1.5兆円

[2013年3月期]

■ 目標はグローバルTOP5

グローバル環境下で、お客様に最高のサービスを提供できる規模への成長を目指す。

■ 安定した経営に必要な利益額を確保

激変する環境下で、事業の継続性と革新(イノベーション)を維持できる利益の確保。

これは、去年公表した中期経営目標です。2013年3月期の売上高1.5兆円を目標としております。

中期経営の重点施策



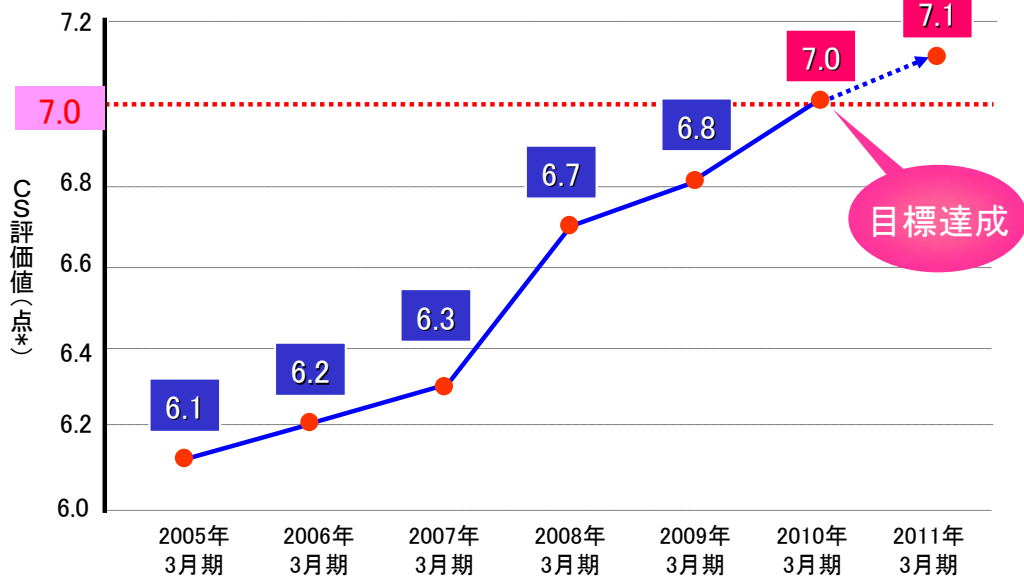
キーワード	狙い	今後の主な取組み
営業力強化	顧客満足度向上	<ul style="list-style-type: none"> ●満足度の低いお客様割合を減らし、全社数値の更なる上昇を図る ●商品営業改革(グループ内での商品の掘り起こしとクロスセルの強化)
SI競争力強化	工期短縮 原価率低減 品質改善	<ul style="list-style-type: none"> ●問題プロジェクトの抑制 ●標準手順、開発環境の整備による生産性向上 ●海外発注のさらなる促進
グループ事業拡大強化	グループ拡大 シナジー創出	<ul style="list-style-type: none"> ●グループ全体での稼働率向上 ●グループ会社再編の加速 ●G-SSCを全面展開 ●M&Aの推進
人財育成	競争力強化 社員満足度向上	<ul style="list-style-type: none"> ●新人事制度の導入とP-CDP (*)の運用確立 ●ミドル人財像の明確化とマネジメント力強化 ●ワークスタイルイノベーション推進
+		
環境志向経営	お客様・自社の 環境負荷低減	<ul style="list-style-type: none"> ●環境ソリューションの創出・拡大・展開 ●グリーンデータセンタとオフィスのグリーン化の推進

(*)プロフェッショナルCDP:プロフェッショナル人財の育成と確保を目的に、目指すべき人財像を明確化し、社員一人ひとりの専門性とレベルを認定することにより、会社の成長と社員の成長とを連動させていく仕組み

その目標達成に向けて、5つの重点施策に基づき取組みを進めており、今後もご覧のような取組みを実施していく予定です。

具体的な内容について、次ページ以降でいくつかご紹介します。

お客様満足度の推移



(*)項目別評価点(10点満点)の平均値(10点:非常に満足している~0点:全く不満である)

まずお客様満足度についてですが、毎年実施しているお客様満足度調査において、おかげさまで昨年度、調査開始以来目標としてきた評価値7.0を達成することができました。

次なるステップとしては、満足度の低いお客様の割合を減らし、さらなる満足度の向上に努めたいと考えております。

中長期的な利益改善に向けて

- 1 NTTデータ本体側からのソフトウェア発注促進によるグループ全体での稼働率向上
- 2 G-SSC(グループ・シェアード・サービスセンタ)のグループ内への早期展開
- 3 統合・再編を含めた効率的な管理体制の構築・経営管理基盤の強化

