



2013年3月期第2四半期 決算説明会

2012年10月31日  
株式会社NTTデータ

NTT DATA

1. 2013年3月期 第2四半期実績
2. 2013年3月期 通期見通し等
3. 中期経営計画の重点取組み
4. 巻末資料

**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。

【説明者 : 代表取締役社長 岩本 敏男】

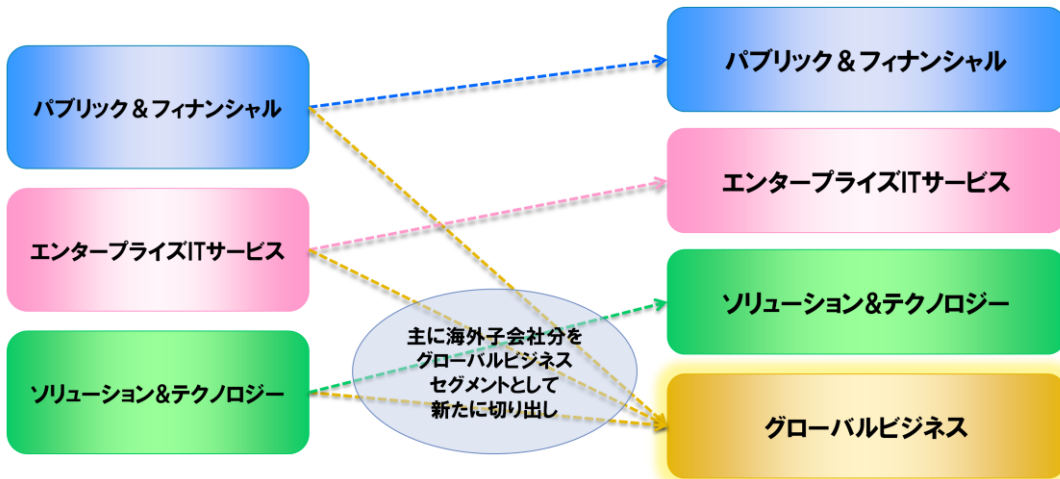
それでは、第2四半期の決算状況と通期の業績見通し、および中期経営計画の重点取組み状況をご説明します。



## 1. 2013年3月期 第2四半期実績

まずは、第2四半期の実績でございます。

■Global One NTT DATA体制での事業展開を本格的に開始すること、及び当社連結決算における海外子会社の重要性が高まっていることに伴い、開示するセグメント情報を詳細化。



数値のご説明に入る前に、開示セグメントの変更につきましてご報告致します。

これまでパブリック&フィナンシャル（P&F）、エンタープライズITサービス（E-IT）、ソリューション&テクノロジー（S&T）という3つのセグメントで開示を行ってまいりましたが、ご案内の通り海外売上高も2,000億円を超え、これからの事業を考えると、海外グループ会社の動向が大変重要になってきます。

そこで、この第2四半期の開示からグローバルビジネス（GB）というセグメントを一つ追加してご説明致します。

なお、これからのご説明では、前年同期比という表現が出てきますが、P&F、E-IT、S&Tの比較の前年度の数字については、グローバルのビジネスを抜いた数字で比較をしておりますことをご理解下さい。

	2013年3月期 第2四半期累計 (4~9月)	前年同期比		2013年3月期 第2四半期 (7~9月)	前年同期比	
受注高	6,798億円	+ 704億円 (+ 11.6 %)	➡	2,467億円	+ 479億円 (+ 24.1 %)	➡
売上高	6,048億円	+ 330億円 (+ 5.8 %)	➡	3,108億円	+ 93億円 (+ 3.1 %)	➡
営業利益	301億円	▲ 6億円 (▲ 2.0 %)	➡	168億円	▲ 24億円 (▲ 12.5 %)	➡
セグメント利益 (*)	250億円	▲ 34億円 (▲ 12.0 %)	➡	130億円	▲ 45億円 (▲ 25.8 %)	➡
四半期純利益	134億円	+ 9億円 (+ 8.0 %)	➡	64億円	▲ 24億円 (▲ 27.9 %)	➡
EPS	4,792円	+ 355円 (+ 8.0 %)	➡	2,288円	▲ 885円 (▲ 27.9 %)	➡

(\*) セグメント利益は税金等調整前当期(四半期)純利益を示す。

Copyright © 2012 NTT DATA Corporation

5

それでは最初に、トータルのお話をさせていただきます。

ご存知の通り、大変不透明な状況が続く中、受注高・売上高に関しては対前年の数値を上回ることができております。

一方、営業利益とセグメント利益につきましては、昨年同期に完成した大型システムの反動減の影響や、海外、特に子会社での再編・統合に関する費用の増加などによりそれぞれ減益になっております。

一方、四半期純利益につきましては、昨年同時期に一過性の税負担増加がありました。今期はなくなったことにより最終的には9億円の増益となりました。

大規模案件の受注による当社単体の増に加え、連結子会社拡大により増加。  
なお、3ヶ月(7~9月)及び累計とも同様の傾向。

	2013年3月期 第2四半期累計 (4~9月)	前年同期比		2013年3月期 第2四半期 (7~9月)	前年同期比	
パブリック&フィナンシャル (P&F)	4,065億円	+ 449億円 (+ 12.4%)		1,327億円	+ 413億円 (+ 45.2%)	
エンタープライズITサービス (EIT)	1,508億円	+ 118億円 (+ 8.5%)		602億円	+ 24億円 (+ 4.2%)	
ソリューション&テクノロジー (S&T)	217億円	▲ 8億円 (▲ 3.7%)		67億円	+ 8億円 (+ 14.6%)	
グローバルビジネス (GB)	1,002億円	+ 144億円 (+ 16.8%)		466億円	+ 31億円 (+ 7.3%)	

(\*) 開示セグメントの変更に伴い、2012年3月期実績の値を以前開示した数値から変更。前年同期比は変更後の数値に基づき算出。

Copyright © 2012 NTT DATA Corporation

6

まず受注高でございます。

受注高につきましては、大規模案件が前倒しでこの第2四半期に入ったこと、また特にP & FとGBにおける連結子会社の拡大により、増加傾向になっております。

今申し上げた3つのセグメントの受注高は増加しましたが、S&Tは減少しております。これは、S & Tにおいては、直接お客様から受注する案件と、P & FやE-ITを経由して受注する案件があり、後者の案件の比率が増えてきたものであり、実質的にはマイナスではありませんので、そのようにご理解いただければと思います。

連結拡大影響に加え、E-ITセグメントを中心に新規及び既存顧客向けの機器端末販売等が増加したことにより、前期に完成した大規模システムの反動減等をカバーし、増収。なお、3ヶ月（7～9月）及び累計とも同様の傾向。

	2013年3月期 第2四半期累計 (4～9月)	前年同期比		2013年3月期 第2四半期 (7～9月)	前年同期比	
パブリック&フィナンシャル (P&F)	3,342億円	+ 17億円 (+ 0.5%)		1,720億円	▲ 5億円 (▲ 0.3%)	
エンタープライズITサービス (EIT)	1,417億円	+ 128億円 (+ 9.9%)		736億円	+ 23億円 (+ 3.4%)	
ソリューション&テクノロジー (S&T)	792億円	+ 49億円 (+ 6.6%)		412億円	+ 29億円 (+ 7.7%)	
グローバルビジネス (GB)	1,153億円	+ 208億円 (+ 22.0%)		577億円	+ 78億円 (+ 15.6%)	

(\*) 開示セグメントの変更に伴い、2012年3月期実績の値を以前開示した数値から変更。前年同期比は変更後の数値に基づき算出。

Copyright © 2012 NTT DATA Corporation

7

続きまして、売上高でございます。

売上高については、基本的にこの上半期、4月から9月通してみますと、全てのセグメントにおいてプラスであり、昨年ベースでは5.8%の増収となっております。

先ほどお話ししました通り、特に、P & Fで昨年完成した大規模システムの反動減の影響がありましたが、連結拡大など含めて、トータルでは増収となりました。

前期に完成した大規模システムの反動減等による減益を、E-ITセグメントの増収や全般的な不採算案件抑制によりカバーし、単体では増益となったものの、連結拡大によるのれん等償却費の増加影響等により、連結では減益。

	2013年3月期 第2四半期累計 (4~9月)	前年同期比		2013年3月期 第2四半期 (7~9月)	前年同期比	
パブリック&フィナンシャル (P&F)	234億円	▲ 40億円 (▲ 14.7%)		123億円	▲ 17億円 (▲ 12.2%)	
エンタープライズITサービス (EIT)	49億円	+ 20億円 (+ 70.4%)		33億円	▲ 7億円 (▲ 18.8%)	
ソリューション & テクノロジー (S&T)	18億円	▲ 11億円 (▲ 38.7%)		13億円	▲ 6億円 (▲ 32.1%)	
グローバルビジネス (GB)	▲7億円	+ 5億円 (+ 38.9%)		▲4億円	+ 1億円 (+ 20.6%)	

