



2017年3月期 第1四半期 決算説明会

2016年8月4日
株式会社NTTデータ

NTT DATA

Copyright © 2016 NTT DATA Corporation

1. 2017年3月期 第1四半期実績
2. 事業環境と今後の見通し
3. 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及び商品等は、株式会社NTTデータあるいは各社等の登録商標または商標です。

代表取締役副社長の椎名でございます。

本日はお忙しいところ、ご出席いただきましてありがとうございます。

2017年3月期の第1四半期決算実績の概要及び事業環境の今後の見通しについて、ご報告致します。

1

2017年3月期 第1四半期実績

Results for the First Quarter of Fiscal Year Ending March 31, 2017

前期比増減概要

NTT DATA

(単位: 億円,%)

	2016年3月期 第1四半期実績 (4~6月)	2017年3月期 第1四半期実績 (4~6月)	前年同期比 (金額)	前年同期比 (比率)	
受注高	5,051	4,847	▲203	▲4.0%	➡
売上高	3,585	3,922	+336	+9.4%	➡
営業利益	151	173	+22	+15.0%	➡
税金等調整前 当期純利益	153	173	+19	+12.8%	➡
親会社株主に帰属する 四半期純利益	73	100	+26	+36.5%	➡

【受注高】

【売上高】

【営業利益】



最初に、全社連結実績について概要をお話し致します。

受注高につきましては、通期連結業績予想の傾向と同様ではありますが、前期にありました大型受注案件の反動減等もあり、対前期比203億円減少の4,847億円となりました。

一方、売上高は、対前期比336億円増の3,922億円、営業利益についても増収が主要因となり、対前期比22億円の増益と、好調な決算となりました。

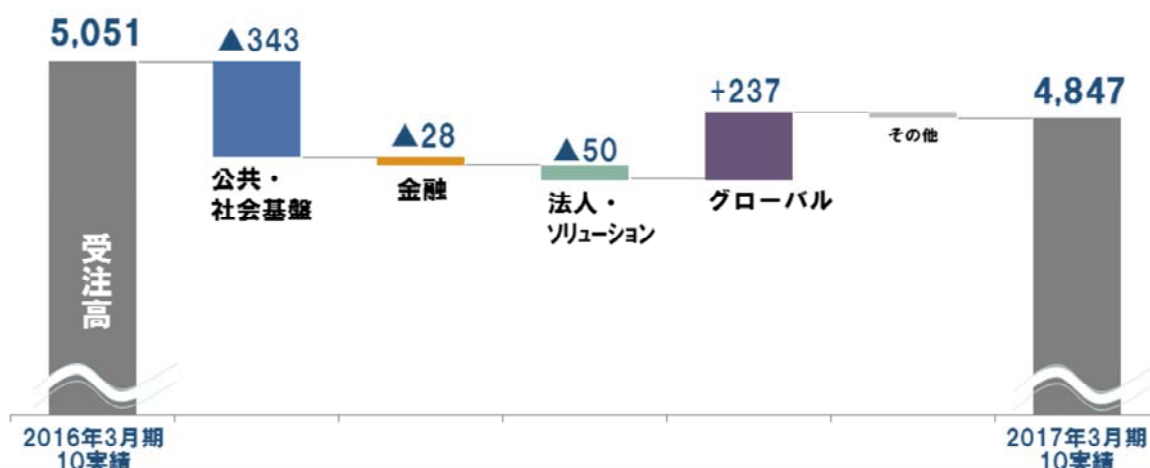
通期連結業績予想に向けては、“オントラック(on track)”の進捗状況だと見ております。

それでは、各項目について増減の内訳をご説明致します。

受注高 セグメント別増減

NTT DATA

(単位：億円)



公共・社会基盤	前期における中央府省及びユーティリティ業界向け大型案件の反動減等により減少
金融	協同組織金融機関向け案件における減少
法人・ソリューション	データセンタ事業における期中の受注計上時期見直しによる減少
グローバル	為替による減影響はあるものの、欧州子会社における決算期統一や規模拡大等により増加

Copyright © 2016 NTT DATA Corporation

5

まずは受注高です。

全体では対前期比203億円の減少となっておりますが、この主要因は公共・社会基盤となります。前期において中央府省やユーティリティ業界向けの大型案件を受注しましたが、当期はその反動減があるため、対前期比で343億円の減少となりました。ただし、この減少は、年度当初に想定していた事象です。

それから、金融や法人・ソリューションにおいても、対前期比で減少となっておりますが、特に法人・ソリューションについては、データセンタ事業において年度内の受注計上のタイミングを見直したことによる減少であり、通期では減少要素とならない見込みです。

グローバルについては、NTT DATA EMEA社の決算期を12月決算から3月決算に統一したことに伴い、この第1四半期に6ヵ月分の受注高を計上しており、200億円程度の増加影響となりました。円高による押し下げが100億円程度ある一方、スペインのeverisやBusiness Solutionsなど、ヨーロッパ全体でのオーガニックグロスもあり、トータルで対前期比237億円の増加となりました。

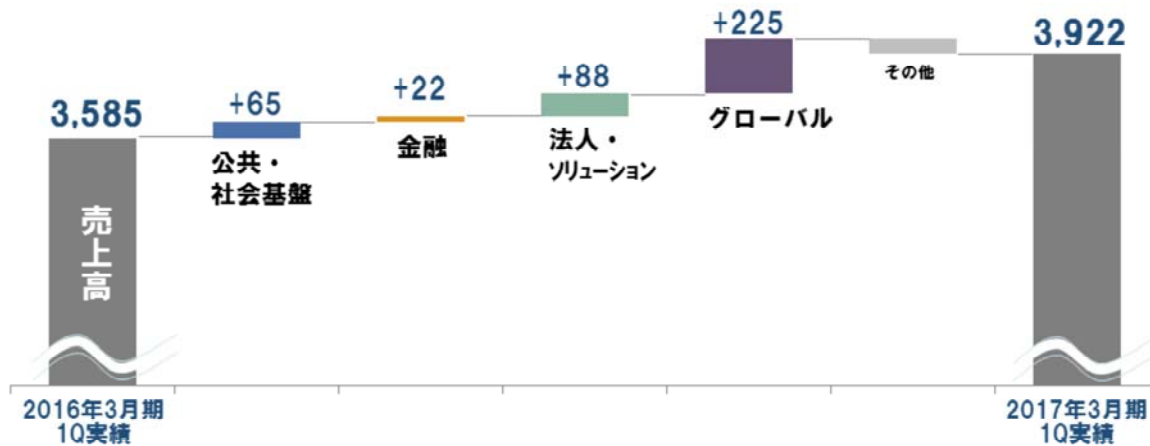
全体を通じまして、増減要素については全て通期連結業績に織り込み済みの事象です。

通期連結業績では対前期比で約1,500億円の減少を予定しておりますので、第1四半期での減少幅は少なく見えますが、前期の第3四半期では前々期と比較して1,000億円程度の増加となっておりますから、今後その反動減が出ることを踏まえれば、おおむね予定どおりの進捗だと認識しております。