<グループ会社の統合・再編方針>

グループ会社においては、ある程度の規模を求め、グループ経営の効率化、内部統制への対応、並びに経営基盤の強化を目指して、中長期的に競争力の強化を図っていく。

<主な取り組み課題>

- ブランド力と市場競争力の強化
- 人材確保・リソースマネジメントの強化
- 事業領域の適正化
- 標準化・ビジネスプロセス変革
- 間接業務の効率化(G-SSC化)
- 低採算ビジネスの見直し

<統合・再編方針>



グループ会社については、昨年度は景気悪化の影響等もあり厳しい状況となりましたが、今後のM&Aも見据え、グループ会社の利益改善を図っていくことが急務の課題であると考えております。

まず第一に、NTTデータ本体側からのソフトウェア発注促進によるグループ全体での稼働率向上、第二にグループ・シェアード・サービスセンタのグループ内への早期展開、第三に統合・再編を含めた効率的な管理体制を構築し、経営管理基盤の強化に取り組んでいく所存です。

【環境メッセージ】

地球ソリューション。～ITで、地球環境の課題を解いていく

NTTデータグループは、ITを使って新しい「しくみ」をつくることで、地球と社会が直面する環境の課題解決に貢献

ITを通して、お客様・社会のグリーン化に貢献

- ・システム/ソリューションの環境負荷削減効果を「見える化」
- ・環境ソリューションの創出・拡大による社会の環境負荷削減

データセンタ効率化やワークスタイル変革により、全グループの環境負荷の着実な削減を実行

自社グループのグリーン化をすすめ、地球環境に貢献

社員ひとりひとりが環境について考え、積極的に貢献

- ・社員や家族が一体となった環境社会貢献活動
- ・社内外への積極的な環境コミュニケーション

2013年3月期
目標

当社グループのシステム・ソリューションによるお客様・社会のCO2削減量

150万トン

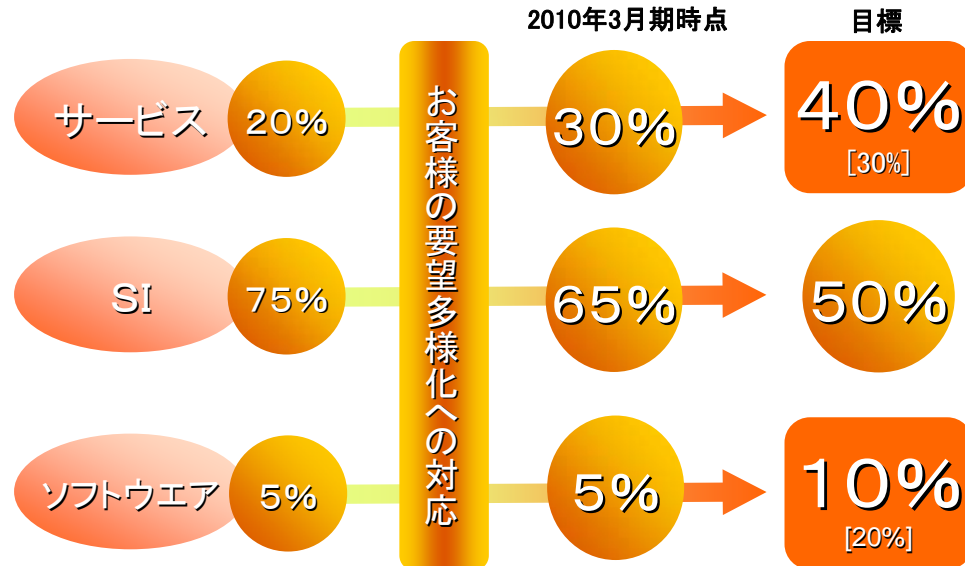
環境志向経営についても力を入れて取り組んでおりますが、この度新たにご覧のような環境メッセージを掲げさせていただきました。お客様・社会のグリーン化、自社グループのグリーン化、さらには社員一人一人の積極的な貢献の3つをテーマ軸に、今後も引き続き環境志向経営を強化していきます。

2013年3月期には、お客様・社会のグリーン化によりCO2を150万トン削減することを目標に取り組んでまいります。

3本の矢



クラウドに代表される「ITの所有から利用へ」のニーズの高まりに応えるべく、「サービス」に重点を置いた目標に変更する。



(*) []内は目標修正前の数値

従来のSI中心のビジネスモデルから、サービス、ソフトウェアへの転換を図る「3本の矢」については、一部目標を見直させていただきました。

昨今では、クラウドに代表されるように、「ITの所有から利用へ」というニーズが高まってきており、ソフトウェアのような「所有する」形態ではなく、サービス型の「所有しない」形態が増えてきております。こうした環境の変化を受け、これまでのサービス30%、SI50%、ソフトウェア20%の目標値から、サービスを40%、ソフトウェアを10%に見直しました。

