

2017年3月期 決算説明資料

2017年5月10日  
株式会社NTTデータ

© 2017 NTT DATA Corporation

代表取締役社長の岩本でございます。  
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月期決算についてご説明いたします。

## INDEX

1. 2017年3月期 実績
2. 2018年3月期 業績見通し
3. 中長期財務トレンド
4. 中期経営計画の進捗状況
5. 巻末資料
  - EPS,EBITDA,ROE等
  - 事業トピックス
  - 決算・業績予想値の詳細

### 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。

(説明省略)

1

# 2017年3月期 実績

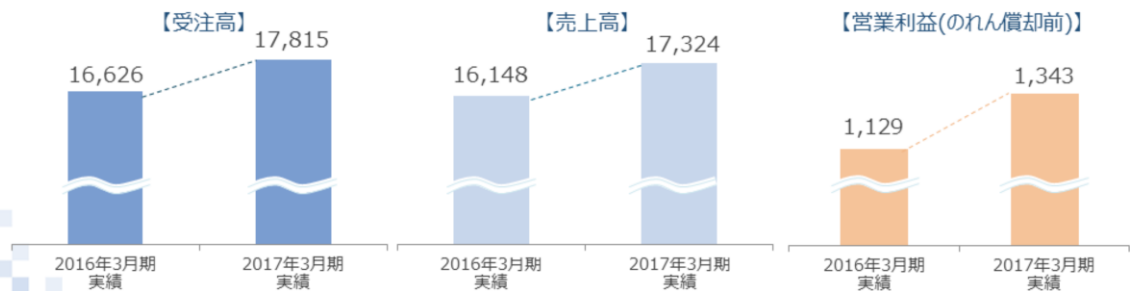
Results for Fiscal Year Ended March 31, 2017

(説明省略)

## 前期比増減概要 (2017年3月期実績)

(単位: 億円, %)

	2016年3月期 実績	2017年3月期 実績	前期比 (金額)	前期比 (比率)	
受注高	16,626	17,815	+1,189	+7.2%	➡
売上高	16,148	17,324	+1,175	+7.3%	➡
営業利益(のれん償却前)	1,129	1,343	+213	+18.9%	➡
営業利益	1,008	1,171	+162	+16.1%	➡
親会社株主に帰属する 当期純利益(のれん償却前)	754	829	+74	+9.9%	➡
親会社株主に帰属する 当期純利益	633	656	+23	+3.7%	➡
年間配当金 (円)	70	75	+5	+7.1%	➡



© 2017 NTT DATA Corporation

4

NTT DATA

2017年3月期の実績をご説明します。

受注高、売上高、利益の各項目で前期比プラスとなり、非常に順調な決算となりました。

2017年3月期の実績ですが、NTTデータEMEAの連結期間が決算期統一により15カ月となっていること、加えて、買収した旧Dell Servicesの実績値が3カ月分含まれていることが前提となっています。また、円高為替によるマイナス影響が、受注高に660億円程度、売上高に600億円程度ありましたが、受注高、売上高ともに前期比1,000億円以上のプラスとなりました。

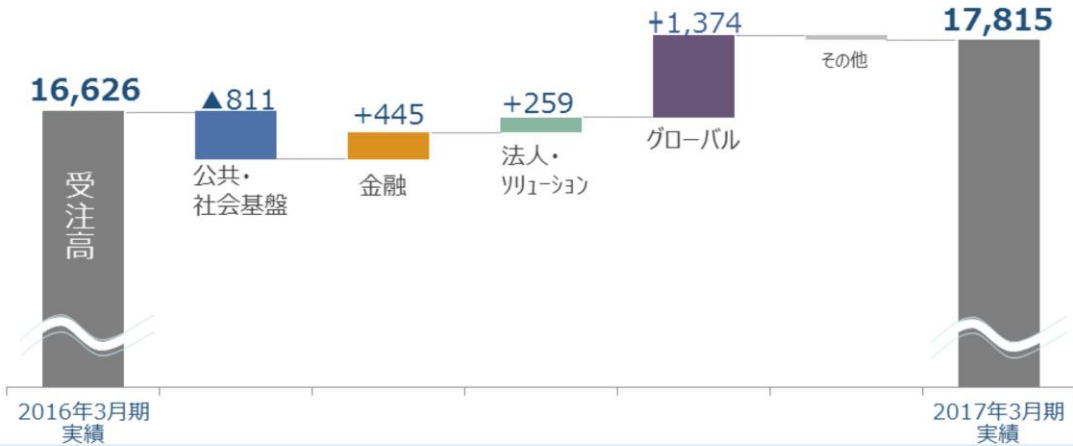
来期2019年3月期からIFRSに移行することもあり、今期から「のれん償却前の営業利益」についても開示しています。

2018年3月期の年間配当金については、70円を予想していましたが、決算が好調であったことを鑑み、5円増配の75円としました。



受注高 セグメント別増減 (2017年3月期実績)

(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及びユーティリティ業界向けビジネスの規模縮小等により減少
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、デジタル関連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、北米でのDell Services部門の譲り受け、及び豪州・スペインにおける大型案件の獲得、欧州子会社における決算期統一等により増加



© 2017 NTT DATA Corporation

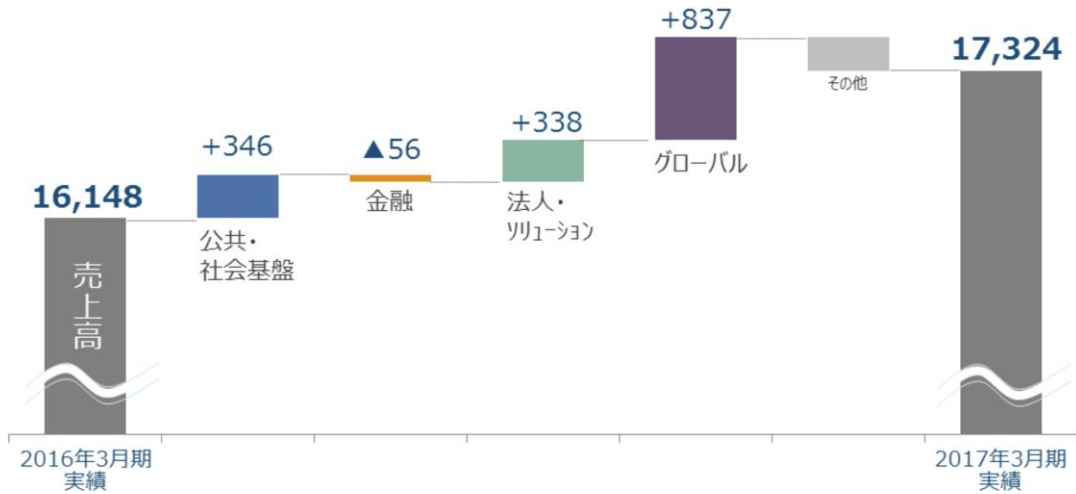
5

NTT DATA

受注高については、公共・社会基盤で前期比マイナスとなりましたが、この理由は前期に獲得した大型受注の反動減であり、受注環境が悪い訳ではありません。グローバルでは前期比1,374億円増加していますが、旧Dell Servicesの連結により3カ月分の実績が追加となったことや、オーストラリア・スペインにおける複数年にわたる大型案件の獲得が押し上げ要因となりました。

売上高 セグメント別増減 (2017年3月期実績)

(単位: 億円)



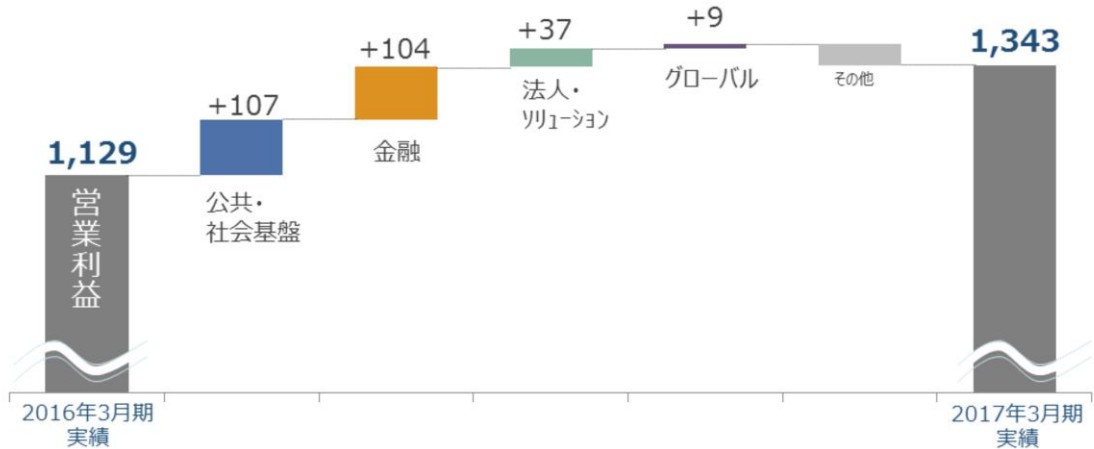
公共・社会基盤	ユーティリティ業界向けビジネスにおける減収はあるものの、中央府省向けビジネスの規模拡大等により増収
金融	銀行向けビジネスの規模拡大はあるものの、前期における大型案件の反動減等により減収
法人・ソリューション	流通・サービス業界向けビジネス、デジタル関連ビジネスの規模拡大等により増収
グローバル	為替による減収影響はあるものの、北米でのDell Services部門の譲り受け、欧州子会社における決算期統一影響及び規模拡大等により増収

売上高については、金融にて前期比の反動減が発生し、若干マイナスになりましたが、それ以外のセグメントは順調に増加しています。

グローバルは先ほど申し上げた旧Dell Servicesの連結開始とNTTデータEMEAの決算期統一による連結月数の増等により大きく増加しました。

営業利益(のれん償却前) セグメント別増減 (2017年3月期実績)

(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、減価償却費等の減少による原価率の改善に伴い増益
法人・ソリューション	増収等により増益
グローバル	北米でのDell Services部門の譲り受けに係るアドバイザー費用等はあるものの、当該譲り受けによる利益貢献及び欧州子会社の収益性改善により増益

© 2017 NTT DATA Corporation

7

NTT DATA

営業利益についてご説明します。のれん償却後の営業利益は、1,050億円の期初予想に対し、実績は1,171億円となりました。のれん償却前の営業利益についても、全てのセグメントで前期比プラスとなりました。公共・社会基盤および金融において、不採算案件の削減が大幅な増益に寄与しました。

不採算額は、期初時点の予想では80億円程度を織り込んでおり、2Q決算時には60億円程度を見込んでいました。実績は74億円となり、期初時点の予想である80億円を下回り、一定のコントロールができました。

グローバルについては、一過性の費用増要因があったものの、結果としてプラスとなりました。

公共・社会基盤 (2017年3月期実績)

(単位: 億円,%)

	2016年3月期 実績	2017年3月期 実績	前期比 (金額)	前期比 (比率)	
受注高	4,011	3,199	▲811	▲20.2%	↓
売上高	4,208	4,554	+346	+8.2%	↑
営業利益	334	441	+107	+32.1%	↑
セグメント利益(*)	322	439	+117	+36.4%	↑

(\*)セグメント利益は税金等調整前当期純利益を示す。

受注高 前期における中央府省向け大型案件の反動減及びユーティリティ業界向けビジネスの規模縮小等により減少  
 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 (2017年3月期実績)

(単位: 億円,%)

	2016年3月期 実績	2017年3月期 実績	前期比 (金額)	前期比 (比率)	
受注高	5,209	5,655	+445	+8.6%	➡
売上高	5,236	5,180	▲56	▲1.1%	➡
営業利益	319	423	+104	+32.5%	➡
セグメント利益(*)	340	415	+75	+22.1%	➡