売上高 セグメント別増減

NTT DATA

(単位：億円)



公共・社会基盤	ユーティリティ業界向けビジネスにおける減収はあるものの、中央府省向けビジネスの規模拡大等により増収
金融	銀行・保険・クレジット業界向けビジネスの規模拡大等により増収
法人・ソリューション	流通・サービス業界向けビジネスの規模拡大等により増収
グローバル	為替による減収影響はあるものの、欧州子会社における決算期統一や規模拡大等により増収

Copyright © 2016 NTT DATA Corporation

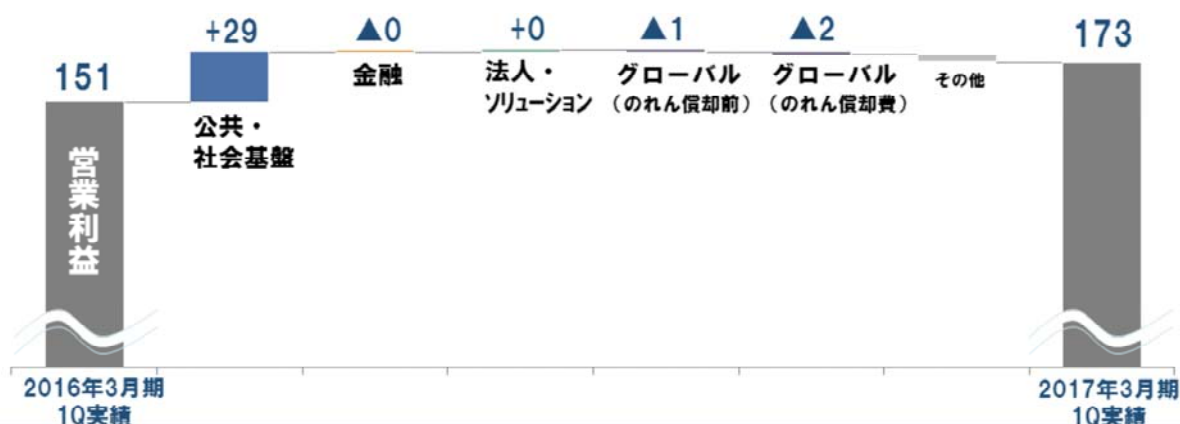
6

次に売上高ですが、こちらは全てのセグメントで増収となりました。

特に大きいのはグローバルです。受注高と同様、主にはNTT DATA EMEAを6カ月連結したことにより約200億円の増収となったことや、ヨーロッパ全体でのオーガニックグロースによって増収となりました。なお、円高による押し下げ影響は、約120億円のマイナスです。

国内の3つのセグメントについては、それぞれ年度当初に予定した内容での増収となりました。

通期の連結業績予想に対して好調な進捗であります。売上高についても、前期の第3四半期に100億円程度の一過性売上がありましたので、その反動減が今後発生することを踏まえれば、受注高同様、概ね“オントラック(on track)”の進捗であります。



公共・社会基盤	増収及び原価率の改善等により増益
金融	増収による増益はあるものの、減価償却方法の変更等による原価率悪化影響もあり、前期並み
法人・ソリューション	販管費の増加や減価償却方法の変更等による原価率悪化影響はあるものの、増収により増益
グローバル	増収影響はあるものの、大型買収関連費用の影響により減益

営業利益の状況です。こちらは、公共・社会基盤以外はほぼ前期並みという結果となりました。

なお、不採算案件については全社で10億円を下回るレベルの損失に留めることができておりません。ただし、前期も第1四半期は12億円でしたので、それほど大きな増益要素とはなっておりません。

セグメント別に解説しますと、公共・社会基盤については、増収に加えて、原価率が改善したことにより増益となりました。利益率が比較的良好な案件がいくつか重なったことによるものです。

それから、金融と法人・ソリューションにつきましては、増収ではありましたが、今期より有形固定資産の減価償却方法を定率法から定額法に変えた影響が、第1四半期では償却費の増加として現れたことなどにより、前期並みとなりました。したがって、減価償却方法の変更がなければ、金融、法人・ソリューションともに増収に伴って増益だったとご理解ください。

なお、この減価償却方法の変更については、第1四半期では営業利益のマイナスとして現れましたが、年度トータルで見ると、第2四半期以降は少しずつ償却費が減る影響が出てまいりますので、通期では、年度当初にご説明しているとおりの、ほぼゼロ(±0)となる見込みです。

それから、グローバルにつきましては、現在クロージングに向けて進めている北米の大型買収案件に関連した費用が10億円程度発生しているということで、若干の減益となりました。この一過性の費用を除けば増益であったとご理解ください。

したがって、全体的には第1四半期は想定どおりの結果であり、第2四半期以降に想定しているさまざまな要素を加味しても、現時点での通期の営業利益予想は、年度当初と同様の1,050億円前後だと考えております。

次の8ページ以降で各セグメント別に数値をまとめておりますが、こちらについては後ほどご覧頂ければと思います。説明は省略いたします。

(単位:億円%)

	2016年3月期 1Q実績	2017年3月期 1Q実績	前期比 (金額)	前期比 (比率)	
受注高	1,501	1,157	▲343	▲22.9%	➡
売上高	825	891	+65	+8.0%	➡
営業利益	40	70	+29	+72.6%	➡
セグメント利益(*)	41	72	+30	+73.2%	➡

(*)セグメント利益は税金等調整前四半期純利益を示す。

受注高 前期における中央府省及びユーティリティ業界向け大型案件の反動減等により減少
売上高 ユーティリティ業界向けビジネスにおける減収はあるものの、中央府省向けビジネスの規模拡大等により増収
営業利益 増収及び原価率の改善等により増益

(説明省略)

(単位:億円%)

	2016年3月期 1Q実績	2017年3月期 1Q実績	前期比 (金額)	前期比 (比率)	
受注高	1,623	1,594	▲28	▲1.8%	➡
売上高	1,163	1,186	+22	+1.9%	➡
営業利益	67	66	▲0	▲0.9%	➡
セグメント利益(*)	70	69	▲0	▲1.3%	➡

