

2017年3月期 第3四半期 決算説明資料

2017年2月7日
株式会社NTTデータ

© 2017 NTT DATA Corporation

代表取締役副社長の本間でございます。
本日は、お忙しいところ、ご出席いただき、ありがとうございます。

それでは早速、2017年3月期 第3四半期決算の概要と事業環境等について、
ご説明いたします。

4ページをご覧ください。

INDEX

1. 2017年3月期 第3四半期実績
2. 事業環境と今後の見通し
3. 巻末資料



(説明省略)

1

2017年3月期 第3四半期実績

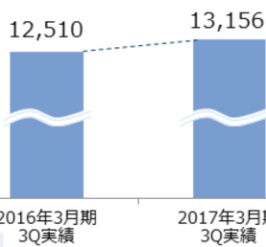
Results for the Third Quarter of Fiscal Year
Ending March 31, 2017

(説明省略)

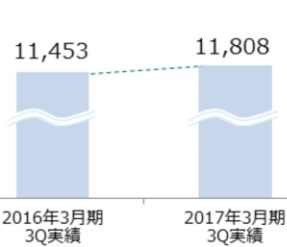
前期比増減概要

	2016年3月期 第3四半期実績 (4~12月)	2017年3月期 第3四半期実績 (4~12月)	前年同期比 (金額)	前年同期比 (比率)	(単位: 億円, %)
受注高	12,510	13,156	+645	+5.2%	▲
売上高	11,453	11,808	+355	+3.1%	▲
営業利益	642	745	+102	+16.0%	▲
税金等調整前 四半期純利益	760	714	▲45	▲6.0%	▲
親会社株主に帰属する 四半期純利益	439	450	+11	+2.6%	▲

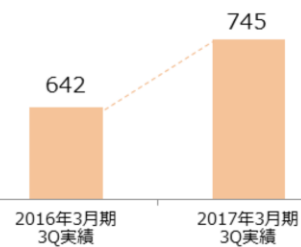
【受注高】



【売上高】



【営業利益】



© 2017 NTT DATA Corporation

4

NTT DATA

■まず前提となりますが、2016年11月にクローリングしたことを発表しました旧Dell Servicesについては、当四半期より連結を開始しています。但し、当四半期ではバランスシートの連結のみで、損益については第4四半期より反映されることとなります。

■第3四半期は、第2四半期に引き続き、順調な決算だと捉えています。

■受注高は、昨年の第3四半期にあった大型受注案件の反動減により、上期よりも伸び幅が縮まっていますが、対前期比+5.2%の増と、好調を維持しています。

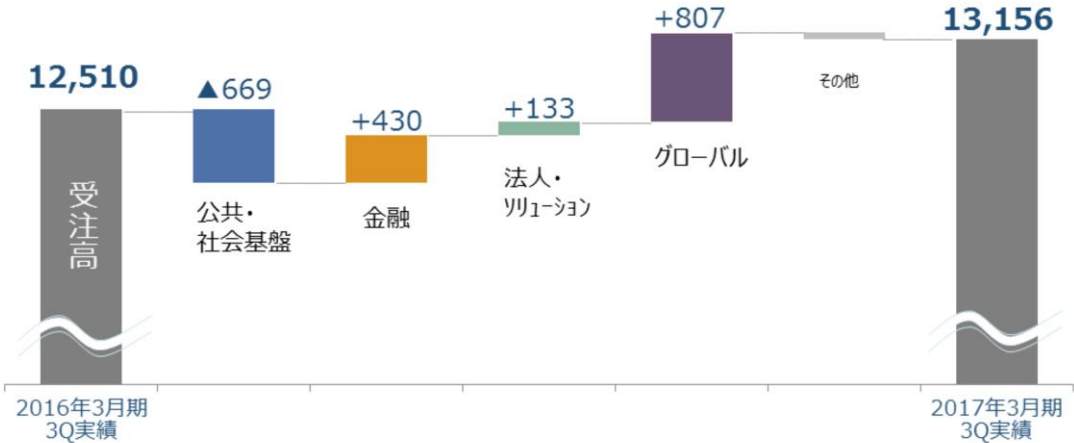
■売上高および営業利益につきましても、引き続き増収増益を維持しており、それぞれ対前期比+3.1%、+16%の増となっています。

■税金等調整前四半期純利益につきましては、特別損失の計上に伴い、前期比で減少となっていますが、こちらは後ほど詳しくご説明いたします。

5ページをご覧ください。

受注高 セグメント別増減

(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	銀行向け大型案件の獲得等により増加
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・スペイン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

© 2017 NTT DATA Corporation

5

NTT DATA

■受注高、売上高、営業利益の増減内訳についてご説明します。

■まずは受注高ですが、全体的なトレンドは上期から大きく変わっていません。公共・社会基盤セグメントで、前期の大型受注案件の反動減はありますが、その他のセグメントは総じて前期を上回っています。

