



2013年3月期 決算説明会

2013年5月8日
株式会社NTTデータ

NTT DATA

Copyright © 2013 NTT DATA Corporation

代表取締役社長の岩本でございます。

ただいまから前期の決算の発表、それから今期の予想等を含めて
ご説明させていただきます。

1. 2013年3月期 実績
2. 中期経営計画の進捗状況
3. 2014年3月期 見通し
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。

それでは、前期の実績、中期経営計画の進捗状況、今期の見通しの順にご説明いたします。



1. 2013年3月期 実績

Copyright © 2013 NTT DATA Corporation

まずは、前期の実績でございます。

(単位:億円[EPS以外])

	2013年3月期 実績 (4~3月)	前期比	対予想比	2013年3月期 第4四半期 (1~3月)	前年同期比
受注高	11,971	+ 987 + 9.0%	➡	2,783	+ 277 + 11.1%
売上高	13,019	+ 507 + 4.1%	➡	3,900	+ 277 + 7.6%
営業利益	856	+ 52 + 6.6%	➡	368	+ 77 + 26.8%
セグメント利益 ^(*)	770	+ 51 + 7.1%	➡	349	+ 99 + 40.0%
当期純利益/ 四半期純利益	435	+ 130 + 42.9%	➡	214	+ 73 + 52.6%
EPS(円)	15,514円	+ 4,659円 + 42.9%	➡	7,650円	+ 2,637円 + 52.6%

(*) セグメント利益は税金等調整前当期純利益/四半期純利益を示す

Copyright © 2013 NTT DATA Corporation

4

最初に、全体の状況をお話いたします。

ご覧いただいておりますとおり、受注、売上高、各利益、全てにおいて対前期比でプラスとなり業績予想についても全て達成することができました。

大変不確実性の増した経済環境の中、4年間の中期経営計画期間1年目ですが、業績予想を達成できたことは大変よかったと思っております。

P&F：単体における大規模案件の受注、及び連結拡大等により増加。
 E-IT：単体における規模拡大により増加。
 S&T：ほぼ前期並み。
 GB：連結拡大、及び北米を中心とした既存子会社の規模拡大等により増加。

	2013年3月期 実績 (4~3月)	前期比	対予想比	2013年3月期 第4四半期 (1~3月)	前年同期比
パブリック&フィナンシャル (P&F)	6,457	+ 656 + 11.3%	+ 557 + 9.5%	1,362	+ 139 + 11.4%
エンタープライズITサービス (E-IT)	2,790	+ 104 + 3.9%	+ 90 + 3.4%	681	+ 102 + 17.6%
ソリューション&テクノロジー (S&T)	358	+ 3 + 1.1%	▲ 41 ▲ 10.3%	76	+ 6 + 9.1%
グローバルビジネス (GB)	2,344	+ 211 + 9.9%	+ 44 + 1.9%	653	+ 23 + 3.8%
連結値	11,971	+ 987 + 9.0%	+ 671 + 5.9%	2,783	+ 277 + 11.1%

(*) 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。
 (*) 連結値は其他/消去を含むため、各セグメントの単純合算とは整合しない。

Copyright © 2013 NTT DATA Corporation

5

続きまして、セグメント別の結果をご説明いたします。

受注高については、P&FやE-ITにおいて大規模案件の受注獲得があったことや、連結会社の拡大によって、全てのセグメントで対前期比増加となりました。

業績予想比については、S&Tでマイナスとなっておりますが、S&Tでお客様から直接受注する予定だったものが、他のセグメント経由での受注に変更となった影響であり、実質的には予想を達成しております。

P&F：既存大規模システムの売上減はあるものの、連結拡大等によりほぼ前期並み。
 E-IT及びS&T：単体及び既存子会社の規模拡大等により増収。
 GB：連結拡大、及び北米を中心とした既存子会社の規模拡大等により増収。

(単位:億円)

	2013年3月期 実績 (4~3月)	前期比	対予想比	2013年3月期 第4四半期 (1~3月)	前年同期比
パブリック&フィナンシャル (P&F)	7,288	+ 10 + 0.1%	▲ 1 ▲ 0.0%	2,223	+ 152 + 7.4%
エンタープライズITサービス (E-IT)	3,011	+ 252 + 9.2%	+ 211 + 7.5%	922	+ 118 + 14.8%
ソリューション&テクノロジー (S&T)	1,670	+ 68 + 4.3%	+ 30 + 1.9%	469	+ 5 + 1.2%
グローバルビジネス (GB)	2,449	+ 257 + 11.8%	+ 129 + 5.6%	687	▲ 6 ▲ 1.0%
連結値	13,019	+ 507 + 4.1%	+ 219 + 1.7%	3,900	+ 277 + 7.6%

(*) 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。
 (*) セグメント別は内部取引を含む。
 (*) 連結値はその他/消去を含むため、各セグメントの単純合算とは整合しない。

Copyright © 2013 NTT DATA Corporation

6

続きまして、売上高です。

P&Fにおいて既存大規模システムの売上減があったものの、受注同様、全てのセグメントで前期を上回ることができました。

業績予想比についても、ほぼ全て達成しております。

P&F：既存大規模システムの売上減による影響はあるものの、その他の案件でカバーしたことにより実質で増益だが、全社コスト配分見直しの影響によりほぼ前期並み。
 E-IT：単体及び既存子会社の増収影響に加え、販管費の削減により増益。
 S&T：実質はほぼ前期並みだが、全社コスト配分見直しの影響により減益。
 GB：北米を中心とした既存子会社の増収や、利益改善施策の効果等により増益。

	2013年3月期 実績 (4~3月)	前期比	対予想比	2013年3月期 第4四半期 (1~3月)	前年同期比
パブリック&フィナンシャル (P&F)	645	▲5 ▲0.8%	+25 +4.1%	252	+48 +23.5%
エンタープライズITサービス (E-IT)	132	+35 +37.0%	▲7 ▲5.0%	82	+44 +114.9%
ソリューション&テクノロジー (S&T)	70	▲14 ▲17.6%	+0 +0.1%	31	▲4 ▲13.1%
グローバルビジネス (GB)	▲9 【79】	+1 +13.6% 【+13】	▲24 - 【▲16】	▲5 【19】	▲12 - 【▲6】
連結値	856	+52 +6.6%	+6 +0.8%	368	+77 +26.8%

(*) 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。前年同期比は変更後の数値に基づき算出。
 (*) セグメント別は内部取引や全社費用の配分額を含む。なお、今年度から全社費用の配分方法を見直している。
 (*) グローバルビジネスセグメントの【】内数値はのれん償却額戻し後営業利益を示す。
 (*) 連結値はその他/消去を含むため、各セグメントの単純合算とは整合しない。