(\*)セグメント利益は税金等調整前当期純利益を示す。

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等により減収

営業利益 不採算案件の減少、減価償却費等の減少による原価率の改善に伴い増益

(説明省略)

## 法人・ソリューション (2017年3月期実績)

(単位: 億円,%)

	2016年3月期 実績	2017年3月期 実績	前期比 (金額)	前期比 (比率)	
受注高	2,209	2,469	+259	+11.7%	
売上高	3,918	4,256	+338	+8.6%	
営業利益	326	363	+37	+11.4%	
セグメント利益(*)	480	518	+37	+7.9%	

(\*)セグメント利益は税金等調整前当期純利益を示す。

受注高	製造業向けビジネス、デジタル関連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、デジタル関連ビジネスの規模拡大等により増収
営業利益	増収等により増益
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（2017年3月期実績）

（単位：億円、％）

	2016年3月期 実績	2017年3月期 実績	前期比		
			金額	比率	
受注高	5,027	6,401	+1,374	+27.3%	→
売上高	5,196	6,033	+837	+16.1%	→
EBITA(*1)	(5.1%*3) 266	(4.7%*3) 281	+14	+5.3%	→
営業利益 (のれん償却前)	127	136	+9	+7.5%	→
営業利益	8	▲33	▲41	-	→
セグメント利益(*2)	▲48	▲260	▲211	▲437.3%	→

(\*1)EBITA=営業利益 + 買収に伴うのれん・P P A無形固定資産の償却費等

(\*2)セグメント利益は税金等調整前当期純利益を示す。

(\*3)売上高EBITA比率

受注高	為替による減少はあるものの、北米でのDell Services部門の譲り受け、及び豪州・スペインにおける大型案件の獲得、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、北米でのDell Services部門の譲り受け、欧州子会社における決算期統一影響及び規模拡大等により増収
EBITA	北米でのDell Services部門の譲り受けに係るアドバイザー費用等はあるものの、当該譲り受けによる利益貢献及び欧州子会社の収益性改善により増益
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

グローバルでは、売上高・受注高ともに大変好調で、6,000億円を超える実績となりました。

今決算より、EBITAについても開示しています。2017年3月期の売上高EBITA比率はマイナスとなりましたが、これは旧Dell Services買収に係るアドバイザー費用40億円強など、一過性の費用増要因が複数重なったためであり、実態としては前期比でプラスになったと考えています。セグメント利益は大幅にマイナスになりましたが、旧Dell Services買収に係る関係会社再編損や、2Q決算でもご説明した通り、3年半前に買収したスペインeverisに係る買収関連費用等、一時的コストが発生したことが主な要因です。

2

# 2018年3月期 業績見通し

Earnings Forecasts for Fiscal Year Ending  
March 31, 2018

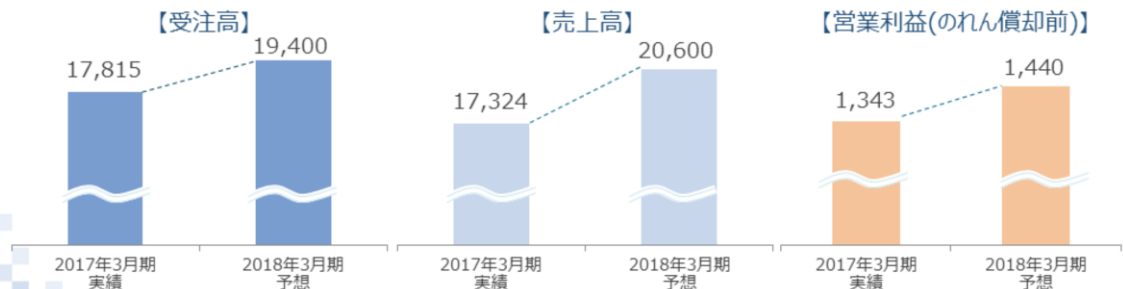
(説明省略)



## 2018年3月期業績見通し

(単位：億円, %【年間配当金を除く】)

	2017年3月期 実績	2018年3月期 予想	前期比 (金額)	前期比 (比率)	
受注高	17,815	19,400	+1,584	+8.9%	➡
売上高	17,324	20,600	+3,275	+18.9%	➡
営業利益(のれん償却前)	1,343	1,440	+96	+7.2%	➡
営業利益	1,171	1,200	+28	+2.5%	➡
親会社株主に帰属する 当期純利益(のれん償却前)	829	830	+0	+0.1%	➡
親会社株主に帰属する 当期純利益	656	590	▲66	▲10.2%	➡
年間配当金(円)	75	75	-	-	➡



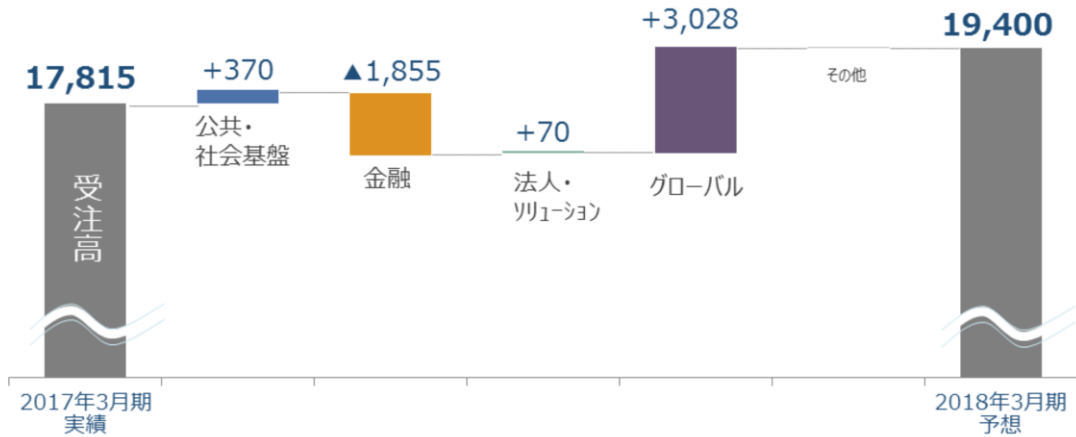
2018年3月期の業績見通しについて、受注高は1兆9,400億円、売上高は2兆円超を予想しています。

旧Dell Servicesの連結期間が12カ月分となり、更にIFRSに向けた決算期統一の対応で2カ月分が追加され、合計14カ月分の連結影響を織り込んでいます。また、everisも決算期統一を行うため、15カ月分が連結される予定です。決算期統一影響を両方合わせると売上高では約900億円の増加要因となるため、実態としてはまだ2兆円を超えていないものと認識しています。のれん償却後の営業利益は、2017年3月期実績は1,171億円、2018年3月期は1,200億円を予想しています。配当は、2017年3月期に5円増配をしており、2018年3月期も75円を予想しています。

当期純利益が前期比マイナスなのは、旧Dell Servicesの再編・統合において、1年半程度を擁して進めているITシステム整備に係る費用として、150億円程度を特別損失に織り込んでいるためです。

## 受注高 セグメント別増減 (2018年3月期業績見通し)

(単位: 億円)



公共・社会基盤	中央府省向け案件の規模拡大等の影響により増加を予想
金融	前期における銀行・協同組織金融機関向け大型案件の反動減等により減少を予想
法人・ソリューション	前期におけるM&A等を含むデジタル関連ビジネスの拡大により増加を予想
グローバル	北米でのDell Services部門の譲り受け、及びグループ会社の決算期統一に伴う一時的な連結月数の増等により増加を予想

© 2017 NTT DATA Corporation

14

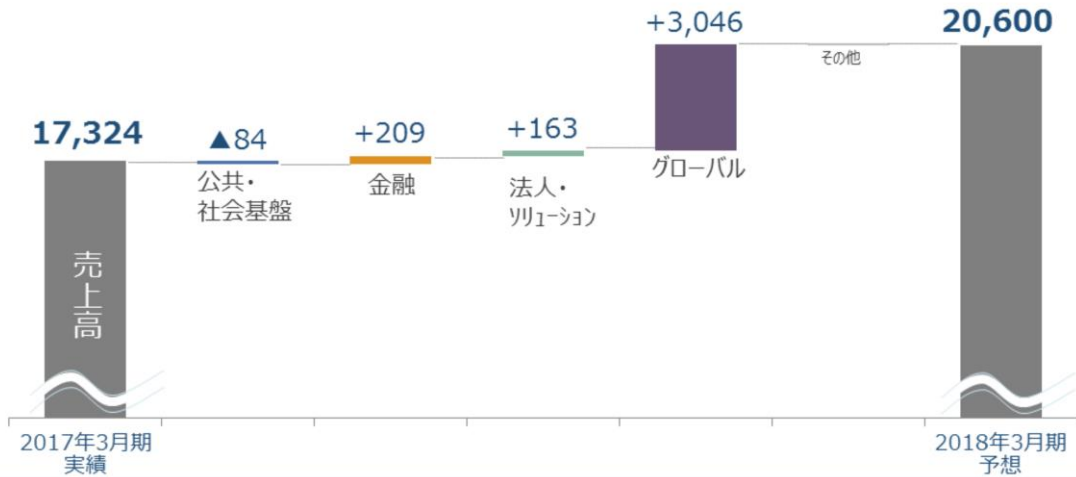
NTT DATA

受注高は、金融以外は順調に増加しています。金融は約1,900億円マイナスですが、これは2017年3月期に協同組織金融機関等において大型の受注を獲得した反動減の影響です。

2018年3月期の受注高は前期比大きく減少を予想していますが、2017年3月期に受注した案件は複数年に亘り売上が計上されるため、売上高には大きなマイナス影響はないと認識しています。グローバルについては、旧Dell Servicesの連結通年化および決算期統一等の影響などで増加しています。

売上高 セグメント別増減 (2018年3月期業績見通し)

(単位: 億円)

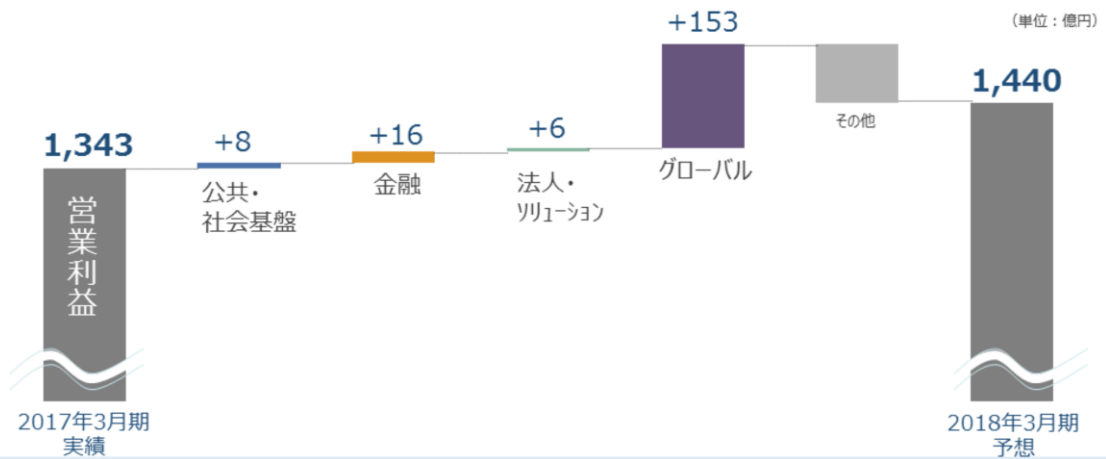


公共・社会基盤	前期における中央府省向けサービスの反動減等の影響により減収を予想
金融	銀行・協同組織金融機関向けビジネスの規模拡大等により増収を予想
法人・ソリューション	製造・流通・サービス・ペイメント向けビジネスの規模拡大に加え、前期におけるM&A等を含むデジタル関連ビジネスの拡大により増収を予想
グローバル	オーガニック成長に加え、北米でのDell Services部門の譲り受け、及びグループ会社の決算期統一に伴う一時的な連結月数の増等により増収を予想