引き続き、多様化するお客様のご要望にお応えできるよう、事業構造の変革を推進していきます。

2010年3月期より3年間で約300億円を投資し、事業構造の変革を加速する。

お客様ニーズとそれに応えるイノベーションプランの一例

商品 ニーズ	サービス	SI	ソフト
劇的な コスト削減	<ul style="list-style-type: none"> 共同センタ事業の拡充 BizXaaS(クラウド) <p style="text-align: right;">20</p>		<ul style="list-style-type: none"> Biz J (Bizインテグラル) オープンソースの積極活用 オフショア拡大 <p style="text-align: right;">15</p>
倍速スピード (納期短縮)		<ul style="list-style-type: none"> ソフトウェア開発の自動化 開発プロセスの抜本改善 24時間開発 <p style="text-align: right;">30</p>	
パラダイム シフト	<ul style="list-style-type: none"> グリーンデータセンタ EVの充電インフラサービス <p style="text-align: right;">25</p>		<ul style="list-style-type: none"> ECO環境支援製品の拡充 IFRS対応 <p style="text-align: right;">10</p>

(*) 表中の数字は今期の投資見込み額(単位:億円)

「3本の矢」を加速させるためのイノベーションプランについても、今年も継続して実施していきます。

お客様のパートナーとしてさまざまな変革に迅速に対応するとともに、事業構造の変革を加速させるため、ご覧のような投資を行ってまいります。

インフラからアプリケーションまでNTTデータグループのクラウドソリューションを総合的に提供

BizXaaS™のサービスラインナップ

クラウド 構築・運用 サービス	最適化コンサル	最適化構想の立案、システム実現方式の導出、ベンダ選定をサポート
	マイグレーション	既存システムからのデータ移行、システム移行、業務システムとの連携を実現
	クラウド構築	共通基盤システム環境の構築、システム要件に基づく仮想・物理環境の構築
	運用管理	サービスデスク、プロビジョニング、性能・キャパシティ管理、バッチ適用等の各種統合運用管理サービスを提供
クラウド プラットフォーム サービス	アプリケーション (SaaS)	各種フロントオフィス、バックオフィス系アプリケーションをサービス提供
	プラットフォーム (PaaS)	アプリケーション開発環境およびデータベース、ミドルウェア、OS、ITインフラをセットで提供
	データセンター (IaaS)	Green Data Center® 共通IT基盤サービスによるサーバマシンリソースの提供

イノベーションプランの一例ですが、今年4月より、当社グループのトータルクラウドサービス「BizXaaS(ビズエクサース)」が全サービスメニューの提供を開始しました。

「BizXaaS」は、インフラからアプリケーションまで、当社グループの培ってきたシステム構築ノウハウを応用し、さまざまなクラウドソリューションを総合的に提供するトータルサービスです。

今後本格的にクラウドビジネスに注力し、3年後には売上高1,000億円規模を目指します。

IFRS (国際会計基準) 対応サポートへの取組み



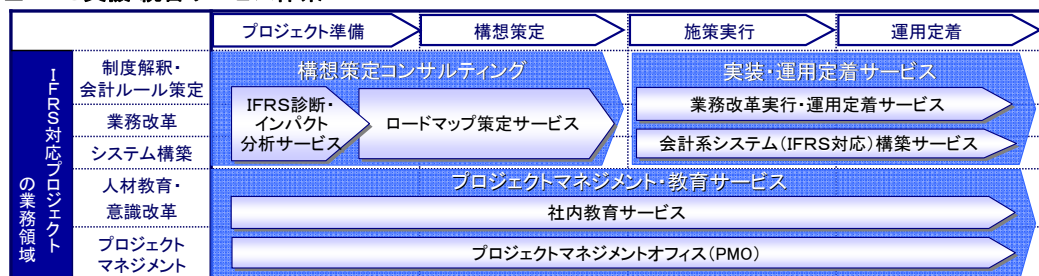
NTTデータグループの欧州グループ会社をはじめ、IFRS対応コンサルティング・システム構築実績を活かし、グローバル体制のもと日本、アジアのお客様のIFRS対応を支援

■IFRS対応統合サービスの特徴

- 欧州をはじめ当社グループの実績に基づくベストプラクティスを展開
- 当社グループの海外拠点から最適リソースを結集し、お客様の事業やニーズに応じた体制で対応
- 日本、アジア向けのIFRS対応専門部隊を配置し、お客様の日本国内本社のほか各地域拠点にも対応
- 国内外の当社グループのノウハウを結集し、コンサルティングからソリューション提供、教育、運用定着まで一貫した統合サービスを提供



■IFRS支援 統合サービス体系



3. 中期経営の進捗状況

28
Copyright © 2010 NTT DATA CORPORATION

IFRS対応をサポートするサービスも新たに提供を開始しました。

これは、日本やアジアのお客様を対象にしたサービスで、IFRS対応をコンサルティングからソリューション提供、教育、運用定着まで一貫した統合サービスでサポートしていくものです。