(*)セグメント利益は税金等調整前四半期純利益を示す。

受注高 協同組織金融機関向け案件における減少

売上高 銀行・保険・クレジット業界向けビジネスの規模拡大等により増収

営業利益 増収による増益はあるものの、減価償却方法の変更等による原価率悪化影響もあり、前期並み

(説明省略)

(単位:億円%)

	2016年3月期 1Q実績	2017年3月期 1Q実績	前期比 (金額)	前期比 (比率)	
受注高	755	705	▲50	▲6.7%	➡
売上高	889	977	+88	+9.9%	➡
営業利益	59	60	+0	+1.6%	➡
セグメント利益(*)	68	69	+0	+0.7%	➡

(*)セグメント利益は税金等調整前四半期純利益を示す。

受注高	データセンタ事業における期中の受注計上時期見直しによる減少
売上高	流通・サービス業界向けビジネスの規模拡大等により増収
営業利益	販管費の増加や減価償却方法の変更等による原価率悪化影響はあるものの、増収により増益

(説明省略)

(単位:億円%)

	2016年3月期 1Q実績	2017年3月期 1Q実績	前期比 (金額)	前期比 (比率)	
受注高	1,129	1,366	+237	+21.0%	➡
売上高	1,226	1,452	+225	+18.4%	➡
営業利益 (のれん償却前)	14	12	▲1	▲13.1%	➡
営業利益	▲23	▲28	▲4	▲20.1%	➡
セグメント利益(*)	▲28	▲37	▲8	▲30.2%	➡

(*)セグメント利益は税金等調整前四半期純利益を示す。

受注高 為替による減影響はあるものの、欧州子会社における決算期統一や規模拡大等により増加
売上高 為替による減収影響はあるものの、欧州子会社における決算期統一や規模拡大等により増収
**営業利益
(のれん償却前)** 増収影響はあるものの、大型買収関連費用の影響により減益

(説明省略)

2

事業環境と今後の見通し

Operating Environment and Business

Copyright © 2018 NTT DATA Corporation

続きまして、セグメント別に、当社を取り巻く事業環境と第1四半期での主なトピックスについて、ご説明いたします。

- 中央府省関連ビジネス全体は、競争激化やコスト削減要求の高まりにより厳しい市場環境となっているが、世界最高水準のIT活用社会の実現と成果が求められており、事業機会の増加が期待される。
- マイナンバー制度は、2016年1月に開始され、引き続き、情報連携などの準備が政府・自治体・金融機関・民間企業で進んでいる。
- ユーティリティ業界においては、電力・ガスシステム改革等に伴う市場変化により、IT投資の増加が期待される。

中央府省	<ul style="list-style-type: none"> 2016年5月に「世界最先端IT国家創造宣言」が改定され、行政情報システムのコスト削減要求が高まる一方、IoT (Internet of Things)、人工知能(AI:Artificial Intelligence)などの世界最高水準のIT活用社会の実現と成果が求められており、事業機会の増加が期待される。 マイナンバー制度に関しては、2015年10月より個人番号の通知、カードの申請・受付が開始されており、2016年1月のマイナンバー利用開始に引き続き、情報連携などの準備が政府・自治体・金融機関・民間企業等で進んでいる。
地方自治体	<ul style="list-style-type: none"> 予算は全般的に引き締め傾向にあり、コスト削減要求の高まりや競争激化により、厳しい市場環境となっているが、IT活用を通じた地方創生の促進等により、事業機会の増加が期待される。 マイナンバー制度に関しては、2015年10月の個人番号の付番・通知から2017年の国・地方公共団体等の連携に向け、関連の需要が増えてきている。
ヘルスケア	<ul style="list-style-type: none"> 政府方針として「パーソナルデータの利活用環境整備」や「医療・介護等分野におけるICT化の徹底」が謳われており、また医療等分野における番号制度、国等が保有する医療等分野の関連データベースの整備及び活用、個人の医療・健康等情報の統合的な活用等の具体的な取組について集中検討が実施されていることから、今後、医療等分野のICT化、医療情報利活用がさらに加速していくことが想定される。
テレコム・ユーティリティ	<ul style="list-style-type: none"> ユーティリティ業界においては、制度変更(電力・ガスシステム改革)等に伴う市場変化によりIT投資の増加が期待される。 テレコム業界では、競争激化に伴い非通信業のビジネスや異業種とのコラボレーションへビジネスの重点を移す。IT投資に関してもインフラ・ネットワーク系設備への投資から新サービス関連へシフトしており、既存領域のIT投資については、引き続き更なるコスト削減が求められている。

まず、公共・社会基盤の事業環境です。中央府省や地方自治体関連では、競争の激化とコスト削減要求は継続しており、引き続き厳しい市場環境と受け止めております。一方、今年5月に「世界最先端IT国家創造宣言」が改定されたことを背景に、IoTやAIといった分野でのビジネスチャンスが期待できると考えております。引き続き注力していきたいと思っております。

また、マイナンバー関連やユーティリティの分野については、この3カ月で大きな見通しの変化はありませんが、引き続き積極的な取り組みをしていきたいと考えております。

・マイナス金利の影響や国際金融情勢の不安定要因等もあり全体としてのIT投資動向は慎重ではあるものの、国内においては銀行間決済の24時間・365日化等、決済の高度化・グローバル化ニーズの高まりから、その実現のためのIT投資が見込まれる。また、Fintech等への関心の高まりにより新たなサービスの可能性がある。