続きまして、営業利益です。

営業利益については、特にP&Fでは不採算案件を押さえ込んでおりますが、売上高でもご説明した通り昨年同期に完成した大規模システムの反動減があり、これを補うことができずに減益という形になっております。

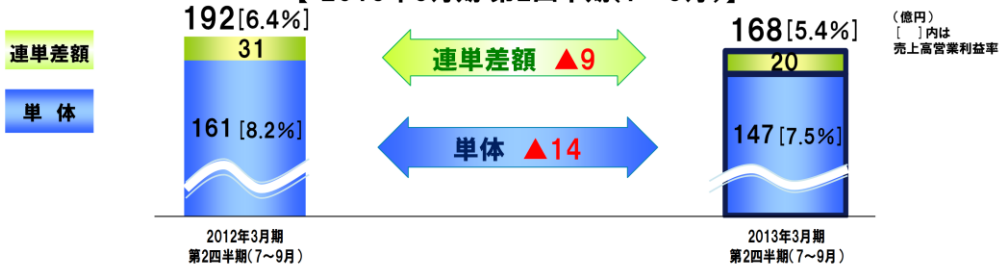
一方、S&Tにつきましては、一部、資産償却等というような要素があったため減益になりました。GBについては連結拡大の影響でのれん代の償却が増えたものの、既存の子会社の増収に伴う利益の増加でカバーし、5億円の増益となりました。



【 2013年3月期 第2四半期累計(4~9月)】



【 2013年3月期 第2四半期(7~9月)】



こちらは営業利益について、単体と連単差額の内訳についてご説明したグラフです。

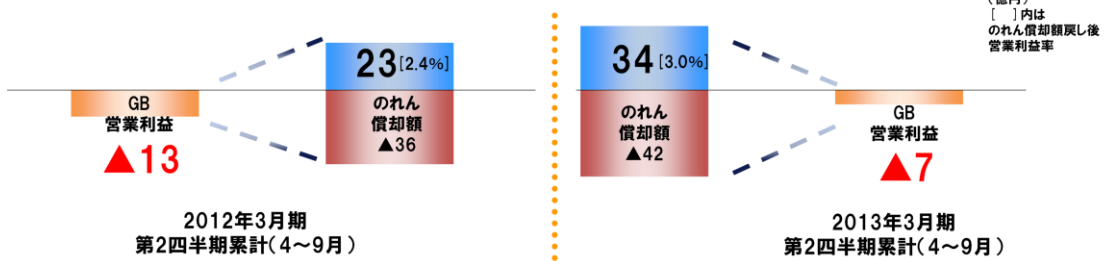
今ご説明した通りセグメントごとの事情により色々な増減がありましたが、特に単体ベースでは不採算案件のコントロールが効いたため、プラス4億円の増益となりました。

一方、連単差額は、連結拡大に伴うのれん代の償却増や、一部子会社で不採算案件が発生したことから、10億円の減益となりました。

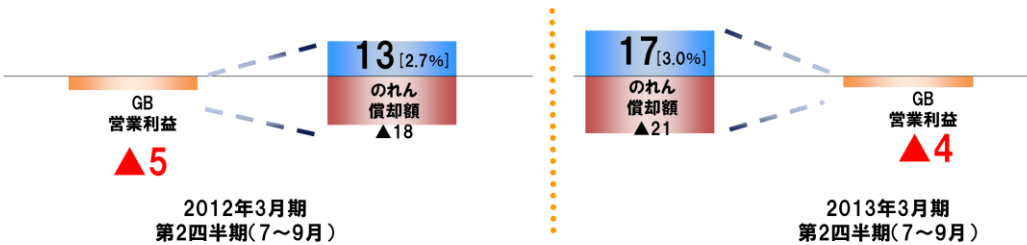
連結では、先ほど申し上げたように、6億円、2%の減益となりました。

欧州金融危機による事業環境の悪化影響はあるものの、欧米既存子会社を中心に好調を維持し、のれんの償却費を除いた個社単位では、増益を確保。

【 2013年3月期 第2四半期累計(4~9月)】



【 2013年3月期 第2四半期(7~9月)】



今期から、GBセグメントの開示を始めましたので、GBセグメントの利益の構造を少し詳しくご説明いたします。

グラフの青い部分のはのれん償却戻し後の営業利益を表しています。下の赤い部分がのれん償却額とご理解ください。

前年同期と比較してみますと、のれん償却戻し後の営業利益、すなわち、海外グループ会社の実力をあらわす営業利益につきましては、約10億円の増益となりました。

一方でのれんの償却額が増えてきており、のれん償却後は前年同期比増益ではありますが、トータルの営業利益ベースではマイナスという状態が続いています。

営業利益の減に加え、第2四半期においてグループ会社統合再編に伴う関係会社再編損を計上した影響により、減益。

	2013年3月期 第2四半期累計 (4~9月)	前年同期比		2013年3月期 第2四半期 (7~9月)	前年同期比	
パブリック&フィナンシャル (P&F)	236億円	▲ 38億円 (▲ 13.9%)		124億円	▲ 15億円 (▲ 11.3%)	
エンタープライズITサービス (EIT)	49億円	+ 17億円 (+ 57.9%)		26億円	▲ 11億円 (▲ 29.8%)	
ソリューション&テクノロジー (S&T)	17億円	▲ 9億円 (▲ 35.3%)		13億円	▲ 4億円 (▲ 27.5%)	
グローバルビジネス (GB)	▲30億円	▲ 18億円 (▲161.0%)		▲22億円	▲ 18億円 (▲491.1%)	

(\*) セグメント利益は税金等調整前当期(四半期)純利益を示す。

(\*) 開示セグメントの変更に伴い、2012年3月期実績の値を以前開示した数値から変更。前年同期比は変更後の数値に基づき算出。

Copyright © 2012 NTT DATA Corporation

11

続きまして、セグメント利益です。

P&F、E-IT、S&Tの3セグメントについては、営業利益との差は殆どありません。GBについては、今年から“ONE NTT DATA”ということで子会社の再編・統合に力を入れており、そこに係る一時的な費用をこの第2四半期に計上したため、その分がセグメント利益としてはマイナスになっております。



## 2. 2013年3月期 通期見通し等

第2四半期の受注高、売上高、営業利益、セグメント利益のご説明をしましたが、引き続き、通期の見通しをご説明します。

- ・政府等では、マイナンバー等の実現に向け引き続き検討が進められており、IT投資についても今後の状況を注視。
- ・金融機関では、クラウド等新規分野への投資増が想定される一方、IT投資は不透明な状況。

パブリック&フィナンシャル

中央府省	<ul style="list-style-type: none"> <li>・マイナンバーの実現に向けての関連法案が、通常国会の会期終了に伴い継続審議となっており、状況について注視していく。</li> <li>・政府全体の歳出は抑制傾向であり、IT予算の伸びも横ばい又は微減となる見込み。</li> </ul>
地方自治体・地域ビジネス	<ul style="list-style-type: none"> <li>・予算は全般的に引き締め傾向にあり、IT投資の軽減が期待できる共同利用化の動きはあるものの、入札等のコスト削減要求が厳しい環境となっている。</li> <li>・防災関連システムを中心とした安全安心分野、スマートコミュニティ分野への関心が高まる可能性がある。</li> </ul>
ヘルスケア	<ul style="list-style-type: none"> <li>・IT戦略本部の新戦略(どこでもMY病院等)については、引き続き検討が進められており、状況を注視していく。</li> <li>・後期高齢者医療制度に代わる新制度の法案提出が遅れており、IT投資時期も遅れることが想定される。</li> </ul>
大手銀行	<ul style="list-style-type: none"> <li>・IT投資抑制の可能性はあるものの、一方で、BCP(Business Continuity Plan)の一環でBPOやクラウドといった分野への投資も想定されるため今後の動向を注視。</li> </ul>
地方銀行	<ul style="list-style-type: none"> <li>・業態全体の業績は回復基調から横ばいに推移していることから、コストダウン意欲は依然強く、共同化・アウトソーシングニーズが継続。</li> <li>・他行との差別化を図るための戦略システム(顧客情報管理等)にも共同化ニーズの拡大が見込まれる。</li> </ul>
協同組織金融機関	<ul style="list-style-type: none"> <li>・業績に影響を与える厳しい経営環境が続いており、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。</li> <li>・法制度対応等の必要最低限の投資が見込まれる。</li> </ul>
保険・証券・クレジット・その他	<ul style="list-style-type: none"> <li>・保険：業界全体のIT投資状況は厳しいものの、新規チャネル・新商品・事務効率化等への投資が見込まれる。</li> <li>・証券：株式市場の低迷が長期化し、IT投資は抑制傾向であり、不透明な状況が継続。</li> <li>・クレジット：ポスト貸金業法の新ビジネスモデルを模索する流れではあるものの、投資抑制傾向は継続。</li> </ul>