当社のグループ会社であるドイツのCirquent社やitelligence社では、かねてよりIFRS対応のプロジェクトを数多く手がけており、そこで培った実績とノウハウを日本国内に展開し、プロジェクト遂行においても適切にグループ連携を図ることで、お客様にベストプラクティスを提供していきます。

M&Aの取組みの考え方

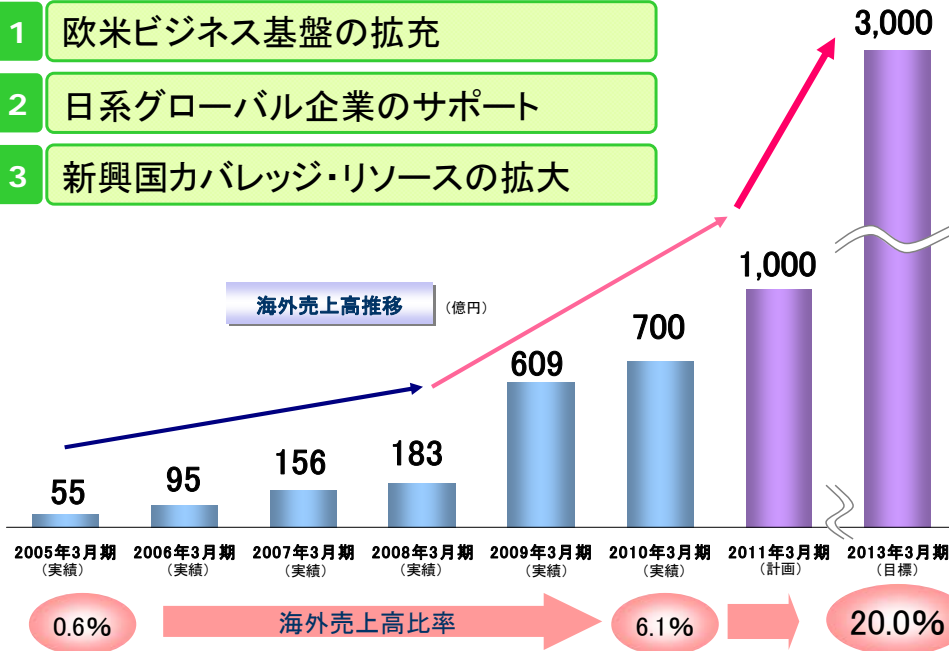


重点分野		最近の事例
ソリューション提供力の向上・強化	ERPや各種領域で高度な専門能力を有する会社のノウハウを獲得	<ul style="list-style-type: none"> ・エクスネット(資金証券) ・アイテックス(人事給与) ・NTTデータ エービック(金融商品販売) ・NTTデータ MCS(自治体業務) ・キャッツ(組込みソフト)
グローバルカバレッジの拡大・強化	日系企業へのサポート力向上によるグローバルでの提案力の強化及び現地ビジネスの拡大	<ul style="list-style-type: none"> ●欧州 <ul style="list-style-type: none"> ・2B Interactive (オランダ) ・itelligence France (フランス) ●アジア/オセアニア <ul style="list-style-type: none"> ・Business Formula (マレーシア) ・Extend Technologies Group (オーストラリア) ・上海NTTデータシナジーソフトウェア(中国)
ソフトウェア開発力の強化	内製化の推進によるノウハウの蓄積とオフショア開発リソースを確保	<ul style="list-style-type: none"> ・エヌジェーケー(日本) ・無錫華夏計算機技術(中国)

M&Aについては、2013年3月期の売上高1.5兆円達成に向け、国内外を問わず、今後も積極的に行ってまいります。

重点分野としては、「ソリューション提供力の向上・強化」「グローバルカバレッジの拡大・強化」「ソフトウェア開発力の強化」の3つを掲げ、今後もこの3つの方針に沿ったM&Aを加速させていきます。

- 1 欧米ビジネス基盤の拡充
- 2 日系グローバル企業のサポート
- 3 新興国カバレッジ・リソースの拡大



特にグローバルについては、市場規模が大きい欧米のビジネス基盤の拡充、日系グローバル企業のサポート、新興国のカバレッジリソースの拡大という3つを柱に、M&Aを中心に体制を拡充していきたいと考えております。

2010年3月期の海外売上高は円高の影響や大型のM&A案件がなかったこともあり、当初計画には届きませんでした。2013年3月期の3,000億円に向けて、今後はさらにスピードをあげて取り組んでいきます。

中期経営も2年目となりましたが、残りの3年間はホップ・ステップ・ジャンプで、売上高1.5兆円の達成にむけ、更なる飛躍を目指してまいります。

以上で私の説明は終了させていただき、質問を頂戴したいと思います。どうもありがとうございました。

4. 卷末資料

2010年3月期業績(収支・受注)



