

2017年3月期 第2四半期 決算説明会

2016年11月4日
株式会社NTTデータ

NTT DATA

1. 2017年3月期 第2四半期実績
2. 2017年3月期 通期業績予想の修正
3. 中期経営計画(2017年3月期～2019年3月期)
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。

1

2017年3月期 第2四半期実績

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

前期比増減概要

NTT DATA

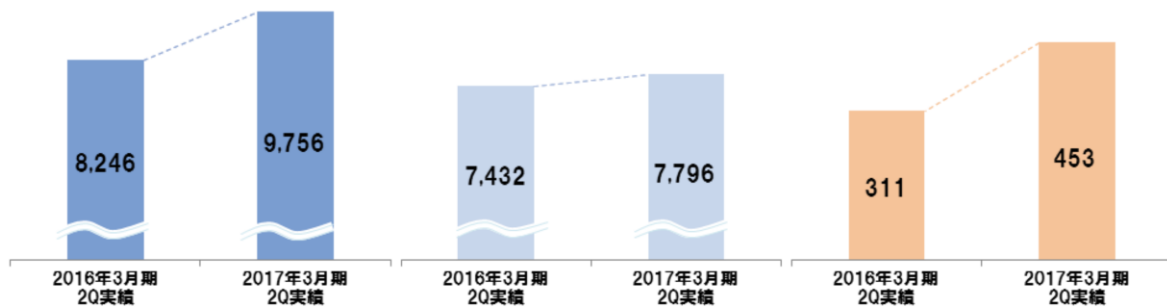
(単位:億円,%)

	2016年3月期 第2四半期実績 (4~9月)	2017年3月期 第2四半期実績 (4~9月)	前年同期比 (金額)	前年同期比 (比率)	
受注高	8,246	9,756	+1,510	+18.3%	➡
売上高	7,432	7,796	+364	+4.9%	➡
営業利益	311	453	+142	+45.8%	➡
税金等調整前 当期純利益	312	449	+137	+43.9%	➡
親会社株主に帰属する 四半期純利益	157	290	+133	+84.5%	➡

【受注高】

【売上高】

【営業利益】



Copyright © 2016 NTT DATA Corporation

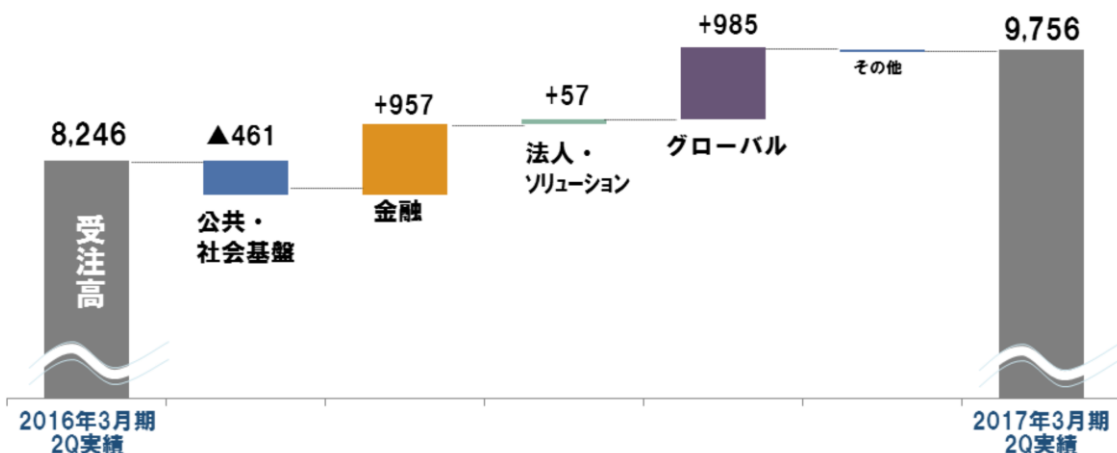
4

まず初めに、2017年3月期上期実績についてご説明いたします。

受注高、売上高、営業利益、全てにおいて前年同期比プラスとなり好調な決算であったと考えています。

特に受注高については、昨年度に複数の大型案件を受注したことによる反動減を見込んでいましたが、今年度も大きな伸びを示し、前年同期比1,500億円程度の増加となりました。売上高も堅調に増加し、営業利益も前年同期に比べ不採算案件を抑制したこと等により、大幅な増益となりました。

(単位：億円)



公共・社会基盤	前期における中央府省向け大型案件の反動減等により減少
金融	銀行・協同組織金融機関向け大型案件の獲得により増加
法人・ソリューション	製造業向けビジネスの規模拡大等により増加
グローバル	為替による減少はあるものの、豪州における大型案件の獲得及び欧州子会社における決算期統一等により増加

Copyright © 2016 NTT DATA Corporation

5

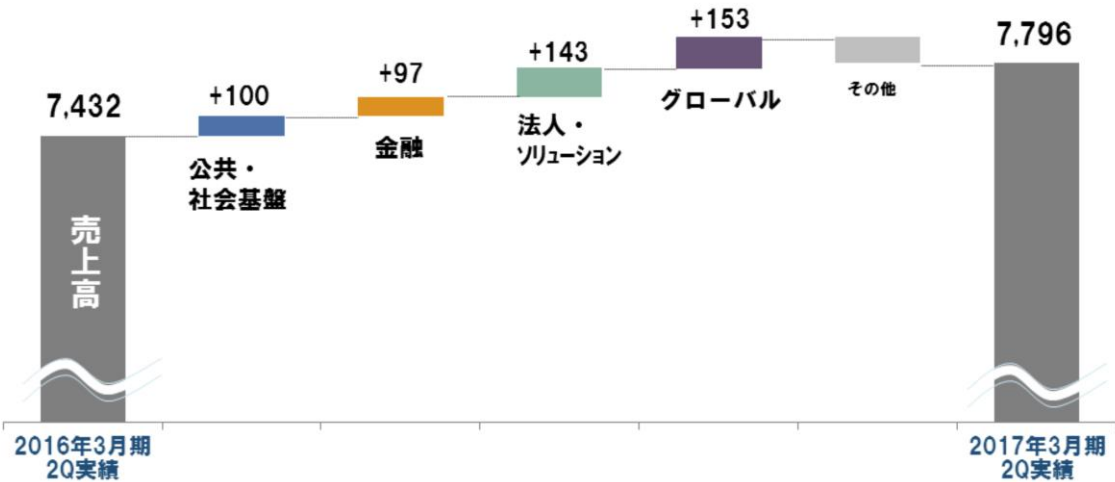
受注高について、セグメントごとにご説明します。

公共・社会基盤分野において、前期に複数の大型受注があったことの反動減の影響で、マイナスになりました。これは期初から織り込み済みであり、反動減以外については想定より堅調に推移しています。

金融分野は、銀行をはじめ、全体的に堅調な状況に加え、来期に予定していた案件を今期前倒しで受注したこともあり、1,000億円近い大幅な増加となりました。

グローバルでは、為替影響がマイナス400億円程度ありましたが、欧州子会社において、決算期統一のため連結期間が3カ月分追加されたことに伴うプラス要素もありました。

(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・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及び規模拡大等により増収

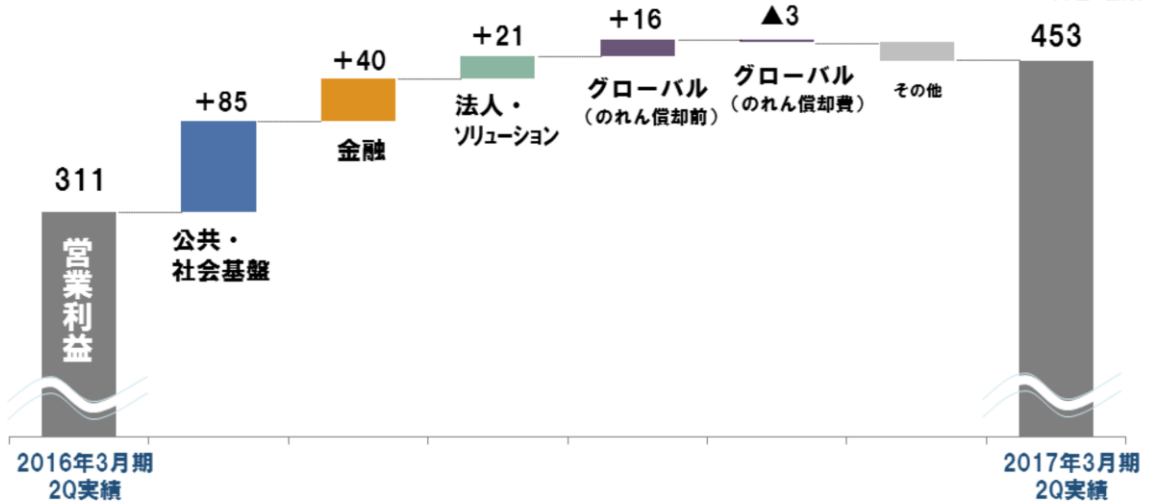
売上高は、全セグメントにおいて前年同期比で増収となりました。

ユーティリティ業界向けビジネスは前期からの反動減により減収となりましたが、中央府省向けビジネスの規模拡大等により、公共・社会基盤分野は増収となりました。

金融、法人・ソリューション分野でも順調に増収となりました。

グローバルは、為替影響がマイナス300億円程度ありましたが、受注と同様、欧州子会社の連結期間増加の影響等により増収となりました。

(単位：億円)



