

2018年3月期 決算説明資料

2018年5月10日  
株式会社NTTデータ

© 2018 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。

1. 2018年3月期 実績（全社）
2. 2018年3月期 実績（セグメント別）
3. 2019年3月期 業績見通し（全社）
4. 2019年3月期 業績見通し（セグメント別）
5. 中期経営計画の進捗状況
6. 巻末資料
  - ・ 事業トピックス
  - ・ 決算・業績予想値の詳細
  - ・ 中長期財務トレンド

## 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

# 2018年3月期 実績 (全社)

Results for the Fiscal Year Ended March 31, 2018  
(The whole company basis)

(説明省略)

## 前期比増減概要 (2018年3月期実績)

- ・ 好調な国内事業及び海外事業の規模拡大により、受注高、売上高は初めて2兆円を上回る水準
- ・ 営業利益についても、増収に伴う増益により、通期業績予想を達成
- ・ 旧Dell Services部門のPMIは、引き続き順調に進捗

(単位：億円,%)

	2017年3月期 実績 日本基準	2018年3月期 実績 日本基準	前期比 (金額) 日本基準	前期比 (比率) 日本基準	
受注高	17,815	20,211	+2,396	+13.5%	➡
売上高	17,324	21,171	+3,846	+22.2%	➡
営業利益 (のれん償却前)	1,343	1,504	+161	+12.0%	➡
営業利益	1,171	1,235	+64	+5.5%	➡
親会社株主に帰属する 当期純利益 (のれん償却前)	829	851	+21	+2.6%	➡
親会社株主に帰属する 当期純利益	656	581	▲75	▲11.4%	➡
1株当たり 年間配当金 (円)	15 (*1)	15	-	-	➡

(\*1) 2017年7月1日を効力発生日として、普通株式1株につき5株の割合で株式分割を実施しています。2017年3月期の年間配当金は当該株式分割を考慮した額を記載しています。

2018年3月期の実績について、ご説明します。

大変好調な国内事業、海外事業の規模拡大などにより受注高が2兆211億円、売上高が2兆1,171億円と初めて2兆円を突破することができています。営業利益についても、増収に伴う増益により、業績予想の1,200億円を突破し、1,235億円とすることができました。

また、旧Dell Services部門のPMIは引き続き順調に推移しています。2018年3月期の北米の特別損失に約200億円が計上されており、ほとんど全てのシステムについて統合が完了しております。大型の財務系、人事系のシステム統合が既に完了しており、残りのシステム統合も後1~2カ月程度で完了できると見ております。その他の部分も含めて、最終的には2019年3月期の第2四半期ぐらいまでにはPMIの全てが完全に完了する見込みです。

なお、当期純利益については期初の業績予想値590億円から若干マイナスにはなりましたが、ほぼ業績予想に沿った結果になったと認識しています。

次ページ以降で、詳細についてご説明します。

2

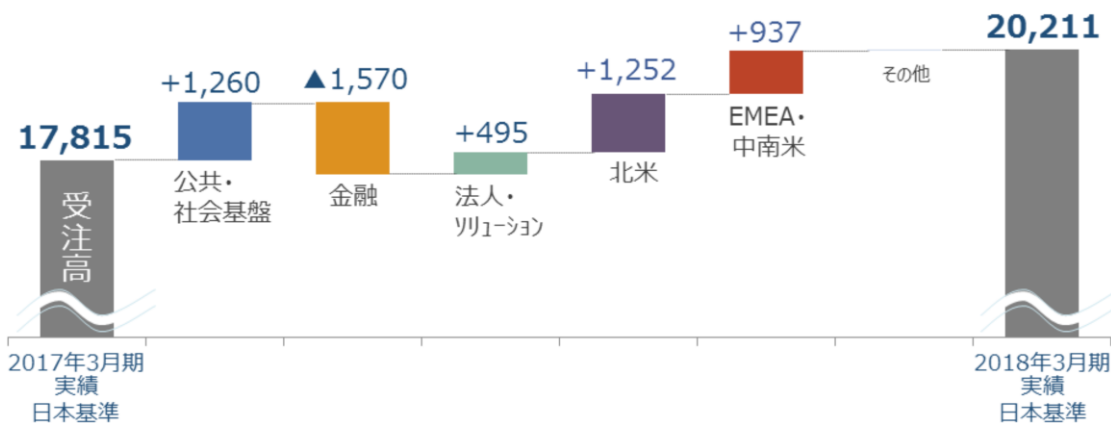
# 2018年3月期 実績 (セグメント別)

Results for the Fiscal Year Ended March 31, 2018  
(By Business Segment)

(説明省略)