(億円、%)

	2009年3月期 実績①	2010年3月期 実績②	増減額 ②-①	増減率 ②-①
売上高	11,390	11,429	+ 38	+ 0.3
売上原価	8,619	8,705	+ 86	+ 1.0
売上総利益	2,771	2,723	▲ 47	▲ 1.7
販管費	1,786	1,906	+120	+ 6.8
営業利益	985	816	▲168	▲17.1
営業利益率	8.7	7.1	—	▲ 1.6
営業外損益	▲ 29	▲ 59	▲ 29	▲99.3
経常利益	955	757	▲198	▲20.8
当期純利益	483	356	▲126	▲26.3
受注高	10,352	11,815	+1,463	+14.1
受注残	10,494	11,661	+1,167	+11.1

※説明省略

2010年3月期業績(設備投資・キャッシュフロー・B/S等)



(億円[1株当たり配当額以外]、%)

	2009年3月期 実績①	2010年3月期 実績②	増減額 ②-①	増減率 ②-①
設備投資	1,800	1,625	▲174	▲9.7
営業キャッシュ・フロー	2,125	2,577	+452	+21.3
(再)償却費・除却費	1,666	1,619	▲47	▲2.8
投資キャッシュ・フロー	▲2,194	▲1,740	+453	+20.7
フリー・キャッシュ・フロー	▲69	836	+905	—
財務キャッシュ・フロー	278	▲637	▲915	—
1株当たり配当額(円)	6,000	6,000		

	2009年3月期 期末①	2010年3月期 期末②	増減額 ②-①	増減率 ②-①
総資産	12,750	12,792	+41	+0.3
(再)有形・無形固定資産	7,168	7,093	▲74	▲1.0
有利子負債	3,047	2,722	▲324	▲10.6
株主資本等(*)	5,663	5,845	+182	+3.2

(*) 株主資本と評価換算差額等の合計

※説明省略

2011年3月期業績予想(収支・受注)

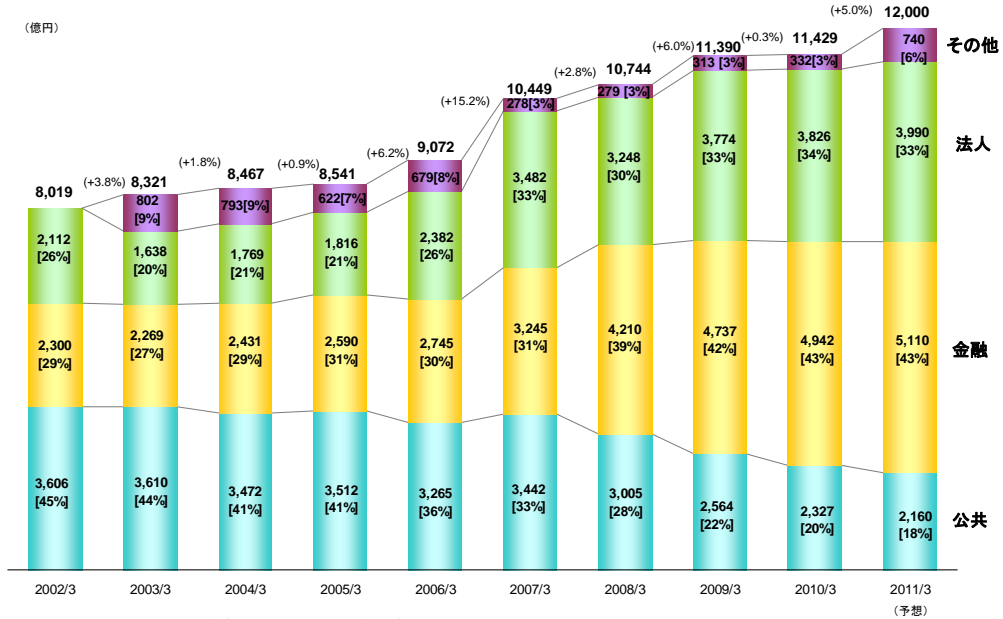


(億円、%)

	2010年3月期 実績①	2011年3月期 予想②	増減額 ②-①	増減率 ②-①
売上高	11,429	12,000	+570	+5.0
売上原価	8,705	9,070	+364	+4.2
売上総利益	2,723	2,930	+206	+7.6
販管費	1,906	2,030	+123	+6.5
営業利益	816	900	+83	+10.2
営業利益率	7.1	7.5	—	+0.4
営業外損益	▲ 59	▲ 30	+ 29	+49.7
経常利益	757	870	+112	+14.9
税金等調整前当期純利益	717	870	+152	+21.2
当期純利益	356	470	+113	+31.8
受注高	11,815	10,000	▲1,815	▲15.4