具体的な数字のお話をする前に、全体的なマーケットの状況を簡単にお話します。

まずP&Fについては、ご案内の通り、マイナンバー等に関し今後国会で議論されるだろうと、注目をしております。

ただ、IT投資については、比較的抑え気味の傾向が依然として続いており、一部防災関連や個別には色々な変化があるものの、盛んに行われるという状況ではないと思います。

金融機関については、BCPの観点からクラウド関連で幾つかの案件が出てきておりますが、総じて見ると不透明感が変わらず、我々も状況を注視したいと思っています。

当社は、地銀や協同組織金融機関のお客様含め、いわゆる共同センターをかなり展開しており、このサービスについては非常に根強い要望があることも確かでございます。

エンタープライズITサービス	企業収益の先行き不透明感は依然として強く、国内IT投資についても力強さに欠ける。	
	通信・放送・ユーティリティ	・テレコム業界では、通信設備の増強や新サービスの開発、顧客マーケティング等に関するIT投資は引き続き高水準に推移。
	製造	・案件の新規・既存問わずITコスト削減への強い要請は継続している。 ・日系企業の海外シフトが加速する中、グローバルデリバリー対応が求められている
	流通・サービス	・国内IT投資は低調に推移するも、売上拡大を目的とした顧客マーケティング強化等に関するIT投資需要が顕在化。 ・国内企業の欧州、アジア圏への進出が見受けられ、それに伴う海外IT投資需要が見られる。
ソリューション&テクノロジー	BCPの観点から、より信頼性の高いネットワークやデータセンターへのニーズが引き続き増加している。	
	ネットワーク	・金融機関向けの需要は引き続き堅調。法人分野の需要もクラウド利用・無線LAN化等に関して増加傾向にある。 ・BCPのための冗長化へのニーズやネットワークの高度化による仮想化、OpenFlow技術、M2Mの導入ニーズが見込まれる。また、スマート・デバイス向けの無線LANの投資が期待できる。
	データセンタ等	・BCPの観点から、免震・耐震構造で自家発電設備や障害復旧環境を有するデータセンタ及びBCPオフィス設置の問い合わせが継続している。また、顧客企業のグローバル化に対応する海外データセンタ及びサポートのニーズや、データセンタの省電力化に対するニーズも引き続き堅調。
グローバル	グローバルIT投資は、引き続き堅調に成長しており、コンサル、ITアウトソース、BPO、特にクラウドサービスの成長が大きい。	
	グローバル市場等 (海外現地ビジネス)	<p>《NA》 米国における経済の改善は弱いが見せ、比較的諸外国からの影響を受けずIT投資回復の傾向を示している。</p> <p>《EMEA》 欧州金融危機は解決されておらず景気回復は遅れを見せており、IT投資に対して慎重である。</p> <p>《China》 中国の経済成長は緩やかになっているが、政府機関が景気刺激策を打ち出しており、IT投資向上が期待される。なお、反日デモの影響は総じて限定的と想定される。</p> <p>《APAC》 経済発展段階が国によって様々であるが、社会インフラの展開や設備サービス等による成長を見込んでいる。</p>

続いてE-ITの一般企業のお客様に関しては、依然として強い先行き不透明感がございますが、業界や企業戦略により異なります。ヨーロッパのユーロクライシス・昨今の中国と日本との関係の問題・政権交代や総選挙などの状況下で積極的に海外投資を行う企業もあり、そこでのIT投資はかなり増えてきています。

区々の状況をよく見つつ、我々としての戦略を立てていきたいと思っています。

S&Tについては、まさに今のIT技術の最先端を担当するところであります。こちらでは特にBCPの観点から、より信頼性の高いネットワークやデータセンターに対するニーズはかなり底堅くあります。しかも、それを国内のみならず海外に分散する、あるいは複数のクラウドを連携させる等、新しいテクノロジーに裏打ちされたようなビジネスもありますので、ここも我々としては引き続き力を入れていきたいと思っています。

グローバルは地域によって大変違いが出ています。EMEAについては、ある種のセーフティーネットが整えられたことによりIT投資が持ち直してくるのではないかと期待もありますが、やはりこれからも注意が必要だと認識しています。

一方、アメリカは比較的堅調に推移しておりますので、我々としてはマーケットをさらに深掘りしていきたいと考えています。

APACは引き続き色々な動きがあります。当社もミャンマーに事務所を開設しましたが、一番不透明感が強いのはやはり中国のビジネスです。しばらくは静観しながら、どのような戦略に出るかを模索していきたいと考えています。

## 2013年3月期 通期連結業績見通し

NTT DATA

## ■通期連結業績予想については、当初予想から変更なし

(億円[1株当たり配当額以外]、%)

	2012年3月期 実績①	2013年3月期 予想②	増減額 ②-①	増減率 ②-①
受注高	10,984	11,300	+315	+ 2.9
売上高	12,511	12,800	+ 288	+ 2.3
営業利益	804	850	+45	+ 5.7
営業利益率	6.4	6.6	-	-
経常利益	755	780	+ 24	+ 3.2
セグメント利益 (*)	718	730	+ 11	+ 1.6
当期純利益	304	380	+ 75	+ 24.8
EPS(円)	10,854	13,547	+ 2,692	+ 24.8
1株当たり配当額(円)	6,000	6,000		

(\*)セグメント利益は税金等調整前当期純利益を示す。

Copyright © 2012 NTT DATA Corporation

15

このような不透明な状況が続いておりますが、通期の見通しについては、今年5月に発表した数字から変更しておりません。

売上高、受注高に関しては、上期の状態から考えると堅調な推移が想定できます。営業利益に関しても、第2四半期には特殊な要因があり減益となりましたが、通期ベースでは底堅いと思っております。ただし、環境の変化については十分注視していきたいと考えております。

以上が、第2四半期及び通期業績見通しのご説明でございます。

次のページから、それぞれ通期の説明資料がついておりますが、これは後ほどご覧いただければと思います。

主に連結子会社拡大等によるP&Fセグメント及びGBセグメントの増等により全体として増加。

	2012年3月期 実績	2013年3月期 予想	前期比 (%)
パブリック&フィナンシャル (P&F)	5,800億円	5,900億円	+ 1.7 %
エンタープライズITサービス (EIT)	2,685億円	2,700億円	+ 0.5 %
ソリューション&テクノロジー (S&T)	354億円	400億円	+ 12.7 %
グローバルビジネス (GB)	2,132億円	2,300億円	+ 7.8 %

(\*) 開示セグメントの変更に伴い、2012年3月期実績の値を以前開示した数値から変更。前期比は変更後の数値に基づき算出。

【以下、説明省略】



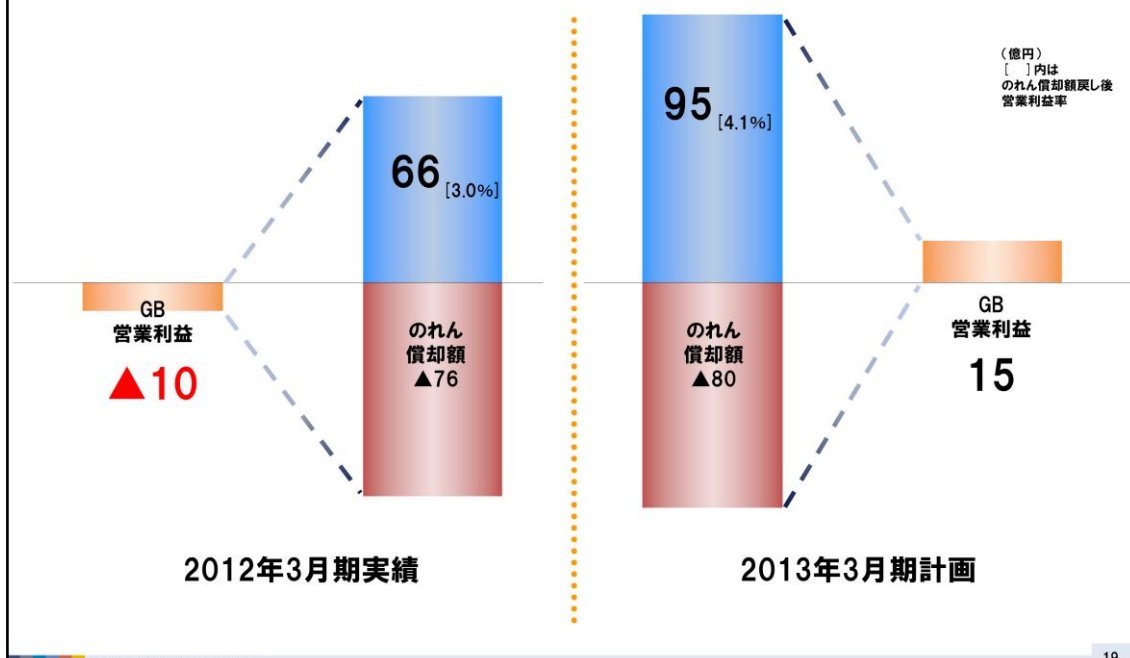
連結子会社拡大等によるGBセグメントの増等により全体として増収。

	2012年3月期 実績	2013年3月期 予想	前期比 (%)
パブリック&フィナンシャル (P&F)	7,278億円	7,290億円	+ 0.2 %
エンタープライズITサービス (EIT)	2,758億円	2,800億円	+ 1.5 %
ソリューション&テクノロジー (S&T)	1,602億円	1,640億円	+ 2.4 %
グローバルビジネス (GB)	2,191億円	2,320億円	+ 5.9 %