金融

銀行	<p>不透明さが増す景気の先行き感、ならびに、銀行法の改正による銀行業界及びIT投資への影響を注視する必要がある。</p> <p><大手銀行></p> <ul style="list-style-type: none"> ・景気の先行き不透明感からくるIT投資への影響に留意する必要があるものの、Fintech等新技術を活用したサービスの提供ニーズは継続していくと期待できる。 ・規制緩和を契機とし、ITを使った新たなサービス開発や子会社設立が見込まれる。 ・アジアを中心とした日本企業の海外進出支援等による大手銀行のグローバル展開の動きは、網羅的な投資からニーズがある先への投資に変化。 <p><地方銀行></p> <ul style="list-style-type: none"> ・Fintech関連のサービス提供ニーズが活発化してきている。 ・経営統合に伴うIT投資や、制度変更を見据えた投資が今後も活発化してくることが見込まれる。 ・インターネットバンキングへの不正アクセス防止機能や、アプリバンキング等のネット関連ニーズが拡大してきている。 ・本業における収益性(総資金利権)は依然として厳しい環境下であり、ランニングコストの削減ニーズは依然として続くものと見られるが、同時にITの共同利用ニーズも高まっている。
保険	<ul style="list-style-type: none"> ・業界全体のIT投資状況は厳しい状況であるが、新規チャネル・新商品・事務効率化等への投資が見込まれている。
証券	<ul style="list-style-type: none"> ・国内市況は不安定な状況が続いているものの、「制度対応」及び「リテール分野における資産形成ビジネス」に関する投資意欲が見られる。
クレジット	<ul style="list-style-type: none"> ・クレジットカード市場は堅調に成長している状況。業界における投資環境は上向いてきており、「コスト削減案件」のほか「トップライン向上施策」へのIT投資が見込まれる。NFCモバイル決済、スマートフォンのカード決済端末化、ブランドプリペイド・デビット等の動きが本格化し、キャッシュレス化推進の様相。 ・決済手段の多様化とともに加盟店側からの情報漏えいリスクも大きくなってきており、カード業界として加盟店審査や管理の方策が検討されている状況。
協同組織 金融機関	<ul style="list-style-type: none"> ・地域も含めた国内景気は、弱さもみられるものの緩やかな回復基調が続いている。中小企業向けなどの融資は増加傾向にある。一方、将来の経済情勢の不透明感や金利競争による貸出利率の低下など依然として厳しい経営環境が続いており、IT投資の大幅な増加は期待できない。 ・組織の効率化・業務の外部委託などによる、コスト効率の向上を通して、ITの戦略的領域への投資を進める動きが見られる。
金融インフラ・ 金融ネットワーク	<ul style="list-style-type: none"> ・経済活動のグローバル化とIT活用による利便性向上から決済の高度化ニーズが高まっており、決済インフラ整備の検討が進められている。日本国内においては24時間365日化への対応が始まっており、各行においても実現のためのIT投資が見込まれる。

Copyright © 2016 NTT DATA Corporation

14

金融でございます。銀行間決済の24時間・365日化や、Fintech等のビジネスチャンスは引き続き期待をしており、注力していきたいと考えております。しかしながら、英国のEU離脱表明、いわゆるBrexitなどを背景にした不安定な国際金融情勢が、各金融機関のIT投資姿勢に一部変化をもたらす可能性があるため、注視していく必要があると考えております。

・国内景気全般の見通しが依然として不透明であることから、国内IT投資に対して慎重姿勢が継続している。そうした中で、製造業の景況感は停滞の兆しが見え始めてはいるものの、オムニチャネルやIoTなど新たなIT投資が活発化している領域が出てきており、また、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への引き合いが引き続き堅調。

法人・ソリューション

流通・サービス・
ペイメント

・ネットと店舗を結びつける販売促進活動等、オムニチャネル戦略による売上拡大を目的としたIT投資需要は堅調に推移している。今後は訪日外国人観光客向けのビジネス拡大にも期待できる。
・クレジット、デビット、電子マネーによる決済サービスに加え、決済周辺機能(電子サイン、ポイント管理等)や、インバウンド対応機能(海外カード、多通貨決済、免税書類発行等)のニーズが堅調。また、加盟店がこれら多様な決済機能を追加・拡張できるようにするクラウドサービスのニーズが拡大しつつある。

製造

・製造業の景況感は停滞の兆しが見え始めているものの、IoTを活用したビッグデータによる故障予兆や消費者向け製品に関するデジタルマーケティング等、デジタル領域へのIT投資について成長が期待できる。また、グローバル競争力の強化に向けたシステム整備や生産設備の強化等の取組は継続的に行われ、サプライチェーンの可視化や物流基盤の再構築といった需要の顕在化が期待できる。

ネットワーク・
データセンタ・
クラウド・
デジタル

<ネットワーク>
・有線NWは、BCP対策需要(NW冗長化等)に加え、グローバルへの拠点展開需要もあり、引き続き堅調。
・無線NWは、様々な業界で涉外端末の導入が進んでおり、タブレット端末、モバイル回線、無線LANの拡大が見込まれる。
<データセンタ/クラウド>
・BCP用途から、免震・耐震構造で自家発電設備を有する事業継続性の高いデータセンタに対するニーズが堅調。
・パブリッククラウドを含む様々なクラウド環境を連携したハイブリッド/マルチクラウドのニーズが拡大しつつある。
<デジタル>
・販売チャネルの多様化による機会損失の防止や、顧客分析に基づくカスタマーエクスペリエンス向上をねらいとした営業・顧客接点領域におけるIT投資が拡大しており、オムニチャネル、データ統合、BI、マーケティングオートメーション等に関する案件化が進んでいる。
・コンサルティング、実証実験が中心であったビッグデータ関連ビジネスにおいて、IoTやマーケティングオートメーションといった領域での大規模リアルタイム分析基盤へのニーズが顕在化し、案件化が進んでいる。

法人・ソリューションですが、この3カ月で大きな環境変化はございません。引き続きオムニチャネル、あるいはIoTの領域でビジネス拡大を目指していきたいと考えております。