売上高については、公共・社会基盤において減収を予想しています。これは前期の反動減の影響であり、入札案件については確実に受注できているため、大きな問題ではないと考えています。

グローバルは、受注同様、旧Dell Serviceの連結通年化および決算期統一等の影響により大きく増収を予想しています。

営業利益(のれん償却前)セグメント別増減 (2018年3月期業績見通し)



公共・社会基盤	減収に伴う影響があるものの、不採算案件の減少等により増益を予想
金融	増収等により増益を予想
法人・ソリューション	増収等により増益を予想
グローバル	増収に伴う影響に加え、前期の北米でのDell Services部門譲り受けに係るアドバイザー費用等の減、及びグループ会社の決算期統一に伴う一時的な連結月数の増等により増益を予想
その他	「新規領域への投資」を織り込む

のれん償却前の営業利益は、全てのセグメントでプラスを予想しています。基本的には増収により増益になる見込みです。公共・社会基盤は減収を予想していますが、不採算案件の更なる抑制により増益となる見込みです。

「その他」という項目についてもご説明します。IT業界は技術の進歩が目覚ましく、当社もできる限り新しい投資をしたいと考えています。「その他」には主にR&D費用等として70億円程度の新規投資を織り込んでいます。

公共・社会基盤 (2018年3月期業績見通し)

(単位: 億円,%)

	2017年3月期 実績	2018年3月期 予想	前期比 (金額)	前期比 (比率)	
受注高	3,199	3,570	+370	+11.6%	
売上高	4,554	4,470	▲84	▲1.8%	
営業利益	441	450	+8	+1.9%	
セグメント利益(*)	439	450	+10	+2.3%	

(\*)セグメント利益は税金等調整前当期純利益を示す。

受注高 中央府省向け案件の規模拡大等の影響により増加を予想  
 売上高 前期における中央府省向けサービスの反動減等の影響により減収を予想  
 営業利益 減収に伴う影響があるものの、不採算案件の減少等により増益を予想

(説明省略)

## 金融 (2018年3月期業績見通し)

(単位: 億円,%)

	2017年3月期 実績	2018年3月期 予想	前期比 (金額)	前期比 (比率)	
受注高	5,655	3,800	▲1,855	▲32.8%	↓
売上高	5,180	5,390	+209	+4.0%	↑
営業利益	423	440	+16	+3.8%	↑
セグメント利益(*)	415	450	+34	+8.2%	↑

(\*)セグメント利益は税金等調整前当期純利益を示す。

受注高	前期における銀行・協同組織金融機関向け大型案件の反動減等により減少を予想
売上高	銀行・協同組織金融機関向けビジネスの規模拡大等により増収を予想
営業利益	増収等により増益を予想

(説明省略)

## 法人・ソリューション (2018年3月期業績見通し)

(単位: 億円,%)

	2017年3月期 実績	2018年3月期 予想	前期比 (金額)	前期比 (比率)	
受注高	2,469	2,540	+70	+2.9%	
売上高	4,256	4,420	+163	+3.8%	
営業利益	363	370	+6	+1.7%	
セグメント利益(*)	518	370	▲148	▲28.7%	

(\*)セグメント利益は税金等調整前当期純利益を示す。

受注高	前期におけるM&A等を含むデジタル関連ビジネスの拡大により増加を予想
売上高	製造・流通・サービス・ペイメント向けビジネスの規模拡大に加え、前期におけるM&A等を含むデジタル関連ビジネスの拡大により増収を予想
営業利益	増収等により増益を予想
セグメント利益	前期における投資有価証券売却益の減少等により減益を予想

法人・ソリューションのセグメント利益は、前期比マイナス148億円を予想しています。2017年3月期に発生した150億円程度の有価証券売却益の反動減であり、実際のビジネスでマイナス要因がある訳ではありません。

## グローバル (2018年3月期業績見通し)

(単位: 億円, %)

	2017年3月期 実績	2018年3月期 予想	前期比		
			金額	比率	
受注高	6,401	9,430	+3,028	+47.3%	➡
売上高	6,033	9,080	+3,046	+50.5%	➡
EBITA(*1)	(4.7%*3) 281	(6.1%*3) 550	+268	+95.6%	➡
営業利益 (のれん償却前)	136	290	+153	+112.2%	➡
営業利益	▲33	50	+83	-	➡
セグメント利益(*2)	▲260	▲130	+130	+50.1%	➡

(\*1)EBITA=営業利益 + 買収に伴うのれん・P P A無形固定資産の償却費等

(\*2)セグメント利益は税金等調整前当期純利益を示す。

(\*3)売上高EBITA比率

受注高 北米でのDell Services部門の譲り受け、及びグループ会社の決算期統一に伴う一時的な連結月数の増等により増加を予想

売上高 オーガニック成長に加え、北米でのDell Services部門の譲り受け、及びグループ会社の決算期統一に伴う一時的な連結月数の増等により増収を予想

EBITA 増収に伴う影響に加え、前期の北米でのDell Services部門譲り受けに係るアドバイザー費用等の減、及びグループ会社の決算期統一に伴う一時的な連結月数の増等により増益を予想

セグメント利益 前期における買収関連費用の減少等により増益を予想

© 2017 NTT DATA Corporation

20

NTT DATA




グローバルについては、旧Dell Servicesの連結通年化、everis等の決算期統一の影響等で、9,000億円を超える売上高を見込んでいます。売上高EBITA比率も6%台は確保できており、2019年3月期のIFRS導入後は、のれんの償却がなくなるため営業利益でも一定の水準に達すると考えています。

セグメント利益については、先ほど申し上げたように、旧Dell ServicesのIT関係の統合・再編費用を織り込んでいます。



## グローバル補足 (北米拠点の業績)

(単位: 億円, %)

	2017年3月期 実績	2018年3月期 予想	前期比		
			金額	比率	
受注高	2,870	5,560	+2,690	+93.8%	
売上高	2,511	5,130	+2,618	+104.3%	
EBITA(*1)	(6.7%*2) 167	(7.0%*2) 360	+192	+114.4%	

(\*1) EBITA=営業利益 + 買収に伴うのれん・PPA無形固定資産の償却費等  
(\*2) 売上高EBITA比率

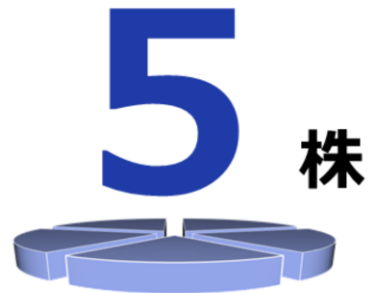
北米拠点の売上高が5,000億円を超え、金融と同等程度の規模となったため今回から詳細を開示しています。売上高EBITA比率は7%程度の予想です。

## 株式分割前



分割基準日：2017年6月30日

## 株式分割後



効力発生日：2017年7月 1日

2017年6月30日を基準日として、当社株式1株を5株に分割します。現在、当社株価は5,000円を超えており、売買単位である100株単位では50万円程度ですが、分割後は10万円程度になり、個人投資家の方にも保有いただきやすくなるものと考えています。

3

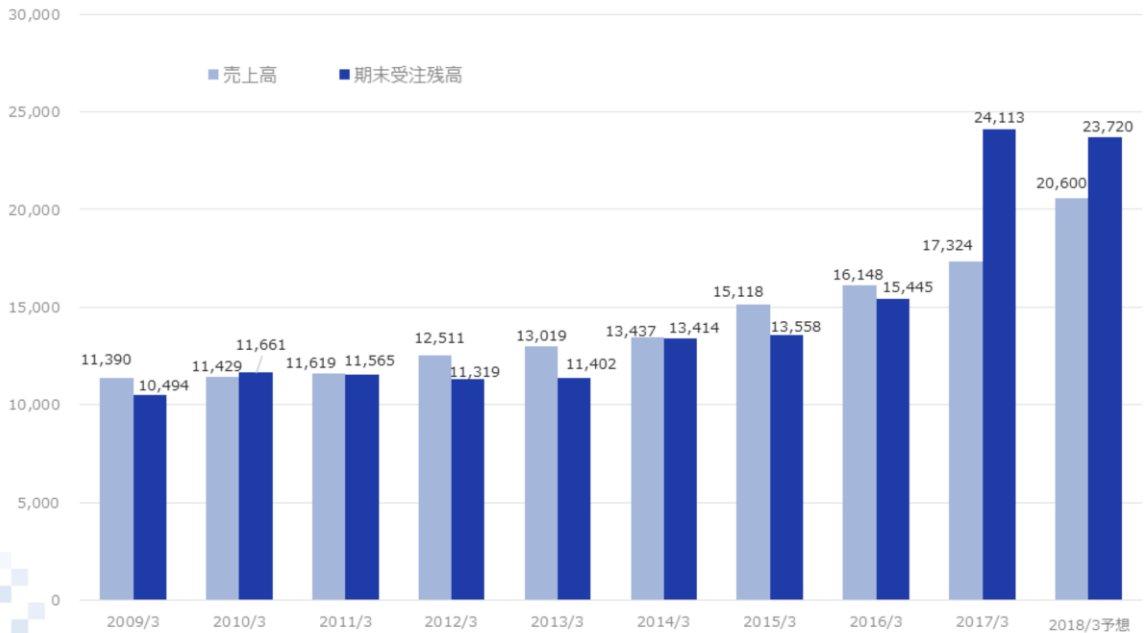
## 中長期財務トレンド

Medium-to-Long Term Future Financial Trends

今回から、中長期の財務トレンドについてもご提示します。

## 受注残高と売上高の推移

(単位：億円)



© 2017 NTT DATA Corporation

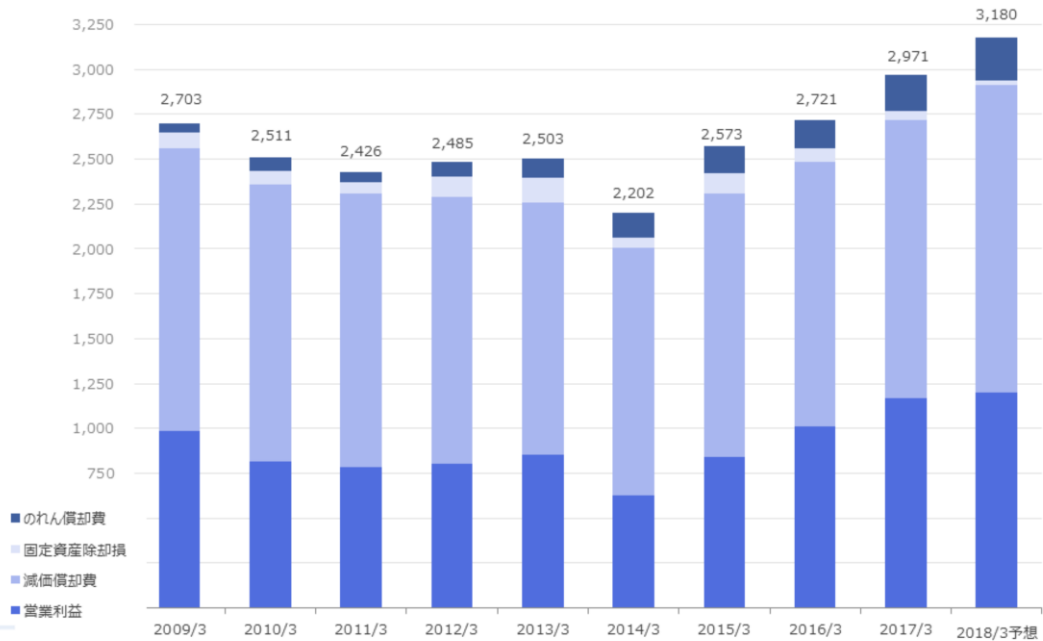
24

NTT DATA

10年間の売上高と期末の受注残高の推移を掲載しています。2016年3月期までは、受注残高と売上高が同水準ですが、2017年3月期は旧Dell Services買収の影響で受注残高が7,000億円程度増加し、2兆4,000億円を超えています。2018年3月期の受注残高は、2兆3,720億円となっています。