(\*) 開示セグメントの変更に伴い、2012年3月期実績の値を以前開示した数値から変更。前期比は変更後の数値に基づき算出。

大規模案件の減少による利益減等はあるものの、不採算案件の抑制及び新規案件拡大等により全体として増益。

	2012年3月期 実績	2013年3月期 予想	前期比 (%)
パブリック&フィナンシャル (P&F)	648億円	620億円	▲ 4.4 %
エンタープライズITサービス (EIT)	98億円	140億円	+ 41.8 %
ソリューション&テクノロジー (S&T)	85億円	70億円	▲ 17.7 %
グローバルビジネス (GB)	▲10億円	15億円	—



営業外損益や特別損益影響はあるものの、不採算案件の抑制等により全体として増益。

	2012年3月期 実績	2013年3月期 予想	前期比 (%)
パブリック&フィナンシャル (P&F)	570億円	610億円	+ 6.8 %
エンタープライズITサービス (EIT)	96億円	130億円	+ 34.8 %
ソリューション&テクノロジー (S&T)	126億円	55億円	▲ 56.7 %
グローバルビジネス (GB)	▲22億円	▲20億円	+ 9.3 %

(\*) セグメント利益は税金等調整前当期(四半期)純利益を示す。

(\*) 開示セグメントの変更に伴い、2012年3月期実績の値を以前開示した数値から変更。前期比は変更後の数値に基づき算出。

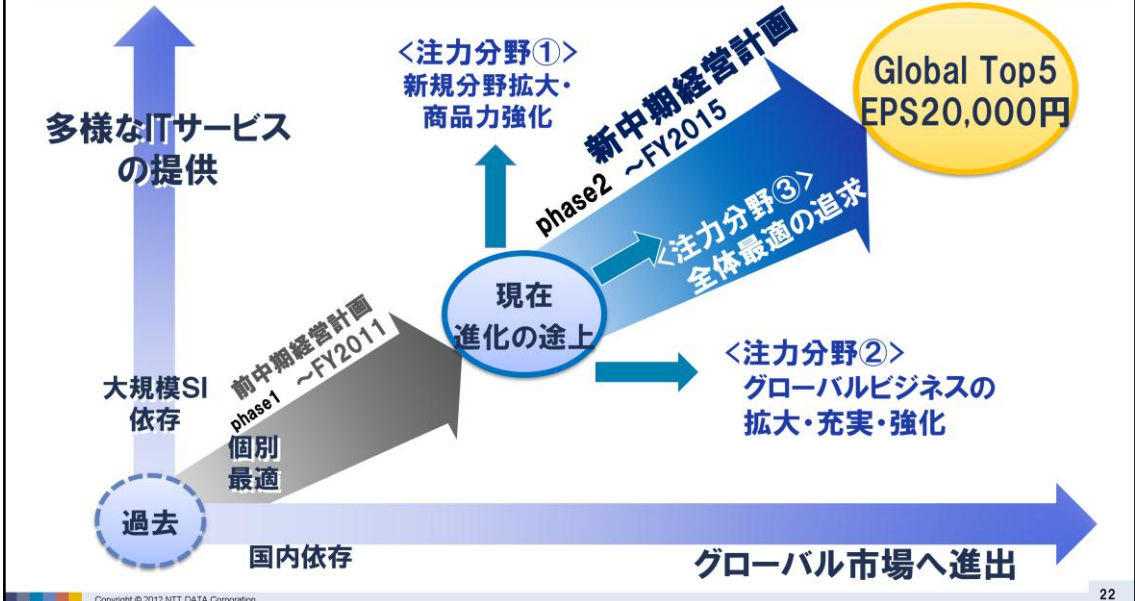
Copyright © 2012 NTT DATA Corporation



### 3. 中期経営計画の重点取り組み

最後に、中期の経営改革の現在の取り組み状況について、お話ししたいと思います。

“Global Top5”, EPS20,000円の実現のため、「国内の大規模SI事業中心の企業グループ」から「グローバルで多様なITサービスを効率的に提供する企業グループ」へ。



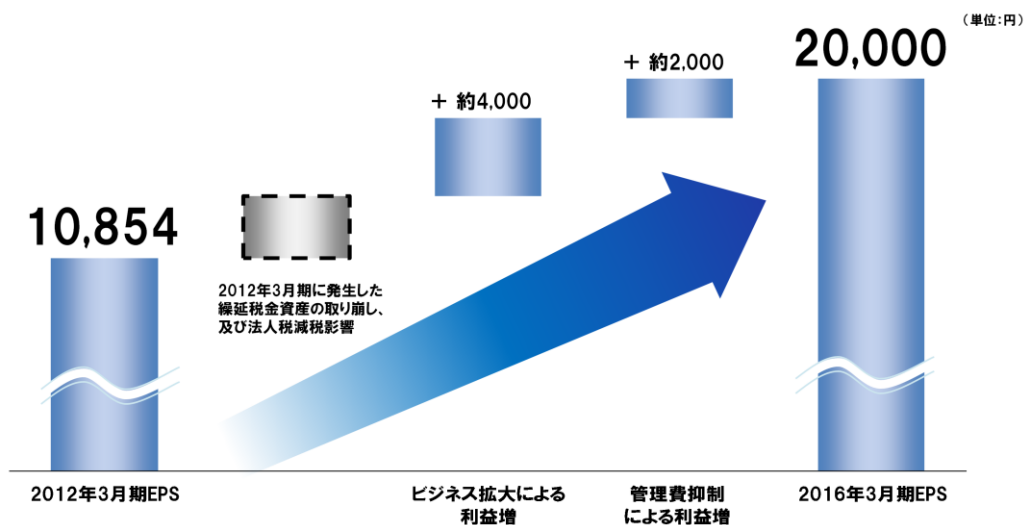
この図は、中期経営計画の位置付けと注力分野を示したものです。

当社は現在、この図の真ん中にある「現在 進化の途上」辺りにいるという前提で、横軸がグローバル市場への進出、縦軸がサービスの内容を変えていくという意味です。

大きく3つ注力する分野として、新しい分野を拡大する、或いは商品力を強化するという分野、海外に出ていく分野、そしてガバナンスやグループ企業の標準化を含めた全体最適の追求の分野がございます。

この中期経営計画トータルの目標である“Global Top 5”とEPS20,000円というのは従来よりお話ししている通りです。

■国内及びグローバルビジネスの拡大に伴う営業利益増、管理費抑制に伴う営業利益増を通じ、EPS20,000円を目指す。



EPS20,000円というのは、この中期経営計画で初めてお示した1つの経営目標値です。

前期のEPSは10,854円ですが、昨年は一過性の税金費用の発生がありましたので、実質的な前期のEPSの値は、その分を上乗せした13,000円台と考えております。

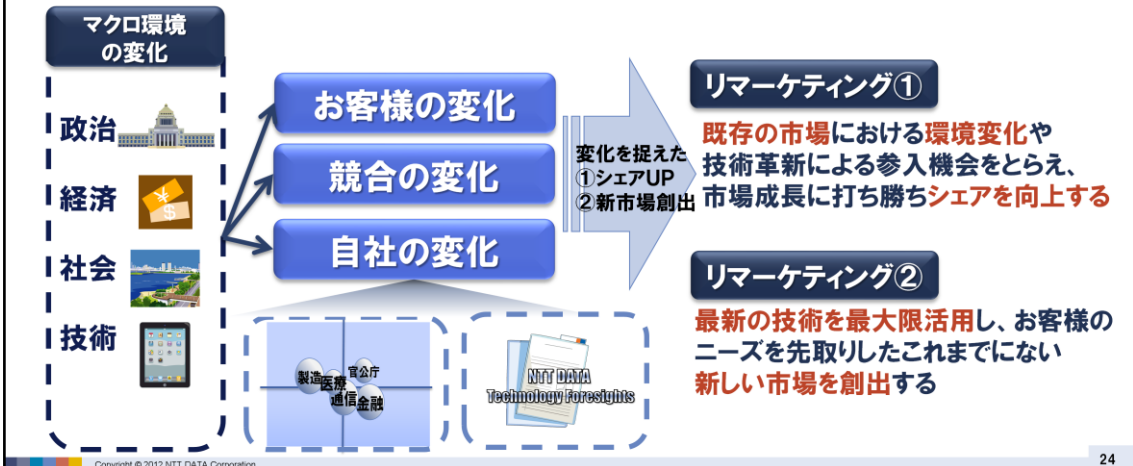
先ほど申し上げたビジネス拡大による利益の増と、管理費の抑制など効率的な事業運営実施により、2万円を達成したいと考えております。