Copyright © 2013 NTT DATA Corporation

7

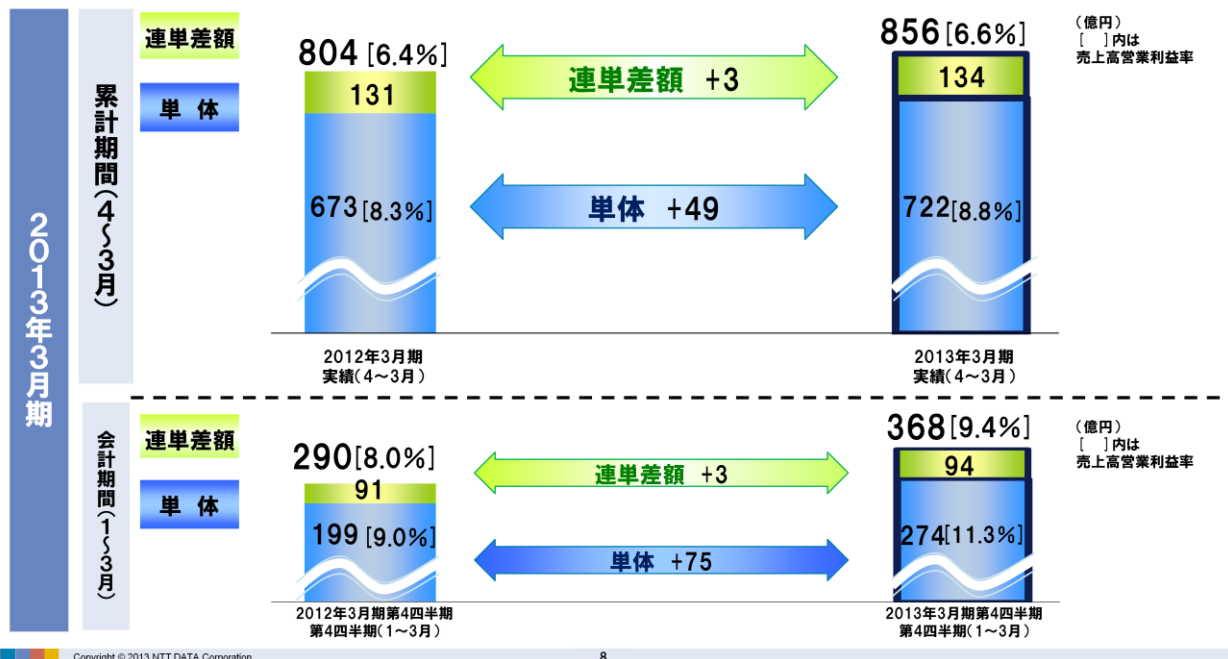
続きまして、営業利益です。

こちらは、P&FとS&Tにおいて前期比減益と見えておりますが、これは全社コストの配分方法を見直したことが影響しております。その影響を除きますと、P&Fは増益、S&Tもほぼ前期並みの利益となりました。

一方、業績予想比については、特にGBにおいて達成することができませんでした。主な理由は、ヨーロッパにおける業績悪化です。GBの予想達成できなかったというのが、今期への一つの課題と考えております。

今年度の業績予想については後ほどご説明いたしますが、環境変化をしっかりと捉えながら、業績改善を図っていきたく思います。

単体は、既存大規模システムの売上減による影響はあるものの、E-ITを中心とした増収影響に加え、販管費の削減等により増益。
 連単差額は、主に既存子会社の増収に伴う利益増や、利益改善施策の効果等により増益。



こちらは、営業利益の連結・単体別です。

単体、グループ会社ともに前期比増益を達成しており、売上高営業利益率についても改善いたしました。

P&F : 前期に計上した特別損失の減少等により増益。

E-IT : 営業利益の増益等により増益。

S&T : 前期に計上した特別利益の減少等により減益。

GB : 営業増益であるものの、グループ会社統合再編に伴う費用等により減益。

(単位: 億円)

	2013年3月期 実績 (4~3月)	前期比	対予想比	2013年3月期 第4四半期 (1~3月)	前年同期比
パブリック&フィナンシャル (P&F)	637	+64 +11.3%	+27 +4.6%	242	+107 +79.3%
エンタープライズITサービス (E-IT)	125	+30 +32.1%	▲4 ▲3.8%	79	+47 +149.7%
ソリューション&テクノロジー (S&T)	51	▲75 ▲59.6%	▲3 ▲6.7%	23	▲59 ▲71.9%
グローバルビジネス (GB)	▲48	▲27 ▲126.5%	▲28 ▲144.8%	▲12	▲8 ▲218.3%
連結値	770	+51 +7.1%	+40 +5.5%	349	+99 +40.0%

(*) セグメント利益は税金等調整前当期純利益/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。

(*) セグメント別は内部取引や全社費用の配分額を含む。なお、今年度から全社費用の配分方法を見直している。

(*) 連結値はその他/消去を含むため、各セグメントの単純合算とは整合しない。

Copyright © 2013 NTT DATA Corporation

9

実績の最後になりますが、こちらはセグメント利益です。

S&TとGBで前期比減益となりましたが、

こちらはそれぞれ、前期の土地売却による特別利益の減少や、

統合・再編に関する特別損失の影響であり、一過性のものでもあります。

前年度実績についての説明は以上になります。

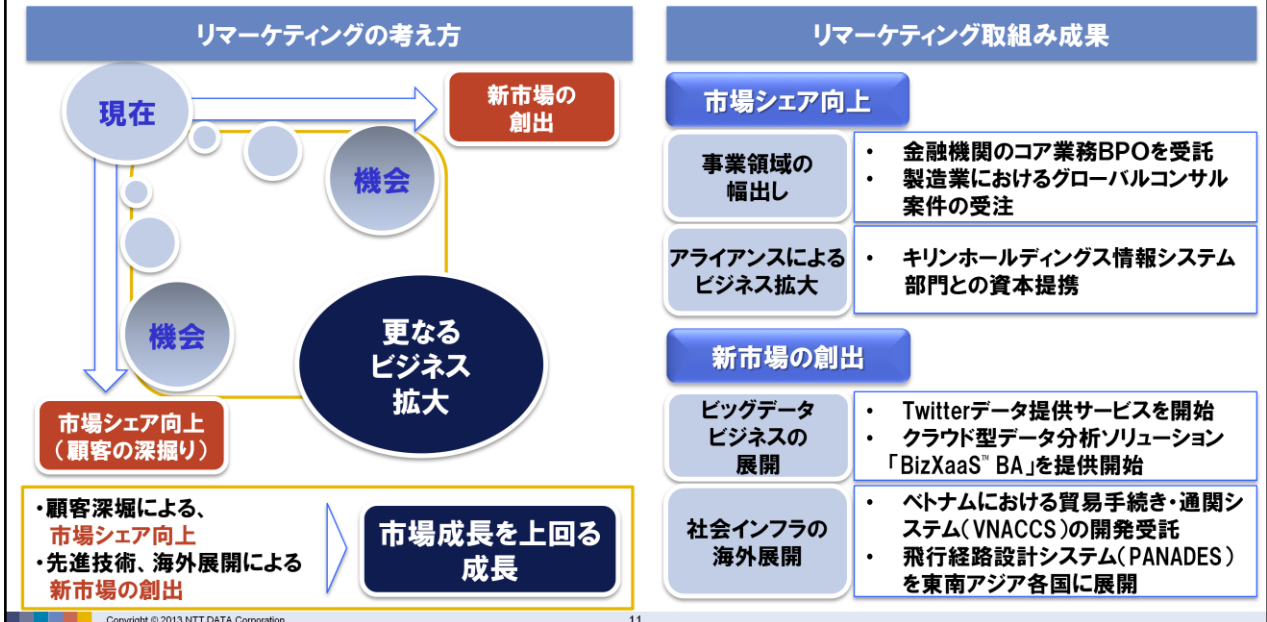


2. 中期経営計画の進捗状況

Copyright © 2013 NTT DATA Corporation

続きまして、中期経営計画の進捗状況について、取り組んでいる経営施策毎にお話しします。

- 市場シェアを向上するためのリマーケティングによるビジネス拡大を推進
- 先進技術の活用や当社ノウハウの海外展開による新しい市場の創出を実施



まずは、リマーケティングです。

これは、既成概念を取り払い、政治・経済・社会・技術の動向、そしてお客様・競合・我々自らの変化を改めて見直してマーケティングを行う、という活動で、大きく2つの考え方があります。