## EBITDAの推移

(単位：億円)



© 2017 NTT DATA Corporation

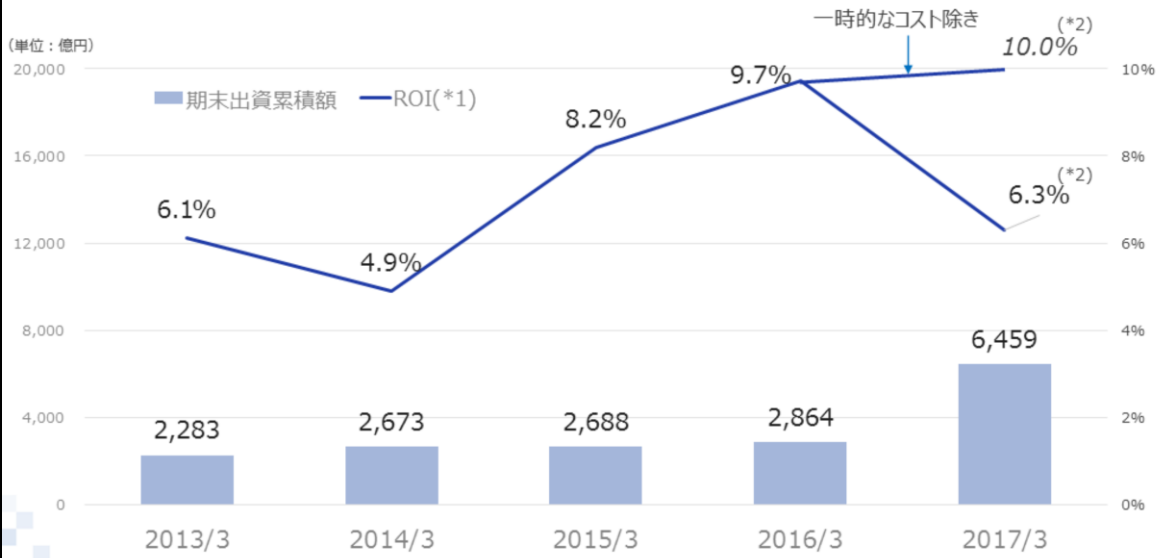
25

NTT DATA

EBITDAの推移も今回から掲載しています。ご覧の通りEBITDAは順調に推移をしており、2018年3月期の予想では3,000億円を超えています。

## 海外M&Aの出資額とROIの推移

### 2017年3月期は、一時的なコスト（買収関連費用等）の発生に伴いROIが低下



海外のM&Aに関するご質問もよくお受けするため、過去5年間のROIの推移を掲載しています。

2017年3月期の「一時的なコスト」についてご説明します。2Qの決算発表時にもご説明した通り、3年半前にeverisを買収した際の買収関連費用として、2017年3月期に一時的な費用が発生していました。その費用を除いたROIを「一時的なコスト除き」としてご提示しており、その数値が10%程度であるため、海外の投資についても一定の成果を出していると考えています。

4

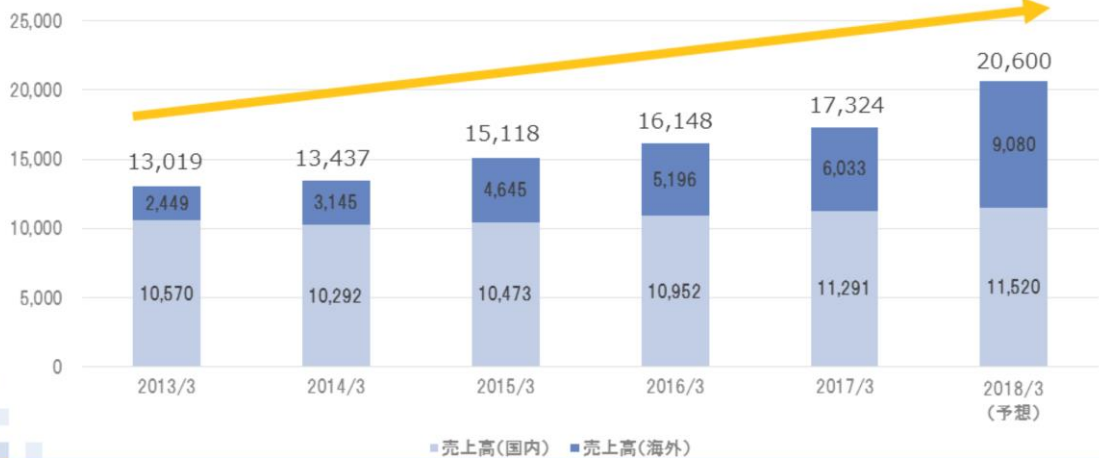
# 中期経営計画の進捗状況

Progress of Mid-term Management Plan

(説明省略)

## 大型M&Aの連結影響により、2018年3月期に売上高2兆円超を見込む。国内外で更にビジネスを拡大し、持続的な成長を目指す

国内・海外売上高推移  
(単位：億円)

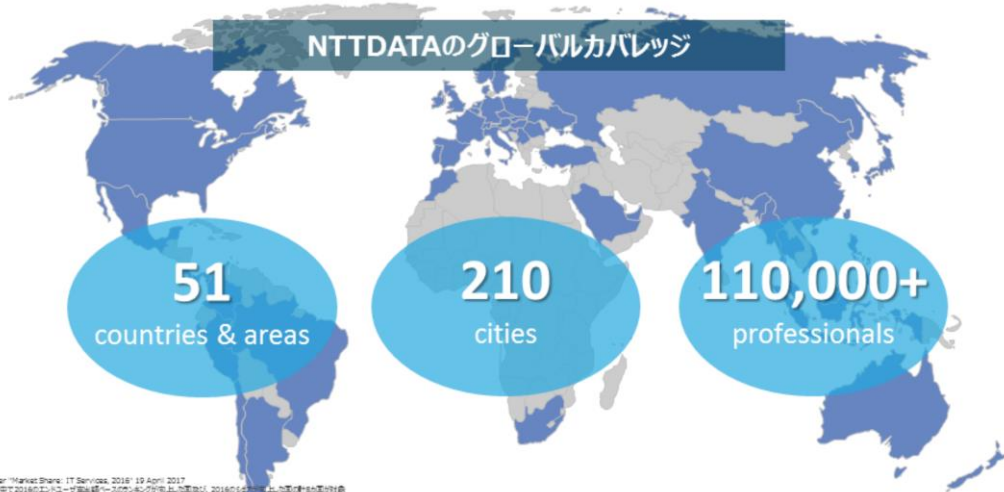


中期経営計画の進捗状況についてご説明します。中期経営計画は2017年3月期に開始し、現在2年目、来年度が最終年度です。2018年3月期の売上高は2兆円を超える予想ですが、これは決算期の統一影響等、一時的な要因があるため、実力的には、まだ2兆円を超えるレベルには達してはいないと認識しています。来年度2019年3月期には、本来の実力ベースでも2兆円を超えるレベルまで伸ばしたいと考えています。

海外の売上高は9,080億円、海外売上高比率は44%程度に達すると考えているため、中期経営計画の目標には大きく近づくと思えます。



グローバルカバレッジを拡大するとともに、8カ国で  
プレゼンス<sup>(※)</sup>を向上。引き続き、各国シェアを拡大する

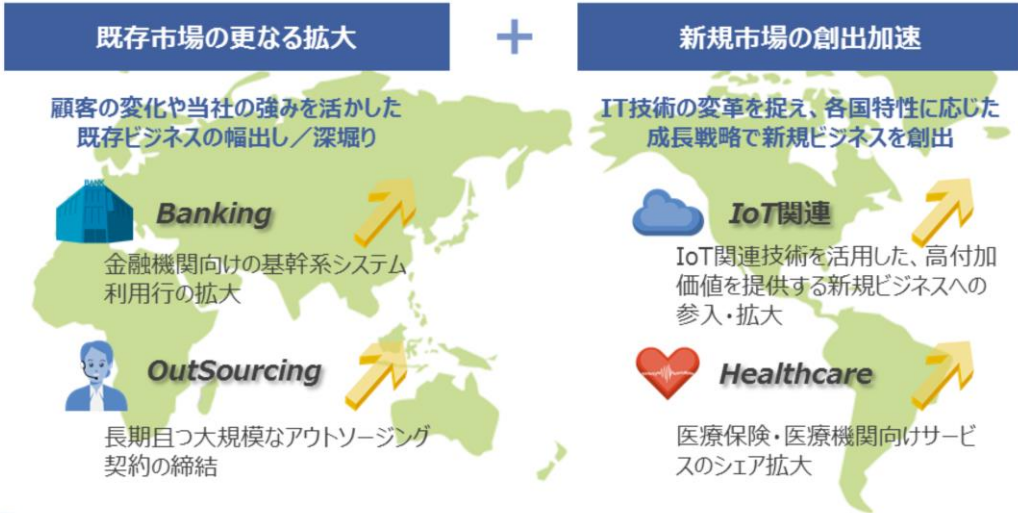


(注) 出典: Gartner Market Share: IT Services, 2016: 19 April 2017  
上記100国の中で2016年12月31日時点でのプレゼンスを向上した国は、2016年12月31日時点でのプレゼンスを向上した国は51カ国です。  
United States, Germany, Spain, United Kingdom, China, Australia, Japan, India  
このレポートはGartnerのレポート「IT Market Share: IT Services」に基づいて作成されたものであり、Gartnerの調査結果を正確に反映しているとは限りません。本報告書はGartnerの調査結果を正確に反映しているとは限りません。また、Gartnerのレポートは必ずしも最新のデータを示しているとは限りません。

旧Dell Servicesのクロージングは、2Qの決算発表を行った2016年11月4日時点で98%程度完了しており、2017年3月末で全てのクロージングが終了したとご説明しておりました。結果的に51カ国・地域、210都市まで拠点が拡大し、従業員数は11万人を超えました。関連会社を含め国内の従業員数は約3万5,000人程度、海外の従業員数は8万人近くに達しています。

中期経営計画では、ローカルプレゼンスの向上を目指しています。ガートナーのレポートによると、当社は昨年アメリカ、ドイツ、イタリア、中国等8カ国においてプレゼンスが向上しました。

## 既存市場でのシェア獲得や、デジタル関連ビジネスなどの成長市場への参入により、マーケットの拡大を加速

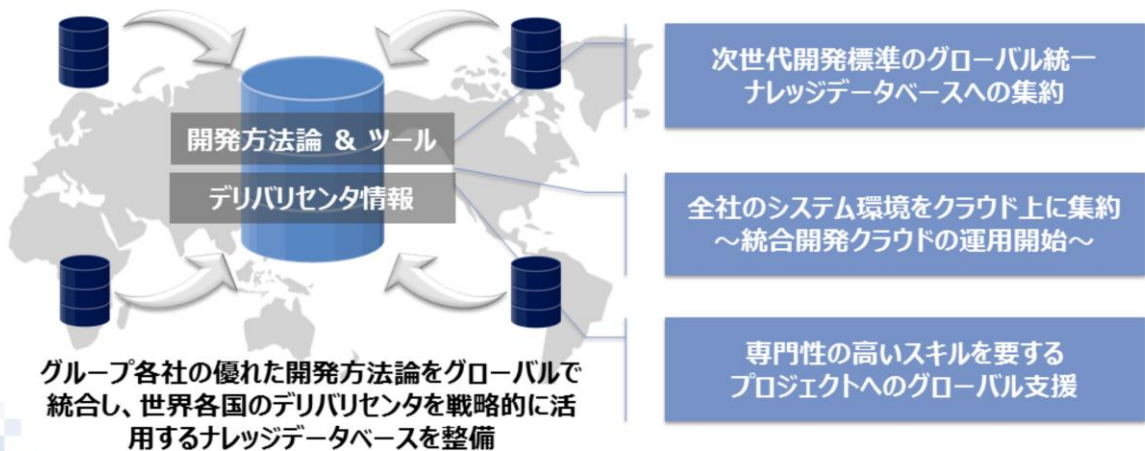


中期経営計画の施策は、リマーケティングの更なる深化と技術革新による価値創造の二つです。リマーケティングは、既存の市場のさらなる拡大と、新規市場の創出加速を目指しています。