■金融セグメントにつきましては、上期ほどではありませんが、引き続き前期を大きく上回っており、銀行向けの大型案件獲得などが貢献しています。

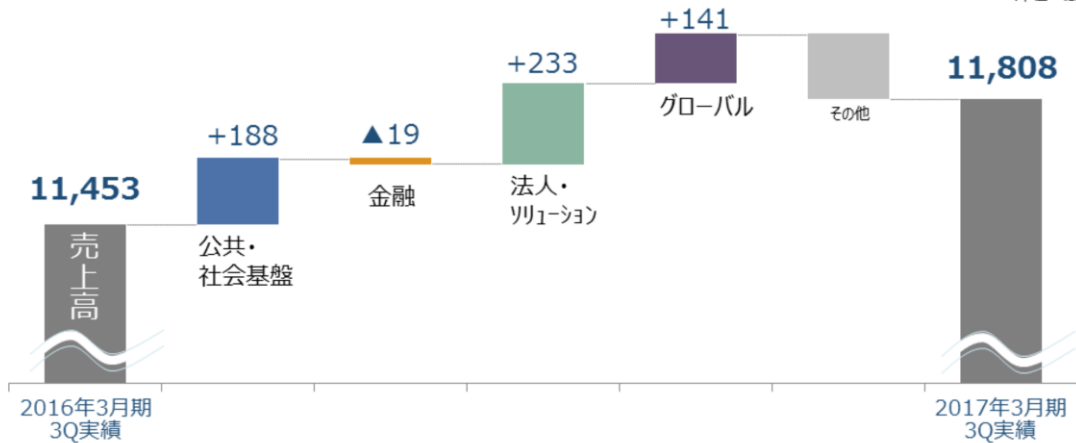
■グローバルについては、増減理由がいくつかありますので、分解してご説明します。まず、為替による減少、すなわち円高による押し下げが▲600億円弱あります。よって、為替の影響を除くと、約1,400億円の大幅プラスになります。これは主に、上期に獲得したオーストラリア・ビクトリア州の交通スマートカードチケットシステムの契約や、スペインにおける大型受注獲得などが寄与しています。

また、第1四半期からご説明していますが、NTT DATA EMEA社の連結期間を12月末決算から3月末決算に揃えたことに伴い、今期のみ3ヶ月分増えている影響も約160億円含まれています。

6ページをご覧ください。

売上高 セグメント別増減

(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	銀行向けビジネスの規模拡大はあるものの、前期における大型案件の反動減もあり、前期並み
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

© 2017 NTT DATA Corporation

6

NTT DATA

■続いて売上高ですが、こちらも総じて増収基調である点は上期と同様です。

■最も増収額が大きいのが法人・ソリューションセグメントです。流通サービス業界向けのさまざまな案件や決済サービス等により順調にビジネスが拡大しています。

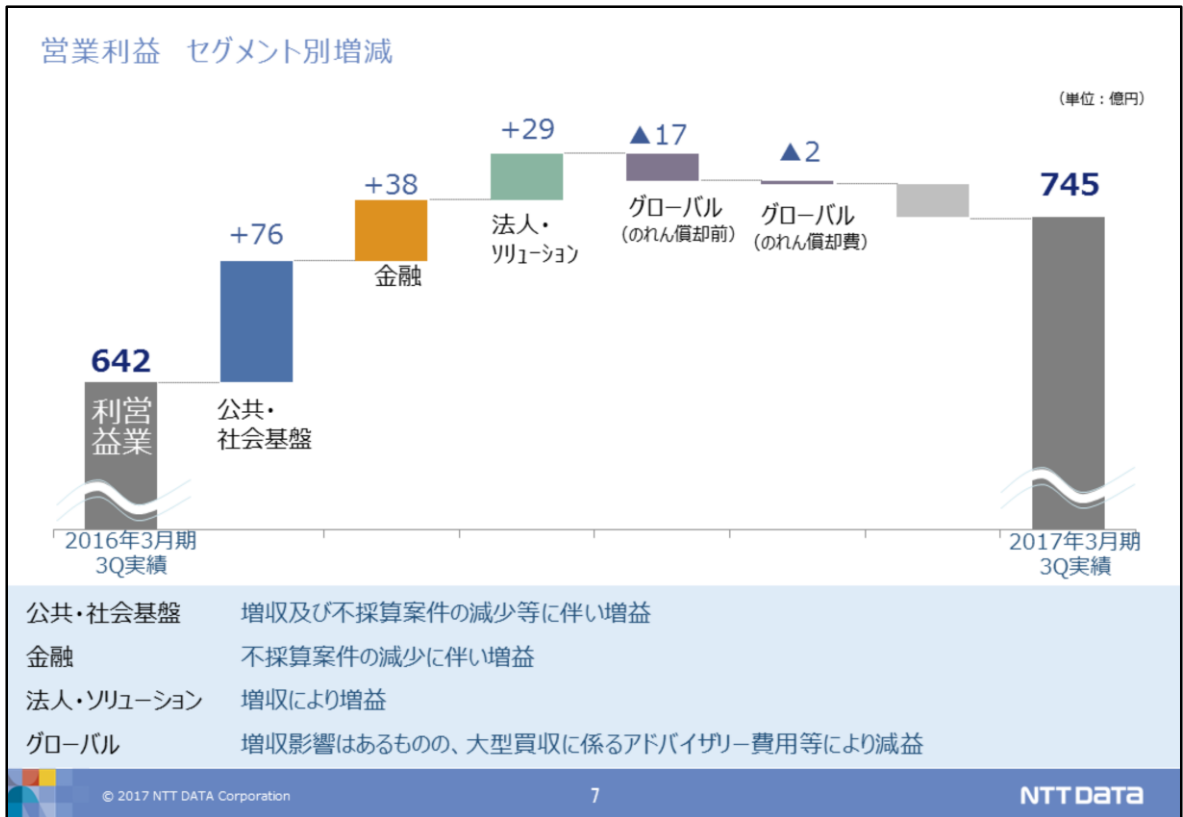
■金融セグメントは、ベースとしては増収基調ですが、昨年第3四半期に一過性の大型案件があったことから、その反動減により一時的に若干のマイナスとなっています。これも年度当初から想定していましたので、特に通期予想値に影響を与えるものではありません。