Re

- ・既成概念を打ち破る
- ・環境変化をとらえ直し、継続的に行う

Marketing

- ・既存市場をひっくり返す
- ・新しい市場を作り出す(能動的な行動)



新しくビジネスを広げる上で、今私どもが全力で取り組んでいるのが、リマーケティングとネーミングした活動であります。

マーケティングというのは、ご存知の通り動詞で市場をつくるという意味で、reというのは、再び、もう一度を意味します。つまり、既成概念や今の環境変化をもう一回見直してみようという意味を含めてリマーケティングです。

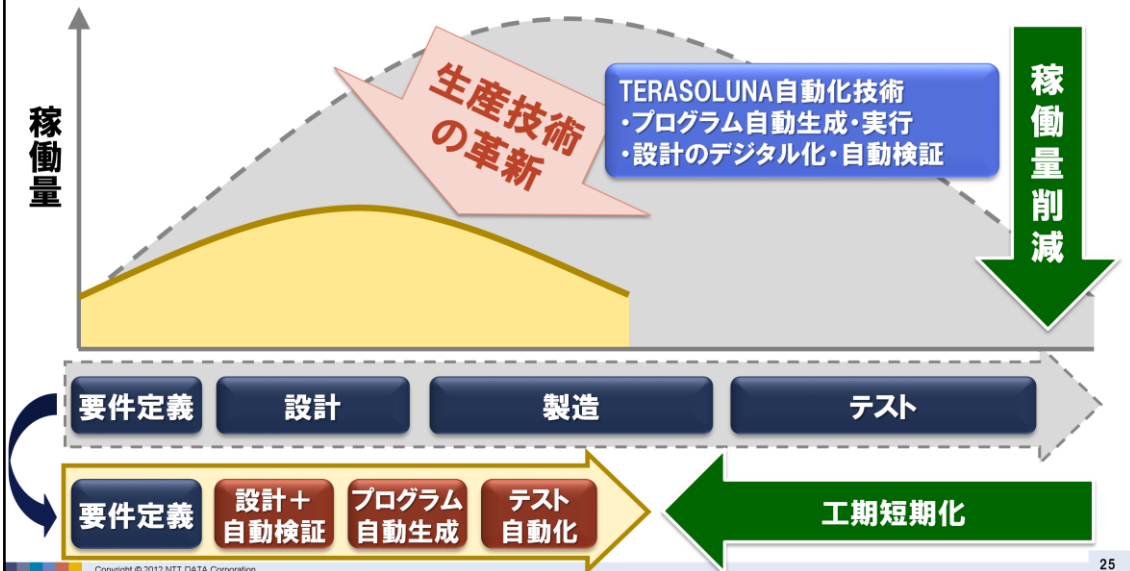
先ほど少しお話ししたような、政治・経済・社会・様々な新しい技術等の動向をよく鑑みて、お客様や競合の変化や我々自らの変化・強み等をもう一回見直すことにより、既存の市場における我々のマーケットシェアを高めていくことが1つ目のリマーケティングであります。

新しい技術や制度・法制化の下で、今までになかったマーケットを作っていくということがリマーケティングの2つ目です。これこそ正に我がNTTデータにふさわしいリマーケティングかもしれません。

今はこの2つについて大きな取り組みを始めております。



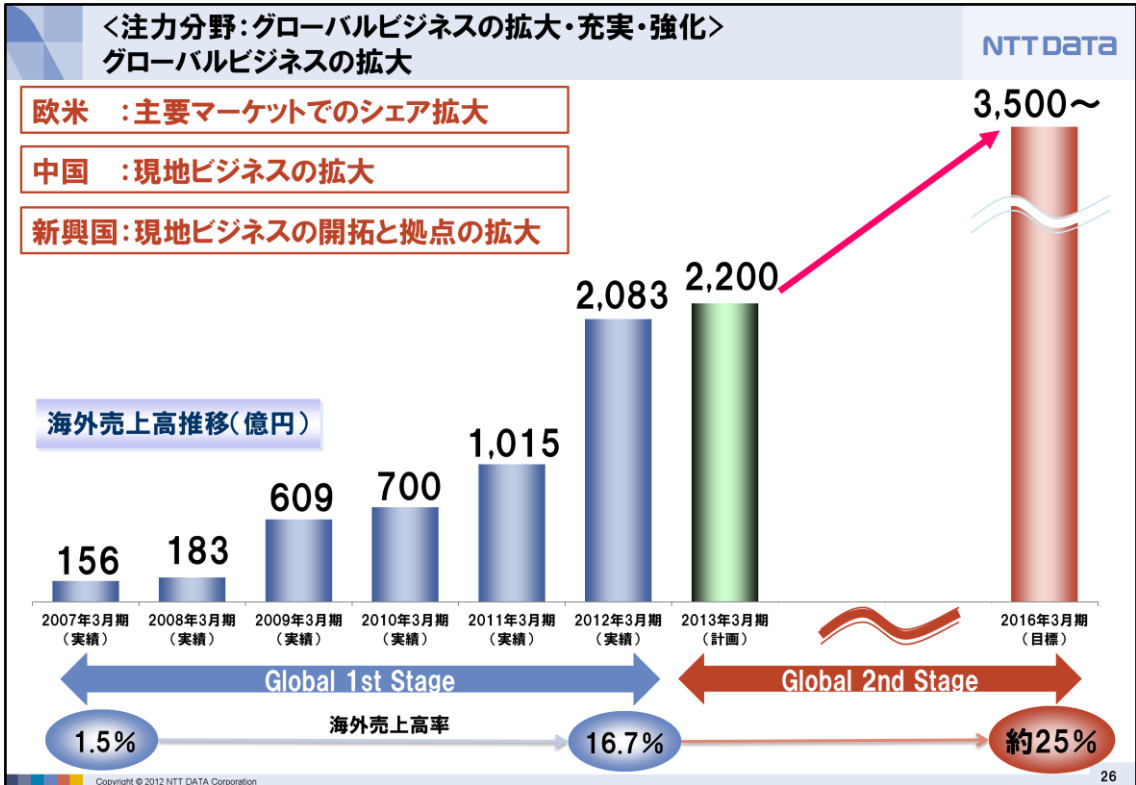
- 開発作業の徹底的な自動化による労働集約からの脱却
- 高度化、スピードアップを実現し、お客様のビジネスに貢献



もう一つ、戦略的R&Dと名づけた取組みがあります。

私が電電公社のデータ通信本部に入ったのは30数年前であり、その間にも様々な技術が進歩してきたものの、今のソフトウェアの開発現場のあり方は労働集約型の現場であることに変わりがありません。設計段階ではそれほど大勢の人間は要りませんが、プログラミング・単体テストにおいては非常に多くの人を集めないとシステムが完成しない状況です。ワークロードを積み上げると、このようなカーブ線になりますが、これは30年前の工業製品、自動車など電化製品も同じでした。その頃の工場は何千人という工員の人組み立てに携わっていたのですが、今、日本にはそのような現場はありません。全てコンピュータで自動化されたり、自動テストされたりしています。

ソフトに携わる我々自身がコンピュータパワーを使えていない理由は割愛致しますが、ソフトウェアの生産技術を抜本的に革新することで労働集約型の市場から知識集約型の産業に変え、設計・プログラミング・テストの自動化により工期短縮、ワークロード低下、品質安定、コスト削減に繋げることが出来ます。それをお客様にも還元することによって強みを発揮していきたいという活動をしております。本スライド記載のTERASOLUNA自動化技術を始め、トータルで様々な取組みを行っており、非常に多くの実績を生み出してきております。これに関しては、さらにこれからも加速をさせていきたいと思っております。