既存市場の拡大の成果としては、日本で地銀共同システムに新しいお客様が加入しました。スペインでも、大手銀行において、10年程度を超える長期のアウトソーシング契約を受注しました。

新規市場は、ヘルスケア分野で拡大しています。旧Dell Servicesの売上高約3,000億円のうち、約半分の1,500億円程度は病院や医療・保険系であり、ヘルスケア分野は当社の強みの一つとなりました。IoT(Internet of Things)ではNTTとも連携し、ファナック様やトヨタ自動車様と、PoC(Proof Of Concept)も含め様々な連携をしています。2017年3月末にも報道発表をした通り、三菱重工業様の情報子会社に50%以上出資をしたことも、新規市場創出の成果の1つとしてあげられます。

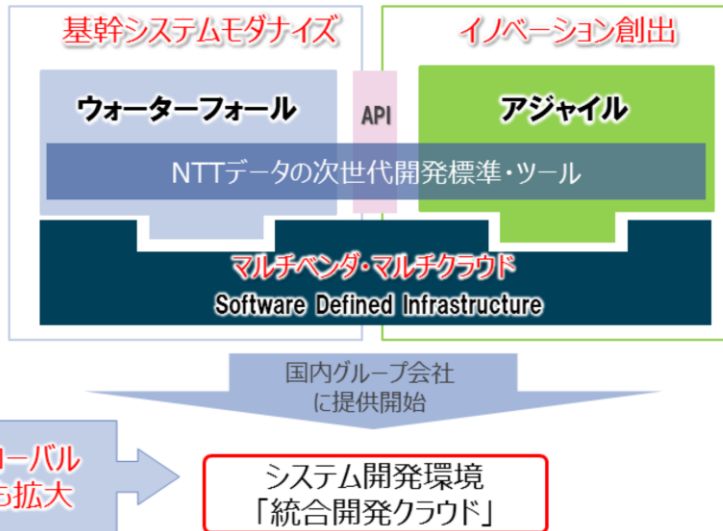
## 次世代開発標準をグローバルで統合。加えて、ツール類も集約し、 各国で高い品質のサービスを提供できる生産技術を整備



続いて、技術革新による価値創造についてご説明します。

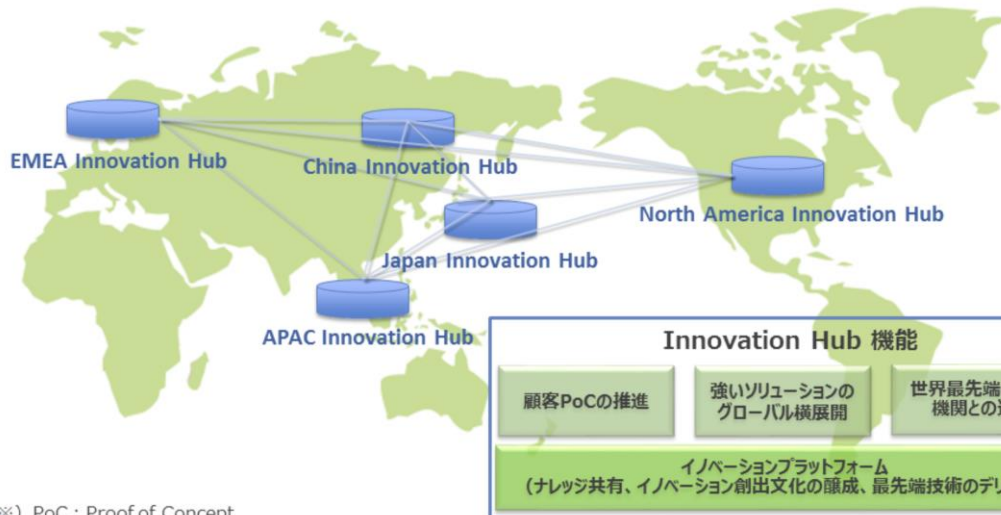
日本ではTERASOLUNAを始め、色々な開発方法論やツールを使用していますが、北米やeverisにおいても自ら創出した方法論やツール類があります。それらを3年程かけて統一し、NTTデータグループのスタンダードメソドロジーを作り上げ、昨年完成しました。その結果、世界中のエンジニアが、言葉の定義や品質レベル、作業内容等も同じ前提で意識統一ができました。成功体験やツール類も共有できる仕組みを構築しました。

## 当社が整備した次世代開発標準・ツールとITインフラを一体的に提供し、アジャイル開発にも対応したシステム開発環境を構築



更にその中に、開発環境をクラウドに移行する、統合開発クラウドを構築しました。従来の基幹系のシステムであるメインフレームは既にオープン化が進んでいますが、これらに関する開発もあれば、アジャイル開発等もあります。どのような開発にも対応できる、さまざまな開発環境を統合開発クラウド上に移行することで、各プロジェクトにおける初期セットアップが不要となり、速やかに開発に取り組むことができるようになりました。

## 顧客とのPoC<sup>(※)</sup> やソリューションの横展開、及び研究機関との連携を通じた、グローバルイノベーション創出の仕組みを構築



(※) PoC : Proof of Concept

これだけ激しい技術革新の中では、当社だけで新しい取り組みを行うのには限界があると考えています。世界中の多くの英知を集めるため、イノベーションハブとして海外の大学や研究機関等と連携をしています。例えば、中国の科学院、インドネシアのバンドン工科大学、アメリカのMITのラボ等、研究機関との連携も含めた取り組みを進めています。

## お客様×ベンチャー企業×NTTデータでのWin-Win-Winによる イノベーションビジネスを創発するビジネスコンテストをグローバル開催

【開催概要】

応募総数：21ヶ国から204件  
ピッチコンテスト：10都市開催

【主なテーマ】

FinTech, IoT, Digital Archives, big data, blockchain, AI,  
cyber security, virtual/augmented reality, or robotics 等

### 3/15 Grand Finale Finalists



※ AIによる市民の声分析やブロックチェーンを活用した支払いシステムを用いた社会問題解決の提案を最優秀賞に選定

最後に、オープンイノベーションビジネスコンテストについてご説明します。去年は21カ国から204件の応募があり、9カ国10都市でビジネスコンテストを実施しました。2017年3月に各都市のチャンピオンを豊洲に集め、グランドファイナリストとしてコンテストを行い、その結果スペインのバルセロナにあるソーシャルコイン社がグランドチャンピオンとして最優秀賞を獲得しました。こちらの会社は、社会課題の解決に資する提案をした方に対し、ブロックチェーンを活用したコインのようなものを付与することにより、社会課題の解決を進めていくという企業です。

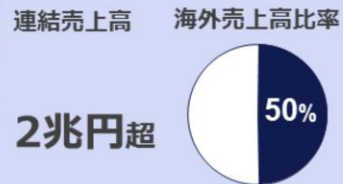
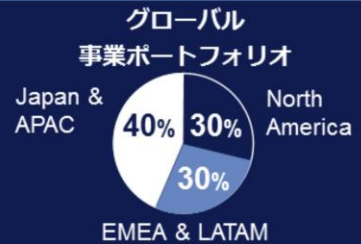


# 3 Global 3<sup>rd</sup> Stage Trusted Global Innovator ~信頼されるブランドの浸透~ Global Top 5

## 2 Global 2<sup>nd</sup> Stage グローバルブランドの確立

**NTT DATA: ASCEND**  
Rise and grow our global brand  
FY2016 → FY2018

## 1 Global 1<sup>st</sup> Stage グローバルカバレッジの拡大



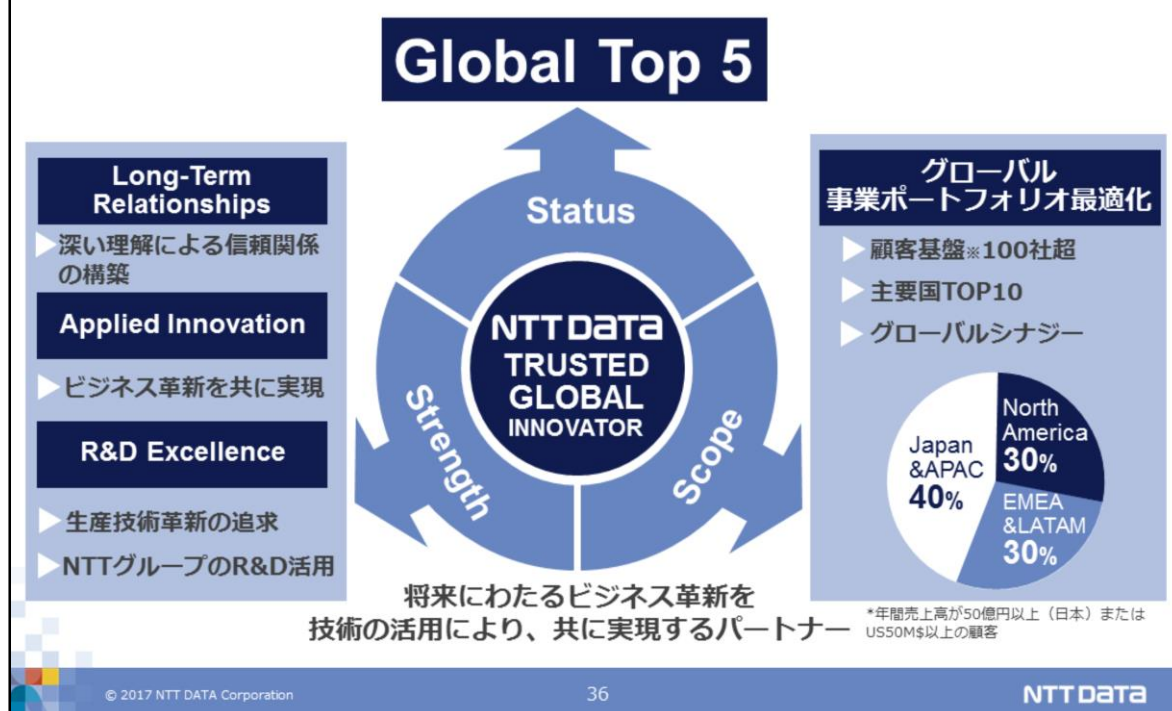
ここまで、中期経営計画に関する取り組みについてご説明しました。

当社は、10数年前にグローバル事業への取り組みを始め、Global 1st Stage、Global 2nd Stageと進めてきました。Global 2nd Stageは、売上高2兆円超、日本と日本以外のマーケットの売上高がほぼ50:50になる程度までブランドプレゼンスを高めることを目指し、達成時期は2020年頃を見込んでいました。しかし、2017年3月期の2Q決算で申し上げたとおり、旧Dell Services買収の影響で、2019年3月期中にGlobal 2nd Stageの達成が視野に入っています。そのため、今から8年後の2025年前後をターゲットにしたGlobal 3rd Stageについてご説明します。