■また、グローバルについては、増減理由の内訳をご説明します。

まず、為替による減少が約▲500億円含まれていますので、それを除きますと+約640億円と、大幅な増収になります。

特に好調なのはスペインを中心としたヨーロッパですが、それにNTT DATA EMEAの連結期間変更に伴う3ヶ月上乗せが約210億円加わった結果、このような大きな増収となりました。

7ページをご覧ください。



■続いて営業利益ですが、こちらも上期に引き続き、全般的に増益基調です。

■グローバルセグメントでは、のれん償却前で▲17億円となっていますが、これには、旧Dell Servicesの買収に係るアドバイザー費用の約35億円等、一過性のコストが含まれているためです。ベースとしては増益基調、利益率も改善傾向にある、とご理解ください。

このアドバイザー費用については、通期予想に販売管理費として織り込んだのは20億円でしたので、予想よりも多くなっていることにはなりますが、旧Dell Servicesの買収関連コストには、ほかに特別損失として織り込んだ140億円もあり、この特別損失との合計では、予定額の範囲内に収まる見込みですので、税金等調整前四半期純利益の押し下げには繋がらないとご理解ください。

■国内3セグメントは、基本的に増収に伴う増益に、不採算案件の減少が加わっている、という構造になります。

■不採算案件については、第三四半期までの9ヶ月間で約43億円、対前期比で約▲58億円の減少で、主に公共・社会基盤と金融セグメントの増益要素となっています。通期予想では60億円のリスクバッファとして織り込んでいますが、その範囲内に収まるレベルにあり、管理は有効に機能していると思っています。

■次のページからはセグメントごとに数値をまとめています。こちらは後ほどご覧頂ければと思いますが、グローバルセグメントだけ特別損失についてご説明します。

11ページをご覧ください。

公共・社会基盤

(単位：億円,%)

	2016年3月期 3Q実績	2017年3月期 3Q実績	前期比 (金額)	前期比 (比率)	
受注高	3,127	2,457	▲669	▲21.4%	↓
売上高	2,775	2,963	+188	+6.8%	↑
営業利益	188	265	+76	+40.6%	↑
セグメント利益(*)	190	268	+77	+40.6%	↑

(*)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	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)

金融

(単位：億円,%)

	2016年3月期 3Q実績	2017年3月期 3Q実績	前期比 (金額)	前期比 (比率)	
受注高	3,724	4,154	+430	+11.6%	
売上高	3,727	3,707	▲19	▲0.5%	
営業利益	240	278	+38	+16.0%	
セグメント利益(*)	246	283	+36	+14.8%	

(*)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	銀行向け大型案件の獲得等により増加
売上高	銀行向けビジネスの規模拡大はあるものの、前期における大型案件の反動減もあり、前期並み
営業利益	不採算案件の減少に伴い増益

(説明省略)

法人・ソリューション

(単位：億円,%)

	2016年3月期 3Q実績	2017年3月期 3Q実績	前期比 (金額)	前期比 (比率)	
受注高	1,682	1,815	+133	+7.9%	
売上高	2,806	3,040	+233	+8.3%	
営業利益	223	252	+29	+13.3%	
セグメント利益(*)	377	411	+34	+9.1%	

(*)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	前期同様、投資有価証券売却益が発生

(説明省略)

グローバル

(単位：億円,%)

	2016年3月期 3Q実績	2017年3月期 3Q実績	前期比		
			金額	比率	
受注高	3,863	4,670	+807	+20.9%	➡
売上高	3,826	3,967	+141	+3.7%	➡
営業利益 (のれん償却前)	80	62	▲17	▲21.8%	➡
営業利益	▲34	▲55	▲20	▲57.7%	➡
セグメント利益(*)	▲55	▲227	▲172	▲312.7%	➡

(*)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	為替による減少はあるものの、豪州・スペイン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)	増収影響はあるものの、大型買収に係るアドバイザー費用等により減益
セグメント利益	買収関連費用及び関係会社再編損により減益