グローバル

Americas	<ul style="list-style-type: none"> ・2016年の米国経済は、底堅い国内支出が見込まれる反面、海外の景況感悪化に伴う慎重な投資姿勢など脆弱が入り混じるが、全体としては緩やかに成長する見通し。堅調な消費者マインド、雇用や個人所得の増加などを背景とした消費支出の拡大が、持続するドル高の要因となっている。一方、経済の中核となる産業部門では、投資意欲が減退しており、減速が続くとみられる。その主な理由として、低迷する原油等エネルギー価格の影響や米国外からの需要に当面改善の兆しが見えないことが挙げられる。 ・米国のITサービス市場は、最先端テクノロジーのビジネス活用を目的としたコンサルティング等を中心に、緩やかな成長持続が見込まれる。 ・中南米地域の経済は、外需の低迷、資源価格の下落、脆弱な財政基盤等を背景に、地域全体でさらに減速している。中でもブラジルでは、政治と経済の混乱が続き、深刻な景気後退局面にある。一方、チリでは若干の減速感はあるものの、成長を維持すると見られ、メキシコでは原油価格の低下や堅調な米国経済が寄与し着実な成長が見込まれる。地域経済の先行き不透明感から、企業等は投資全般に対して慎重な姿勢を崩していないが、業務の標準化や効率化、コスト削減に資するIT投資については引き続き需要が見込まれる。
EMEA	<ul style="list-style-type: none"> ・ユーロ圏経済は好調な個人消費に支えられ、緩やかな回復基調が続いていたが、英国民投票でEU離脱派が過半数を占めたことを受けて、政治・経済の先行きに懸念が強まっている。先行き不透明感から、企業の投資計画の見直しや個人消費の減速リスクなどが意識されている。 ・英国においても主に個人消費が牽引し、経済は堅調に推移してきたが、EU離脱が選択されたことを受け、今後は下振れが避けられない見通し。政治や経済の先行き不透明感が一段と強まるなか、英国企業や家計部門のマインド悪化による投資・消費の減少のほか、海外から英国への投資の凍結、引き揚げなどが景気を下押しすると見られる。 ・ITサービス市場は堅調に推移しているものの、ユーロ圏及び英国企業が、今後IT投資についても慎重な姿勢を強める可能性もあり、状況を注視していく。
Asia-Oceania	<ul style="list-style-type: none"> ・インド及び東南アジア諸国の経済は、中国経済減速による輸出の停滞はあるものの、資源価格低下や可処分所得の増加を背景に個人消費が拡大し、総じて堅調に推移している。引き続き内需は底堅いと見られる一方、輸出の本格的な回復には時間がかかるとの見方もある。ITサービス市場においては、先行き不透明感の高まりによる投資姿勢の変化も懸念される。 ・中国経済は減速基調が続いている。サービス部門では安定成長が続く一方、工業部門では過剰設備の解消に向けた取組が強化されるなか成長率は低位に留まっており、反転の兆しは見られない。IT投資は、主にインターネット業界の旺盛な投資意欲が牽引し、底堅さを維持しているものの、ITサービス市場全体の成長率は実体経済の減速を反映し、若干の鈍化が見込まれる。

Copyright © 2016 NTT DATA Corporation

16

事業環境の最後はグローバルです。北米については直近では大きな変化はなく、引き続き緩やかな市場成長を期待しております。ただ、北米を取り巻く海外の景況感悪化で、投資姿勢に一部慎重さが見られる分野もあり、状況をよく見極めていく必要があると思っております。

それから、中南米については、依然としてIT投資が業務標準化や効率化といったコスト削減目的の投資であります。こちらも政治やマクロ経済の不安定さに対して、十分注視していく必要があると思っております。

ヨーロッパですが、ITサービス市場は引き続き堅調と受け止めています。先ほど申し上げたBrexitの影響等が今度どのように現れるのかについては注視していきたいと思っております。

アジアにつきましては大きな変化はなく、引き続き長期的な成長市場という位置づけで取り組んでまいります。

世界最高精度の「AW3D全世界デジタル3D地図」の全世界エリアサービス開始

当社及び一般財団法人リモート・センシング技術センターは、衛星画像を活用した世界最高精度の「AW3D全世界デジタル3D地図」^(注1)について、新たに4月26日より全世界の陸地をカバーした3D地図として提供を開始。これまで世界60ヶ国の幅広い分野で利用されており、全世界の3D地図提供が可能となることで、資源・環境・防災・交通分野における世界規模での調査、シミュレーションなど新たな需要にも対応することが可能となる。また、高解像度衛星画像を利用した最高50cm解像度の「高精細版」と、建物を正確に表現した「建物3D地図」を追加。これにより詳細な情報が必要な都市計画、施設管理、通信電波シミュレーション等の分野への更なるビジネス拡大を目指していく。

電力小売自由化に対応した各種サービスを提供開始

東京電力ホールディングス(株)をはじめ、他電力会社向けスマートメーター運用管理システムの電力小売自由化対応や、電力広域的運営推進機関スイッチング支援システム等各種システムについてもサービスを開始。また、2016年4月1日に電力小売全面自由化の開始を迎え、新電力事業者向けクラウドサービス「ECONO-CREA」について全面サービス開始。今後2017年4月からのガス小売全面自由化についても引き続きビジネス拡大を目指す。

IoTプラットフォーム「ANYSENSE」の提供開始とともに、民間製造業分野等の監視制御への適用推進

IoT^(注2)を活用した情報システムの開発費用を削減し、短期間でのシステム導入を可能とするIoTプラットフォーム「ANYSENSE」^(注3)について、上下水道事業者向けに運用を開始。さらに、河川・道路等の自治体や民間分野への導入拡大を図り、12の組織・企業に同サービスを提供、導入を推進中。今後は上下水道分野に限らず、農業分野、民間製造分野においても、施設間の統合的な監視制御ソリューション、異常・故障の予兆検知ソリューションの提供を通して、Industry4.0(第4次産業革命)の潮流に乗った横展開を推進し、適用分野・マーケットの拡大を目指す。

(注1)「AW3D全世界デジタル3D地図」:

宇宙航空研究開発機構(JAXA)と連携し、JAXAの陸域観測技術衛星「だいち(ALOS:エイロス)」によって撮影された約300万枚の衛星画像を用い、世界で初めて5m解像度の数値標高モデル(DEM)で世界中の陸地の起伏を表現する3D地図として、サービス提供しているもので、商用衛星画像を使って高精細版サービスも提供開始しました。従来の航空写真等を用いた手法と比べ、精緻かつ低コスト、短納期で3D地図データを手入することが可能となり、特にアジアやアフリカをはじめとする新興国において、地図整備、防災対策、電力分野の発電計画、資源分野の鉱区探査、衛生分野における疫病の感染拡大の対策、都市計画や設備計画等、幅広い分野への利用が広がっています。

(注2)IoT(Internet of Things):IoTは一般に「モノのインターネット」と言われるものです。私たちがインターネット上でお互いの情報を伝達し合って活動するのと同様に、ネットワークに繋がっている「モノ」同士が、情報を共有して、有益な情報を生み出したり、人の手を介することなく動くことです。

(注3)「ANYSENSE」:センサー、機器、プラント等、離れた場所にある、さまざまな「もの」の情報を取配信するIoTプラットフォーム。「つなぐ」「ためる」という強みを活かし、工場などの施設内にいる異なるメーカーの様々な装置、ロボット、及び工作機械などからデータを収集し、蓄積することが可能です。

*適用施設/システム等(上下水道分野:浄水場/ポンプ場、農業分野:農業用水管理システム、民間製造業分野:工場/プラント)

Copyright © 2016 NTT DATA Corporation

17

続きまして、第1四半期の主なトピックスを17ページ以降に記載しておりますので、ご紹介したいと思います。

まず、公共・社会基盤です。事業戦略としては、マイナンバーやIoTといった新規領域、国内実績・ノウハウの海外展開、電力・ガス分野のITマーケットへの注力、になります。