Global 3rd Stageは、ビジネスコミットメントではありません。当社が進む方向を示したビジョンだにご理解ください。8年後、10年後に世の中やプレイヤーがどう変わっているかは予測ができませんが、その中で当社が目指す方向を示すのが、Global 3rd Stageです。キーワードは”Trusted”です。

先日、色々なお客様のヒアリングやインタビューで、どのようなITサービス企業が生き残っていくか尋ねました。現在では、お客様自らがビジネスモデルをどんどん変えていかなければなりません、そのときにITは不可欠です。今ではIoTやAI (Artificial Intelligence) 等があり、8年後には全く違うキーワードが出ていると思いますが、そのような新しい技術やトレンドを追従しながら、お客様企業のビジネスをどう変えるか、パートナーとして一緒に考えてくれる企業が欲しいということでした。まさにTrusted Global Innovatorです。私たちはそのような企業を目指そうと考えています。

地域別の事業ポートフォリオは、日本・APAC、北米、EMEA&ラテンアメリカの3拠点においてほぼ同等となり、マルチナショナルカンパニーに対してのITサービスを提供したいと考えています。Global Top 5の企業、ファーストレイヤーのITサービス企業として世界中のお客様から認知される企業になりたいと考えています。



目指すのはITサービスのトップレイヤーの企業と認知されることですが、そのための強みで一番重要なのがLong-Term Relationshipです。これがTrustedにつながります。収益性は重要な要素ではありますが、Long-Term Relationshipを構築し、日本企業でなければなし得ないような価値を追求することが重要だと思います。

2つ目の当社の強みはApplied Innovation。先ほどご説明したベンチャー企業との協業を含め、様々な新しい技術を世界中から発掘します。5年前に開始したNTT DATA Technology Foresightという取り組みも重要です。お客様企業がビジネスモデルを変えるときに必要となる新しい技術、Applied Innovationを確実に提供できる企業でありたいと考えています。

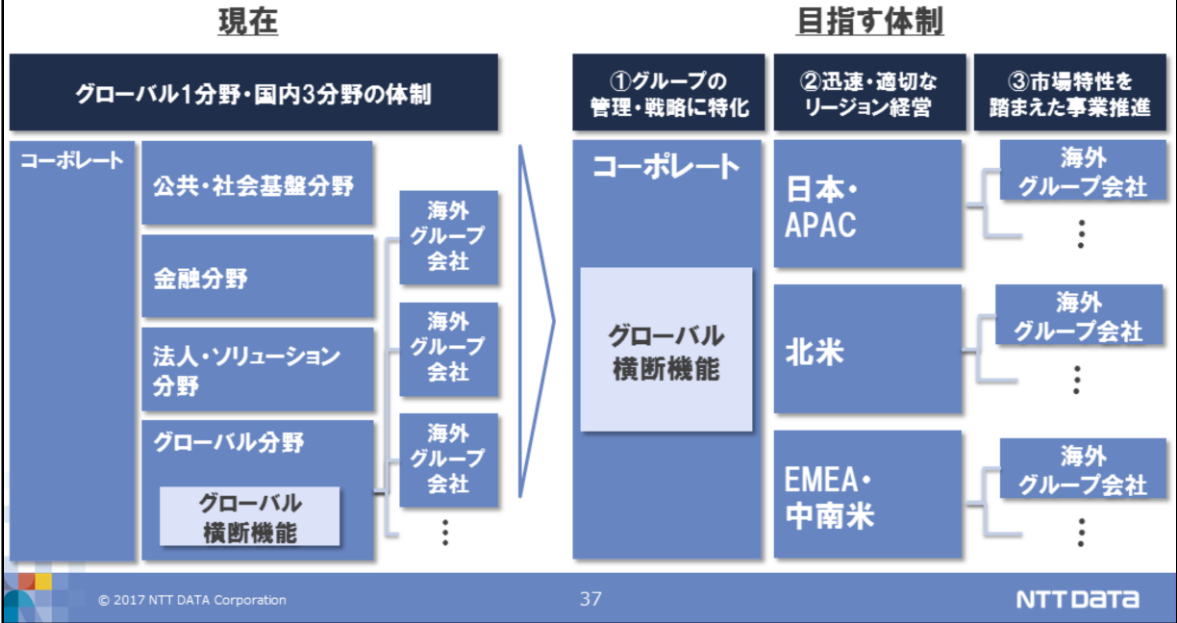
3つ目は、R&D Excellence。先ほどご説明した生産技術の革新の追求に加え、NTTグループが持つ、世界に冠たる巨大なR&D部隊の成果を活用できるという強みを生かしていきたいと考えています。

日本・APAC、北米、EMEA&ラテンアメリカの3拠点においてほぼ同程度の売上を目指していますが、当社は日本企業のため、日本・APACが主軸にはなると思います。年間売上高が50億円もしくは50ミリオンドル以上のお客様の数は、現在60社程度ですが100社超までは伸ばし、また主要国で最低でも売上高トップ10に入りたいと考えています。トップ10に入るとその国でのシェアは2%以上になります。



# Global 3<sup>rd</sup> Stage実現に向けたグローバル推進体制の変更

■ 拡大するグローバルビジネスを最適に事業推進・管理する機構へ変革する。



マネジメント体制、ガバナンス体制についてご説明します。現在はコーポレートと分野があり、分野のうち3つは日本市場です。グローバルの規模がそれほど大きくないときは、日本マーケットに対してのコーポレート機能が強かったのですが、今では海外の売上高比率が44%程度に増加しているため、コーポレートにもグローバル横断機能が必要となります。

リージョンを3つに分け、それぞれがヘッドクォーターのような役割を果たしながら、配下のグループ会社をコントロールしていきます。

以上で私のプレゼンテーションは終わりです。ありがとうございました。

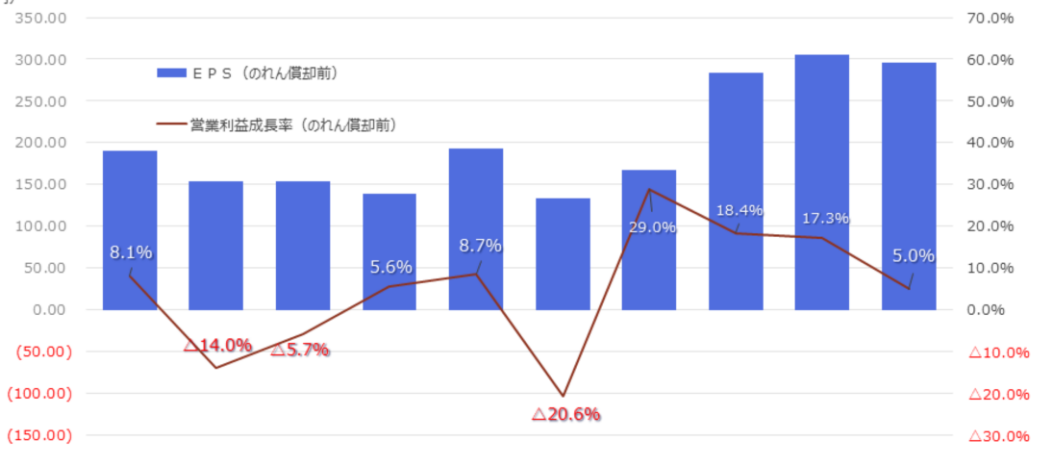
5

卷末資料 - EPS,EBITDA,ROE等 -  
Appendices

(説明省略)

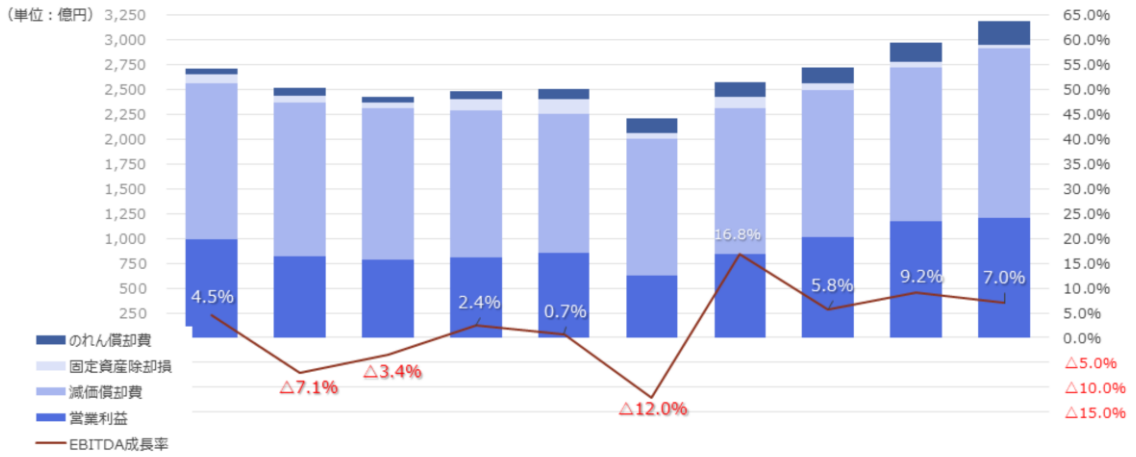
## EPSと営業利益成長率の推移（のれん償却前）

（単位：円）



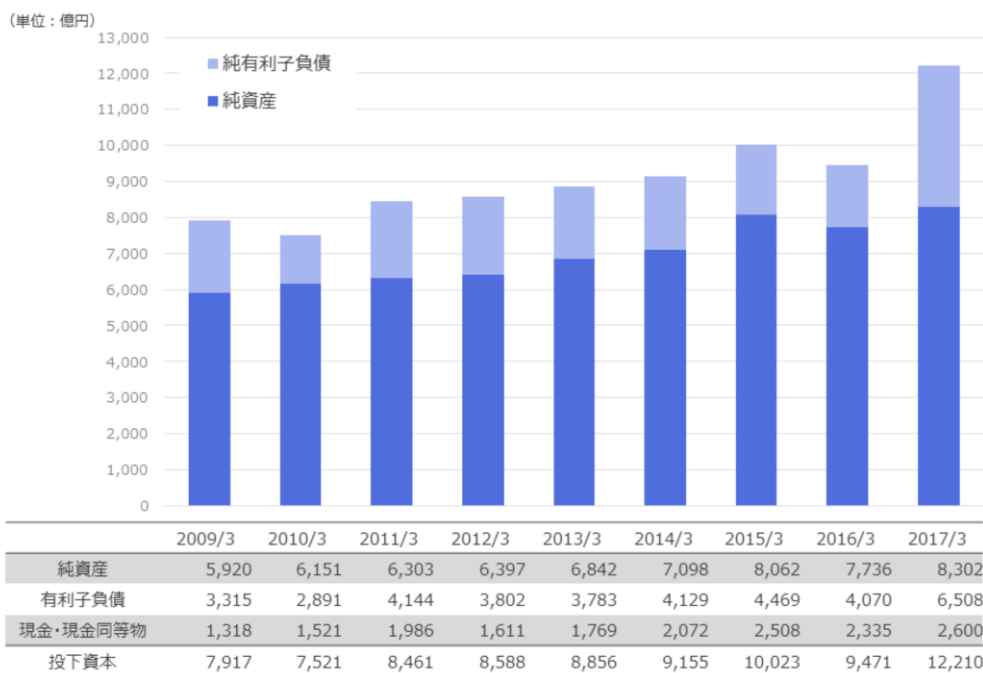
	2009/3	2010/3	2011/3	2012/3	2013/3	2014/3	2015/3	2016/3	2017/3	2018/3 予想
親会社株主に帰属する 当期純利益 (億円)	483	356	373	304	435	232	321	633	656	590
のれん償却費(億円)	51	75	57	83	107	140	147	160	200	240
親会社株主に帰属する 当期純利益 (のれん償却前) (億円)	535	431	430	388	543	372	469	794	857	830
EPS (のれん償却前)	190.76	153.90	153.63	138.45	193.63	132.97	167.27	283.20	305.76	295.90