一つは市場シェア向上を目的に、環境変化を敏感にとらえて、既存のお客様向けビジネスの深掘りを行うこと、もう一つは、新市場の創出を目的に、新しい技術や海外展開によって、今までにないマーケットを作っていくという取組です。

一つ目の市場シェアの向上について、2012年度の業績にも貢献した、いくつかの成果があります。

例えば、金融機関向けのコア業務BPOの受託です。

また、我々がグローバルパワーを獲得したことによって、グローバルに展開している製造業のお客様から、コンサルティング案件を受注できたという事例もございます。

さらに、既にご案内のとおり、キリンホールディングス様の情報子会社に49%の出資をしたことで、我々自身のシェア拡大、キリングroup様のIT品質の向上という点で貢献をとってきているという事例もございます。

一方、新市場の創出についてお話をしますと、こちらにも既にいくつかの成果がありますが、

その1つは、Twitterデータ提供サービスの開始です。

我々はビッグデータやM2Mといった分野にいち早く目をつけて、アメリカのtwitter社と、tweetデータを我々が再販するFirehose契約を締結しました。

Twitterに関しては、アメリカ大統領選挙の予測に活用され、驚くべき精度を実証しましたが、政治だけでなく色々なビジネス分野で、SNSが近未来の社会現象を予測するツールになりえます。

このような先進技術をいち早くサービスに取り込むことは、お客様とのリレーションを構築する上で意味のあることではないかと思っていますし、その先に我々にとっての新たなマーケットがあると考えています。

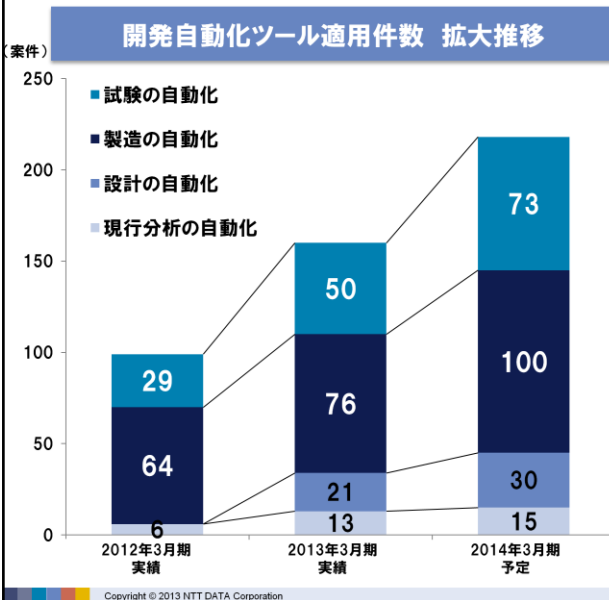
それから、社会インフラの海外展開の件についてお話いたします。

我々は日本で多くのインフラシステムを生み出してきましたが、その中で税関のシステム、NACCSというシステムをベトナム向けにカスタマイズした上で展開しております。

さらにはPANADESという飛行経路の設計システムも東南アジア系の諸国でも3カ国程度で導入を決めて動いている、ということが前期の実績としてあります。

2013年度も、このリマーケティングを徹底して進めていき、市場成長を上回る成長に繋がりたいと思います。

- 開発自動化ツールの適用案件数の継続的な拡大
 - 大規模・ミッションクリティカルシステムへの適用も拡大
 - 2014年3月期は各開発ツールの統合によるオーバーヘッド解消で更なる効果創出を目指す



【大手生命保険様】
TERASOLUNA Reengineering(現行システム解析ツール)により、システムの年間潜在欠陥率を8割以上削減するなど、目ざましい品質改善を実現。

【大手金融機関様】
TERASOLUNA ViSC(プログラム自動生成ツール)によるソースコードの完全自動生成を実現。ミッションクリティカルなシステム開発において、詳細設計～結合試験の工期を30%削減。

【大手製造業様】
お客様の短納期要求が原因で他社が提案辞退する中、TERASOLUNA ViSC活用により納期を1ヵ月前倒し、他社を凌ぐ提案を行って受注獲得。提案通りの短納期で納品。

次に、中期経営計画のもう一つの大きな柱である戦略的R&Dです。
これについては2つお話ししたいと思います。

一つ目は、ソフトウェア生産技術の革新についてです。

ソフトウェアの開発から運用に至るまでは、要件定義、設計、製造、試験、といったプロセスがありますが、それぞれにできる限り自動化をしようという試みがかねてより取り組んできています。

今はまだ単独のツールとして動いているのですが、今年度の計画としてこれらの自動化ツールを一つに統合しながら、より高度な自動化に取り組めるように議論を進めているところです。

実績では、例えば大手の生命保険会社様では、非常に多くのプログラムを保有されています。よって、システム全体を見える化するのには非常に大変な作業になるのですが、現行分析の自動化ツールであるTERASOLUNA Reengineeringを用いてサービスをご提供したところ、大変大きな効果を上げることができています。

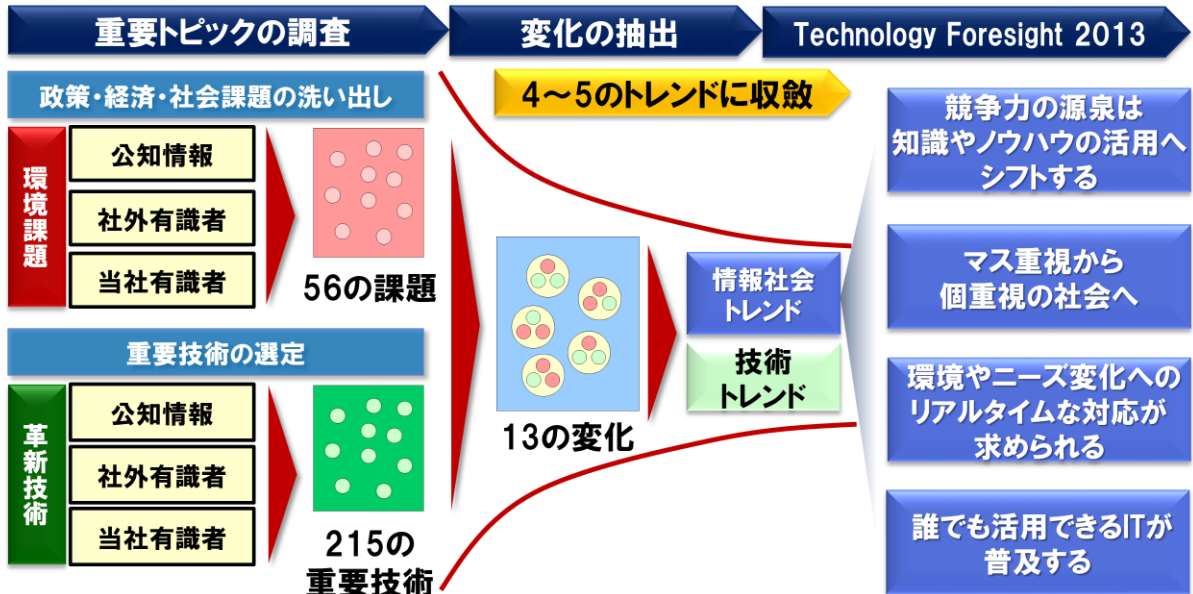
また、大手の金融機関様では、TERASOLUNA ViSCというプログラムを完全自動生成するツールを展開したことにより、工期を30%ぐらい削減することができています。