この四半期での取組として、全世界のデジタル3D地図の提供を開始したという事例、それから、IoTプラットフォームを用いて上下水道事業者向けの新規領域の案件を推進している事例、また、電力の小売自由化に対応した各種サービスを提供開始した事例をご紹介します。

金融	4	<p>㈱りそな銀行、㈱八十二銀行に「でんさいファクタリングサービス」を提供開始</p> <p>金融機関向け電子記録債権版一括ファクタリングサービス^(注1)である「でんさいファクタリングサービス」を㈱りそな銀行、及び㈱八十二銀行へ提供開始。従来、独自記録機関をもつメガバンク、もしくはメガバンクと提携した金融機関のみが提供することができた電子記録債権版一括ファクタリングサービスを共同利用型の機能として提供することにより、「でんさいネット」^(注2)に参加する金融機関は、主体的かつ低コストで顧客へ同サービスを提供することが可能となる。また、顧客企業との金融取引や決済口座が他金融機関に移転することを防止するとともに、手形を利用していた企業の電子記録債権利用を促すことも可能となる。今後は、今回サービス提供を開始した㈱りそな銀行、㈱八十二銀行に加え、さらに多くの金融機関での導入を目指していく。</p>
	5	<p>基幹系システム「BeSTAcoud」を㈱あおぞら銀行向けに提供開始</p> <p>金融機関向け基幹系システム「BeSTAcoud」^(注3)を地域金融機関以外では初の採用となるあおぞら銀行にサービス提供開始。高い拡張性・柔軟性や、東西二つのセンターによる国内最高水準のバックアップ機能、当社の基幹系システム運営実績などを評価された。今後も、「BeSTA」をベースにした先進システム機能の拡大・拡充を行うとともに、幅広い金融機関に最適なソリューションを提案することで、更なる利用行の拡大を推進する。</p>
法人・ソリューション	6	<p>オムニチャネル推進に向けてネットイヤーグループ^(株)と協業することで合意</p> <p>ネットイヤーグループ^(株)と当社は、流通業界を中心とした企業へのオムニチャネル導入の推進を目的に協業することで合意。ネットイヤーグループが強みとするユーザエクスペリエンス^(注4)デザインと当社の強みであるプロジェクト管理能力・システム開発力を組み合わせることで、コンサルティングからシステム構築・運用、運用における情報解析等までトータルに支援し、顧客の競争力を強化するための最適なオムニチャネルの提供を目指す。</p>

(注1)一括ファクタリングサービス: 利用企業(支払企業)が手形等で支払う買掛債権(売掛債権)を、金融機関が利用企業の取引企業(納入企業)から買い取り、利用企業(支払企業)の与信を用いて低利な割引率で資金提供を行うサービスのことで。

(注2)「でんさいネット」: 株式会社全額電子債権ネットワークの提供する電子記録債権サービスのことで。

(注3)「BeSTAcoud」: 標準/レンキング・アプリケーション「BeSTA」をベースに各利用銀行の柔軟性を高めた基幹系システムとして、2014年からファーストユーザとしてフィデアグループの㈱荘内銀行及び㈱北都銀行にサービス提供を開始しております。

(注4)ユーザエクスペリエンス: 製品やサービスを通じて得られる体験の総称のことで。

Copyright © 2016 NTT DATA Corporation 18

こちらのページでは、金融及び法人・ソリューションの事例の一部を取りあげておりますが、まずは金融からご説明いたします。金融の事業戦略は、決済の高度化への対応、規制緩和をきっかけとした新たなサービスの創発、または海外進出の加速などお客様の変化を捉えたビジネス拡大になります。

この四半期での取組としては、1点目が、電子記録債権版の一括ファクタリングサービスをりそな銀行様や八十二銀行様に提供開始した事例、それから2点目は、あおぞら銀行様に、基幹系システム「BeSTAcoud」という当社サービスの提供開始ができたことをご紹介します。

続いて法人・ソリューションですが、デジタルが引き起こすバリューチェーンの変化と、お客様のグローバルでのニーズを捉えて、トータルサービスをご提供することでITパートナーから事業パートナーへ進化しよう、という事業戦略で取り組んでおります。そうした点から2点の事例をあげております。1点目は、オムニチャネルの領域で、ネットイヤーグループ様との協業が合意できたことです。2点目は次の19ページに記載しておりますので、次ページをご覧ください。

法人・ソリューション	<p>7 車載ソフトウェアの開発を中心とした(株)デンソーとの協業関係を構築</p> <p>当社、当社子会社である(株)NTTデータMSE、及び(株)デンソーは、資本提携を通じ、協業関係を構築した。自動車業界の安全分野では、ドライバーに安全運転を促す仕組みの重要性が増しており、これらを制御する車載ソフトウェア開発が高度化、複雑化している。当社は、ドライバーの高度運転支援に取り組む(株)デンソー、組込ソフトウェアや車載ソフトウェア開発に強みを持つ(株)NTTデータMSEとの協業関係構築によって当該車載ソフトウェアの開発力強化・効率化を図り、ITを活用した次世代車社会の実現に貢献していく。</p>
グローバル	<p>8 ドイツにおけるSAP関連事業の基盤強化</p> <p>当社子会社であるドイツintelligence AGを通じて、2016年6月ITML GmbH (ITML社)、同年7月BIT. Verwaltungs GmbH (BIT社)を100%子会社化。これらにより、ITML社の強みであり、SAPで高成長が見込まれるCRM (Customer Relationship Management/顧客管理システム)領域におけるサービス提供能力、自動車や製造業等を中心とした経済成長が著しいドイツ南部での事業拠点及び優良な顧客基盤を獲得するとともに、BIT社の事業拠点であるドイツ東部での開発や保守・運用のさらなるリソース拡充が可能となる。今後は、ソリューション、地域、顧客基盤の面でITML社及びBIT社との間でシナジーを創出し、欧州・ユーロ圏の中核市場であるドイツにおけるシェア拡大を進めていく。</p> <p>9 ベトナム VietUnion社の子会社化</p> <p>当社子会社であるNTT DATA ASIA PACIFIC PTE. LTD.を通じて、ベトナムのVietUnion Online Services Corporation (VietUnion社)の株式を追加取得することで出資比率を引き上げ、子会社化することを合意。これにより、VietUnion社の強みであるビルペイメント(コンビニエンスストア等の大手加盟店を通じた請求収納代行)事業のポジションを確固たるものにするるとともに、当社の「CAFIS」のノウハウを活用しながらサービス拡充を図ることで、ベトナムの決済インフラ・サービス発展への寄与を目指す。</p>