## EBITDAの推移

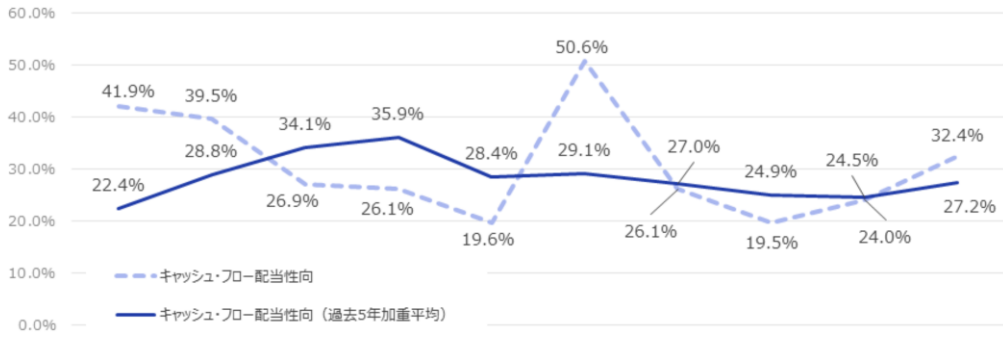


	2009/3	2010/3	2011/3	2012/3	2013/3	2014/3	2015/3	2016/3	2017/3	2018/3 予想
営業利益	985	816	783	804	856	625	840	1,008	1,171	1,200
減価償却費	1,578	1,545	1,522	1,483	1,400	1,380	1,468	1,479	1,545	1,710
固定資産除却損	87	74	63	113	138	56	116	72	54	30
のれん償却費	51	75	57	83	107	140	147	160	200	240
EBITDA	2,703	2,511	2,426	2,485	2,503	2,202	2,573	2,721	2,971	3,180

## 投下資本の推移

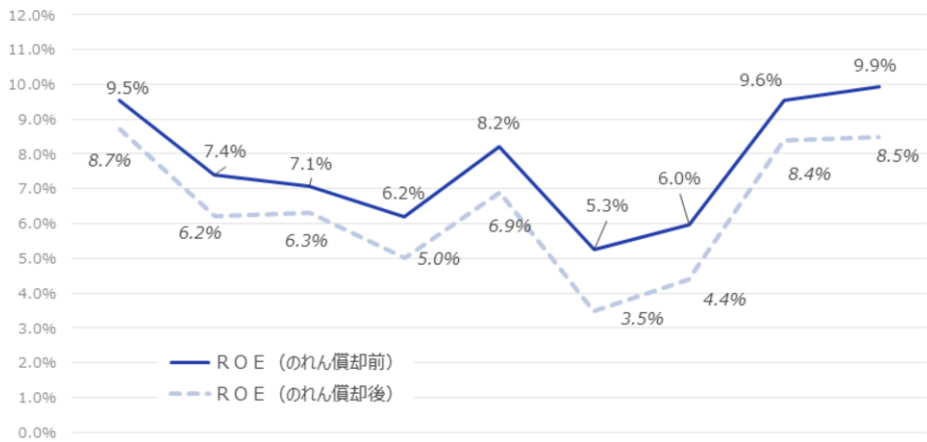


## キャッシュ・フロー配当性向の推移



(単位: 億円)	2009/3	2010/3	2011/3	2012/3	2013/3	2014/3	2015/3	2016/3	2017/3	2018/3予想
親会社株主に帰属する 当期純利益 (のれん償却前)	535	431	430	388	543	372	469	794	857	830
減価償却費	1,578	1,545	1,522	1,483	1,400	1,380	1,468	1,479	1,545	1,710
固定資産除却損	87	74	63	113	138	56	116	72	54	30
設備投資	▲ 1,800	▲ 1,625	▲ 1,390	▲ 1,339	▲ 1,221	▲ 1,477	▲ 1,409	▲ 1,340	▲ 1,581	▲ 1,920
経常キャッシュ・フロー	401	425	625	645	860	332	645	1,006	876	650
1株あたり配当金(円)	60	60	60	60	60	60	60	70	75	75
配当総額	168	168	168	168	168	168	168	196	210	210

## ROEの推移



(単位: 億円)	2009/3	2010/3	2011/3	2012/3	2013/3	2014/3	2015/3	2016/3	2017/3
親会社株主に帰属する 当期純利益 (のれん償却前)	535	431	430	388	543	372	469	794	857
期末自己資本	5,663	5,845	6,016	6,057	6,513	6,768	7,734	7,409	7,987
のれん償却累積額 (2009/3以降)	51	126	184	268	376	516	664	824	1,025
期末自己資本 (のれん償却前)	5,714	5,971	6,200	6,325	6,889	7,284	8,398	8,233	9,012

5

巻末資料 - 事業トピックス -  
Appendices -Business topics-



## 2017年3月期の主な取組(1/5)

公共・社会基盤

1	<p><b>政府基幹業務のシステム更改を着実に実施</b></p> <p>政府の基幹業務を担う官庁会計システム及び歳入金電子納付システムの更改を実施し、サービス提供を開始した。本システムはオープンソースを取り入れ、政府のシステム運用経費を抑制する一方、連携する府省共通システムの普及に応じた機能等の拡張やセキュリティの強化を実現した。今後も政府のIT戦略に対応したシステム間連携の強化を支援していく。</p>
2	<p><b>「AW3D全世界デジタル3D地図」グローバルマーケットへさらなる販路拡大</b></p> <p>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が提供する、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)は、災害対策やインフラ整備等を中心に300プロジェクト以上で活用されており、アジア等の新興国を中心に世界70カ国以上での利用実績をもつ。本サービスは、(株)日本経済新聞社主催の2016年日経優秀製品・サービス賞にて、「優秀賞日経産業新聞賞」を受賞した。また、商用高解像度衛星画像市場を牽引する米国DigitalGlobe社と、販売代理店契約を締結したことにより、グローバルマーケットへのさらなる販路拡大が実現可能となる。今後も、防災・資源・都市計画・電力・通信サービス等、幅広い分野への本サービスの適用を通じ、地理空間情報の利用拡大、市場創出に寄与していく。</p>
3	<p><b>タジキスタンに航空管制シミュレーター「airpalette 3D Simulator」を導入</b></p> <p>独立行政法人国際協力機構(JICA)が実施する「タジキスタン航空管制能力強化プロジェクト」において利用する、航空管制官の訓練用シミュレーター「airpalette 3D Simulator」をJICAより受注した。本製品は、高精度なグラフィックと複数の航空機の挙動を自動で再現するAI技術により、訓練に必要な人手を減らし効率的な航空管制の訓練を実現することで、同国の航空管制官の技術向上・育成に貢献する。今後は、同国において本製品の導入及び関連する各種サポートを行うとともに、各国の航空管制機関に向けて本製品のさらなる展開を推進する。</p>

(注1)「AW3D全世界デジタル3D地図提供サービス」  
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)」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ます。

## 2017年3月期の主な取組(2/5)

金融

1	<p><b>「BeSTA」をベースとした金融機関向け基幹系システムの利用行が拡大</b></p> <p>当社の標準バンキング・アプリケーション「BeSTA」をベースとした、地銀・第二地銀を中心とする金融機関向け基幹系システムの利用行が拡大した。具体的には、「NTTデータ地銀共同センター」に(株)山陰合同銀行、「STELLA CUBE」に(株)福邦銀行、(株)横浜銀行・(株)北陸銀行・(株)北海道銀行・(株)七十七銀行 4 行の共同利用システムに(株)東日本銀行の参加が決定した。また、「BeSTAcloud」は(株)あおぞら銀行へサービス提供を開始した。加えて、事業組合システムバンキング九州共同センター (SBK) (注1) の「BeSTAcloud」利用と同時に(株)沖縄海邦銀行のSBKへの参加が決定した。さらに、(株)八千代銀行と(株)新銀行東京が「STELLA CUBE」参加行である東京都民銀行と 3 行合併することになり、「STELLA CUBE」ハシステム統合することが決定した。いずれのシステムについても、将来性・先進性・拡張性・柔軟性等、参加行のビジネス戦略に必要な要件を備えていることや、当社の基幹系システム運営実績等が評価された。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、さらなる利用行の拡大を推進する。</p>
2	<p><b>「BeSTA FinTech Lab」の立ち上げ</b></p> <p>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いる。その活動をより強化すべく、ベンチャー企業やFinTech企業と地方銀行が集まり、新たな金融関連サービスの創発活動を行う仕組として「BeSTA FinTech Lab」を立ち上げた。当Labの施策として、(株)unerry、(株)アイリッジ及び当社子会社である(株)NTTデータ経営研究所とともに、ビーコン (注2) 位置情報を活用したメッセージ・キャンペーン情報配信サービスの実証実験 (注3) を実施した。今後も、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&amp;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。また、FinTechの取組として、当社のオープンイノベーション支援プログラム (DCAP) (注4) を活用し、(株)京都銀行の「新規ビジネス創発プロジェクト」の支援を推進している。</p>

(注1) システムバンキング九州共同センター (SBK)

(株)福岡中央銀行、(株)佐賀共栄銀行、(株)長崎銀行、(株)豊和銀行、(株)宮崎太陽銀行、(株)南日本銀行向けに基幹系システムの企画・開発・運用等を行う事業組合組織です。

(注2) ビーコン

スマートフォン等のアプリと連動するBluetooth LE (近距離無線規格) デバイスです。

(注3) メッセージ・キャンペーン情報配信サービスの実証実験

各所に設置されているビーコンアンテナによって検知された、アプリ利用者 (本実証実験のモニター) の位置情報の履歴から、位置情報との親和性が高いと想定されるキャンペーンやクーポン情報等を、アプリ利用者のスマートフォンにプッシュ通知 (配信) する実証実験です。

(注4) Digital Corporate Accelerate Program (DCAP)

一般企業によるベンチャー企業との新規ビジネス創発の取組を支援するサービスです。

## 2017年3月期の主な取組(3/5)

法人・ソリューション

1	<h3>デジタルビジネスへの取組</h3> <p>デジタル技術を活用した新しい取組にチャレンジするお客様の事業パートナーとして、様々なサービス提供や技術支援を推進している。</p> <ul style="list-style-type: none"><li>・日立造船(株)の有明工場における実証実験の成果を活かし、異音検知ソリューション「Monone」を提供開始した。本製品は、これまでベテラン技術者の耳で判断していた、工場生産現場における設備機器等の稼働音の変化(異音)を、NTTグループで培った音響信号分析技術とAI技術により可視化・解析し、設備機器等の保全業務を効率化・高度化する。</li><li>・トヨタ自動車(株)とNTTグループは、コネクティッドカー分野での技術開発・技術検証及びそれらの標準化を目的とした協業に合意した。本協業において、当社は、社会インフラ構築等の経験を活かして、データ収集・蓄積・分析基盤に関する技術を創出する役割を担う。将来的に、当社は本協業で得られた技術・ノウハウを基に、IoT基盤構築等のビジネス展開を目指す。</li><li>・IoT社会において必要となるアナリティクス、AI、エッジコンピューティング技術(注1)のノウハウを備えた専門組織として「AI&amp;IoTビジネス部」を設置した。約200名のデータサイエンティスト、コンサルタント及び約1,500名の組み込み技術開発者等を擁し、お客様やその先のエンドユーザーに高い付加価値を提供する。</li></ul>
2	<h3>三菱重工業との資本提携に関する具体的検討の基本合意</h3> <p>当社及び三菱重工業(株)(三菱重工)は、情報システム分野における両社の提携に関し、資本提携を含めた基本合意を締結した。三菱重工の完全子会社であるMHI情報システムズ(株)を母体とした新会社について、2017年10月1日の設立を目指す。製造業のデジタル化・グローバル化が加速する中で、三菱重工グループは、ネットワークサービスやシステムインテグレーション事業における豊富な経験・ノウハウを持つ当社との提携を通じて、ITサービス高度化・グローバル対応力強化をより速く効率的に進めていく。また、当社は、三菱重工グループとの間に長期的なパートナーシップを確立し、ITサービス高度化及びデジタル化・グローバル化においても貢献していく。</p>