## 受注高 セグメント別増減 (2018年3月期実績)

(単位: 億円)



公共・社会基盤	中央府省及びテレコム業界向け大型案件の獲得等により増加
金融	前期における銀行及び協同組織金融機関向け大型案件の反動減等により減少
法人・ソリューション	M&A等を含むデジタル関連ビジネス及び製造業向けビジネスの規模拡大等により増加
北米	前期における大型案件の反動減はあるものの、旧Dell Services部門の譲り受けによる事業拡大及び決算期統一に伴う連結月数の増等により増加
EMEA・中南米	一部グループ会社の決算期統一に伴う連結月数の増及びスペイン・ドイツ・中南米における案件獲得増等により増加

© 2018 NTT DATA Corporation

6

NTT DATA

受注高の状況です。

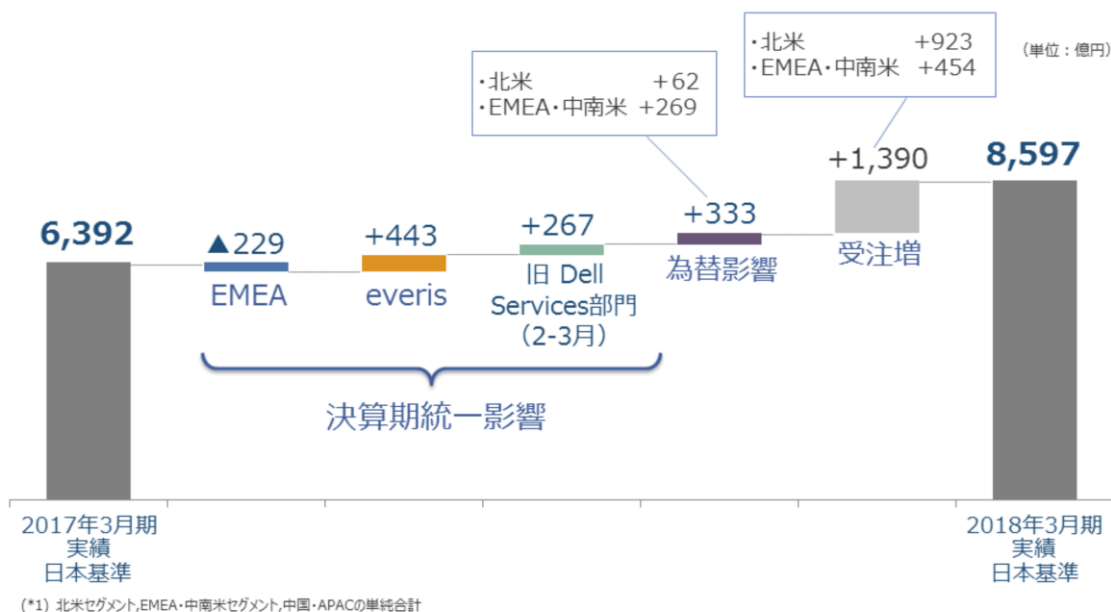
公共・社会基盤は、大型案件の獲得等があり、業績予想以上に順調な推移となりました。

金融は対前期比のマイナス幅が大変大きく見えていますが、期初からお話しているとおり、2017年3月期に複数の大型案件を獲得したことによる反動減の影響であり、実績は業績予想より好調に推移しています。

法人・ソリューションについても、新しいデジタル領域の案件の成長や、2017年10月から連結されている三菱重工業(株)様と設立した情報系子会社の寄与などにより、対前期比プラスとなっています。

北米、EMEA・中南米の状況については、次ページでご説明します。

受注高 グローバル<sup>(\*)</sup>増減要因 (2018年3月期実績)