法人・ソリューションの2点目の事例ですが、車載ソフトウェアの開発に関しまして、デンソー様と協業関係を構築することができ、次世代車社会の発展に向けたビジネスで新たな発展が見られるという事例となります。

また、グローバルでは、Global 2nd Stageに向けて、引き続きオーガニック成長とM&Aを通じて、各地域や各事業領域で存在感を高めながら、グループ各社でグローバルに事業連携を図り、強みやリソースを結集してさらなる競争力の源を作っていく、という事業戦略で取り組んでおります。

そうした流れの中で2点の取組をあげております。1点目は、Business Solutionsの中核会社であるintelligence AGを通じて2件のM&Aを実施し、ドイツを中心としたSAP関連ビジネスの基盤強化を進めた事例、2点目は、APAC領域のベトナムにおける事例です。ベトナムにおいてはビルペイメント事業(コンビニエンスストア等の大手加盟店を通じた請求収納代行)の拡大が期待されております。当社の強みである決済ビジネスを更に拡大すべく、ペイメントビジネスに強みを持つVietUnion Online Services Corporation (VietUnion社)を連結子会社化した事例となります。

レガシーモダナイゼーションの課題解決に向けた研究開発と発注者側の課題認識醸成を推進

レガシーモダナイゼーション^(注1)を安全・確実に実行するための方法論の研究開発を推進し、レガシーシステムの分析と、分析結果に基づいたシステム復元を行うためのプロセス定義を実施。また、お客様(発注者側)にも、レガシーモダナイゼーションに関する課題認識を醸成するため、当社の働きかけで独立行政法人情報処理推進機構(IPA)の下に「システム構築上流工程強化部会/モダナイゼーションWG」を設立。社会全体でレガシーモダナイゼーションの課題解決に取り組む環境の整備を進めていく。

中国・貴陽市内において、信号制御による渋滞緩和技術の実証実験を実施

中国・貴陽市内において、信号制御による渋滞緩和技術の実証実験を実施。交差点に設置された約100台の交通管理カメラの画像100万台分のデータを用いて渋滞予測・信号制御のシミュレーションを行い、信号設定を最適化。実験対象区間の移動時間が平均で10%、最大で51%改善されたことを確認した。今後は、本実証実験を含めた実績を基に渋滞緩和ソリューションを実用化し、日本国内及び世界各国への展開を推進していく。

地域金融機関においてコミュニケーションロボットを活用した顧客対応支援の実証実験を実施

コミュニケーションロボット「Sota」を活用した顧客対応支援の実証実験を、(株)岩手銀行、(株)福井銀行、(株)京都銀行の協力のもと開始。地域金融機関での「Sota」設置は本実験が初めてとなる。本実証実験を通じ、地域金融機関における顧客対応支援業務の特性や特色を把握し、対話精度の向上や、活用シーンの具体化を進め、2016年度中の商用化を目指す。

(注1)レガシーモダナイゼーション: 長期間にわたり維持保守されてきたシステム(レガシーシステム)では、度重なる追加開発によって、システムの肥大化・複雑化・属人化が進み、現行システムが実現している業務全体に対する理解が難しくなっている。そのようなブラックボックス化したシステムの仕様を参照して、既存の資産を活用しつつ、新たなシステムへと刷新することです。

最後になりますが、研究開発の領域です。

当社の主力ビジネスであるシステムインテグレーション(SI)における開発力強化に向け、生産技術の革新をテーマに取り組んでおります。その具体的事例として、レガシーモダナイゼーションの取り組みをご紹介します。

それから、お客様への魅力的なシステムの提供に向け、最先端技術を活用する取り組みとして、中国の貴陽市で渋滞緩和技術の実証実験を行った取組事例、最後に、地方金融機関様のご協力によるコミュニケーションロボットの実証実験をご紹介します。

以上、この四半期での各分野での取り組みについて幾つかのトピックスをご紹介できました。新しい中期経営戦略が始まり、まだ3カ月ですが、戦略の1つである「リマーケティングの更なる深化」においては、電力小売自由化への対応サービスなど、もう1つの戦略である「技術革新による価値創造」では、ロボティクス分野での実証実験やIoTのサービス展開など、また「NTT DATA: ASCEND」ということで目指しているローカルプレゼンスの向上に向けても、ドイツでのSAP事業強化など、いくつかご紹介することができ、良いスタートが切れたと感じております。

今後も、このようなトピックスをより多く皆様にお話しできるよう、引き続き頑張って参りたいと思います。

3

巻末資料

Appendices

Copyright © 2018 NTT DATA Corporation

こちらで資料によるプレゼンテーションは以上となりますが、最後に、現在クロージングに向けて進めております北米での大型買収案件の現状につきまして、ご説明したいと思います。

現在は、各国当局に対する申請手続きや、譲り受け対象資産の確定などを行っているところです。

競争法に関する申請手続きについては、新興国を含めた複数の国で実施しておりますが、既に大半の国では承認されておりまして、残りも最終段階まできている状況です。

一方で、Dell Services部門がグローバルにビジネス展開していることや、今回の買収が、単なる株式取得のみではなく、Dellグループ各社からの事業の切り出しが必要なため、譲り受け対象資産等の確定やその手続きに時間を要しているのが現状であります。順調に進捗しております。

クロージング時期について、まだ何月何日というのは今時点では申し上げられませんが、今年の秋ぐらいを目処にクロージングできるよう対応していることをご報告させていただきます。

この大型買収を踏まえた中期経営計画の目標値や、今年度の通期連結業績予想値については、クロージング後できる限り速やかに発表いたしますので、申し訳ありませんが、今しばらくお待ち頂ければと思います。

以上、私からの説明は終了いたします。どうもありがとうございました。

(単位:億円,%)

	2016年3月期 1Q 実績(4~6月)	2017年3月期 1Q 実績(4~6月)	対前年 同期比(%)	2017年3月期 通期予想
受注高	5,051	4,847	△4.0	15,100
受注残高	15,272	16,633	+8.9	15,080
売上高	3,585	3,922	+9.4	16,500
売上原価	2,705	2,945	+8.9	12,360
売上総利益	880	976	+11.0	4,140
販売費及び一般管理費	728	803	+10.2	3,090
販売費	334	346	+3.8	1,400
研究開発費	29	28	△4.1	130
管理費等	365	427	+17.2	1,560
営業利益	151	173	+15.0	1,050
営業利益率	4.2	4.4	+0.2P	6.4
経常利益	153	173	+12.8	990
特別損益	-	-	-	-
税金等調整前当期純利益	153	173	+12.8	990
法人税等其他	79	72	△9.1	410
親会社株主に帰属する 四半期(当期)純利益	73	100	+36.5	580
設備投資	268	285	+6.3	1,500
減価償却費等	403	393	△2.3	1,570