(注1) エッジコンピューティング技術  
ユーザーに近いところにエッジサーバを分散させることで、高速かつ大量のデータを処理する技術です。

## 2017年3月期の主な取組(4/5)

グローバル

- ### Dell Services部門の譲り受けが完了、NTT DATA Servicesとして新体制が発足

当社米国子会社であるNTT DATA International, L.L.C.等を通じて、米国時間2017年3月6日までにDell Services部門の譲り受けの99.9%以上（譲り受け資産価額ベース）が完了し、2017年4月より、当社の既存北米組織へと統合した新体制（NTT DATA Services）を開始した。NTT DATA Servicesは、主要顧客として医療保険・医療機関、製造業、サービス業、金融機関や連邦政府等に強固な基盤を持ち、特に医療保険・医療機関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。
- ### スマートカードチケットシステム「myki」の運用を受注、サービス提供開始

当社米国子会社であるNTT DATA, Inc. は、オーストラリアビクトリア州政府及びPublic Transport Victoria(ビクトリア州交通局)とスマートカードチケットシステム「myki」の7年間の運用契約を締結し、2017年1月サービス提供を開始した。本契約は、2008年以来「myki」システムの構築、運営を担当し、今日では世界有数の規模となった同システムを支えてきた実績が評価されたものであり、今後も次世代システムの導入等により、さらなる利便性の向上に貢献していく。

## 2017年3月期の主な取組(5/5)

技術革新統括本部

- NTTデータグループ全社の開発方法論をグローバルレベルで統合**  
さらなるグローバルシナジーの発揮による持続的な成長を見据え、世界各国の当社グループの開発方法論を統合した。2017年4月より、本開発方法論を国内外の開発拠点で共有し、当社グループ内で共通の概念を持つことで、用語に起因する齟齬の発生を防止し、高い生産性と品質を実現するプロジェクト遂行が可能となることを目指す。今後、本開発方法論をベースとし、国内外の当社グループ全社が保有する人材リソースやナレッジをグループ内で有効活用することで、グローバル規模で開発力のさらなる強化を図り、地域によらず高水準で一貫したサービス品質を提供していく。
- NTTデータグループ全社の開発環境を「統合開発クラウド」で集約**  
全社のシステム開発環境をクラウド上に集約し、システム開発の生産性向上を目指す「統合開発クラウド」の運用を2017年4月に開始した。昨年、既存ビジネスや業務プロセスを効率化する「守りのIT（SoR（注1））」だけでなく、新しいビジネスを創出する「攻めのIT（SoE（注2））」への対応や、その両者をシームレスに連携することが求められている。これらのニーズに応えるため、今後は当社の海外子会社への展開を行うとともに、商用環境（お客様サービス）への適用も順次進めていく。
- スペイン医療機関にて合併症予防を目的としたスマートアラートソリューションの実証実験を開始**  
当社及びスペイン子会社であるeveris Groupは、スペイン最大病院であるVirgen del Rocío University Hospital in Sevilleと集中治療室（ICU）向け「スマートアラートソリューション」を開発した。本ソリューションは患者が重篤な合併症を発症するリスクを予測し、情報を速やかに医師等に提供し、医療介入の早期化を図ることを目的としている。今後はスペイン以外の複数国での検証を計画しており、2017年内を目途に商用化し、スペイン、南米、北米から世界各国の病院へと展開を進めていく。

(注1) SoR (Systems of Record)

基幹システム等従来型の業務システム全般を指します。

(注2) 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等のデジタル革新を実現するシステムを指します。

# 5

## 卷末資料 - 決算・業績予想値の詳細 - Appendices -Explanatory details of financial results and forecasts-

## 連結業績

(単位: 億円, %)

	2016年3月期 実績	2017年3月期 実績	対前期比 (%)	2018年3月期 通期予想
受注高	16,626	17,815	+7.2	19,400
受注残高	15,445	24,113	+56.1	23,720
売上高	16,148	17,324	+7.3	20,600
売上原価	12,167	12,936	+6.3	15,500
売上総利益	3,981	4,388	+10.2	5,100
販売費及び一般管理費	2,972	3,217	+8.3	3,900
販売費	1,343	1,489	+10.9	1,940
研究開発費	124	123	△0.4	170
管理費等	1,504	1,604	+6.6	1,790
営業利益	1,008	1,171	+16.1	1,200
営業利益率	6.2	6.8	+0.6P	5.8
経常利益	981	1,129	+15.1	1,160
特別損益	96	△76	-	△150
税金等調整前当期純利益	1,077	1,053	△2.3	1,010
法人税等其他	444	396	△10.7	420
親会社株主に帰属する 当期純利益	633	656	+3.7	590
設備投資	1,340	1,581	+18.0	1,920
減価償却費等	1,552	1,600	+3.1	1,740

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 実績	2017年3月期 実績	2018年3月期 予想
公共・社会基盤	3,467	3,763	3,700
金融	4,702	4,596	4,790
法人・ソリューション	2,773	3,020	3,130
グローバル	5,044	5,863	8,910



## 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 実績	2017年3月期 実績	2018年3月期 予想
<b>公共・社会基盤</b>				
(再掲)	中央府省・地方自治体・ヘルスケア	2,259	1,599	1,870
	テレコム・ユーティリティ	1,026	866	950
<b>金融</b>				
(再掲)	銀行・保険・証券・クレジット・金融インフラ	2,703	3,723	2,800
	協同組織金融機関・金融ネットワーク	2,220	1,745	820
<b>法人・ソリューション</b>				
(再掲)	流通・サービス・ペイメント	711	699	700
	製造	1,123	1,188	1,210
	ネットワーク・データセンター・クラウド・デジタル	325	509	560
<b>受注残高</b>				
		15,445	24,113	23,720
	公共・社会基盤	4,227	3,461	3,340
	金融	7,830	7,910	7,320
	法人・ソリューション	874	847	850
	グローバル	2,480	11,868	12,190

(\*) 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 (国内外部顧客向け) ・製品及びサービス別売上高

(単位: 億円)

		2016年3月期 実績	2017年3月期 実績	2018年3月期 予想
<b>公共・社会基盤</b>				
(再掲)	中央府省・地方自治体・ヘルスケア	1,871	2,165	2,060
	テレコム・ユーティリティ	904	861	860
<b>金融</b>				
(再掲)	銀行・保険・証券・クレジット・金融インフラ	3,212	3,278	3,410
	協同組織金融機関・金融ネットワーク	1,205	1,178	1,210
<b>法人・ソリューション</b>				
(再掲)	流通・サービス・ペイメント	1,048	1,087	1,090
	製造	1,181	1,147	1,190
	ネットワーク・データセンター・クラウド・デジタル	473	691	750
統合ITソリューション		4,689	5,126	6,590
システム・ソフト開発		4,438	4,657	4,850
コンサルティング・サポート		6,480	6,953	8,570
その他		540	587	590
製品及びサービス別の売上高 (外部顧客向け) 合計		16,148	17,324	20,600

(\*) 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。

## グローバル 利益調整表

(単位：億円,%)

		2016年3月期 実績	2017年3月期 実績	2018年3月期 予想	17/3期-16/3期		18/3期-17/3期	
					金額	比率	金額	比率
EBITA	①	266	281	550	+14	+5.3%	+268	+95.6%
PPA無形固定資産 償却費等(*)	②	139	144	260	+4	+3.4%	+115	+80.0%
営業利益 (のれん償却前)	③=①-②	127	136	290	+9	+7.5%	+153	+112.2%
のれん償却費	④	118	170	240	+51	+43.2%	+69	+40.8%
営業利益	⑤=③-④	8	▲33	50	▲41	-	+83	-

(\*)買収に伴う Purchase Price Allocation 無形固定資産の償却等

## 単体業績

(単位：億円, %)

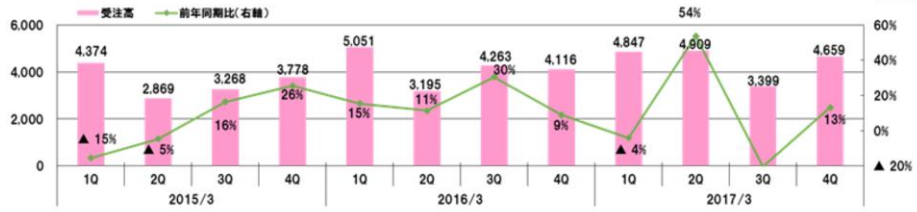
	2016年3月期 実績	2017年3月期 実績	2018年3月期 予想
受注高	8,760	8,453	7,000
受注残高	11,477	12,773	10,750
売上高	8,383	8,609	8,650
売上原価	6,468	6,489	6,500
売上総利益	1,914	2,119	2,150
販売費及び一般管理費	1,147	1,251	1,330
販売費	560	587	610
研究開発費	101	100	130
管理費等	485	563	590
営業利益	767	868	820
営業利益率	9.1	10.1	9.5
経常利益	788	944	840
特別損益	143	100	0
税引前当期純利益	931	1,045	840
法人税等他	289	300	240
当期純利益	642	745	600
設備投資	1,076	1,271	1,460
減価償却費等	1,225	1,231	1,190

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。

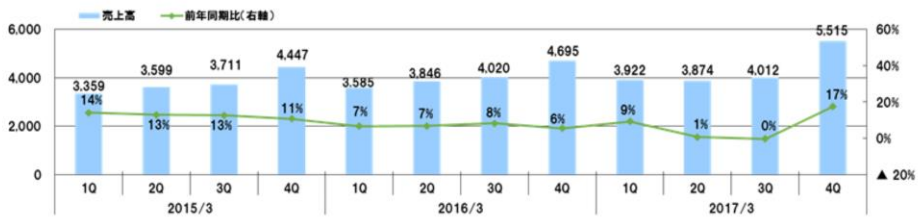
## 四半期情報（連結）

(単位：億円、%)

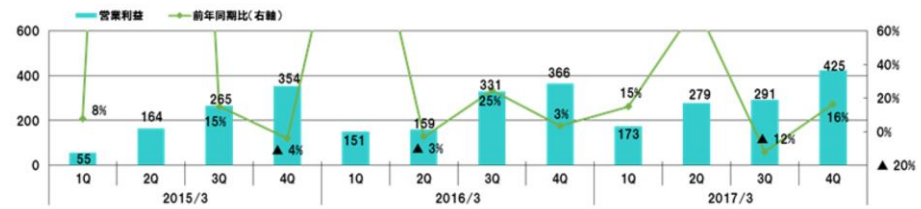
### ■ 受注高



### ■ 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 実績レート (4月～3月)	2017年3月期 実績レート (4月～3月)	前期比（％）	2018年3月期 通期予想の 前提レート	前期比（％）
	①	②	(②-①)/①	③	(③-②)/②
USD（米ドル）	120.01	108.14	▲9.9%	110.00	+1.7%
USD（米ドル） NTT DATA Services	-	113.36	-	110.00	▲3.0%
EUR（ユーロ） (12月決算会社)	134.28	120.28	▲11.6%	120.00	▲0.2%
EUR（ユーロ） (3月決算会社)	132.57	118.76	▲11.6%	120.00	+1.0%
RMB (中国人民元)	19.26	16.34	▲17.9%	16.40	+0.4%



# NTT Data

Global IT Innovator

© 2017 NTT DATA Corporation