こちらに海外事業の状況を示しています。

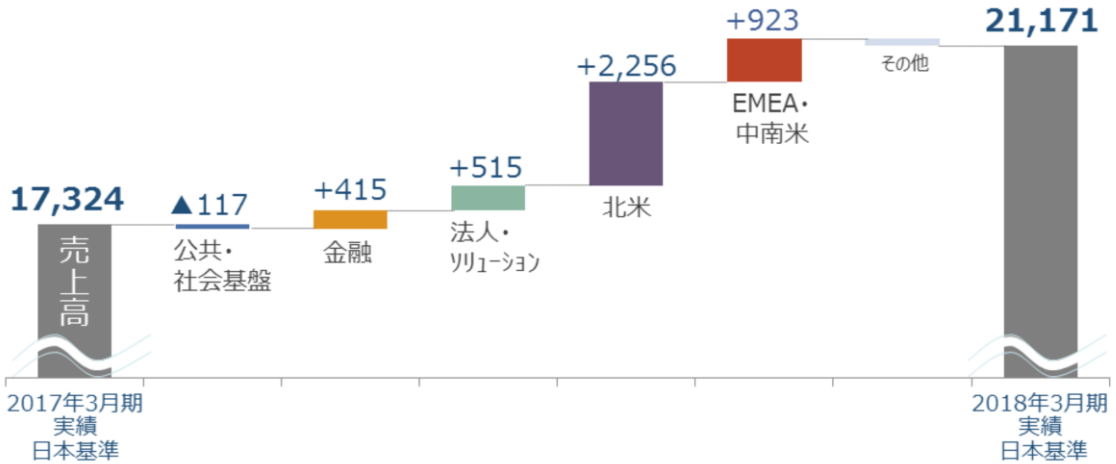
ご注意いただきたいのは、決算期統一と記載していますが、2019年3月期から会計基準を日本基準からIFRSへ変更することに伴い、2018年3月期は海外子会社の決算期を統一する必要がありました。したがって、2018年3月期にeverisは通常より3ヶ月多い15ヶ月を連結しており、旧Dell Services部門は決算月が元々1月でしたので、決算月を3月に統一するため、2~3月分の2ヶ月多い14ヶ月連結としており、この影響がプラスに寄与しています。なおEMEAは更に1年前の2017年3月期に決算期統一で15ヶ月連結していた関係上、2018年3月期は通常どおり12ヶ月連結としたことから、3ヶ月分のマイナス影響が出ています。

為替影響については、2018年3月期はUSDドル、ユーロとも円安傾向であったことからプラスに影響しました。その影響が合計で約330億円あります。

決算期統一影響、為替影響を除いた影響を受注増と記載していますが、内訳としては北米が約900億円の増加、EMEA・中南米が約450億円の増加という状況です。北米については旧Dell Services部門が2018年3月期では期初から連結していることなども踏まえてのプラスという結果です。後ほど詳しくお話ししますが、結果は対前期比ではプラスですが、当初期待したレベルと比較するとかなり大幅に受注高が落ち込んでいる状況であります。今年度、来年度に向けて、この点をどうするかというのが大きな経営上の課題であります。

売上高 セグメント別増減 (2018年3月期実績)

(単位: 億円)



公共・社会基盤	前期における中央政府省及びユーティリティ業界向けサービスの反動減等により減収
金融	銀行及び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
法人・ソリューション	M&A等を含むデジタル関連ビジネス及び製造業向けビジネスの規模拡大等により増収
北米	旧Dell Services部門の譲り受けによる事業拡大及び決算期統一に伴う連結月数の増等により増収
EMEA・中南米	一部グループ会社の決算期統一に伴う連結月数の増及びスペイン・ドイツ・中南米におけるビジネスの規模拡大等により増収

© 2018 NTT DATA Corporation

8

NTT DATA

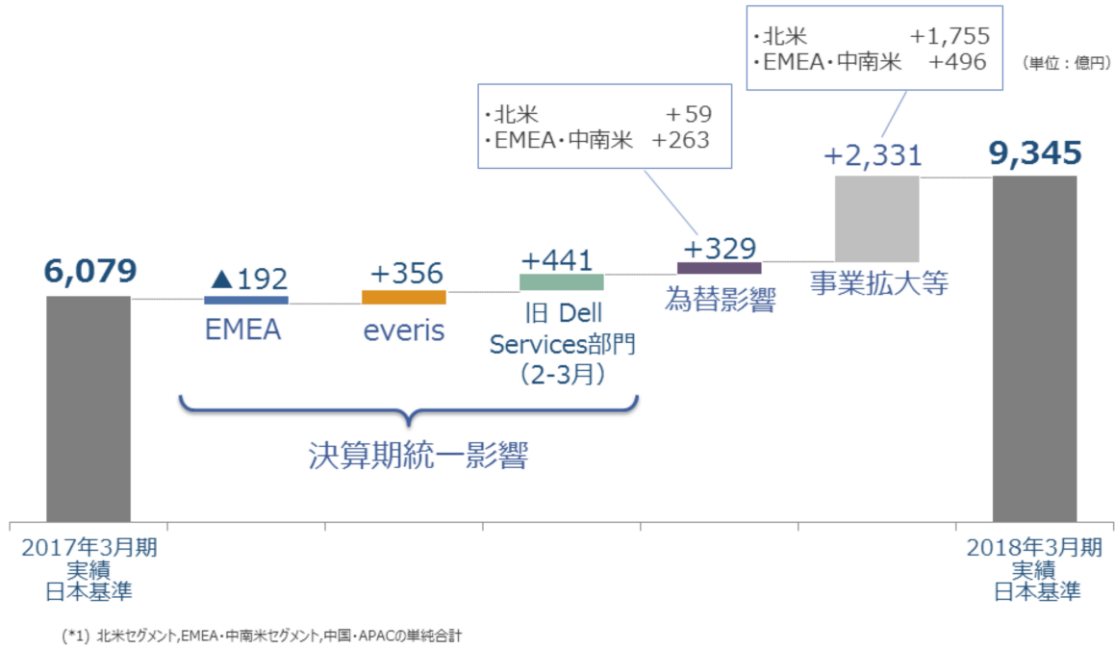
売上高であります。公共・社会基盤においては、前期における反動減というレベルで、これは期初予想に織り込み済みで問題ありません。