- 公共・社会基盤 増収及び不採算案件の減少等に伴い増益
- 金融 不採算案件の減少に伴い増益
- 法人・ソリューション 増収により増益
- グローバル 大型買収に係るアドバイザー費用等による減益影響はあるものの、増収により増益

営業利益は、全セグメントで増益となりました。

公共・社会基盤分野と金融分野では、前年同期と比較し、不採算案件を抑制できたため、増益となりました。

グローバルでは、Dell Services事業の買収に関わるアドバイザー費用等による減益影響はあったものの、増収により増益となりました。

	2016年3月期 2Q実績	2017年3月期 2Q実績	前期比 (金額)	前期比 (比率)	(単位:億円,%)
受注高	2,250	1,789	▲461	▲20.5%	
売上高	1,767	1,867	+100	+5.7%	
営業利益	60	145	+85	+140.9%	
セグメント利益(*)	62	148	+85	+136.9%	

(*)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 増収及び不採算案件の減少等に伴い増益

(説明省略)

	2016年3月期 2Q実績	2017年3月期 2Q実績	前期比 (金額)	前期比 (比率)	(単位:億円%)
受注高	2,307	3,265	+957	+41.5%	
売上高	2,366	2,463	+97	+4.1%	
営業利益	126	167	+40	+31.6%	
セグメント利益(*)	132	170	+38	+28.6%	

(*)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 銀行・協同組織金融機関向け大型案件の獲得により増加
売上高 銀行・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 不採算案件の減少に伴い増益

(説明省略)

	2016年3月期 2Q実績	2017年3月期 2Q実績	前期比 (金額)	前期比 (比率)	(単位:億円,%)
受注高	1,220	1,278	+57	+4.7%	
売上高	1,865	2,009	+143	+7.7%	
営業利益	133	154	+21	+16.0%	
セグメント利益(*)	144	313	+168	+116.4%	

(*)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 製造業向けビジネスの規模拡大等により増加

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 増収により増益

セグメント利益 営業利益の増益に加え、投資有価証券売却益の計上等により増益

個別のセグメントについては説明を省略しますが、法人・ソリューション分野のセグメント利益は、前期比で大幅な増加となりました。これはリクルートの株式を含めた有価証券の売却益の計上等が主な要因です。

	2016年3月期 2Q実績	2017年3月期 2Q実績	前期比 (金額)	前期比 (比率)	(単位:億円,%)
受注高	2,398	3,384	+985	+41.1%	➔
売上高	2,526	2,680	+153	+6.1%	➔
営業利益 (のれん償却前)	45	62	+16	+37.5%	➔
営業利益	▲32	▲19	+13	+40.4%	➔
セグメント利益(*)	▲37	▲173	▲136	▲367.5%	➔

(*)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	為替による減少はあるものの、豪州における大型案件の獲得及び欧州子会社における決算期統一等により増加
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及び規模拡大等により増収
営業利益 (のれん償却前)	大型買収に係るアドバイザー費用等による減益影響はあるものの、増収により増益
セグメント利益	営業利益の増益はあるものの、買収関連費用及び関係会社再編損により減益

Copyright © 2016 NTT DATA Corporation

11

グローバル分野のセグメント利益の減益要素について、2点ご説明します。

1つは、スペインの会社であるeverisに関するものです。

当社は、everisを約3年前に3.6億ユーロで買収しました。大型買収の価格交渉では、買収先企業の企業価値について、5年程度の事業計画を考慮し、ディスカウントキャッシュフロー等に基づき計算をしますが、everisについては、買収後3年間で一定基準以上の業績を達成した場合、企業価値は最大5億ユーロになるという見方もありました。しかし当社は、初期支払い額としては3.6億ユーロとすることで旧株主と合意できました。一方、買収後のeverisは順調に収益を伸ばし、3年間で売上高30%以上、利益は倍近く増加しました。我々の当初予想をはるかに超えた収益・利益を確保したため、3年前の契約に基づき、企業価値の差分について支払うことを決定し、セグメント利益の特別損失として約130億円計上しました。

もう1つは、Dell Services事業の買収に関して発生した費用の影響です。

2

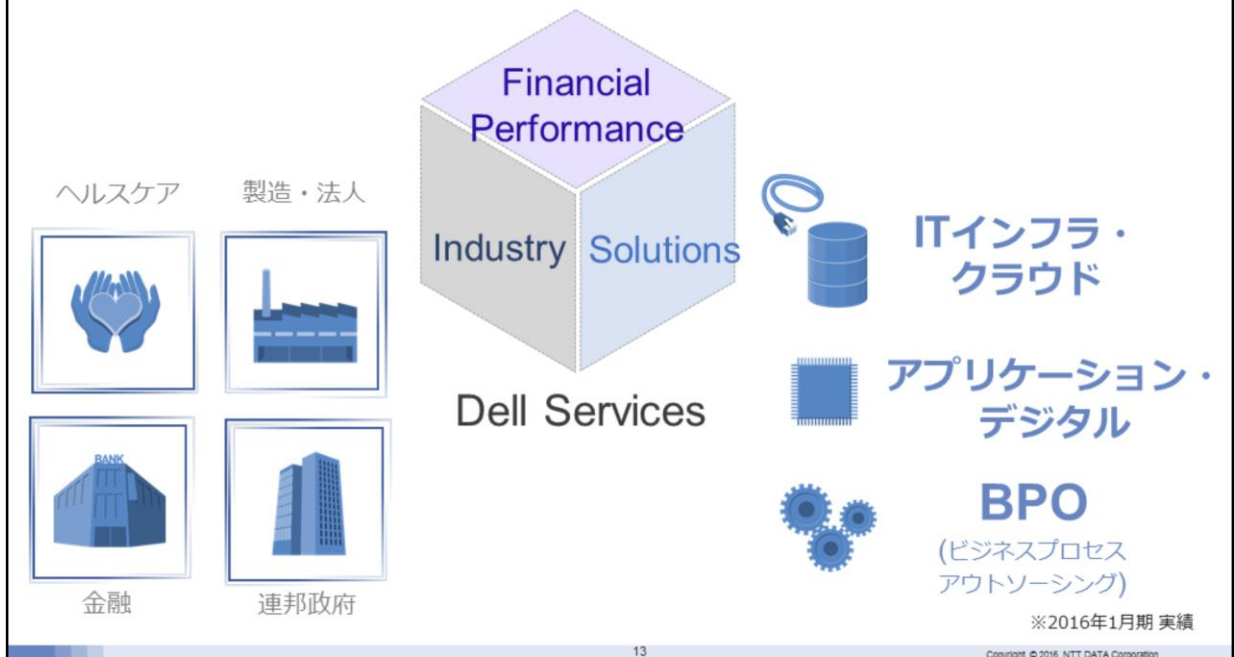
2017年3月期 通期業績予想の修正

Revisions to the forecasts of consolidated financial results for Fiscal Year
Ending March 31, 2017

Copyright © 2016 NTT DATA Corporation

(説明省略)

売上高 \$ 2.8 Billion^(※)