※説明省略

分野別売上高の経年推移



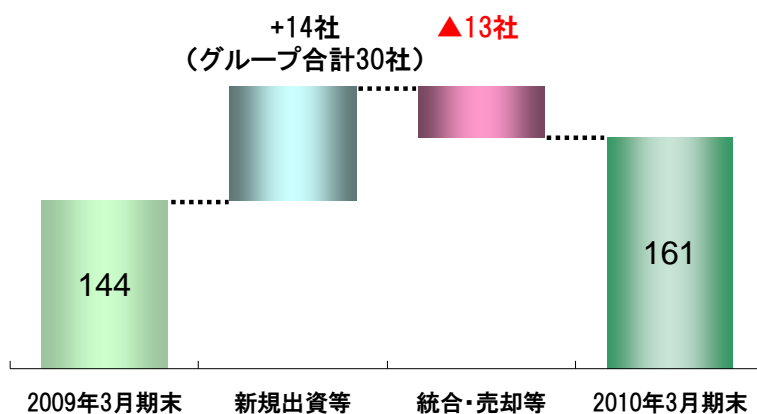
(*) 2002年3月期の法人分野の数値は、その他の分野を含む値
 (*) 2008年3月期以降の数値は、お客様の業態に従い分類を見直した値

※説明省略

グループ会社の統合・再編(グループ会社数の推移)



NTTデータグループは、海外77社を含む161社に。

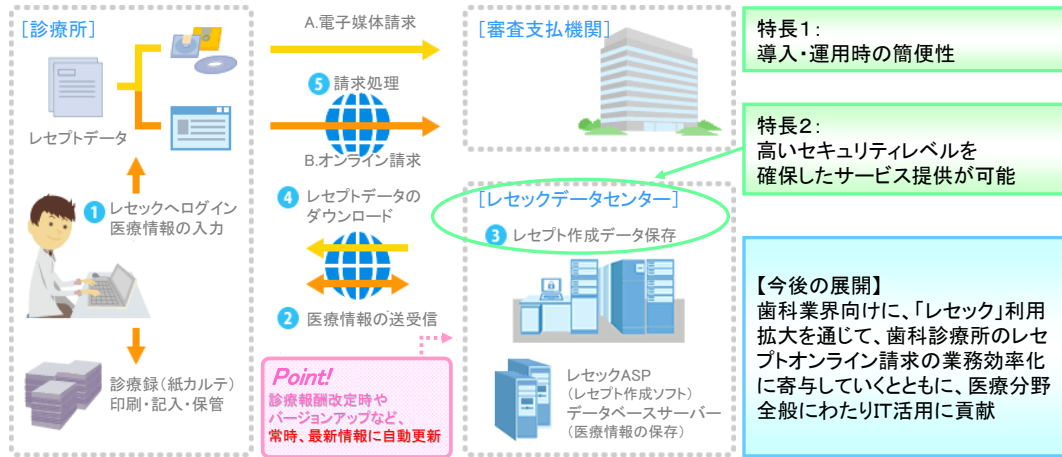


※説明省略

歯科向けレセコンASPサービス「レセック」の提供開始



日本歯科医師会会員に対してレセプト作成ソフトウェアの機能をASPサービスで
2010年3月に提供を開始



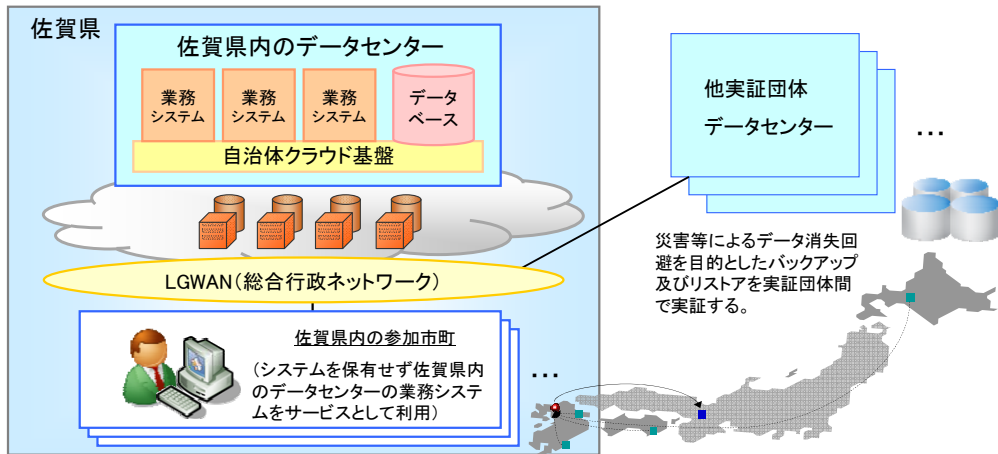
※説明省略

佐賀県 自治体クラウド開発実証事業



- ・NTTデータ九州は、総務省が実施する「自治体クラウド開発実証事業」の受託団体の1つである佐賀県から共同利用型業務アプリケーションでの実証事業を受託し、現在事業を実施中である。
- ・本事業では複数の市町で業務のBPRIに取り組み、共同利用型業務アプリケーションを低廉かつ効率的に利用できる環境(自治体クラウド)の開発実証を行う。