注:「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「非支配株主に帰属する四半期純利益」を含む。

Copyright © 2016 NTT DATA Corporation

22

(説明省略)

(単位:億円)

	2016年3月期 1Q 実績(4~6月)	2017年3月期 1Q 実績(4~6月)	2017年3月期 予想
公共・社会基盤	680	729	3,540
金融	1,052	1,068	4,660
法人・ソリューション	630	696	2,900
グローバル	1,191	1,413	5,340

(説明省略)

受注高内訳詳細(国内外顧客向け)・セグメント別受注残高

NTT DATA

(単位:億円)

	2016年3月期 1Q 実績(4~6月)	2017年3月期 1Q 実績(4~6月)	2017年3月期 予想
公共・社会基盤			
(再掲) 中央府省・地方自治体・ヘルスケア	892	637	1,270
テレコム・ユーティリティ	307	291	830
金融			
(再掲) 銀行・保険・証券・クレジット・金融インフラ	1,062	1,054	2,900
協同組織金融機関・金融ネットワーク	492	442	1,430
法人・ソリューション			
(再掲) 流通・サービス・ペイメント	250	291	690
製造	355	328	1,170
ネットワーク・データセンター・クラウド・デジタル	130	69	310
受注残高	15,272	16,633	15,080
公共・社会基盤	-	4,657	3,470
金融	-	8,469	8,200
法人・ソリューション	-	1,039	820
グローバル	-	2,434	2,560

(*) 法人・ソリューションの外部顧客向け受注高には他分野経由の案件を含まない。

(説明省略)

(単位:億円)

	2016年3月期 1Q 実績(4~6月)	2017年3月期 1Q 実績(4~6月)	2017年3月期 予想
公共・社会基盤			
(再掲) 中央府省・地方自治体・ヘルスケア	364	407	2,000
テレコム・ユーティリティ	206	189	830
金融			
(再掲) 銀行・保険・証券・クレジット・金融インフラ	691	726	3,190
協同組織金融機関・金融ネットワーク	306	290	1,190
法人・ソリューション			
(再掲) 流通・サービス・ハイメント	247	301	1,140
製造	257	260	1,210
ネットワーク・データセンター・クラウド・デジタル	113	116	480
統合ITソリューション	1,148	1,185	4,740
システム・ソフト開発	792	925	4,550
コンサルティング・サポート	1,491	1,669	6,660
その他	154	142	550
製品及びサービス別の売上高(外部顧客向け) 合計	3,585	3,922	16,500

(*) 法人・ソリューションの外部顧客向け売上高には他分野経由の案件を含まない。

(説明省略)

(単位:億円,%)

	2016年3月期 1Q 実績(4~6月)	2017年3月期 1Q 実績(4~6月)	2017年3月期 予想
受注高	2,991	2,609	6,950
受注残高	11,443	12,714	11,350
売上高	1,861	1,938	8,400
売上原価	1,414	1,467	6,410
売上総利益	446	470	1,990
販売費及び一般管理費	279	288	1,200
販売費	134	130	580
研究開発費	24	23	110
管理費等	121	133	510
営業利益	166	182	790
営業利益率	9.0	9.4	9.4
経常利益	211	239	800
特別損益	-	-	-
税引前当期純利益	211	239	800
法人税等他	51	57	230
当期(四半期)純利益	159	181	570
設備投資	200	225	1,240
減価償却費等	318	314	1,240

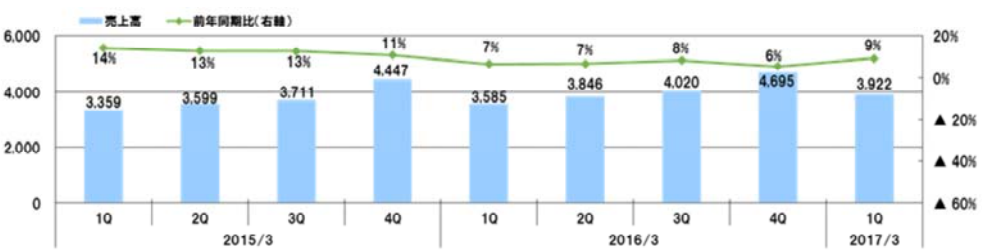
注:「法人税等他」には、「法人税、住民税及び事業税」のほか「法人税等調整額」を含む。

(説明省略)

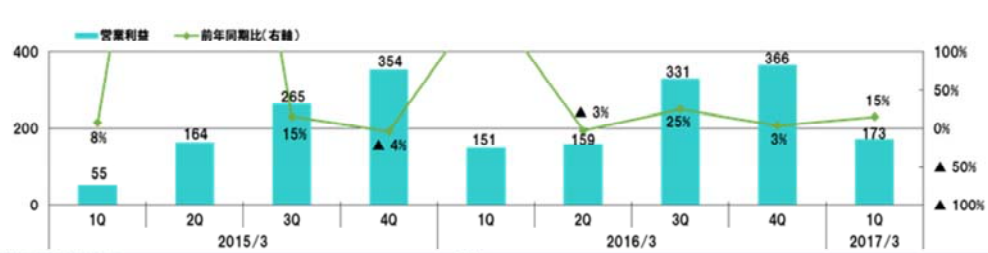
■受注高



■売上高



■営業利益



Copyright © 2016 NTT DATA Corporation

(説明省略)

(単位:円、%)

	2016年3月期 1Q実績レート (4月～6月)	2017年3月期 1Q実績レート (4月～6月)	前期比(%)	2016年3月期 実績レート	2017年3月期 遡期予想の 前提レート	前期比(%)
	①	②	(②-①)/①	③	④	(④-③)/③
USD(米ドル)	121.44	107.74	▲11.3%	120.01	113.00	▲5.8%
EUR(ユーロ) (12月決算会社)	133.97	127.13	▲5.1%	134.28	126.00	▲6.2%
EUR(ユーロ) (3月決算会社)	134.18	121.88	▲9.2%	132.57	126.00	▲5.0%
RMB (中国人民元)	19.10	17.59	▲7.9%	19.26	18.00	▲6.5%

(説明省略)



NTT DATA

Global IT Innovator

Copyright © 2016 NTT DATA Corporation