2017年3月期の通期業績予想修正についてご説明します。

今年の5月には、Dell Services事業の買収影響を除いたガイダンスを発表していましたが、今回は買収影響を反映し、通期業績予想を修正しました。

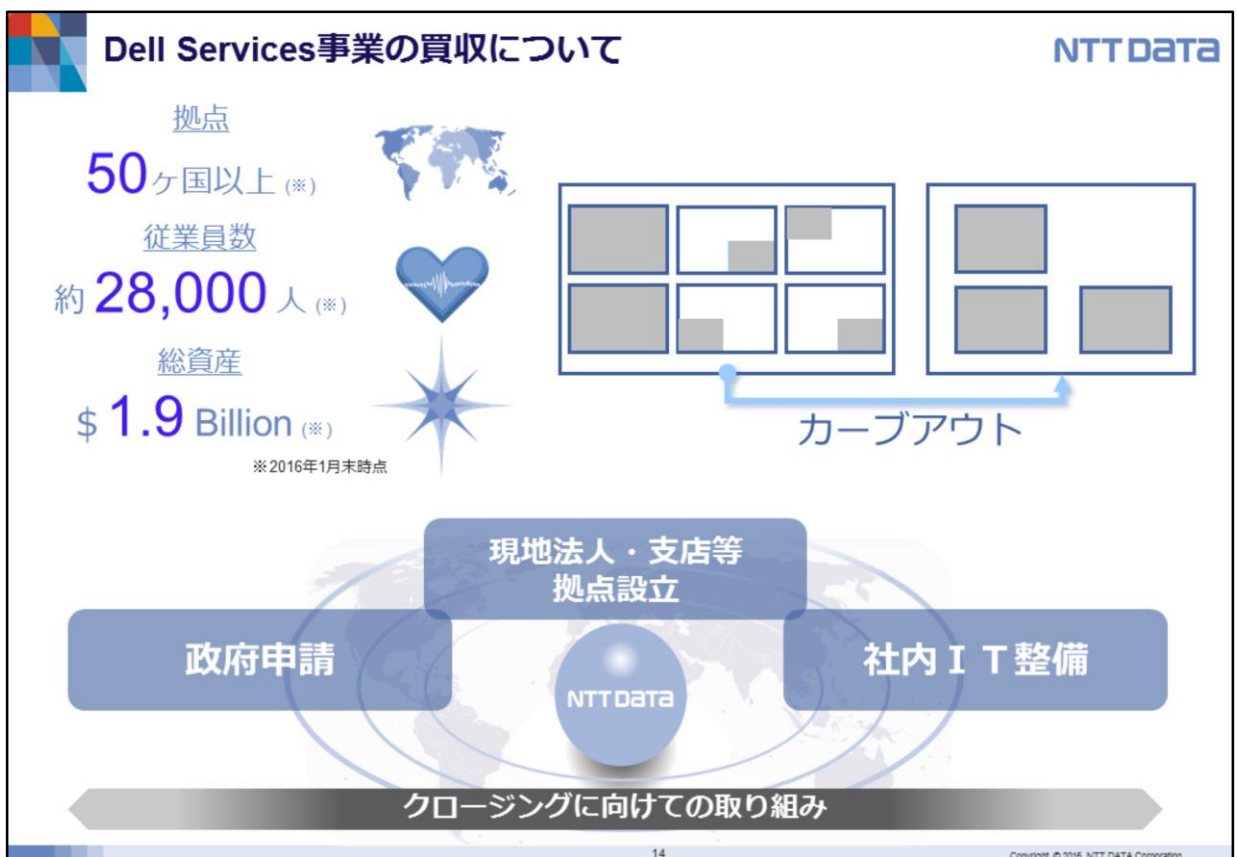
まずは、Dell Servicesについて、ご説明します。

Dell Servicesは、インダストリー別では、ヘルスケア業界に大きな強みがあり、金融・連邦政府・製造業などの法人分野についても、一定の強みがあります。

ソリューション別では、ITインフラ・クラウド、BPO等を得意としています。

2016年1月期のDELLの中でのDell Services部分の売上高は約28億ドルです。

営業利益については、既に別の資料でご提示していますが、DELL内のDell Services部門の利益と、当社が連結し、費用の見直しをした場合の利益には差があります。当社連結後は、7%程度の営業利益率を見込んでいます。



Dell Servicesは、旧Perot Systemsがベースとなっており、アメリカを中心に、50カ国以上に拠点があります。従業員数は約2万8,000名、総資産は19億ドルです。

今回の買収は、1社を単純に買収するのではなく、カーブアウトという手法、具体的には対象事業資産を買収元の複数の会社から切り出すという方法での買収となりました。買収を発表した2016年3月にはデューデリジェンスを完了し、買収額は約30億ドルと決まっていたが、多くの国から対象事業を切り出し、買収したため、クロージングに7カ月を要しました。

特に時間を要した要因は、以下三点です。

一つ目は、競争法上に基づく各国当局の審査や、外国企業の投資に関する届出です。50ヶ国全てで行った訳ではありませんが、これが一つ目の要因です。

二つ目は、カーブアウトに伴い、各国の資産を引き受けるエンティティが必要になるため、法人や支店の設立、銀行口座の準備などの手続きが各国・地域別に必要となったことです。

三つ目は、社内ITシステム移行に関する整備です。Dell Servicesには約700のシステムがあり、大部分を資産として譲り受け、運用します。ただし、会計・人事等は、約2年間はDELLの所有するシステムを利用し、その間は当社からDELLへ使用料を支払い、約2年後に全て移行し当社の情報システムとして使用することになります。そのための整備や、クロージング後に問題なくシステムが動くかという検証するという作業を、7カ月間かけて実施してきました。

なお、この社内ITシステムの整備費用は、1年間で100億円程度発生します。2016年度のみでなく2017年度も、一時的に特別損失として発生しますが、2018年度にはその費用はほとんどがなくなり、当社の独立した運用になる見込みです。

(単位:億円, % [年間配当金を除く])

	2016年3月期 実績 ①	2017年3月期 期初予想 ②	2017年3月期 修正予想 ③	増減	
				前期比 ③-①	期初予想比 ③-②
受注高	16,626	15,100	16,800	+ 173 + 1.0%	+ 1,700 + 11.3%
売上高	16,148	16,500	16,700	+ 551 + 3.4%	+ 200 + 1.2%
営業利益	1,008	1,050	1,050	+ 41 + 4.1%	-
税金等調整前 当期純利益	1,077	990	860	▲ 217 ▲ 20.2%	▲ 130 ▲ 13.1%
親会社株主に帰属する 当期純利益	633	580	490	▲ 143 ▲ 22.7%	▲ 90 ▲ 15.5%
年間配当金(円)	70	70	70	-	-

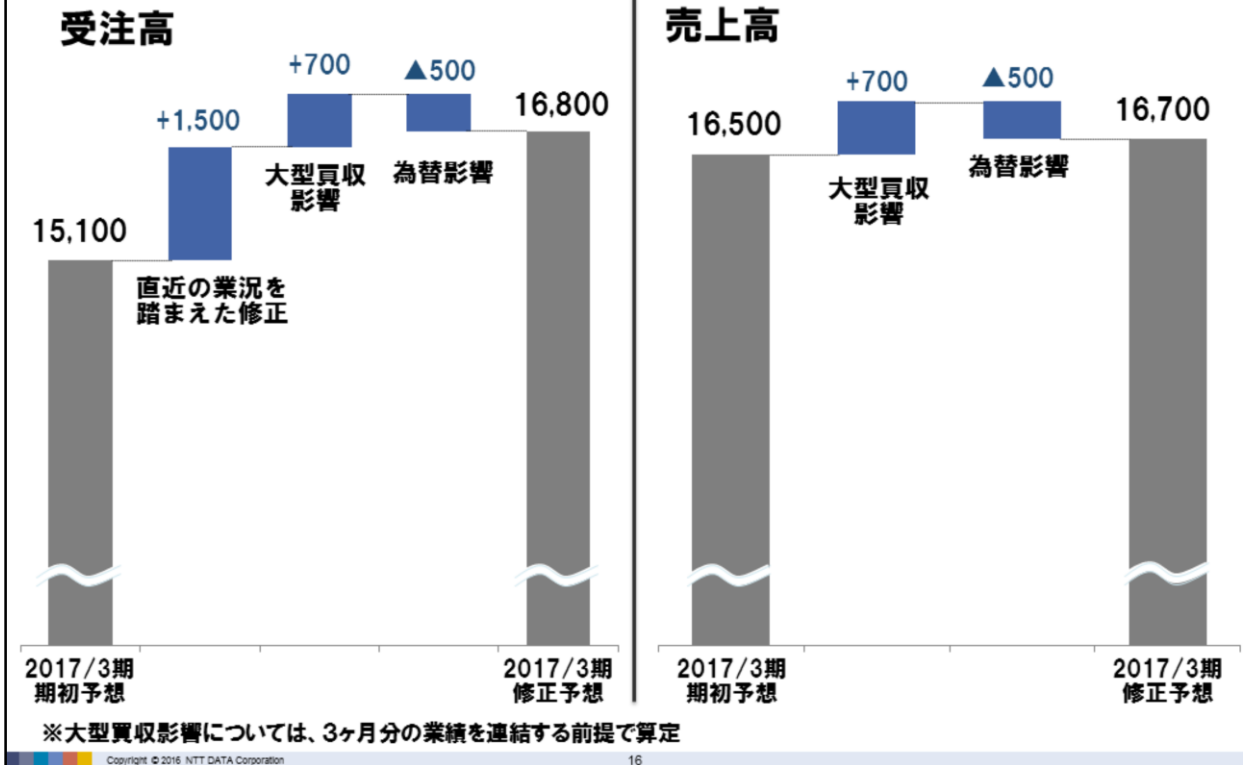
Copyright © 2016 NTT DATA Corporation

15

今までご説明した内容を反映し、期初予想から修正した2017年3月期の業績見通しについてご説明します。

受注高・売上高は、直近の好調な状況と、Dell Services事業の買収影響を踏まえ、期初予想に対しプラスを予想しています。営業利益は、期初予想の1,050億円を据え置きました。税金等調整前当期純利益は、Dell Services事業の買収に関連して発生する費用のマイナス影響等を踏まえ、860億円に修正しました。