© 2017 NTT DATA Corporation

11

NTT DATA

■営業利益とセグメント利益の前期比増減を比較してご覧ください。
営業利益は▲20億円の減益ですが、セグメント利益は、それを150億円ほど上回る▲172億円の減益になりました。

■これは、特別損失として主に2件の費用を計上しているためで、
1つは主に旧Dell Servicesの統合作業に伴い発生している関係会社再編損▲40億円、もう1つは、上期に既に計上しているスペインeveris社に関連した一過性費用、▲127億円になります。
いずれも通期予想に織り込み済みの費用です。

第3四半期決算についての説明は以上です。
次に通期の見通しについてお話しします。
12ページをご覧ください。

2017年3月期業績見通し

(単位：億円，%【年間配当金を除く】)

	2016年3月期 実績	2017年3月期 予想	増減 前期比	
受注高	16,626	16,800	+ 173 + 1.0%	➡
売上高	16,148	16,700	+ 551 + 3.4%	➡
営業利益	1,008	1,050	+ 41 + 4.1%	➡
税金等調整前 当期純利益	1,077	860	▲ 217 ▲ 20.2%	➡
親会社株主に帰属する 当期純利益	633	490	▲ 143 ▲ 22.7%	➡
年間配当金 (円)	70	70	-	➡

© 2017 NTT DATA Corporation

12

NTT DATA

■ 通期業績見通しにつきましてはご覧のとおりですが、既に公表している予想値から変更はありません。

■ 第3四半期までの状況を踏まえますと、受注高や売上高が予想値を上回る可能性もありますが、一方、受注時期の変化や為替相場の状況など、不確定要素もあることから、予想値は据え置いています。

■ ただし、通期目標に対しては順調に進捗していることから、達成に向けた確度は高まっていると捉えています。

次に、旧Dell Servicesの統合の進捗についてもご説明したいと思います。

13ページをご覧ください。

2017年4月1日 新体制スタート



■2016年11月のクロージング直後から、ロゴやブランドに関しては、既に「NTT DATA」に統一して事業運営しておりますが、2017年4月1日より、統合後の新体制にてスタートいたします。

■具体的には、組織運営および人事面においても、北米事業を一体化します。本社所在は米国テキサス州プレイノ市、NTT DATA, Inc.のCEOであり、NTTデータの執行役員でもあるJohn McCainを中心とした経営体制で、旧Dell Servicesの事業も含めた北米全体のマネジメントを統合して行い、更に北米事業を大きく飛躍させていきます。

■また、社内ITシステム等の統合作業は、4月1日以降も続きますが、それらも予定通りに進めています。

■なお、今回の買収により発生しましたのれん・PPAについても、皆様のご関心が高いと思いますのでご説明いたします。

第3四半期末のバランスシートには、のれんを約1,460億円、PPA資産を約920億円計上しました。

ただし、この金額は、現時点での概算値であり、今後引き続き精査を行っていきます。また、償却期間についても引き続き精査中のため、本日の段階では確定した結果をお伝えすることはできませんが、のれんについては、大型案件でもございますので長期間にわたって償却する方向で検討しています。

また、為替の影響も受けますので、今後変わる可能性がある点をご理解願います。

さて、最後に、事業環境やトピックスについてご説明いたします。

15ページをご覧ください。

2

事業環境と今後の見通し

Operating Environment and Business

(説明省略)

当社を取り巻く事業環境と今後の見通し(1/4)

公共・社会基盤

- ・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。
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、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。
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、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。一方で、一般企業における医療情報の利活用については、個人情報保護法の改正や、医療情報の保護に関する個別の法制度の動向を踏まえて、慎重な検討が必要だと想定される。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。
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ビジネスの重点を移す。IT投資に関してインフラ・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、国内の公共・社会基盤分野の事業環境です。

■中央府省関連ビジネス全体は、引き続き競争激化やコスト削減要求がありますが、一方で、IoTやAIといった分野でのチャンスは期待できます。

■また、マイナンバー関連やユーティリティ業界向けビジネスについては、引き続き成長機会がある領域だと認識しています。

続いて、国内の金融分野です。

16ページをご覧ください。

当社を取り巻く事業環境と今後の見通し(2/4)

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

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"> ・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。ただし、業績の停滞により、IT投資が抑制される懸念がある。 ・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"> ・地域経済は、国内景気と同様、一部に改善の遅れもみられるが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。 ・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。
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。

■金融分野では、不安定な国際金融情勢を背景に、各金融機関のIT投資姿勢がどうなるか気になる部分はありますが、決済の高度化、グローバル化、Fintech等のビジネスチャンスは、引き続き期待できる環境です。

続いて、国内の法人・ソリューション分野です。

17ページをご覧ください。

当社を取り巻く事業環境と今後の見通し(3/4)

個人消費に持ち直しの動きが見られるなど国内景気全般が緩やかな回復基調にあるが、一部では依然として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。引き続き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、免税書類発行等）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を活用したビック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みは継続的に行われ、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高まっている。