大手の製造業様にも同様のツールを活用しています。

納期が非常に短い案件ではありましたが、他社が提案をする中、自動化による工期短縮を提案することで受注をし、無事に納品が終わっております。

2013年度も、ソフトウェア生産技術に、より一層磨きをかけていきたいと思っております。

- 情報社会に変化をもたらす技術動向を”NTT DATA Technology Foresight”として発信
- Technology Foresightを元にしたプライベートセミナーの開催を実施
- PoC(Proof of Concept)を開始し、事業化の検討を推進



もう一つ、戦略的R&Dについてお話しします。
新しい技術のトレンドを体系的にまとめてお客様にも提供していくために、NTT DATA Technology Foresight 2013として発信しました。
これは、外部の有識者のコメントももらいながら、社会に出てくる56個の課題と、その課題の裏にある215の技術を、世界に変化をもたらす社会動向と技術として整理し、4つの近未来の社会予測、情報社会トレンドと、この社会予測を裏打ちする5つ技術トレンドとして発信したものです。

ここでは4つの情報社会トレンドについて、事例として簡単にご紹介します。

1つ目の「競争力の源泉は知識やノウハウの活用へシフトする」の例は、アメリカ国防総省で行われている感染症の発生や大規模な犯罪などの予測です。これは、twitterや監視カメラ、webの検索クエリなどの様々なデータをうまく融合して組み合わせる、即ち知識やノウハウの集積により、近未来予測を実現しています。

2つ目の「マス重視から、個重視の社会へ」の例としては、3Dモデリングや3Dプリンティングの技術による、カスタムメイドの靴の供給です。技術の活用によって、多様化への対応が進むという社会予測になります。

3つ目の「環境やニーズ変化へのリアルタイムな対応が求められる」では、例えば2012年に新設された東京ゲートブリッジには、当社の橋梁監視システムが導入されており、50個程度のセンサから集積されるゆがみなどの膨大なリアルタイムデータをもとに分析をしていきます。このように、ビッグデータを用いて、橋の安全性などがリアルタイムに監視可能になりました。

4つ目の「誰でも活用できるITが普及する」という話では、例えばある観光地では、街を歩きながらスマートフォンをかざすと、そこに色々なお店や歴史的な施設の紹介が出てきて楽しい観光を可能にするサービスを行っています。

このような社会予測と、それを裏打ちする先進技術をお客様に対するプライベートセミナーの開催といった形で発信することで、お客様が新しいサービスモデルやビジネスモデルを考えるとときの大きな助けになると考えております。

- One NTT DATA体制の確立
 - NTTグループ、NTTデータグループとの連携強化による案件獲得
- グローバル・ソリューションの充実と強化
 - グループ内ソリューションの整備と注力ソリューションへの取組強化

グループ連携強化による共同案件獲得(※)

NTTグループ間連携による受注

dimension data
NTT Communications

- ・NTTデータグループとDimension Dataグループが連携し、南アフリカの大手鉄鋼メーカーからSAP案件の受注獲得。
- ・NTTデータグループとNTTコミュニケーションズが連携し、英国医療機関のITアウトソーシング案件を受注。

NTTデータグループ間連携による受注

NTT Data

- ・NTTデータグループ(EMEA、China、APAC)が連携し、欧州自動車メーカーの中国および豪州におけるCRM案件を受注。

※海外NTTデータグループ(Inc.(北米)/EMEA(欧州等)/APAC/China/Business Solutions)、国内NTTデータグループ、およびNTTグループを跨る共同案件

グローバル・ソリューションの強化

当社グループのソリューションを収集・整理し、グローバルWebサイトに掲載



<http://www.nttdata.com/>

2014年3月期 注力ソリューション

SAP Solutions

Oracle Solutions

Cloud Solutions

Big Data Solutions

M2M Solutions

Application Development Technologies

次に、グローバルビジネスについてお話しします。

2012年度は、全世界でOne NTT DATA 体制を確立しました。

グローバル戦略としては、Global Accountsを設定して、各地域で連携して

お客様のグローバル戦略をサポートする、あるいはGlobal Offeringとして、NTTデータグループとして注力する共通のオファリングを設定し、それをグローバルで共有する。さらにオファリングを提供する人材をGlobal Talentsとして育成、または獲得するという三つの戦略があります。

昨年度の成果としては、NTTグループ間での連携があげられます。

例えば、Dimension DataとNTTコミュニケーションズと連携したことにより、南アフリカの鉄鋼メーカー様の基幹系のSAP案件を受注をしました。あるいはイギリスの医療機関では、ITアウトソーシング案件をNTTコミュニケーションズと連携をして獲得したというような実績がもう既に出てきています。

さらに我々NTTデータグループ内での連携も進んでいます。

欧州の大手自動車メーカー様ですが、お客様の中国へのビジネス展開に伴った、中国でのCRMシステム案件がありました。

我々のオーストラリアのチームにこのノウハウがあり、NTT DATA EMEA、NTT DATA APAC、そしてNTT China、この3社が連携をしながら受注をしました。

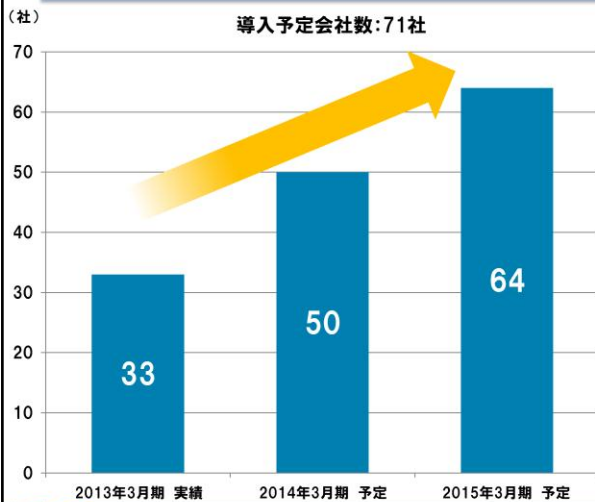
こういった連携を継続強化しながら、

Global Accounts、Global Offering、Global Talentsといった戦略を展開していきます。

- グループSSCの本格運用開始
 - 業務メニューの整備が完了し、今年度より本格運用を順次開始
- グローバルSSCの欧州、北米への展開開始
 - 統合システムへの集約、インドへのBPOを順次展開中

グループSSC: 国内における財務・人事・総務・購買等の業務集約、オフショア化
グローバルSSC: 海外子会社における財務・人事等の業務のインド集約、ITシステム集約

グループSSC導入会社数の増加



グローバルSSC導入による効率化



- 2013年4月よりUKにおいて、統合システムの利用およびBPO運用を開始。
- 今後、2014年3月期中に欧州各国(イタリア、ドイツ)および北米への展開を予定。

最後に、全体最適の追求です。

管理費については、2011年度実績で約1,100億円という大きな金額ですので、2015年度までに10%の削減を目指しています。

大きな取組としては、バックオフィス業務へのシェアードサービスセンターの活用です。

国内においては、財務・人事・総務・購買といった業務領域について、グループ33社の業務を集約し、一部は中国へのオフショアも実現しています。

2014年度末までには、対象会社数を64社に拡大させる予定です。

また、海外においては、財務・人事などの業務について、2013年4月からイギリスが、2014年3月までには北米、イタリア、ドイツが、インドに業務集約を行います。

このような効率化の取組によって、2013年度にはグローバル管理体制もかなり整うものと考えています。



3. 2014年3月期 見通し

Copyright © 2013 NTT DATA Corporation

それでは最後に、今年度の業績見通しについてお話しします。

P&F：公共分野における受注拡大は見込めるものの、前期受注の大規模案件の反動減により減少。
 E-IT：新規案件受注、及び既存案件の規模拡大等により増加。
 S&T：ほぼ前期並み。
 GB：既存子会社の規模拡大、及び為替影響等により増加。