(単位：億円)

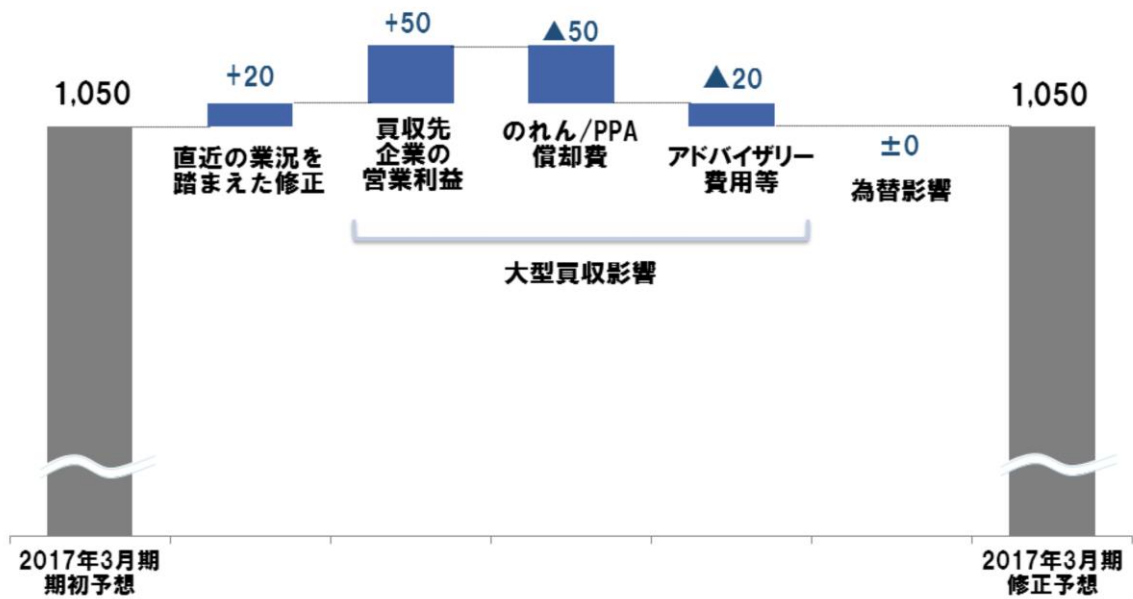


受注高は、日本・海外における直近の順調な業績を踏まえ、1,500億円プラスを予想しています。Dell Services事業の買収影響は、3カ月分の連結を想定し、約700億円プラスを見込んでいます。ただし、為替影響をマイナス500億円程度織り込み、通期予想は1兆6,800億円です。

売上高は、Dell Services事業の買収影響700億円プラスと、為替影響マイナス500億円を織り込み、1兆6,700億円の予想です。

営業利益

(単位:億円)



※なお、税金等調整前当期純利益予想には、投資有価証券売却益(特別利益)150億円、買収関連費用及び関係会社再編損(特別損失)270億円を含む。

Copyright © 2016 NTT DATA Corporation

17

営業利益は、Dell Servicesの連結影響を3カ月分、50億円程度見込んでいますが、のれん・PPA償却費が同額程度発生する見込みです。その他、買収に関する費用としてファイナンシャルアドバイザー等に関する費用が20億円程度発生します。ただし、不採算案件を期初予想の80億円より更に20億円程度抑制できる見込みのため、営業利益は期初予想から変更なく1,050億円の予想です。

受注高・売上高は為替が大きく影響しますが、売上原価や販管費も現地通貨であることが多いため、地域により多少違いはあるものの、営業利益への為替影響はほとんどありません。

(単位:億円%)

	2016年3月期 実績 ①	2017年3月期 期初予想 ②	2017年3月期 修正予想 ③	増減	
				前期比 ③-①	期初予想比 ③-②
受注高	4,011	2,770	3,000	▲ 1,011 ▲ 25.2%	+ 230 + 8.3%
売上高	4,208	4,260	4,260	+ 51 + 1.2%	-
営業利益	334	380	380	+ 45 + 13.6%	-
セグメント利益(*)	322	380	380	+ 57 + 17.8%	-

(*) セグメント利益は税金等調整前四半期純利益を示す。

Copyright © 2016, NTT DATA Corporation

18

(説明省略)

(単位:億円%)

	2016年3月期 実績 ①	2017年3月期 期初予想 ②	2017年3月期 修正予想 ③	増減	
				前期比 ③-①	期初予想比 ③-②
受注高	5,209	4,620	5,560	+350 + 6.7%	+ 940 + 20.3%
売上高	5,236	5,200	5,200	▲ 36 ▲ 0.7%	-
営業利益	319	380	380	+ 60 + 18.8%	-
セグメント利益(*)	340	380	380	+ 39 + 11.6%	-

(*) セグメント利益は税金等調整前四半期純利益を示す。

Copyright © 2016, NTT DATA Corporation

19

(説明省略)

(単位:億円%)

	2016年3月期 実績 ①	2017年3月期 期初予想 ②	2017年3月期 修正予想 ③	増減	
				前期比 ③-①	期初予想比 ③-②
受注高	2,209	2,230	2,230	+ 20 + 0.9%	-
売上高	3,918	4,060	4,060	+ 141 + 3.6%	-
営業利益	326	320	320	▲ 6 ▲ 2.0%	-
セグメント利益(*)	480	330	480	▲ 0 ▲ 0.2%	+ 150 + 45.5%

(*) セグメント利益は税金等調整前四半期純利益を示す。

Copyright © 2016, NTT DATA Corporation

20

(説明省略)

(単位:億円%)

	2016年3月期 実績 ①	2017年3月期 期初予想 ②	2017年3月期 修正予想 ③	増減	
				前期比 ③-①	期初予想比 ③-②
受注高	5,027	5,420	5,950	+ 922 + 18.3%	+ 530 + 9.8%
売上高	5,196	5,490	5,690	+ 493 + 9.5%	+ 200 + 3.6%
営業利益 (のれん償却前)	127	170	170	+ 42 + 33.7%	-
営業利益	8	20	0	▲ 8 ▲ 100.0%	▲ 20 ▲ 100.0%
セグメント利益(*)	▲48	▲10	▲310	▲ 261 ▲539.7%	▲ 300 -