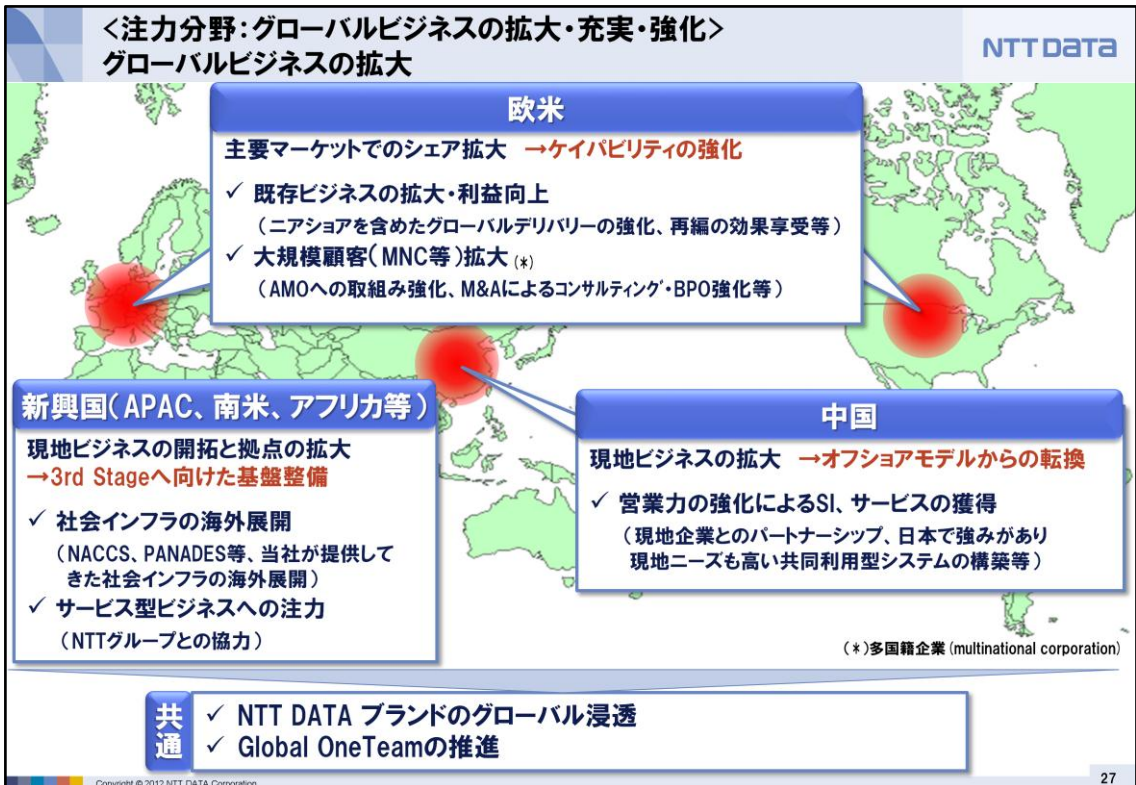


こちらはグローバルビジネスの話です。

我々はグローバルのファーストステージからセカンドステージの過渡期に立っていると思っております。前期の海外売上高は2,000億円を少し超えるレベルです。この数字と先ほどご説明したGBセグメントの数字は少し違っていますが、ここでは海外のお客様に対する売上高を示しているためです。例えば中国にある日本からのオフショア開発の売上は除いていますが、GBセグメントには入っておりますので、ご注意ください。

今期は2,200億円程度の売上高を目標としています。この中期経営計画の最終年の2016年3月期には、3,500億円以上まで伸ばしたいと思っております。

その成長はオーガニックグロースだけで達成できると思っておりませんので、基本的にはM&A戦略とタイアップせざるを得ません。ただ、M&A戦略というのは、スケジュールリングしてできるというものではありません。情報収集など、色々な活動をしていきますが、この中期計画の間に幾つかのM&Aができればよいと考えております。

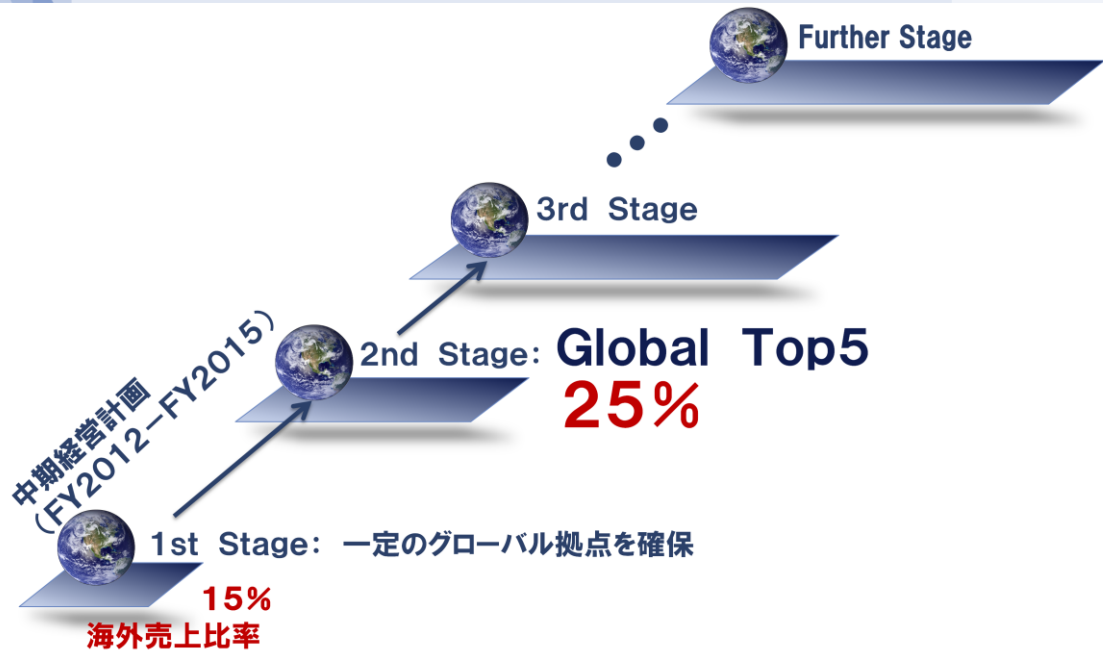


グローバルの地域的な特徴については、当面、直接的に売上高や利益に直結してくるのは、やはり欧米のマーケットであると思います。欧州は今厳しいと先ほど申し上げましたが、IMFなどを含めてある一定のセーフティネットはできたということもありますので、欧州も含めていろいろな形を展開していきたいと思います。

新興国は、例えばミャンマーには、9月に我々の事務所の登録などをしており、インドネシア・ベトナム・マレーシア・タイ等でも行っております。さらに最近では、カンボジアも有望ではないかという議論があります。この中期計画の間に即、売上高や利益に関与しないかもしれませんが、今から検討を進めておく必要のあるエリアだと思っています。

中国に関しては、昨今の事情を鑑みて、あと半年ぐらいは静観した方がよいかと思っていますので、半年後くらいに何かお話ができることがあればさせて頂きたいと思っています。

今年初めから、“One NTT DATA”ということでブランドを統一してきました。米国、EMEAは全部統一してきましたので、統一ブランドの浸透と“Global One Team”、例えばSAP、あるいはインシュアランスなどのソリューションごとに、ワールドワイドのNTTデータグループの会社が連携しながらビジネスを推進していく取組みには、今後も力を入れていきたいと思っています。



我々は現在、海外売上高比率15%でファーストステージとセカンドステージの過渡期にありますが、中期経営計画の最終年度には、Global Top5、海外売上高比率で約25%を目指したいと思っております。

その先を見ると、恐らくサードステージというのがありますし、さらにフォース、フィフスと進み、ファーズステージまで向かって、これからまだ連続的に伸びていきたいと思っております。

■グループ全体の管理費等を低減

「グローバルレベルでの業務の標準化・効率化・集約化」「組織の再編・統合」  
「リソースの流動化と最適配置」を通じ、グループ全体の管理費等を10%削減する。

2012年3月期

グループ全体  
の管理費等  
約1,100億円

① グローバルレベルでの業務の標準化・効率化・集約化

② 組織の再編・統合

③ リソースの流動化と最適配置

2016年3月期

グループ全体  
の管理費等  
10%削減

最後に、グローバルで効率的な企業運営のため、管理費等の低減に取り組みます。現在、グループ全体の管理費が売上高の9%弱、金額にして約1,100億円ありますが、これを中期経営計画の終わる頃には10%、約100億円削減したいと考えております。

多少の投資は必要にはなりますが、購買・人事・会計等の業務を1つのセンタに集めたグローバルSSCの設立を始め、計画を実現していきたいと思ます。

海外のみならず、グループ会社の組織再編・統合にも継続的に取り組んでいきたいと思ます。同時にリソースの流動化を行い、マーケットに要求されるところへリソースを最適に配置していく等、グローバルのターゲット戦略もあわせて管理費等10%の削減に現実的に取り組んでいきたいと思っています。

以上、中期の取り組み状況等をご説明しましたので、私の話はこれで終わりにしたいと思ます。

当社ビジネスに対して皆様方から是非色々なご意見を賜り、それを糧に一生懸命努力したいと思ます。

本日は本当にどうもありがとうございました。



## 4. 卷末資料

(単位:億円、%)

	2013年3月期 20 実績(4~9月)	対前年 同期比(%)	2013年3月期 20 実績(7~9月)	対前年 同期比(%)	2013年3月期 通期計画
受注高	6,798	+11.6	2,467	+24.1	11,300
受注残高	12,708	+2.4			10,690
売上高	6,048	+5.8	3,108	+3.1	12,800
売上原価	4,594	+6.3	2,372	+4.2	9,560
売上総利益	1,453	+4.1	735	△0.4	3,240
販売費及び一般管理費	1,152	+5.8	567	+3.9	2,390
販売費	521	+3.8	257	△2.6	1,110
研究開発費	60	+6.3	28	△6.1	140
管理費等	570	+7.6	280	+11.8	1,140
営業利益	301	△2.0	168	△12.5	850
営業利益率	5.0	△0.4	5.4	△1.0	6.6
経常利益	268	△6.6	148	△15.9	780
特別損益	△17	-	△17	-	△50
税金等調整前当期純利益	250	△12.0	130	△25.8	730
法人税等其他	116	△27.5	66	△23.6	350
当期(四半期)純利益	134	+8.0	64	△27.9	380
設備投資	536	△20.5	318	△15.7	1,330
減価償却費等	740	△2.1	363	△2.1	1,480
1株当たり配当金(円)		3,000			6,000