自治体クラウド実証事業



※説明省略

地銀共同センター等基幹系ビジネスの拡大



- 地銀・第二地銀の基幹系システムについて、当社が約3割のシェアを獲得しトップシェア！
- 地銀共同センター及び3行共同利用(横浜・ほくほくFG)における共同開発により、更なるコストメリットの拡大を目指す

BeSTA※

地銀共同センター (14行)

提供中

- ・2010年5月より秋田銀行が利用開始
- ・10行にサービス提供中で、今後、4行が順次利用予定

3行共同利用 (3行)

提供中

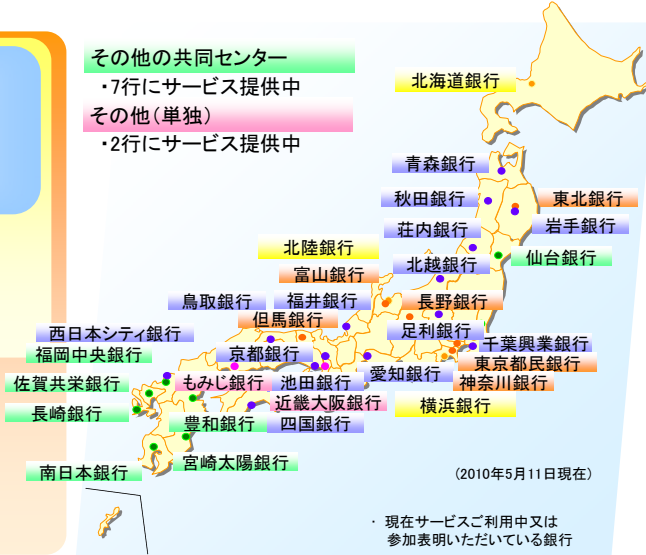
- ・2010年1月より横浜銀行が利用開始
- ・今後、ほくほくフィナンシャルグループ 2行が利用予定(2011年5月)

STAR-ACEセンター(6行)

提供中

- ・6行にサービス提供中で、BeSTAを適用した次期システム「STELLA CUBE」を開発中
- ・仙台銀行と「STELLA CUBE」利用に関する検討を行うことを決定

- その他の共同センター**
- ・7行にサービス提供中
- その他(単独)**
- ・2行にサービス提供中



※BeSTA(NTTデータ次世代標準バンキングアプリケーション)：当社が開発した業態を超えて共通的に適用可能なバンキング・アプリケーション

※説明省略

分析を越えた活用による業務改革を最重視したグローバルBIサービスの展開

グローバルBIサービスの特徴

- **「過去に見える化」**
- 世界中の生産・販売・在庫等の実績データを横串で見える化
- **「現在・未来に見える化」**
- 将来の販売、購入・生産、在庫の計画と予測
- **「事業に見える化」**
- グローバル採算性管理・在庫最適化・予算達成率等KPIのモニタリング
- **「徹底した定着化」**
- 業務標準化・教育・チェンジマネジメント等の定着化を実施

グローバルBIサービスメニュー

1. 構想策定・BI導入コンサルティング

- 改革目標(ビジョン)及びアクションプランの策定
- 改革目標を実現するための業務要件の定義

2. BIシステムの構築

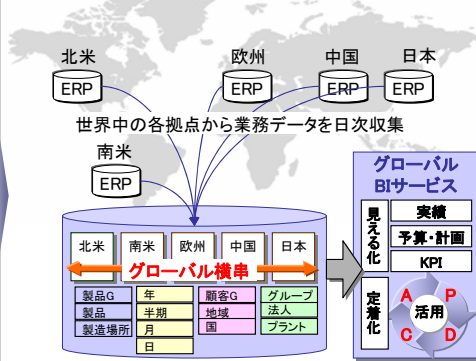
- ベストプラクティスをグローバル事例から適用
- 当社グループ会社※での豊富な実績と、BI/DWHラボの活用
(※欧州: Cirquent, itelligence, 北米: Revere)

3. ビジネス・トランスフォーメーション

- 業務移行計画策定、教育・トレーニング支援、マスタメンテナンス方針策定、チェンジマネジメント施策
- 業務標準化活動とPDCAサイクルの確立
- BIを活用した定期的なKPIモニタリング

グローバルBIの適用事例

- ・ 欧米、中国、南米、日本等の世界中の拠点から日次で生販在データを収集
- ・ 計画データとの予実対比、在庫、納期達成率等のKPI見える化
- ・ 見える化によりグローバル横串での在庫最適化施策を実施中