	2013年3月期 実績	2014年3月期 予想	前期比	
パブリック&フィナンシャル (P&F)	6,457	6,310	▲ 147 ▲ 2.3%	➡
エンタープライズITサービス (E-IT)	2,790	2,850	+ 59 + 2.1%	➡
ソリューション&テクノロジー (S&T)	358	360	+ 1 + 0.3%	➡
グローバルビジネス (GB)	2,344	2,660	+ 315 + 13.5%	➡
連結値	11,971	12,200	+ 228 + 1.9%	➡

(*) 連結値はその他/消去を含むため、各セグメントの単純合算とは整合しない。

Copyright © 2013 NTT DATA Corporation

17

まず、受注高ですが、全社では前期比228億円の増加を見込んでおります。

P&Fの前期比での減少は、大規模案件の反動減があるためです。
 公共分野における大型の更改受注は見込まれますが、全てをカバーするまでには至らないと
 予想しております。

E-ITは前期比で増加、S&Tについては、ネットワークやクラウドソリューション等の需要は堅調ですが、
 S&Tセグメントの直接受注に限定すればほぼ前期並み、という予想です。

GBについては、前期比で大幅増加を予想しておりますが、
 最近の為替の状況を踏まえ、外貨高の影響を織り込んでおります。

P&F：既存大規模システムの売上減はあるものの、その他の案件により売上増等により、
 ほぼ前期並み。
 E-IT：単体の規模拡大等により増収。
 S&T：単体及び既存子会社の規模拡大等により増収。
 GB：既存子会社の規模拡大、及び為替影響等により増収。

	2013年3月期 実績	2014年3月期 予想	前期比	(単位:億円)
パブリック&フィナンシャル (P&F)	7,288	7,300	+ 11 + 0.2%	➔
エンタープライズITサービス (E-IT)	3,011	3,040	+ 28 + 1.0%	➔
ソリューション&テクノロジー (S&T)	1,670	1,750	+ 79 + 4.7%	➔
グローバルビジネス (GB)	2,449	2,700	+ 250 + 10.2%	➔
連結値	13,019	13,300	+ 280 + 2.2%	➔

(*) セグメント別は内部取引を含む。
 (*) 連結値はその他/消去を含むため、各セグメントの単純合算とは整合しない。

Copyright © 2013 NTT DATA Corporation

18

次に、売上高ですが、全社では前期比280億円の増収を見込んでおり、セグメント別でも全て前期を上回る計画です。

P&F、E-ITについては、反動減の要素もありますが、新規案件による売上増がそれを上回る見込みです。

GBについては、受注同様、オーガニックグロスと外貨高の影響により、大幅な増収を見込んでおります。

P&F：既存大規模システムの売上減による影響はあるものの、その他の案件における増収影響や、原価減等により増益。
 E-IT：単体の増収影響に加え、既存子会社における原価減等により増益。
 S&T：増収影響等により増益。
 GB：既存子会社の増収影響等により増益。

	2013年3月期 実績	2014年3月期 予想	前期比	(単位:億円)
パブリック&フィナンシャル (P&F)	645	670	+ 24 + 3.8%	
エンタープライズITサービス (E-IT)	132	140	+ 7 + 5.3%	
ソリューション & テクノロジー (S&T)	70	80	+ 9 + 14.2%	
グローバルビジネス (GB)	▲ 9 【 79 】	0 【 100 】	+ 9 - 【 +20 】	
連結値	856	900	+ 43 + 5.0%	

(*) セグメント別は内部取引や全社費用の配分額を含む。
 (*) グローバルビジネスセグメントの【 】内数値はのれん償却額戻し後営業利益を示す。
 (*) 連結値はその他/消去を含むため、各セグメントの単純合算とは整合しない。

Copyright © 2013 NTT DATA Corporation

19

続いて営業利益です。

全社では前期比43億円の増益です。

増収や減価償却費減による原価改善等により、利益についても、
 全てのセグメントで増益を計画しております。

特に、GBについては、のれん償却後の営業利益を、今期は黒字化したいと考えております。

なお外貨高の営業利益影響は、ほとんどありません。

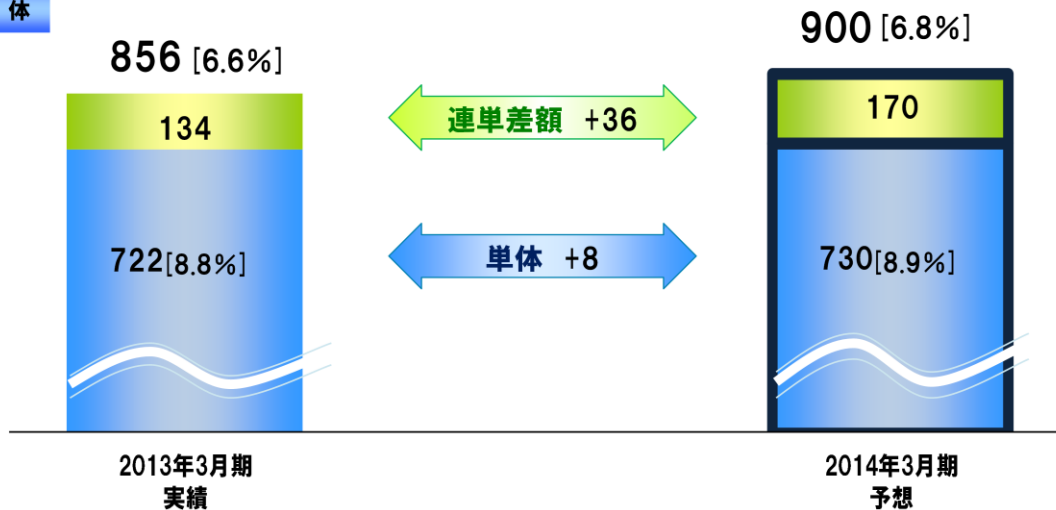
GBののれん償却費についても、ドルもしくはユーロベースであり、
 売上のみでなく費用も為替影響を受けるためです。

単体では、原価率改善等による利益増等により増益。
 連単差額は、既存子会社における増収影響や、原価減等により増益。

連単差額

単体

(億円)
 []内は
 売上高営業利益率



こちらは、単体とグループ会社別に営業利益を分解しておりますが、単体でも前期を上回る利益を見込んでおります。

特に子会社につきましては、前期発生した不採算案件をできるだけ抑え込むことで利益改善を図ります。

また、売上高営業利益率も、連結・単体ともに改善できる見込みです。

P&F・E-IT・S&T : 営業利益の増益により増益。

GB : 営業利益の増益に加え、グループ会社統合再編に伴う費用の減等により増益。

	2013年3月期 実績	2014年3月期 予想	前期比	(単位: 億円)
パブリック & フィナンシャル (P&F)	637	670	+ 32 + 5.0%	
エンタープライズITサービス (E-IT)	125	140	+ 14 + 11.9%	
ソリューション & テクノロジー (S&T)	51	65	+ 13 + 26.7%	
グローバルビジネス (GB)	▲ 48	▲ 30	+ 18 -	
連結値	770	800	+ 29 + 3.9%	

(*) セグメント利益は税金等調整前当期純利益を示す。
 (*) セグメント別は内部取引や全社費用の配分額を含む。
 (*) 連結値はその他/消去を含むため、各セグメントの単純合算とは整合しない。

セグメント利益についても、全社、全てのセグメントで増益です。

営業利益の増益の他、GBでは統合・再編に関する特別損失の減少も見込んでおります。

(単位:億円[EPS、営業利益率を除く])