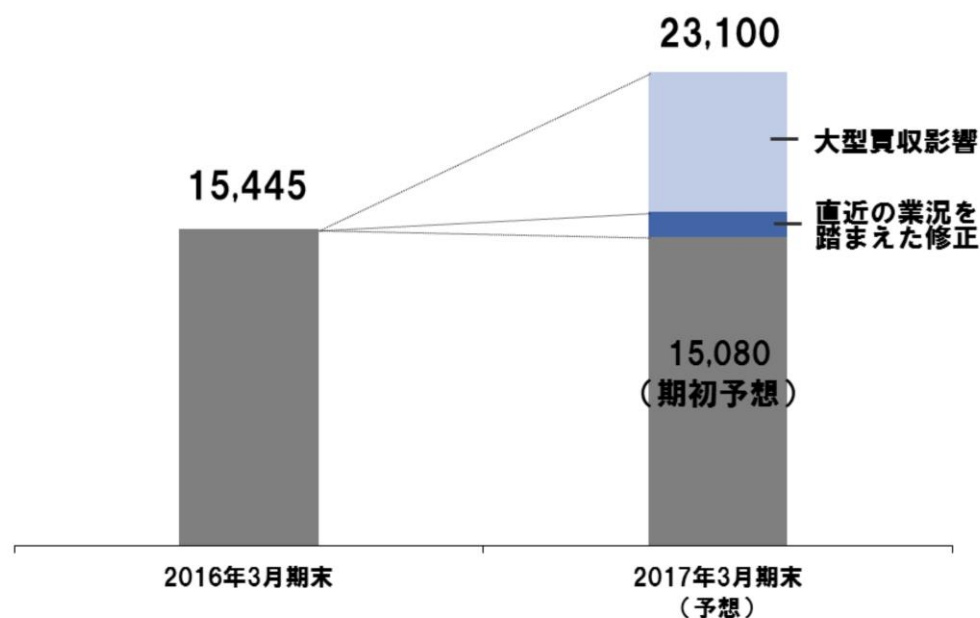
(*)セグメント利益は税金等調整前四半期純利益を示す。

Copyright © 2016 NTT DATA Corporation

21

グローバルのセグメント利益は、先ほどご説明したeverisの買収関連費用と、Dell Servicesの社内ITシステム費用、その他の再編・統合費用を考慮し、マイナス310億円程度を見込んでいます。

(単位:億円)



受注残高の推移をご覧ください。

昨年度末である2016年3月期においても1兆5,000億円を超えていましたが、2017年3月期は圧倒的に積み上がる見込みです。直近の好業績を踏まえたプラスに加え、Dell Servicesの連結が大きく影響します。先ほどご説明した通り、Dell ServicesはBPO・ITOのビジネスが多く、優良なお客様と例えば4年から5年といった長期の契約を締結しているため、受注残高が非常に大きくなります。

Dell Servicesの6,000億円以上の受注残高が加わることで、当社としては初めて2兆円を突破し、2兆3,100億円になる見込みです。Dell Servicesは、非常に安定的な収益を確保できるビジネスモデルのため、当社にとって大きなプラスだと考えています。

3

中期経営計画（2017年3月期～2019年3月期）
Medium-term Management Plan (FY 2016～FY 2018)

Copyright © 2016 NTT DATA Corporation

(説明省略)

FY2018目標

連結売上高

2兆円超

調整後連結営業利益額

50%増※

※対FY2015（調整項目：新規領域への投資増分）

24

Copyright © 2016 NTT DATA Corporation

次に中期経営計画についてご説明します。

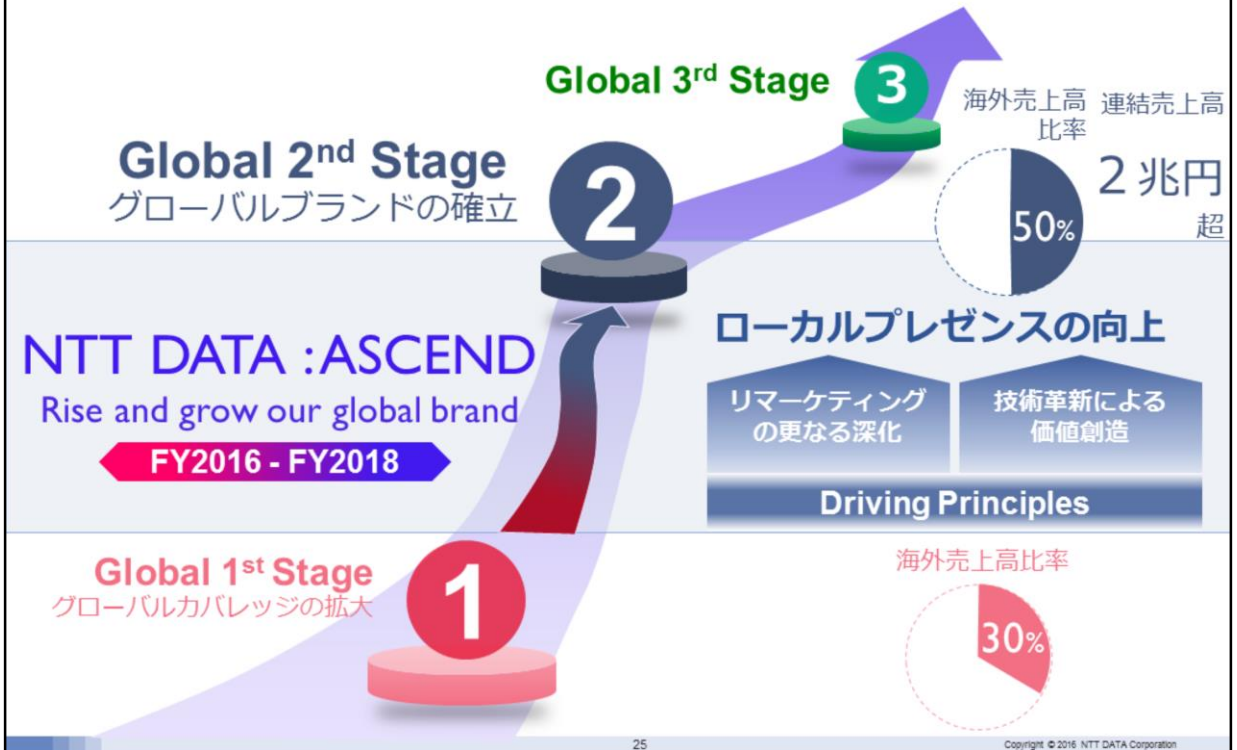
2016年5月には、買収影響を除いた定性的なご説明をしましたが、今回はDell Services事業の買収影響を考慮した内容をご説明します。

2019年度3月期に向けた中期経営計画の目標は、大きく2つあります。

1つは、連結売上高2兆円を超えることです。これは、成長戦略を今後も継続して推進することを示しています。

もう一つは、2016年3月期比の調整後連結営業利益額50%増です。2016年3月期の営業利益は1,008億円だったため、約500億円増加し、新規領域への投資増分を除き1,500億円程度となります。また、引き続きM&A等に投資することに加え、研究開発投資を2015年度比で倍増し約100億円増やしたいと考えています。

前中期経営計画では、売上高1.5兆円超、EPS200円を目標としていました。EPSは重要な指標値ですが、日本や海外の投資家と対話をする中で、自己株買いをするのではないかとの誤解を招いてしまうという欠点がありました。EPSは分母である発行株式数を減らすことでも上がりますが、当面は自己株買いを実行する予定はなく、分子である利益を増やすことを目標としています。そのため、今回の中期経営計画は営業利益額を目標としました。



25

Copyright © 2016 NTT DATA Corporation

当社は、前中期経営計画の半ば、2014年頃にGlobal 1st stageを達成しました。

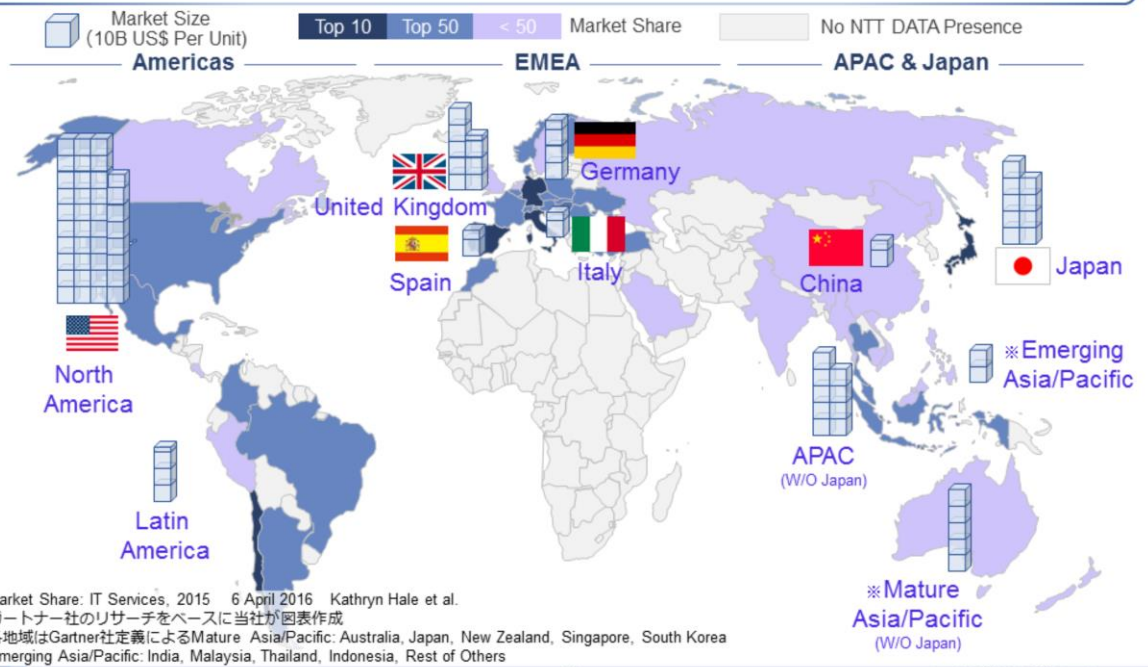
具体的には、多国籍企業等のお客様に対応するため、全世界で地理的な広がりを実現し、目標とする海外売上高比率25%を達成していたという意味ですが、2016年3月期では更に海外売上高比率は30%を超えました。2014年頃からはGlobal 2nd Stageを目標にしており、東京オリンピック・パラリンピックと同時期の2020年頃に、日本と海外の売上高比率を同程度にし、2兆円超の連結売上高とすることを目指しています。