■国内の一般事業法人では、一部、IT投資に対する慎重姿勢が続いている面もありますが、一方で、オムニチャネルやAI、IoTなど、デジタル領域での投資は活発化していると感じています。

続いて、海外です。

18ページをご覧ください。

当社を取り巻く事業環境と今後の見通し(4/4)

グローバル	Americas	<ul style="list-style-type: none"> 2017年の米国経済は、ドル高により輸出企業は競争力が削がれ、対外貿易は赤字が続くものの、全体としては緩やかに成長する見通し。2017年-2018年にかけて、堅調な個人消費や企業部門における投資の増加、安定した政府支出などが成長を下支えすると見られる。 ITサービス投資は、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。ITサービス分野においては、業務効率化のための、新技術を活用した自動化ソリューションが次の潮流になると期待されている。 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。一方、メキシコでは、堅調な米国経済等が寄与し、緩やかな成長を続けてきたが、今後については米国新政権の通商政策等への不透明感も意識されている。 <p>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。</p>
	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に残り、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。 英国においてもポンド急落の過程で増加した輸出などが下支えになり、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増すなか、今後は英国企業や家計部門のマインド悪化による投資・消費の減少に加え、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みが強化されるなか成長率は低位に留まっている。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。

■北米については、業務効率化やビジネス成長のために新技術を活用する、というようなIT投資により、引き続き市場成長が見込めますが、米国新政権の動向と、それが及ぼす影響については、よく状況を見極めていく必要があると思っています。

特に入国禁止令のような、人の移動を制限するような動きについては、大変気になるものですので、様々なリスクを想定してマネジメントを行っていかなくてはならないと思っています。

■欧州の市場についても、足元は堅調に推移していますが、Brexitの影響によってマクロ経済が冷え込み、IT投資も慎重姿勢になる、というシナリオも有り得ますので、注視が必要だと思っています。

19ページ以降は、主な当社のトピックスになりますので、詳しくは後ほどご覧頂ければと思いますが、中期経営計画における戦略の進捗として、簡単にご紹介したいと思います。

東京ガスにてエネルギー取引・リスク管理統合パッケージ「Allegro」を導入決定

当社と当社子会社である㈱エヌ・ティ・ティ・データ・フィナンシャル・ソリューションズは、Allegro Development Corporation とともに、東京ガス㈱にてエネルギー取引・リスク管理統合パッケージ製品「Allegro」を提供。電力取引における「Allegro」の利用は東京ガス㈱の取組みが国内初のケースとなる。「Allegro」は、電力・ガス・石炭・石油等の各種プロダクトにおける現物・金融取引管理をはじめ、スケジューリング、ディスパッチング（注1）及びポジション・リスク（市場、信用）の一元的な管理により、トレーディング、収益管理及びリスク管理の高度化を実現する。今後当社グループは「Allegro」の提案及び導入を積極的に推進し、エネルギー事業者におけるさまざまなニーズに迅速に対応し、エネルギー事業者のビジネスの高度化を支援していく。

ミャンマー版NACCS/CIS(MACCS/MCIS) サービス開始

当社は、日本の貿易手続き・通関システムであるNACCS（注2）及びCIS（注3）を活用した、ミャンマー版NACCS/CIS（MACCS/MCIS）をJICA無償資金協力案件として開発し、サービス提供を開始。本システムの構築・導入により、これまでマニュアルで通関手続きを行っていたミャンマーにおける貿易物流の効率化・迅速化の向上に寄与するとともに、NACCS型システムを日本企業が多く進出する東南アジアに展開を進めたことで、日本国内と同様の業務処理が可能となり、日本企業の貿易手続きの迅速化を実現した。今後、同スキームにてASEAN地域を中心に日本のNACCS/CISのシステムインフラを輸出していく。

（注1）ディスパッチング：一般には、処理すべきタスクの優先順位を決定し割り当てていくことをい、「Allegro」においては、エネルギー事業者が常に変化するエネルギー需要にあわせて必要な原料、発電量、供給先、供給量をタイムリーに調整することを指します。

（注2）NACCS（Nippon Automated Cargo and Port Consolidated System：輸出入・港湾関連情報処理システム）：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のことです。

（注3）CIS（Customs Intelligence Database System：通関情報総合判定システム）：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のことです。

■中計の戦略の一つである「リマーケティングの更なる深化」として、公共・社会基盤分野では、電力・ガス業界の制度変更によって生まれるITへのニーズの取り込みや、国内事例の海外展開による新規マーケットの創出などを進めています。