<期待効果>

- ・ グローバル規模での在庫適正化、重要顧客への優先供給
- ・ 品目別採算性管理による収益性の向上
- ・ 顧客納期達成率の管理による、お客様満足度の向上 等

※説明省略

24時間開発



日本における商用開発の比較として、日本・ドイツ体制、日本・インド体制でのトライアル開発を実施。

トライアル1(日本・ドイツ)

3拠点

約50%の工期削減

トライアル2(日本・インド)

2拠点

約30%の工期削減

※プログラム設計・コーディング・試験工程初期フェーズについて、商用開発、トライアル1、トライアル2のそれぞれで異なる条件を補正したうえで比較

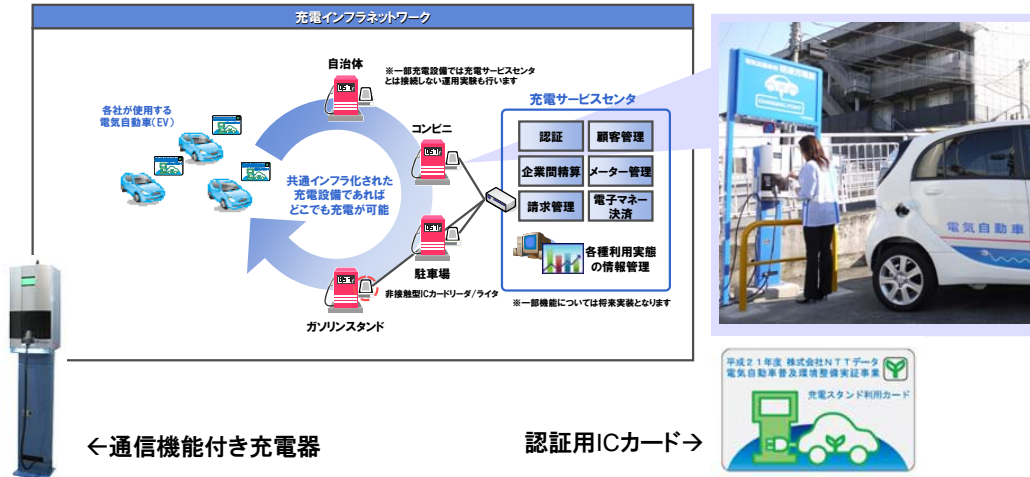
試験工程や、小規模な開発の一部等で、条件を満たせば、海外グループ会社と連携し24時間開発を実践できる事を確認

商用プロジェクトでの実践へ

※説明省略

ネットワークをつないだEVの充電設備で、認証や精算、分析などのサービスを検証。共通利用できるEVプラットフォームへ。

- 25の企業・自治体と連携、22拠点の充電設備と、114台のEVを利用

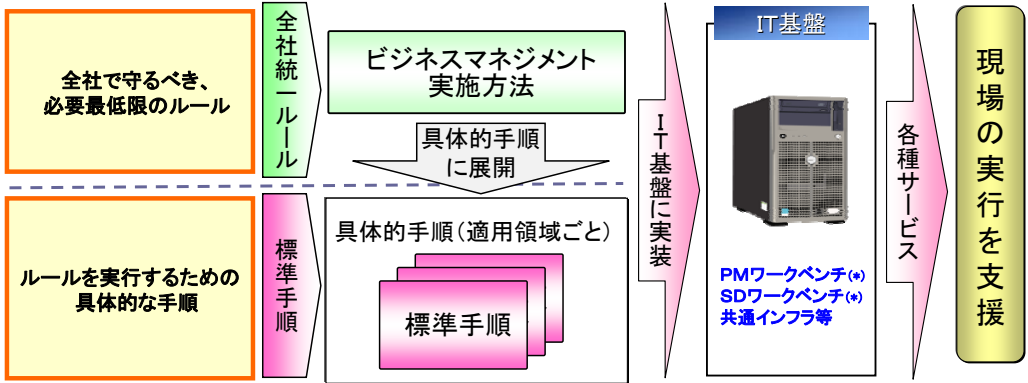


※説明省略

開発プロセスの抜本改善



- ①外部制度(工事進行基準、内部統制)変更への確実な対応
 - 全社統一ルールを、【ビジネスマネジメント実施方法】で規定
- ②作業・管理の標準化を実現し、現場の負担軽減を図る(全体最適)
 - 適用領域ごとの具体的手順を、【標準手順】で規定
- ③プロジェクト資産の蓄積・共有による再利用の促進(全件把握と事業の見える化を実現)
 - ルール・手順を【IT基盤】に実装し、現場の実行を支援



(*) PMワークベンチ:プロジェクトマネジメント(PM)を支援する品質管理、進捗管理等のツール類
SDワークベンチ:ソフトウェア開発における標準開発環境ソリューション

※説明省略