(\*) : 「法人税等其他」には、「法人税、住民税及び事業税」のほか「法人税等調整額」及び「少数株主損益」を含む。

Copyright ©2012 NTT DATA Corporation

(単位:億円)

	2012年3月期 2Q 実績(4~9月)	2013年3月期 2Q 実績(4~9月)	2012年 3月期 通期実績(4~3月)	2013年 3月期 通期計画(4~3月)
パブリック&フィナンシャル (P&F)	3,261	3,266	7,128	7,180
エンタープライズITサービス (E-IT)	1,269	1,384	2,699	2,760
ソリューション&テクノロジー (S&T)	283	298	592	650
グローバルビジネス (GB)	897	1,089	2,081	2,200

(\*) 開示セグメントの変更に伴い、2012年3月期実績の値を以前開示した数値から変更。



# 顧客分野・サービス別売上高(国内外顧客向け)

NTT DATA

(単位:億円)

	2012年3月期 2Q 実績(4~9月)	2013年3月期 2Q 実績(4~9月)	2013年3月期 通期計画
<b>パブリック&amp;フィナンシャル</b>			
(再掲) 中央府省関係・海外公共機関等	580	608	1,390
地方自治体・地域ビジネス	279	363	1,030
ヘルスケア	113	90	180
銀行	995	850	1,750
協同組織金融機関	493	430	920
保険・証券・クレジット	425	542	1,100
決済サービス	360	368	780
<b>エンタープライズITサービス</b>			
(再掲) 通信・放送・ユーティリティ	577	678	1,310
製造	369	431	840
流通・サービス	226	207	450
<b>ソリューション&amp;テクノロジー</b>			
(再掲) ネットワーク	100	103	210
データセンタ等	139	142	320
統合ITソリューション	2,173	2,148	4,270
システム・ソフト開発	1,427	1,562	3,900
コンサルティング・サポート	1,879	2,086	4,050
その他	237	250	580
製品及びサービス別の売上高(外部顧客向け) 合計	5,717	6,048	12,800

(※1) ソリューション&テクノロジーカンパニーの外部顧客向け売上高には他カンパニー経由の案件を含まない。

(※2) エンタープライズITサービスは、2012年4月に、グローバルITサービスより名称を変更しました。

(※3) 開示セグメントの変更に伴い、2012年3月期実績の値を以前開示した数値から変更。

(単位:億円)

	2012年3月期 2Q 実績(4~9月)	2013年3月期 2Q 実績(4~9月)	2013年3月期 遡期計画
<b>パブリック&amp;フィナンシャル</b>			
(再掲) 中央府省関係・海外公共機関等	934	870	1,370
地方自治体・地域ビジネス	497	597	1,020
ヘルスケア	123	94	150
銀行	904	1,174	1,340
協同組織金融機関	619	692	760
保険・証券・クレジット	480	488	1,050
決済サービス	42	131	200
<b>エンタープライズITサービス</b>			
(再掲) 通信・放送・ユーティリティ	633	692	1,320
製造	480	499	890
流通・サービス	196	231	390
<b>ソリューション&amp;テクノロジー</b>			
(再掲) ネットワーク	5	9	10
データセンタ等	154	132	260

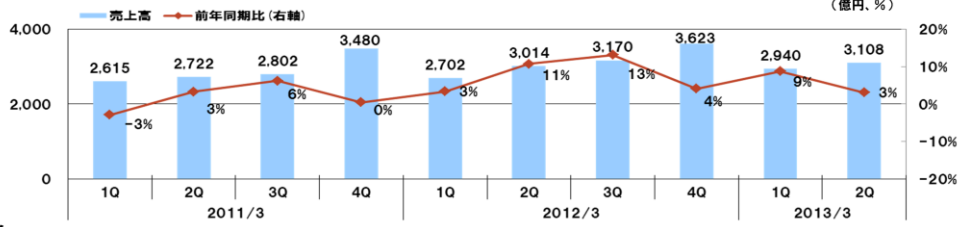
- (※1) ソリューション&テクノロジーカンパニーの外部顧客向け売上高には他カンパニー経由の案件を含まない。  
(※2) エンタープライズITサービスは、2012年4月に、グローバルITサービスより名称を変更しました。  
(※3) 開示セグメントの変更に伴い、2012年3月期実績の値を以前開示した数値から変更。

(単位:億円,%)

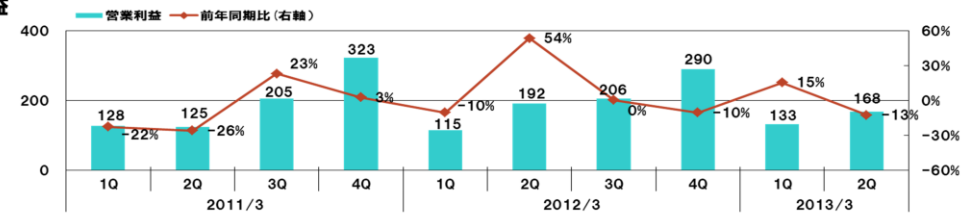
	2012年3月期 20 累計実績(4~9月)	2013年3月期 20 累計実績(4~9月)	2013年3月期 適期計画
受注高	3,983	4,392	6,500
受注残高	10,758	10,445	8,670
売上高	3,786	3,812	8,100
売上原価	2,918	2,938	6,180
売上総利益	868	874	1,920
販売費及び一般管理費	577	579	1,240
販売費	257	260	550
研究開発費	54	56	120
管理費等	265	263	570
営業利益	290	294	680
営業利益率	7.7	7.7	8.4
経常利益	297	293	630
特別損益	△2	-	△20
税引前当期純利益	295	293	610
法人税等他	123	93	220
当期(四半期)純利益	171	199	390
設備投資	554	471	1,210
減価償却費等	625	645	1,290

注:「法人税等他」には、「法人税、住民税及び事業税」のほか「法人税等調整額」を含む。

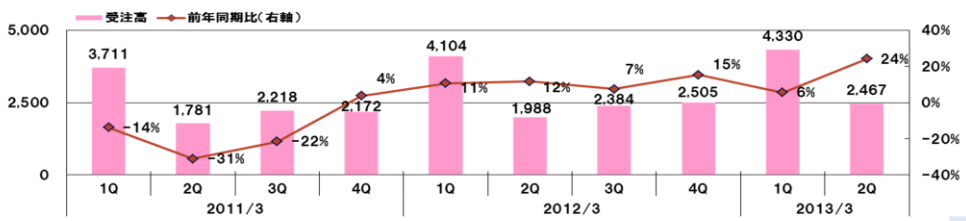
■売上高



■営業利益



■受注高



「地銀共同センター」において、2012年5月に鳥取銀行へのサービスを開始。2012年7月には「STELLA CUBE」が神奈川銀行、東北銀行、向けにサービスを開始し、2012年7月にきらやか銀行が参加を決定。さらに、2012年5月に横浜銀行、北陸銀行、北海道銀行による共同利用システムに新たに七十七銀行が参加することについて、4行との基本契約を締結。  
 地銀共同センター、共同利用システム(横浜・ほくほくFG・七十七)、「STELLA CUBE」及び「BeSTAcoud」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。

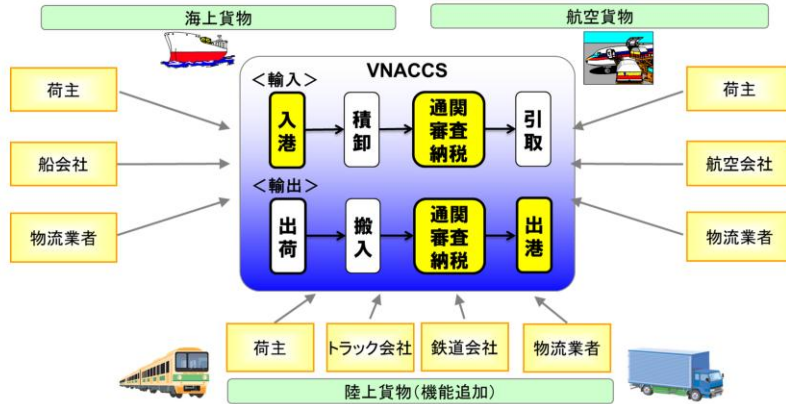
BeSTA※

提供中	<p><b>地銀共同センター (15行)</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>2012年5月より鳥取銀行が利用開始</li> <li>2012年1月より池田泉州銀行のシステムを統合</li> <li>13行にサービス提供中で、今後、2行が順次利用予定</li> </ul>
提供中	<p><b>共同利用システム (4行)</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>2012年5月に七十七銀行の参加について4行と基本契約締結</li> <li>横浜銀行に続き、2011年5月より北陸銀行、北海道銀行が利用開始</li> </ul>
提供中	<p><b>STELLA CUBE (8行)</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>2012年7月にきらやか銀行と基本契約締結</li> <li>2012年7月より神奈川銀行、東北銀行が利用開始</li> <li>6行にサービス提供中で、今後、2行が順次利用予定</li> </ul>
予定	<p><b>BeSTAcoud</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>サービスの提供を決定。荘内銀行及び北都銀行と利用に関する基本契約を締結</li> </ul>