	2013年3月期 実績	2014年3月期 予想	前期比	
受注高	11,971	12,200	+ 228 + 1.9%	➡
売上高	13,019	13,300	+ 280 + 2.2%	➡
営業利益	856	900	+ 43 + 5.0%	➡
	営業利益率	6.6%	6.8%	+ 0.2P ➡
(*)1 セグメント利益	770	800	+ 29 + 3.9%	➡
当期純利益	435	450	+ 14 + 3.4%	➡
EPS(円) (*)2	15,514円	16,043円	+ 528円 + 3.4%	➡

(*)1)セグメント利益は税金等調整前当期純利益を示す

(*)2)2013年10月1日を効力発生日として1株につき100株の割合で株式分割を行う予定だが、本記載については分割前の発行済株式総数にて算定。

Copyright © 2013 NTT DATA Corporation

22

最後に、業績見通し全体のまとめです。

中期経営計画で20,000円の目標を掲げておりますEPSについては、今年度16,000円を上回る水準まで達成できる見込みです。

なお、本日あわせてニュースリリースしておりますとおり、証券取引所の上場規程に従い、本年10月1日に、1株を100株に分割し、100株を1単元に設定することを決定いたしました。ここでのEPSの記載は、株式分割前の株式数にて計算しておりますのでご注意ください。

海外の経済情勢や、為替の動向など、環境の変化については十分に注視しながら、業績予想の達成に向けて、One NTT DATA の総力を挙げて、一生懸命取り組んでいきたいと思っております。

これで私の話は終わりにしたいと思います。

どうもありがとうございました。



4. 卷末資料

Copyright © 2013 NTT DATA Corporation

(説明省略)

(単位: 億円, % [1株当たり配当金・営業利益率を除く])

	2013年3月期 4Q 実績(1~3月)	対前年 同期比(%)	2012年3月期 通期実績①	2013年3月期 通期実績②	2014年3月期 通期予想③	増減率	
						②-①/①	③-②/②
受注高	2,783	+11.1	10,984	11,971	12,200	+9.0	+1.9
受注残高			11,319	11,402	11,280	+0.7	△1.1
売上高	3,900	+7.6	12,511	13,019	13,300	+4.1	+2.2
売上原価	2,903	+7.4	9,418	9,805	10,000	+4.1	+2.0
売上総利益	997	+8.3	3,092	3,214	3,300	+3.9	+2.7
販売費及び一般管理費	628	△0.2	2,288	2,357	2,400	+3.0	+1.8
販売費	292	△2.3	1,056	1,080	1,100	+2.3	+1.8
研究開発費	30	△32.8	135	121	130	△10.4	+7.4
管理費等	305	+7.2	1,096	1,155	1,170	+5.3	+1.3
営業利益	368	+26.8	804	856	900	+6.6	+5.0
営業利益率	9.4	+1.4	6.4	6.6	6.8	+0.2	+0.2
経常利益	370	+30.5	755	818	820	+8.3	+0.2
特別損益	△21	+38.2	△37	△48	△20	△30.9	+58.8
税金等調整前当期純利益	349	+40.0	718	770	800	+7.1	+3.9
法人税等他	134	+23.7	414	335	350	△19.1	+4.5
当期純利益/四半期純利益	214	+52.6	304	435	450	+42.9	+3.4
設備投資	391	+1.5	1,339	1,221	1,480	△8.8	+21.2
減価償却費等	417	△6.6	1,597	1,538	1,500	△3.7	△2.5
1株当たり配当金(円)			6,000	6,000	6,000		

(*)1 「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」及び「少数株主利益」を含む。

(*)2 2014年3月期通期予想1株当たり配当金は実質6,000円、2013年10月1日付にて株式分割及び単元株制度を採用するため、中間配当金は1株3,000円、期末配当金は1株30円(100株単位で3,000円)となる。

(説明省略)

(単位:億円)

	2013年3月期 4Q 実績(1~3月)	2012年3月期 通期実績	2013年3月期 通期実績	2014年 3月期 通期予想
パブリック&フィナンシャル	2,171	7,128	7,127	7,140
エンタープライズITサービス	893	2,699	2,933	2,940
ソリューション&テクノロジー	174	592	625	650
グローバルビジネス	652	2,081	2,313	2,550

(*) 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。

(説明省略)

(単位:億円)

		2012年3月期 通期実績	2013年3月期 通期実績	2014年3月期 通期予想
パブリック&フィナンシャル				
(再掲)	中央府省関係・海外公共機関等	1,344	1,145	2,000
	地方自治体・地域ビジネス	769	1,076	1,050
	ヘルスケア	214	167	160
	銀行	1,467	1,963	1,370
	協同組織金融機関	761	864	630
	保険・証券・クレジット	1,007	1,018	960
	決済サービス	206	193	130
エンタープライズITサービス				
(再掲)	通信・放送・ユーティリティ	1,280	1,317	1,330
	製造	861	896	930
	流通・サービス	384	400	410
ソリューション&テクノロジー				
(再掲)	ネットワーク	10	20	10
	データセンタ等	203	172	160
受注残高		11,319	11,402	11,280
(再掲)	パブリック&フィナンシャル	9,577	9,710	9,500
	エンタープライズITサービス	338	263	230
	ソリューション&テクノロジー	51	44	60
	グローバルビジネス	1,350	1,381	1,490

- (※1) ソリューション&テクノロジーの受注高には他セグメント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) 表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。

(説明省略)

(単位:億円)

	2012年3月期 通期実績	2013年3月期 通期実績	2014年3月期 通期予想
パブリック&フィナンシャル			
(再掲) 中央省関係・海外公共機関等	1,322	1,397	1,420
地方自治体・地域ビジネス	736	895	1,020
ヘルスケア	263	196	180
銀行	2,133	1,837	1,630
協同組織金融機関	936	917	1,000
保険・証券・クレジット	955	1,064	1,040
決済サービス	741	784	850
エンタープライズITサービス			
(再掲) 通信・放送・ユーティリティ	1,264	1,381	1,380
製造	802	948	960
流通・サービス	435	442	450
ソリューション&テクノロジー			
(再掲) ネットワーク	203	216	190
データセンタ等	296	290	320
統合ITソリューション			
システム・ソフト開発	4,381	4,361	4,200
コンサルティング・サポート	3,454	3,510	3,790
その他	4,191	4,631	4,730
その他	484	516	580
製品及びサービス別の売上高(外部顧客向け) 合計	12,511	13,019	13,300

(※1) ソリューション&テクノロジーの外部顧客向け売上高には他セグメント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。

(説明省略)

(単位:億円)

	2012年3月期 通期実績	2013年3月期 通期実績	2014年3月期 通期予想
受注高	6,554	7,008	6,900
受注残高	9,428	9,153	8,800
売上高	8,120	8,180	8,200
売上原価	6,246	6,270	6,280
売上総利益	1,873	1,910	1,920
販売費及び一般管理費	1,200	1,187	1,190
販売費	549	540	550
研究開発費	117	109	110
管理費等	534	537	530
営業利益	673	722	730
営業利益率	8.3	8.8	8.9
経常利益	654	734	760
特別損益	△111	△12	-
税引前当期純利益	542	721	760
法人税等他	288	264	260
当期純利益	253	456	500
設備投資	1,352	1,072	1,390
減価償却費等	1,326	1,321	1,270

(※)「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。

(説明省略)

(単位:億円)