そのGlobal 2nd Stageに向かい、中期経営計画を発表しました。

NTT DATA:ASCENDというキーワードのもと、“Rise and grow our global brand”を標榜し、グローバルで当社のブランドを認知されることを目指しています。その実現のため、リマーケティングと技術革新による価値創造に取り組みます。

そして、Dell Servicesの買収もクロージングしたため、Global 2nd Stageは2020年頃ではなく、今中期経営計画期間中に達成したいと思えます。また、その先にあるGlobal 3rd Stageを見据えた検討を開始しています。

各国の市場環境に対応した成長戦略を定め、ローカルプレゼンスの向上を実現する



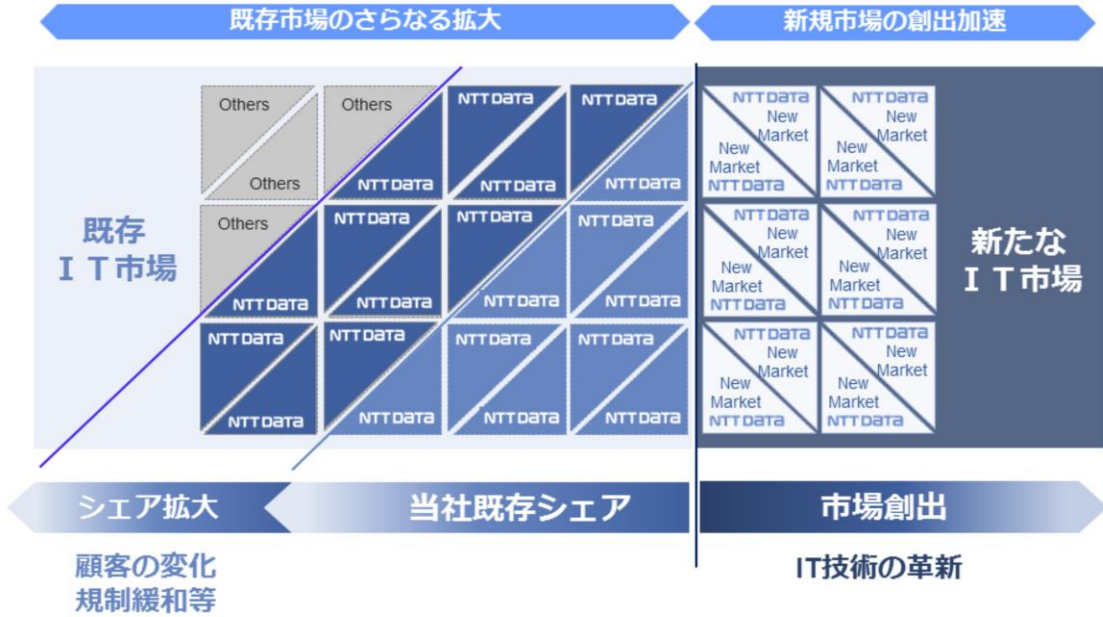
ローカルプレゼンスの向上のための成長戦略に取り組む理由をご説明します。

グラフの通り、日本・スペイン・ドイツ・イタリア・チリでは、売上高ランキングで当社はトップ10に入っています。トップ10は、その地域での市場シェアが2%程度に達するイメージです。

現在、米国における当社売上高は2,000億円以上ですが、北米のITサービス市場は大きい
 ため、当社のシェアは0.5%程度です。Dell Servicesを含めても1.1%-1.2%程度なので、米国
 で更に拡大する必要があると考えています。

ローカルプレゼンスの向上は、大変重要です。ローカルプレゼンスが低いと、お客様からの
 提案の機会を頂くことが少なくなってしまいますが、各国・地域でのプレゼンスを向上させるこ
 とで、多国籍企業等も含めた大手のお客様に対し、当社の価値を訴求する機会が増やせると
 考えています。

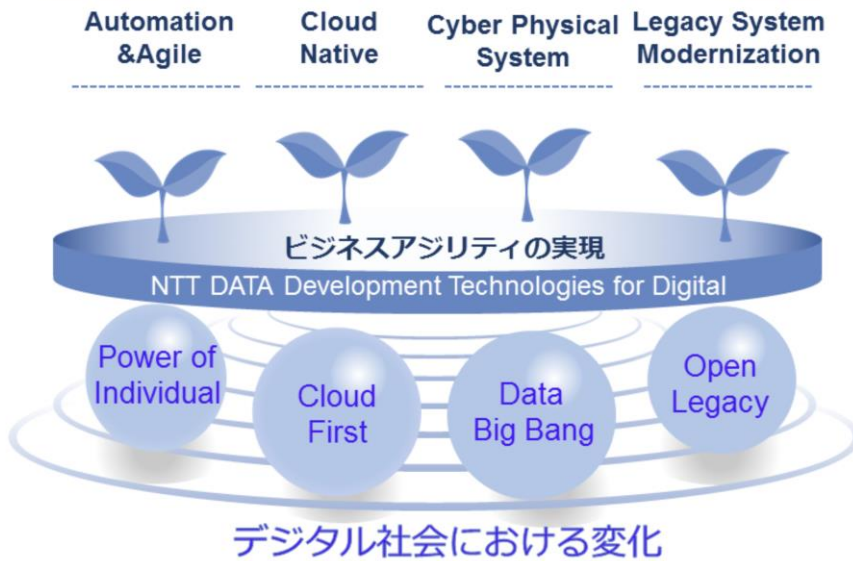
環境変化を好機と捉え、各国の特性に合わせた成長戦略で、既存市場のさらなる拡大と新規市場の創出を加速する



ローカルプレゼンス向上のための施策は2つあります。

1つ目がリマーケティングです。これは前中期経営計画でも取り組みましたが、大きな効果がありました。既存市場では、規制緩和等をきっかけにして、更なるシェア拡大を目指します。また、新しい技術等を活用することにより、新しい市場を創出していきたいと考えています。

デジタル社会の変化を捉え、お客様の競争力のコアとなるシステムやサービスを早期かつ柔軟に提供できる生産技術を磨き上げる



もう一つの重要な施策は、技術革新による価値創造です。

デジタル社会は非常に大きく変化しています。「デジタル」は明確に定義されていませんが、世界中のキーワードとなっています。2014年頃までは、ソーシャル(Social)、モバイル(Mobile)、ビッグデータアナリティクス(Analytics)、クラウド(Cloud)の頭文字を取ったSMACやCAMSが重要と言われていましたが、現在では圧倒的に「デジタル」に変わっています。変化の激しいデジタル社会において、ビジネスの変化に即応するシステム開発やソフトウェア開発の自動化、アジャイル開発といった開発の方法論の変化への対応、あるいはビッグデータ等に関する新しいテクノロジーを見据えたビジネスモデルの変化を踏まえ、ビジネスを展開していきたいと考えています。

2018年頃には、現在と比較し100億円以上を上積みした研究開発投資を目論んでいます。研究開発にはもっと投資したいですが、キャッシュアロケーションのバランスも考慮して約100億円の増額としています。

最先端技術の発掘・実用化とパートナー企業との協業を世界各国で行い、お客様と革新的なビジネスを共創する



29

Copyright © 2016 NTT DATA Corporation

当社は、4年前から、NTT DATA Technology Foresightに取り組んでおり、今年は267の最新技術に着目しています。お客様がお持ちの業界最高の知見・着想と当社の高い技術力を掛け合わせ、イノベーションを起こしていきたいと考えています。