■19ページにある2つの事例は、まさにその戦略の成果であり、順調な進捗を表すものであると考えています。

「BeSTA FinTech Lab」の立ち上げ

当社では2013年9月より幅広い分野の顧客企業、ベンチャー企業と当社の3者をつなぎ、オープンイノベーションによって、より迅速な新規ビジネスの創発を目指すべく、「豊洲の港から」やビジネスコンテストの開催等、様々な活動に取り組んできました。そうした活動の一環として、新たな金融関連サービスを創発することを目的として「BeSTA FinTech Lab」を立ち上げた。当Labの立ち上げを通じて基幹系アプリケーション「BeSTA」を利用する地方銀行等のオープンイノベーションの取組み強化、新たな金融関連サービス創発をサポートする。まずは「BeSTA」利用システムのうち、「NTTデータ地銀共同センター」参加行へのサービス提供から開始し、業界・制度動向等の最新情報提供、Labで創発するビジネスアイデアに関する共同実験、当社のオープンイノベーション活動の中で接触した有望ベンチャーの紹介等を実施する。今後、当Labでは数多くのビジネスアイデアを創発し、実証を通じたトライ&エラーによりサービスを作り上げていく活動を行うとともに、参加行の要望も踏まえ、より魅力的な場を提供し地方銀行との連携を強化していく。

東日本銀行の共同利用システムへの参加及び山陰合同銀行の「NTTデータ地銀共同センター」への参加

㈱横浜銀行・㈱北陸銀行・㈱北海道銀行・㈱七十七銀行の4行の「BeSTA」を適用した共同利用システムに、新たに㈱東日本銀行の参加が決定し、当社は5行とシステム共同利用に関する基本契約を締結。また、同じく「BeSTA」を適用した地方銀行・第二地方銀行向け基幹系共同センター「NTTデータ地銀共同センター」について、新たに㈱山陰合同銀行が参加することが決定し、参加行は15行へ拡大。いずれのシステムについても、将来性・先進性・拡張性・柔軟性などが、参加行の今後のビジネス戦略を実現していくために必要な次期勘定システムとしての評価を受けた。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。

■また金融分野の「リマーケティング」には、当然Fintechをキーワードとした新規ビジネスの創出が含まれますが、20ページのとおり、「BeSTA FinTech Lab」を立ち上げ、強固なリレーションを持つ既存のお客様たちと、ベンチャー企業、当社の3者を繋ぎ、これまでも進めてきた、新規ビジネスを生み出す仕掛けを、更に発展させています。

■また、この取り組みは、中計のもう一つの戦略である「技術革新による価値創造」の一環でもあります。

デジタルビジネスへの取組み

当社は、デジタル技術を活用した新しい取組みにチャレンジするお客様の事業パートナーとして、技術支援やサービス提供を推進中。①工場生産現場における設備機器の稼働音を可視化することで、予防保全を支援する異常検知ソリューションを提供開始した。稼働音の変化（異音）の検知には、NTTグループで培った音響信号分析技術とAI技術を応用。本ソリューションにより、熟練工の保守保全ノウハウの見える化、設備機器の故障頻度の削減、稼働率の向上に貢献する。②Web上で対話型チャットシステムを利用した接客サービスを提供する㈱空色と資本提携した。同社のサービスと、当社が提供するオムニチャネル基盤を組み合わせることにより、顧客への販売拡大を目指す。③日本eスポーツリーグ（注1）の動画蓄積・管理サービスを提供開始した。本サービスをチーム・競技者に提供することで、選手育成やチーム強化に活用できる。今後、当社は試合の映像とデータ（大会、チーム、選手、戦歴等）を掛け合わせることで、より綿密な分析を実施する。これら取組みを通じて、eスポーツ市場の環境を充実させ、更なる発展に貢献していくことを目指す。

組み込みソフトウェア開発体制の強化

当社とシャープ㈱は、組み込みソフトウェア開発において高い技術力を有するシャープビジネスコンピュータソフトウェア㈱を当社子会社とすることに合意し、2017年1月に㈱NTTデータSBCとして新体制が発足した。また、組み込み機器向けのセキュリティー・AIに高い技術力を持つ㈱SELTECHと資本業務提携することに合意した。当社はこれまで、当社子会社である㈱NTTデータMSE、㈱エヌジェーケー等を中心に取り組んできたが、組み込みソフトウェア開発の体制をさらに強化し、IoT、コネクテッドカー（注2）ビジネスの更なる事業拡大を目指す。

Dell Services部門の譲り受けが完了、NTT DATA Servicesとして事業等を継承

会社である米国のNTT DATA International, L.L.C. 等を通じて、米国時間2016年11月2日にDell Services部門の譲り受けの98%以上（譲り受け資産価額ベース）が完了し、NTT DATA Services, LLC等として事業等を継承。NTT DATA Services（旧Dell Services部門）は、主要顧客としてヘルスケア、製造、サービス業、金融機関や連邦政府等に強固な基盤を持ち、特にヘルスケア業界向けの業界特化型のデジタルソリューションやBPOサービスの提供において顧客から高い評価を獲得している。本部門譲り受けを通じて、主に北米地域の各業界における事業を拡大すると同時に、クラウドサービスやBPOサービスにおいても、最先端の技術を活用したサービスの強化を目指す。

（注1）日本eスポーツリーグ：コンピューターゲームやテレビゲームで行われる対戦型ゲーム競技「eスポーツ」の全国リーグのことです。
（注2）コネクテッドカー：自動車をインターネットに常時接続させ、その安全性や快適性の向上を実現するしくみのことです。