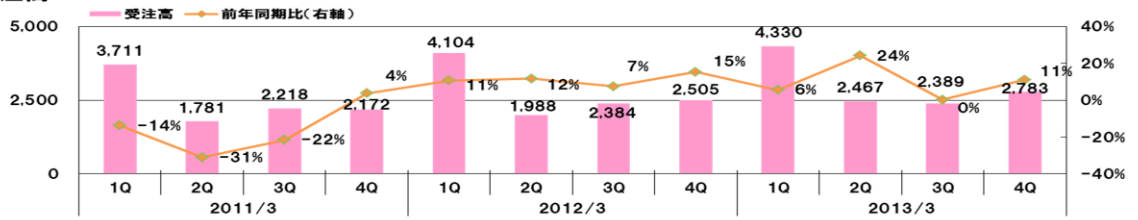
		2012年3月期 過期実績	2013年3月期 過期実績	2014年3月期 過期予想
売上高(外部顧客向け)		8,120	8,180	8,200
(再掲)	パブリック&フィナンシャル	5,939	5,775	5,710
	エンタープライズITサービス	1,724	1,924	1,960
	ソリューション&テクノロジー	467	489	530
	グローバルビジネス	0	0	0
受注高		6,554	7,008	6,900
(再掲)	パブリック&フィナンシャル	4,604	4,938	4,770
	エンタープライズITサービス	1,699	1,805	1,890
	ソリューション&テクノロジー	249	262	240
	グローバルビジネス	0	0	0
受注残高		9,428	9,153	8,800
(再掲)	パブリック&フィナンシャル	9,193	8,972	8,650
	エンタープライズITサービス	187	125	110
	ソリューション&テクノロジー	47	52	40
	グローバルビジネス	0	0	0

- (※1) ソリューション&テクノロジーの外部顧客向け売上高・受注高には他セグメント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。

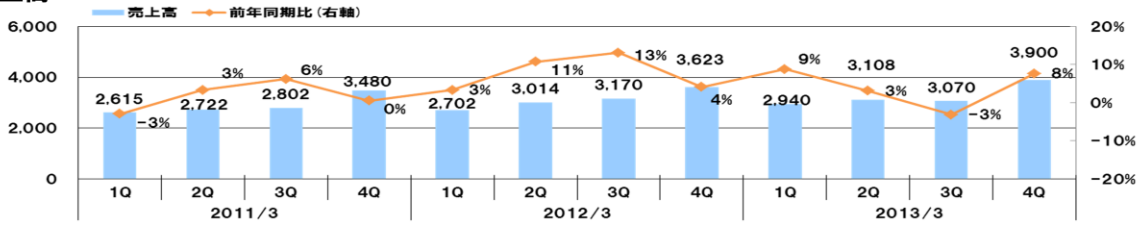
(説明省略)

(単位:億円、%)

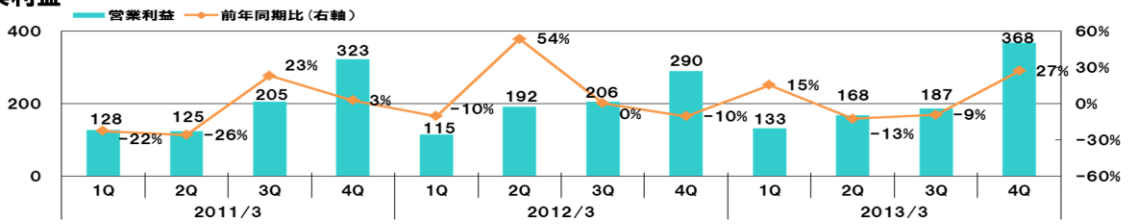
■受注高



■売上高



■営業利益



Copyright © 2013 NTT DATA Corporation

30

(説明省略)

- ・政府全体の歳出は抑制傾向であるが、政権交代によるIT投資方針への影響を注視していく。
- ・金融機関では景気回復の流れを受けてクラウド等新規分野への投資増が想定される。

パブリック&フィナンシャル

中央府省	<ul style="list-style-type: none"> ・政府全体の歳出は抑制傾向であるが、政権交代によるIT投資方針への影響を注視していく。 ・マイナンバー制度は、平成25年3月に関連法案が閣議決定されており、今後導入に向けた動きが本格化すると想定される。
地方自治体・地域ビジネス	<ul style="list-style-type: none"> ・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。 ・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っている。
ヘルスケア	<ul style="list-style-type: none"> ・政府が掲げる成長戦略や規制改革の検討については、引き続き状況を注視していく。 ・地域連携医療については、地域医療再生計画や各省庁の実証事業による実績が出てきており、当面IT投資は継続すると見込まれる。
大手銀行	<ul style="list-style-type: none"> ・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を中心に投資の増加も想定されるため今後の動向を注視。 ・既存業務の効率化やコスト削減効果が期待できる領域については一定のニーズが見込まれる。
地方銀行	<ul style="list-style-type: none"> ・業態全体の業績は横ばいから回復の萌芽が見受けられるが、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。 ・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。
協同組織金融機関	<ul style="list-style-type: none"> ・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。 ・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: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。 ・証券:株高・円安により2013年3月期は黒字模様ではあるが、当面、法制度対応等、必要最低限の投資に留まる見込み。 ・クレジット:ポスト貸金業法の新ビジネス模索の流れは変わらず。マルチ端末、加盟店強化、ポイントなどが焦点。

(説明省略)

エンタープライズITサービス

一部の企業の景況感是好転しているものの、一般的には設備投資の増加に繋がっておらず、国内IT投資の拡大に直結するかは不透明な状況

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に関するIT投資は継続しているものの、競争環境が一層激化しており、コスト削減要請が強まっている
製造	・輸出型企業を中心に業績好転の兆しはあるが、強いITコスト削減が継続して求められている。 ・日系企業のグローバル化が進展する中で、グローバルデリバリー対応のニーズが一層高まっている。
流通・サービス	・ネットと店舗を結びつける販売促進活動等、新たなマーケティング手法による売上拡大を目的としたIT投資需要は堅調に推移。 ・日系企業の海外(特にAPAC地域)進出に対する意欲は高く、それに伴う海外IT投資需要が顕在化してきている。

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引き合いが堅調。

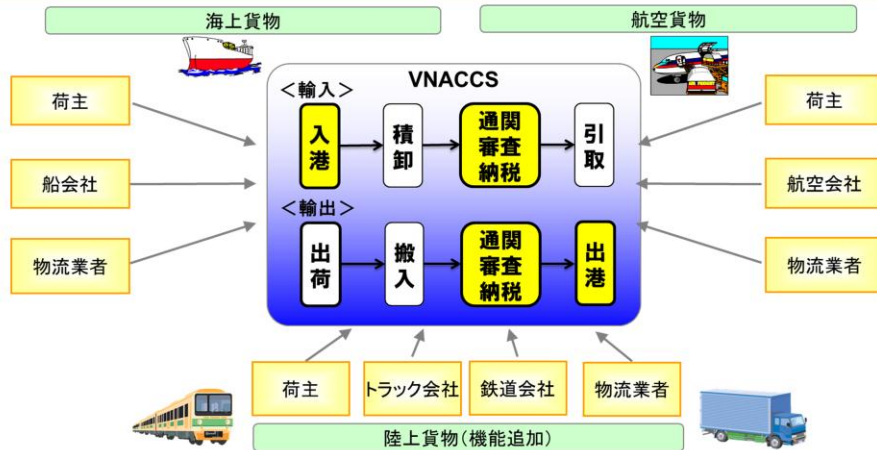
ネットワーク	・金融機関向けの需要は引き続き堅調。法人分野の需要もクラウド利用・無線LAN化等に関して増加傾向にある。 ・BCPのための冗長化へのニーズに加え、ネットワークの高度化による仮想化、OpenFlow技術、M2Mの導入ニーズが見込まれる。また、スマート・デバイス向けの無線LANの投資が期待できる。
データセンタ等	・BCPの観点から、免震・耐震構造で自家発電設備や障害復旧環境を有するデータセンタ及びBCPオフィス設置の問い合わせが継続している。また、顧客企業のグローバル化に対応する海外データセンタ及びサポートのニーズや、データセンタの省電力化に対するニーズも引き続き堅調。