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！



ベトナム政府から、日本の貿易手続き・通関システムであるNACCS<sup>注1</sup>およびCIS<sup>注2</sup>を活用した貿易手続き・通関システム(VNACCS/VCIS)の開発を受託(2014年3月完成予定)。

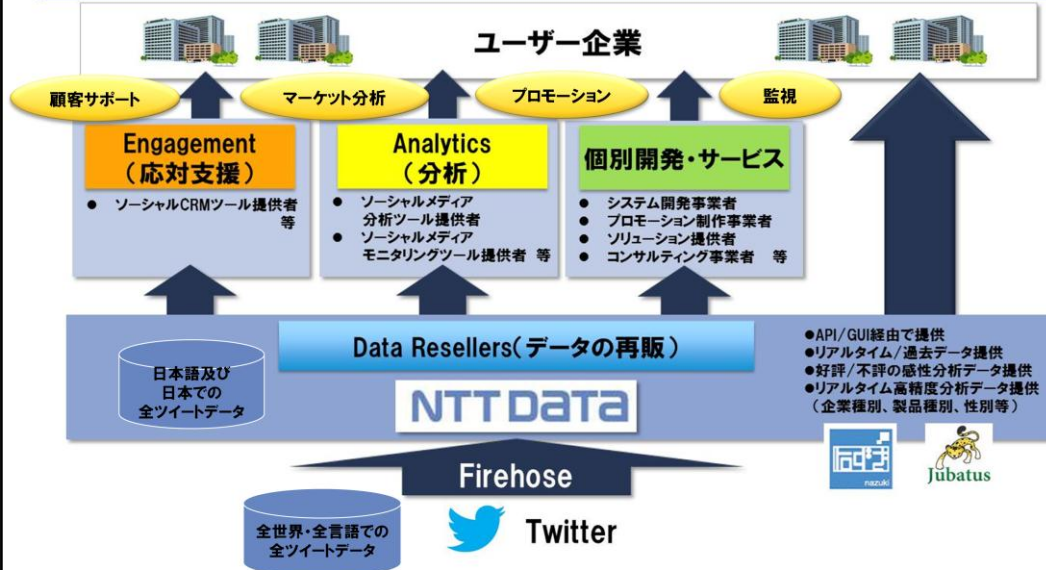


**特徴**

日本のNACCSおよびCISの行政手続きにかかわる機能を活用し、輸出入申告や入出港手続き等の貿易手続き・通関に関する行政手続きの効率化等を実現。

(注1)NACCS 輸出入・港湾関連情報処理システム:Nippon Automated Cargo and Port Consolidated System  
輸出入申告や船・航空機の入出港手続き等の行政手続きと、輸出入手続きに関連する民間業務を処理する官民共同利用の電子申請システム  
(注2)CIS 通関情報総合判定システム:Customs Intelligence Database System  
輸出入の通関実績や輸出入者情報を一元的に蓄積して、通関審査に活用する情報システム

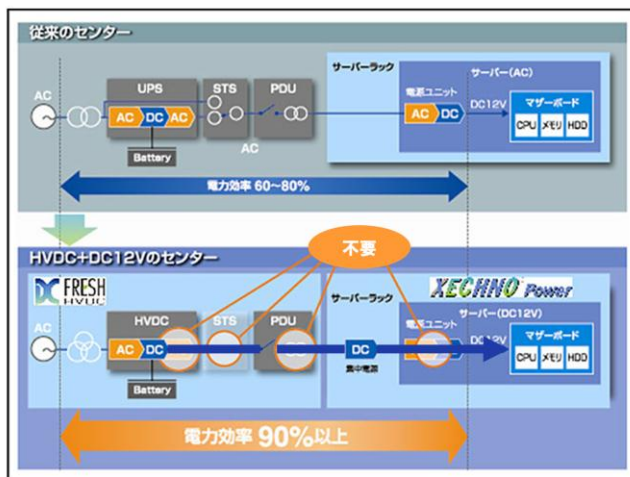
公開APIよりも大量・高精度・高付加価値なツイートデータの提供が可能になり、ユーザー企業のソーシャルメディア活用をはじめとしたビッグデータ活用を支援。  
 11月の商品サービス発表会にて料金体系等をご紹介し、12月からサービス提供予定。



省エネ データセンター向け電源システム「XECHNO® Power + FRESH HVDC®」が  
「グリーンITアワード2012 経済産業大臣賞」を受賞。

NTT DATA

NTTデータ先端技術株式会社、日本無線株式会社、株式会社NTTデータは、データセンターの消費電力の大幅削減を実現する「XECHNO® Power + FRESH HVDC®(ゼクノパワー+フレッシュHVDC)」について、  
「グリーンITアワード2012 ITの省エネ部門」にて「経済産業大臣賞」を受賞。





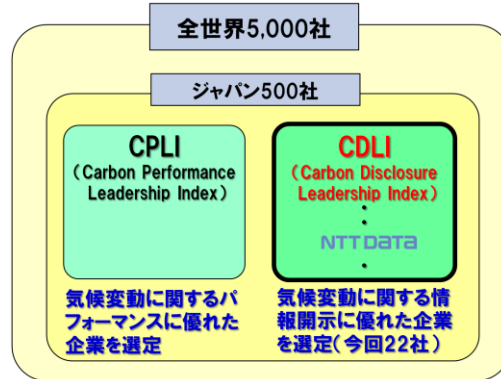
NTTデータは、2012年度のCDP気候変動調査において、日本国内の大手企業500社(FTSEジャパンインデックス選定企業が中心)の中から選定される、情報開示に優れた企業「CDLI(Carbon Disclosure Leadership Index)」の22社のうちの1社に選定された。

CDP (Carbon Disclosure Project) 概要

- 2000年に英国で設立され、各国投資家の支援を受けて運営される非営利団体(NPO)。
- GHG排出量、気候変動、及び水についてのリスクと機会  
の評価に関する企業からの情報を収集するため、78兆米ドルの合計運用資産を有する655の機関投資家を代表して活動。
- GHG排出量、気候変動に関しては、毎年、世界の企業に排出量実績や気候変動対策についての調査票を送付。(全世界で約5,000社、日本では500社)  
その回答を分析・評価(100点満点)して投資家へ開示。

CDLI (Carbon Disclosure Leadership Index) について

気候変動に関する情報開示(Disclosure)の面で優れた上位企業を選定するもの。  
ジャパン500社の中では、上位10%が認定される。



■ itelligence, Extend Technologies, Business Formula, Cornerstone等グローバルにソリューションを提供する会社群のインテグレーション推進および連携強化を加速。公開買付け及びスキーズアウトの実施により itelligence社の発行済株式の100%取得(現在81.28%)を目指す。

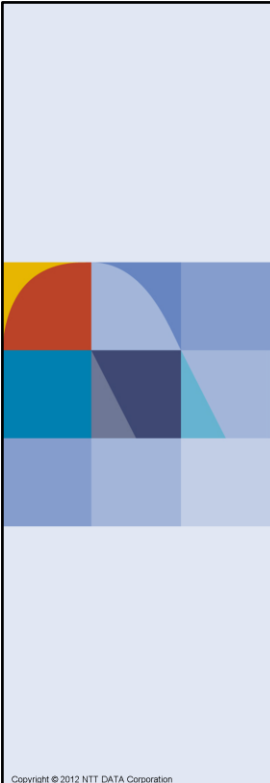
#### itelligence AG 概要

●社名	itelligence AG	
●事業内容	SAPに関するコンサルティング事業、システム・インテグレーションおよびソフトウェア開発事業、ライセンス事業、アウトソーシング・サービス	
●設立年月	2000年	
●株主構成	NTTデータグループ	81.3%
	NTTコミュニケーションズ	8.2%
	その他	10.5%
●本店所在地	ドイツ・ビーレフェルト	
●従業員数	2,726人(2012年9月30日現在)	

#### 買付けの目的

・itelligence社は現在当社グループが推進する“Global SAP One Team”で主要な役割を担っており、今回の公開買付けを通じた100%子会社化により、特にSAPビジネス分野での更なるインテグレーションを推進していく。





**NTT DATA**

変える力を、ともに生み出す。

Copyright © 2012 NTT DATA Corporation