■法人・ソリューション分野では、「リマーケティング」のテーマとして、「デジタル・マーケティング」「IoT」「コネクテッド・カー」の3つを掲げています。

■21ページに記載した事例は、いずれもこの戦略に基づいた成果や取組みですが、公共や金融などの「リマーケティング」戦略も含め、これらの活動は、中計目標である売上高2兆円超、調整後営業利益50%UPの達成に繋がるものと考えています。

■一番下にはDell Servicesの買収を記載していますが、これは中計の定性的な目標であるローカルプレゼンスの向上や、グローバルブランドの確立に大きく貢献することは、これまでご説明してきたとおりです。

NTTデータとグッドパッチがUXデザイン分野で協業

当社とグッドパッチは、お客様の新規サービスの早期創出支援を目的として、UXデザイン（注1）分野で協業することに合意した。UXデザインの中で、ユーザーとサービスの接点となるUIデザインは重要な一要素であるため、価値の高いサービスには、優れたUIデザインが求められる。当社のアジャイル開発向けUXデザインプロセスと、同社の持つUIデザインに特化したUXデザインノウハウ及びプロトタイプングツール「Prot」を活用し、高い満足度と早期サービス提供を実現するUXデザインプロセスやソリューションを提供していく。

オラクルのクラウドを活用した、ハイブリッドクラウド分野での3社協業を実施

当社と当社子会社であるエヌ・ティ・ティ・データ先端技術㈱、日本オラクル㈱は、ハイブリッドクラウド分野で「Oracle Cloud at Customer」を活用した3社協業を開始した。昨今のIT投資は、既存のSoR（注2）領域の保守や拡張だけでなく、新たなビジネス価値を創出するためのSoE（注3）領域、それらをシームレスに連携することへ拡大し、システム開発環境も大きく変化している。これらSoRとSoEの異なるシステム特性を包括し、既存システムのTCO（Total Cost of Ownership：総保有コスト）削減と新たなビジネス価値創造を両立するプラットフォームを3社の協業により提供することで、お客さまのX-Tech（注4）による新たな価値創造を支援していく。

スマートグラスを活用した遠隔作業支援システムを実用化

当社とニューソン㈱は、スマートグラスを活用した「遠隔作業支援システム」を共同で開発し、販売を開始。これまで当社ではウェアラブルデバイスを活用するための研究開発を実施しており、遠隔地における作業を支援するシステムの開発を進めてきた。実用化に向け、保守・点検業務を持つ通信、電力、製造業界などにおける多くの企業との実証実験を共同で実施、スマートグラスを用いて現場作業を行うにあたり必要な機能の開発が完了し、現場作業での有効性が確認できた。今後は、導入先企業の他業務システムとの連携や、IoTシステムを構成するAI、ロボティクス、センサー等の他技術との連携を目指す。

（注1）UXデザイン（ユーザーエクスペリエンスデザイン）：ユーザーがサービスを通じて受け取る体験やそれに伴う感情を中心として、サービス全体を上流工程から設計することです。

（注2）SoR（Systems of Record）：基幹システムなど従来型の業務システム全般を指します。

（注3）SoE（Systems of Engagement）：企業のビジネスプロセス革新や新ビジネス創造などのデジタル革新を実現するシステムを指します。

（注4）X-Tech：様々な業界において洗練されたIT技術を軸として、今までにない価値や仕組みを提供する動向を指します。

■最後に、22ページには研究開発のトピックスを紹介しています。

■「リマーケティング」と並び、もうひとつの中計戦略として「技術革新による価値創造」を進めていますが、ここに記載したトピックスは、まさにその戦略に沿った取り組みです。

■1つ目と2つ目の取り組みは、当社のコアコンピタンスであるシステム開発技術やソフトウェア生産技術を高めることに繋がります。

■技術力を高めることにより、単に原価低減を実現するというだけでなく、システムやサービスをより早く、より柔軟に提供できることを目指しています。それによって、収益性の改善だけでなく、トップライン成長の原動力にもしていこう、と考えています。

■以上のように、3か年の中計が始まり、まだ9ヶ月ではありますが、短期業績も順調であり、戦略的な取り組みもいくつか成果として現れています。引き続き、今中計のゴールであるグローバルブランドの確立に向け、着実に進んで参りたいと思います。

23ページ以降は、詳細な数値を纏めた資料ですので、私の説明は以上とさせていただきます。どうもありがとうございました。

3

卷末資料

Appendices

(以降、説明省略)

連結業績

(単位：億円, %)