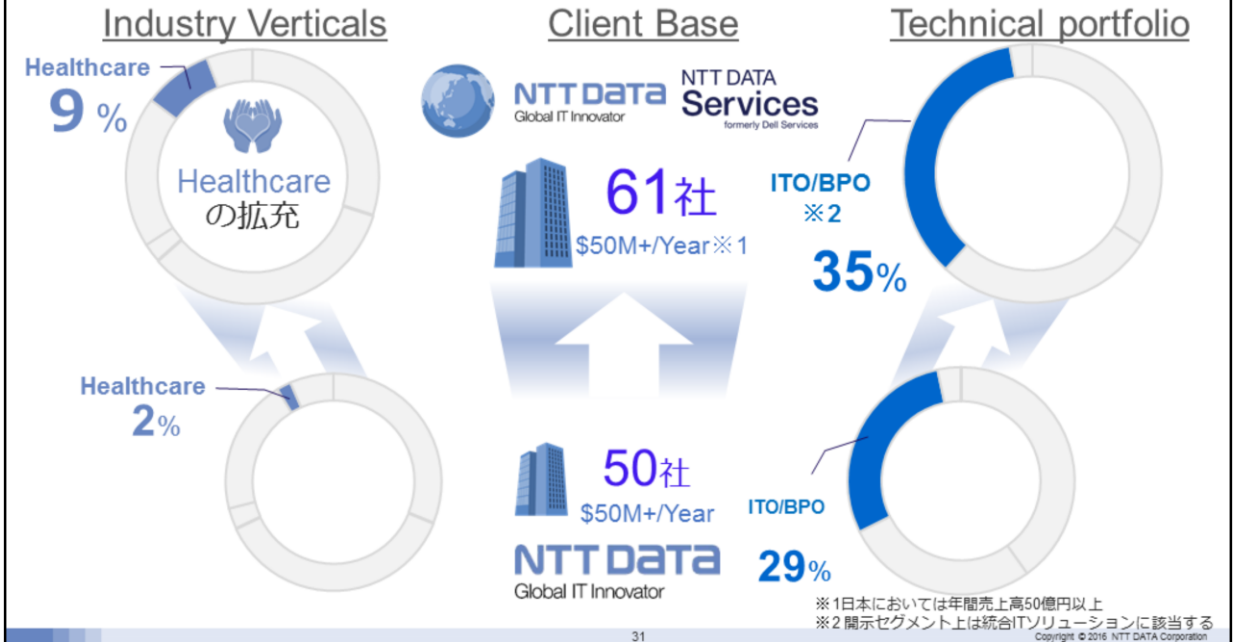
そして、ベンチャー企業とも協働して、オープン・パートナー・エコシステムを構築していきます。スペインでは、ベンチャー企業190万社のデータベースを保有しており、毎日データをクロールしています。そのようなシステムも活用しながら、新しい技術による価値創造も推進したいと考えています。



「当社グループによるDell Systems Corporation等の子会社化及びITサービス関連事業の譲り受けについて」にて公表した内容に基づき、その事業等をNTT DATA Servicesとして継承しました

(説明省略)

北米事業のローカルプレゼンス向上が実現
年間売上高\$50M以上の顧客数が11社増加し、61社へ顧客基盤が拡充

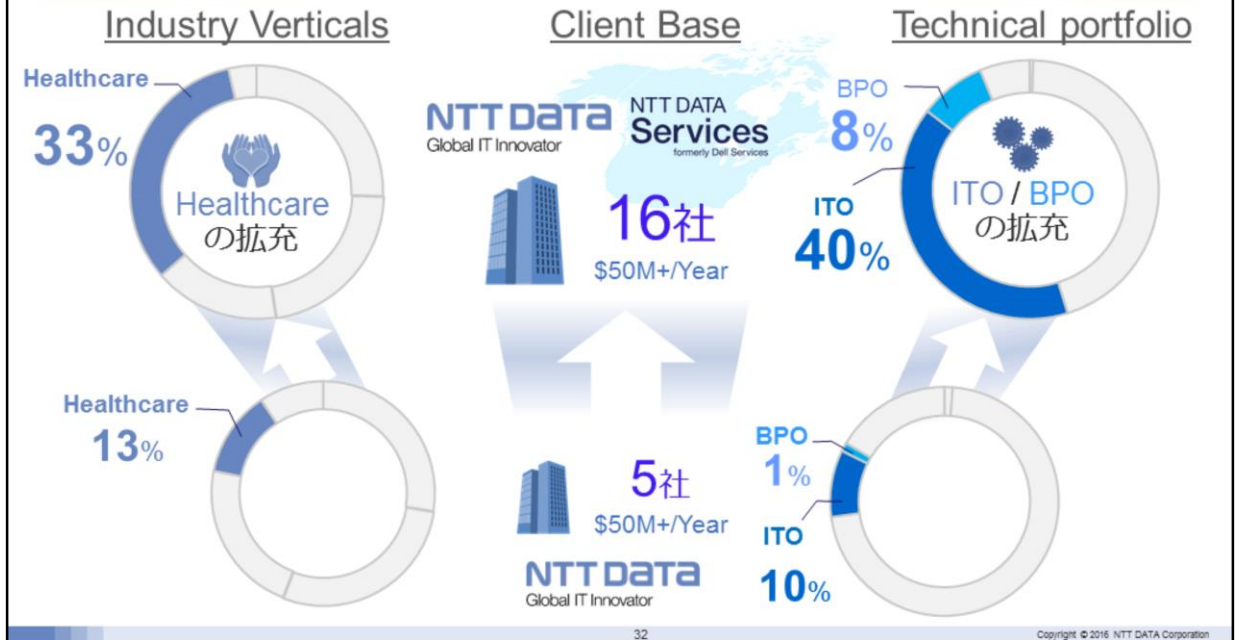


Dell Servicesの統合効果について補足します。

まず、統合後は年間5,000万ドル以上の売上高のお客様の数が50社から61社になります。

また、インダストリー別では、Dell Servicesがヘルスケア領域において非常に強いため、当社のポートフォリオにおけるヘルスケア部門の割合が2%から9%にまで増加します。ソリューション別では、ITO、BPOがかなり増加します。

北米事業ではポートフォリオの拡充によりバランスの良い事業基盤を整備
 業界 : ヘルスケア業界の拡充 ソリューション : ITO / BPOの拡充
 顧客基盤 : 年間売上高\$50M以上の顧客数が11社増加



NTT DATA Inc.とDell Servicesは事業の重複が少なく、非常に良いシナジー効果があると見込んでおり、北米における更なるビジネス拡大が見込まれます。

また、米国におけるヘルスケア分野は更に拡大すると思っています。そのため、NTT DATA Inc.においては、ヘルスケア分野の拡充に向け、M&Aを含めた検討を重ねてきました。これまでは、NTT DATA Inc.におけるヘルスケア分野の売上が占める割合は13%程度しかありませんでしたが、今回の買収により33%にまで拡大します。

また、テクニカル・ポートフォリオにおいては、ITO・BPOの割合が大きく拡大します。これらは長期契約のため、長期にわたり安定的な収益確保ができます。

このように事業を拡大するとともに、経営の安定性を高めることにより、既存のお客様との関係をより強化し、新規のお客様からも提案機会が増加することを期待しています。

当社グループのグローバルアセットと、NTT DATA Servicesのアセットを掛け合わせることでシナジーを創出し、新たな成長を実現する



※ BFSI : Banking , Financial Services and Insurance

Copyright © 2016 NTT DATA Corporation

33

これまで培った当社の強みと、Dell Servicesの持つ強みを掛け合わせ、アカウント(お客様)・オファリング(提供するソリューション)、そしてそれを開発してお客様に届けるデリバリーエクセレンスの3つを向上させる中で、よりシナジー効果を高めていきたいと思っています。

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。

4

卷末資料
Appendices

- ・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利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。

公共・社会基盤

<p>中央府省</p>	<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利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月より個人番号の付番・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、2017年7月からの本格的な情報連携開始に向けた準備が進んでいる。
<p>地方自治体</p>	<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利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、中央府省と同様、2017年7月からの本格的な情報連携開始に向けた準備が進んでいる。
<p>ヘルスケア</p>	<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。またAI技術の進歩にともない、医療分野等でのAIの適用領域が広がることが想定される。
<p>テレコム・ユーティリティ</p>	<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。

・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に関連する具体的な動きが活発化しており、新たなサービスへの取組みに対する投資が期待される。