グローバルビジネス

North America	米国経済においては製造業を中心とした企業の業績は堅調であり、ITサービスは回復の傾向を示している。一方で“財政の崖”問題は回避されたものの、連邦政府の強制歳出削減の実施は確実になり、今後の注視が必要。
EMEA	欧州金融危機は一応の落ち着いたを取り戻したものの、景気回復は遅れを見せている。製造業をはじめ、公共・金融セクターにおいてベンダー絞込みによるIT投資コスト削減は継続しているなど、IT投資に対しては慎重である。
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。3月に全国人民代表大会が開幕され、中国新体制による今後の対日政策の動きも注視していく。
APAC	最も経済成長率が高く、日系企業の進出も進んでいる地域。各国の経済発展段階に応じた社会インフラ構築やそれに付随するサービス、ハードウェア販売やリースを含むITサービスの展開機会が見込まれる。

(説明省略)

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(注1)およびCIS(注2)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)。



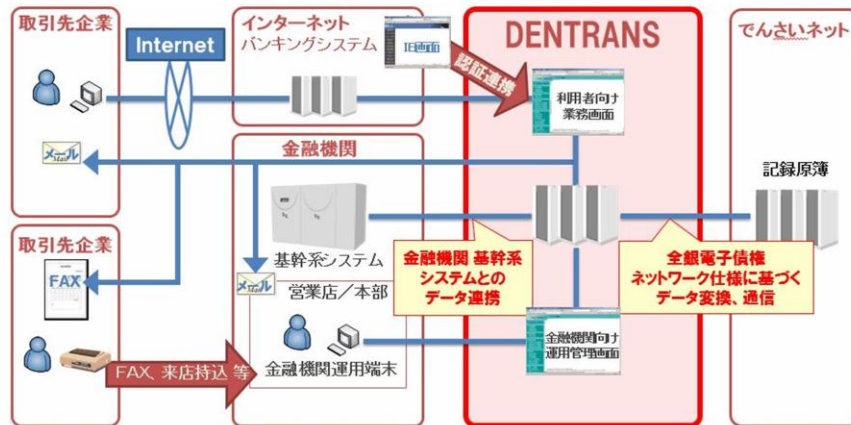
特徴

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

(説明省略)

電子記録債権の利用を希望する企業に対してインターネット、FAX、金融機関窓口といった多様な手段で電子記録債権取引を可能とする、金融機関向け電子記録債権対応ASPサービス「DENTRANS」を提供開始。



特徴およびメリット

- 利用企業や金融機関のニーズに沿った機能(でんさいネットの提供する電子記録債権の発生記録請求や譲渡記録請求など多様な取引に対応)を提供
- ASPでのサービス形態で金融機関個別のシステム投資を大幅削減
- 金融機関向けシステム構築のノウハウを活かした高度な信頼性対策並びにセキュリティの具備

(説明省略)

日本語、及び日本国内で書き込まれた全てのツイートデータを取得・蓄積し、ツールベンダやユーザー企業に高精度・高付加価値なデータを提供するサービスを2012年12月末より開始。
TV番組「NEWS WEB」(NHK)に採用されるなど、各業界からの強い反響もあり、導入拡大中。

◇ サービスの特徴

- 米Twitter社からツイートデータの再販権を2012年9月に取得。公開APIの制約を受けない大量ツイートデータの提供が可能。
- ツイートデータに当社の独自の付加情報を付与することで、ツイートデータ中のトピックだけでなく、高度な分析が実現可能

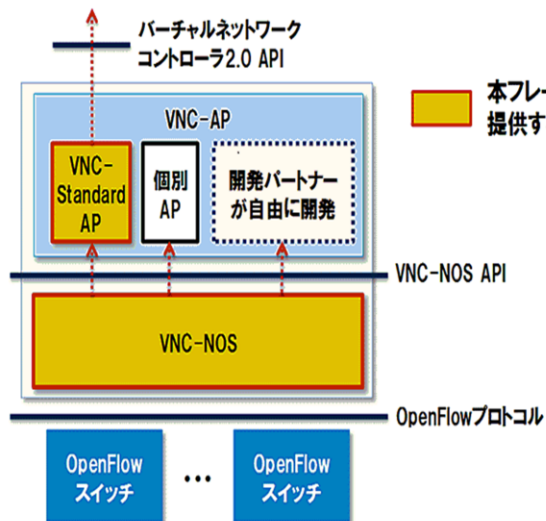
◇ サービス開始後の販売・導入状況

- 昨年度末までの3ヶ月で広告業、流通業、金融業など既に10件以上の契約が成立。
各企業から非常に高い関心をいただいている。
- TV番組「NEWS WEB」(NHK)では、本サービスで1日の日本語ツイート全件を高速処理分析し、当日の注目トピックを提供。
- 導入企業自身のデータ分析に加え、本サービスの分析を加えることで、より高度な分析を実現する取り組みも始まっており、当社からの技術サポート等も進んでいる。



(説明省略)

ソフトウェアによるネットワーク制御技術「OpenFlow(*)」を簡易に導入できる「バーチャルネットワークコントローラ バージョン2.0」の販売開始。



本製品の特徴

- 利用者で仮想ネットワークを構築・制御可能
- 顧客のニーズに最適なネットワーク構築が実現できるOpenFlowコントローラの開発が可能。

今後の展開

- データセンターネットワーク、キャンパスネットワークや拠点ネットワークへのSDNの展開推進。^(*)
- 運用コストの削減、安全性やユーザー利便性の向上といった幅広い適用価値で、SDNビジネス市場の振興を図る。
- 本商品の販売を含むSDNビジネスで、**2013年度に年間10億円の売上を目指す。**

(*)1: 非営利組織「Open Networking Foundation(ONF)」により標準化が進められているネットワークを制御するためのソフトウェアインターフェース規格

(*)2: ソフトウェアによりネットワーク機能や構成を制御するという概念

(説明省略)

- SAP等のソリューションを提供する会社群のブランドを「NTT DATA Business Solutions」と統一し事業展開を強化。
- NTTデータグループ全体でのSAP関連ビジネスが年間10億ドルの売上を突破。

2013年3月期の取組み

<2012年11月>

- APAC地域を中心にSAP等のソリューションを提供する会社群の社名を統一し、「NTT DATA Business Solutions」の新称号の下で事業運営を開始。

<2012年12月>

- 豪州でSAP BIビジネスに強みを持つInnogen Limitedの発行済株式100%を譲り受けることで合意。
- itelligence社について、公開買付により発行済株式総数の95%以上を取得。100%子会社とする予定。

<2013年1月>

- itelligenceがSoftware A.G.より北米SAP事業を譲受。

<2013年3月>

- NTTデータグループ全体での、SAP関連ビジネスの売上が年間10億ドルを突破。

顧客数の
拡大

SAP関連ビジネス規模
年間10億ドル突破

SAP等ソリューションを軸に
海外売上高拡大へ

ソリューションの
拡大



(説明省略)



NTT DATA

変える力を、ともに生み出す。

Copyright © 2013 NTT DATA Corporation