	2016年3月期 3Q 実績 (4~12月)	2017年3月期 3Q 実績 (4~12月)	対前年 同期比 (%)	2017年3月期 通期予想
受注高	12,510	13,156	+5.2	16,800
受注残高	15,436	25,075	+62.4	23,100
売上高	11,453	11,808	+3.1	16,700
売上原価	8,623	8,749	+1.5	12,530
売上総利益	2,829	3,058	+8.1	4,170
販売費及び一般管理費	2,186	2,313	+5.8	3,120
販売費	1,001	1,045	+4.3	1,460
研究開発費	86	83	▲3.2	130
管理費等	1,098	1,184	+7.8	1,530
営業利益	642	745	+16.0	1,050
営業利益率	5.6	6.3	+0.7P	6.3
経常利益	609	731	+20.0	980
特別損益	150	▲17	-	▲120
税金等調整前 四半期 (当期) 純利益	760	714	▲6.0	860
法人税等其他	320	263	▲17.8	370
親会社株主に帰属する 四半期 (当期) 純利益	439	450	+2.6	490
設備投資	881	1,056	+19.8	1,530
減価償却費等	1,158	1,125	▲2.8	1,620

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(当期)純利益」を含む。

外部顧客向け売上高

(単位：億円)

	2016年3月期 3Q 実績 (4~12月)	2017年3月期 3Q 実績 (4~12月)	2017年3月期 通期予想
公共・社会基盤	2,270	2,443	3,540
金融	3,359	3,298	4,660
法人・ソリューション	1,998	2,167	2,900
グローバル	3,717	3,848	5,540



受注高内訳詳細 (国内外顧客向け) ・セグメント別受注残高

(単位: 億円)

	2016年3月期 3Q 実績 (4~12月)	2017年3月期 3Q 実績 (4~12月)	2017年3月期 通期予想
公共・社会基盤			
(再掲) 中央府省・地方自治体・ヘルスケア	1,803	1,226	1,500
テレコム・ユティリティ	791	667	830
金融			
(再掲) 銀行・保険・証券・クレジット・金融インフラ	1,913	2,548	3,500
協同組織金融機関・金融ネットワーク	1,633	1,454	1,770
法人・ソリューション			
(再掲) 流通・サービス・ペイメント	540	538	610
製造	847	902	1,100
ネットワーク・データセンタ・クラウド・デジタル	255	323	460
受注残高	15,436	25,075	23,100
公共・社会基盤	4,625	4,250	3,700
金融	7,291	9,011	9,140
法人・ソリューション	840	1,005	820
グローバル	2,647	10,792	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。

売上高内訳詳細 (国内外顧客向け) ・製品及びサービス別売上高

(単位: 億円)

		2016年3月期 3Q 実績 (4~12月)	2017年3月期 3Q 実績 (4~12月)	2017年3月期 通期予想
公共・社会基盤				
(再掲)	中央府省・地方自治体・ヘルスケア	1,207	1,372	2,000
	テレコム・ユーティリティ	642	628	830
金融				
(再掲)	銀行・保険・証券・クレジット・金融インフラ	2,288	2,356	3,330
	協同組織金融機関・金融ネットワーク	890	870	1,190
法人・ソリューション				
(再掲)	流通・サービス・ペイメント	770	796	1,040
	製造	832	825	1,140
	ネットワーク・データセンター・クラウド・デジタル	353	489	650
統合ITソリューション				
	統合ITソリューション	3,442	3,526	4,770
	システム・ソフト開発	2,918	3,044	4,600
	コンサルティング・サポート	4,647	4,811	6,780
	その他	444	426	550
製品及びサービス別の売上高 (外部顧客向け) 合計		11,453	11,808	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。

単体業績

(単位：億円, %)

	2016年3月期 3Q 実績 (4~12月)	2017年3月期 3Q 実績 (4~12月)	2017年3月期 通期予想
受注高	6,608	6,278	8,120
受注残高	11,477	12,773	12,520
売上高	5,934	6,077	8,400
売上原価	4,569	4,547	6,390
売上総利益	1,365	1,530	2,010
販売費及び一般管理費	833	886	1,200
販売費	403	409	580
研究開発費	72	68	110
管理費等	357	407	510
営業利益	531	644	810
営業利益率	9.0	10.6	9.6
経常利益	564	706	820
特別損益	150	150	150
税引前四半期 (当期) 純利益	714	857	970
法人税等他	208	247	280
四半期 (当期) 純利益	506	609	690
設備投資	688	840	1,240
減価償却費等	913	906	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。

四半期情報（連結）

■ 受注高



■ 売上高



■ 営業利益



為替レート（海外グループ会社の受注高・収支換算レート）

（単位：円，％）

	2016年3月期 3Q実績レート (4月～12月)	2017年3月期 3Q実績レート (4月～12月)	前期比（％）	2016年3月期 通期実績レート	2017年3月期 通期予想の 前提レート	前期比（％）
	①	②	(②-①) / ①	③	④	(④-③) / ③
USD（米ドル）	121.66	106.36	▲ 12.6	120.01	103.00	▲ 14.2
EUR（ユーロ） (12月決算会社)	134.71	121.09	▲ 10.1	134.28	119.00	▲ 11.4
EUR（ユーロ） (3月決算会社)	134.39	118.00	▲ 12.2	132.57	115.00	▲ 13.3
RMB (中国人民元)	19.36	16.46	▲ 15.0	19.26	16.00	▲ 16.9



NTT Data

Global IT Innovator

© 2017 NTT DATA Corporation