金融

<p>銀行</p>	<p>不透明さを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行くことが見込まれる。 ・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(総資金利鞘)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。
<p>保険</p>	<p>・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。</p>
<p>証券</p>	<p>・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。</p>
<p>クレジット</p>	<p>・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。</p> <p>・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。</p>
<p>協同組織 金融機関</p>	<p>・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。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。</p> <p>・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じて、ITの戦略的領域への投資を進める動きが見られる。</p>
<p>金融インフラ・ 金融ネットワーク</p>	<p>・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。</p>

個人消費などに回復の兆しが見え始めているが、国内景気全般の見通しは依然として不透明であり、IT投資に対する慎重姿勢が継続している。一方で、営業・顧客接点領域における売上拡大やAI(人工知能)の活用によるビジネス変革などを目的とした「攻めのIT」領域での投資は活発化している。

法人ソリューション

<p>流通・サービス ・ペイメント</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・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も期待できる。 ・従来の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、免税書発行等)のニーズが堅調。 ・スマートフォンや新技術を使った海外発の新たな決済手段の導入ニーズも高まりをみせている。
<p>製造</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・基幹系、ERPの再構築や、企業グループ内の統合ニーズは堅調である。 ・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。 ・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。
<p>ネットワーク・ データセンタ・ クラウド・ デジタル</p>	<p><ネットワーク></p> <ul style="list-style-type: none"> ・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。 <p><データセンタ/クラウド></p> <ul style="list-style-type: none"> ・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。 <p><デジタル></p> <ul style="list-style-type: none"> ・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。 ・AIなどの新たなIT投資により、長期を見据えたビジネス変革のニーズが出始めている。

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地域全体で減速基調にあるが、ブラジルでは資源価格や通貨の下げ止まり等を受けて経済指標の減少幅が縮小しつつあり、景気後退局面からの転換の兆しも見られる。チリやメキシコでは若干の減速感はあるものの、堅調な米国経済等が寄与し緩やかな成長が見込まれる。地域経済の本格的な回復にはまだ時間を要すると見られ、企業等はIT投資を含めた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、内需中心の緩やかな回復基調が続いており、これまでのところ英国のEU離脱選択による影響は限定的と見られる。欧州中央銀行による金融緩和策などを背景に、引き続き緩やかな成長が見込まれるものの、英国を巡る先行き不透明感はまだ残り、企業の投資計画や個人消費への影響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、EU離脱選択による急激な景気後退という懸念は一旦和らいでいる。一方、政治や経済の先行き不透明感が根強く残るなか、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見直しなどが景気の下押し要因になると見られる。 ・ITサービス市場は、足元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、資源価格低下や可処分所得の増加などを背景に個人消費が拡大し、総じて堅調に推移している。ITサービス市場においては、インドやインドネシアでは従来型のITサービスに加え、ITを活用した革新的なサービスに対する需要も増えつつある。シンガポール等ではビッグデータアナリティクス、AI、IoT等最先端テクノロジーに対する需要が高い。 ・中国経済は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を反映し、若干の鈍化が見込まれる。

(単位:億円,%)

	2016年3月期 2Q 実績(4~9月)	2017年3月期 2Q 実績(4~9月)	対前年 同期比(%)	2017年3月期 通期予想
受注高	8,246	9,756	+18.3	16,800
受注残高	14,947	17,934	+20.0	23,100
売上高	7,432	7,796	+4.9	16,700
売上原価	5,666	5,812	+2.6	12,530
売上総利益	1,766	1,983	+12.3	4,170
販売費及び一般管理費	1,455	1,530	+5.2	3,120
販売費	660	683	+3.5	1,460
研究開発費	56	55	▲2.1	130
管理費等	737	790	+7.2	1,530
営業利益	311	453	+45.8	1,050
営業利益率	4.2	5.8	+1.6P	6.3
経常利益	312	450	+44.3	980
特別損益	-	▲1	-	▲120
税金等調整前当期純利益	312	449	+43.9	860
法人税等他	154	158	+2.7	370
親会社株主に帰属する 四半期(当期)純利益	157	290	+84.5	490
設備投資	582	676	+16.2	1,530
減価償却費等	779	760	▲2.4	1,620

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」及び「非支配株主に帰属する四半期純利益」を含む。

(単位:億円)

	2016年3月期 2Q 実績(4~9月)	2017年3月期 2Q 実績(4~9月)	2017年3月期 予想
公共・社会基盤	1,443	1,528	3,540
金融	2,134	2,193	4,660
法人・ソリューション	1,330	1,437	2,900
グローバル	2,456	2,605	5,540

(単位:億円)

		2016年3月期 2Q 実績(4~9月)	2017年3月期 2Q 実績(4~9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	1,291	963	1,500
	テレコム・ユーティリティ	539	431	830
金融				
(再掲)	銀行・保険・証券・クレジット・金融インフラ	1,471	1,919	3,500
	協同組織金融機関・金融ネットワーク	713	1,227	1,770
法人・ソリューション				
(再掲)	流通・サービス・ペイメント	404	385	610
	製造	582	628	1,100
	ネットワーク・データセンター・クラウド・デジタル	203	228	460

受注残高	14,947	17,934	23,100
公共・社会基盤	4,574	4,494	3,700
金融	7,002	9,123	9,140
法人・ソリューション	901	1,038	820
グローバル	2,442	3,259	9,410

(*) 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。

(単位:億円)

	2016年3月期 2Q 実績(4~9月)	2017年3月期 2Q 実績(4~9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	768	848	2,000
テレコム・ユーティリティ	424	401	830
金融			
(再掲) 銀行・保険・証券・クレジット・金融インフラ	1,422	1,568	3,330
協同組織金融機関・金融ネットワーク	589	578	1,190
法人・ソリューション			
(再掲) 流通・サービス・ペイメント	518	538	1,040
製造	551	534	1,140
ネットワーク・データセンタ・クラウド・デジタル	233	324	650
統合ITソリューション	2,290	2,368	4,770
システム・ソフト開発	1,762	1,918	4,600
コンサルティング・サポート	3,082	3,228	6,780
その他	297	282	550
製品及びサービス別の売上高(外部顧客向け) 合計	7,432	7,796	16,700

(*) 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。

(単位:億円,%)

	2016年3月期 2Q 実績(4~9月)	2017年3月期 2Q 実績(4~9月)	2017年3月期 予想
受注高	4,334	4,836	8,120
受注残高	11,083	13,185	12,520
売上高	3,808	3,959	8,400
売上原価	2,981	2,980	6,390
売上総利益	827	979	2,010
販売費及び一般管理費	551	577	1,200
販売費	266	263	580
研究開発費	47	47	110
管理費等	237	266	510
営業利益	275	401	810
営業利益率	7.2	10.1	9.6
経常利益	321	469	820
特別損益	-	150	150
税引前当期純利益	321	619	970
法人税等他	85	175	280
当期(四半期)純利益	235	444	690
設備投資	453	564	1,240
減価償却費等	614	607	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。

(単位:億円、%)

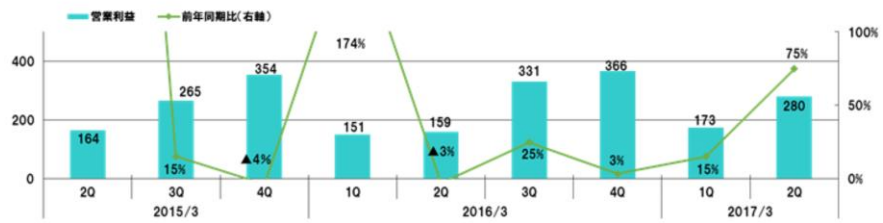
■受注高



■売上高



■営業利益



(単位:円,%)

	2016年3月期 2Q実績レート (4月~9月)	2017年3月期 2Q実績レート (4月~9月)	前期比(%)	2016年3月期 通期実績 レート	2017年3月期 通期予想 前提レート (期初予想)	2017年3月期 通期予想の 前提レート (修正予想)	期初予想比(%)
	①	②	(②-①)/①	-	③	④	(④-③)/③
USD(米ドル)	121.85	104.91	▲13.9%	120.01	113.00	103.00	▲8.8%
EUR(ユーロ) (12月決算会社)	134.08	124.51	▲7.1%	134.28	126.00	119.00	▲5.6%
EUR(ユーロ) (3月決算会社)	135.09	118.07	▲12.6%	132.57	126.00	115.00	▲8.7%
RMB (中国人民元)	19.34	17.04	▲11.9%	19.26	18.00	16.00	▲11.1%



NTT DATA

Global IT Innovator

Copyright © 2016 NTT DATA Corporation