金融は大変好調に推移し、約400億円のプラスとなりました。

法人・ソリューションは、先ほど受注高でも申し上げたように三菱重工業様と設立した情報系子会社の連結寄与もありますが、それ以外にもデジタル関連での成長が出てまいりましたので、非常に堅調に伸びてきています。



売上高 グローバル<sup>(\*)</sup>増減要因 (2018年3月期実績)



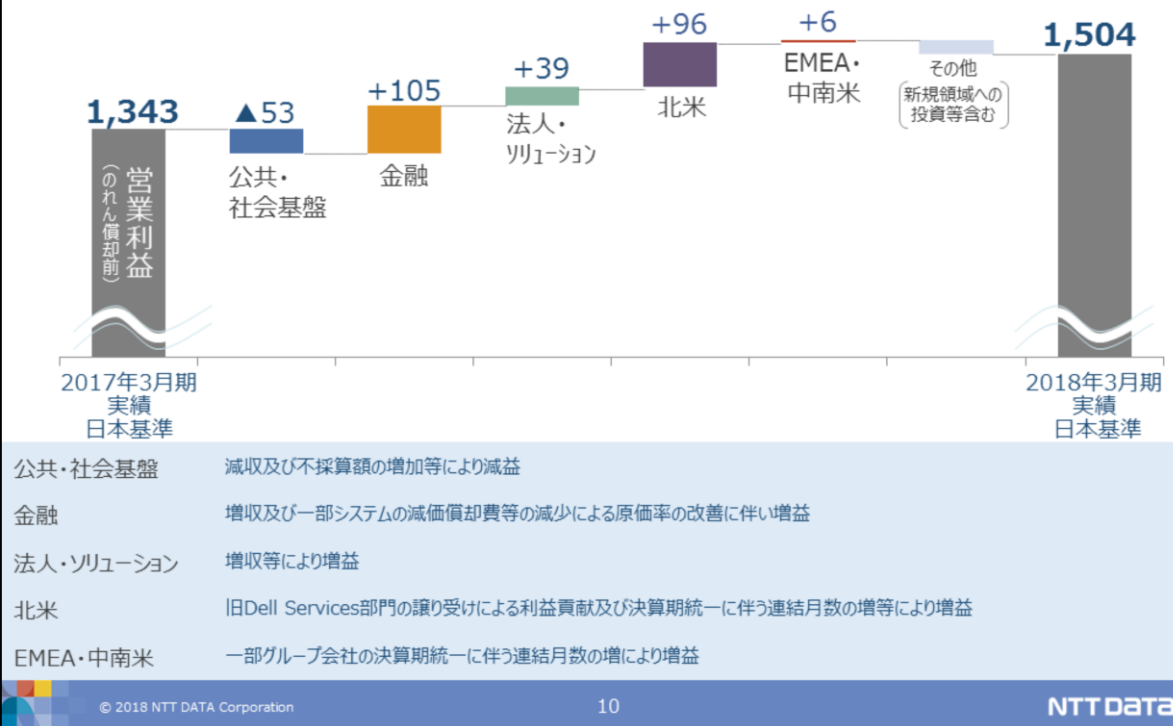
海外事業の状況ですが、受注高のところでもお話したとおり、決算期統一影響がありますので、この部分は2018年3月期だけの特殊要因となっています。

為替影響は、売上高につきましても2018年3月期はUSDドル、ユーロとも円安傾向であったことからプラスに影響しました。

決算期統一影響、為替影響を除いた影響を事業拡大等と記載していますが、北米もEMEA・中南米も大変好調であります。北米は旧Dell Services部門を期初から連結している影響が一番大きな要因であります。EMEA・中南米はスペインやドイツ、あるいはラテンアメリカなどオーガニックで非常に堅調に伸びています。

営業利益(のれん償却前) セグメント別増減  
(2018年3月期実績)

(単位: 億円)

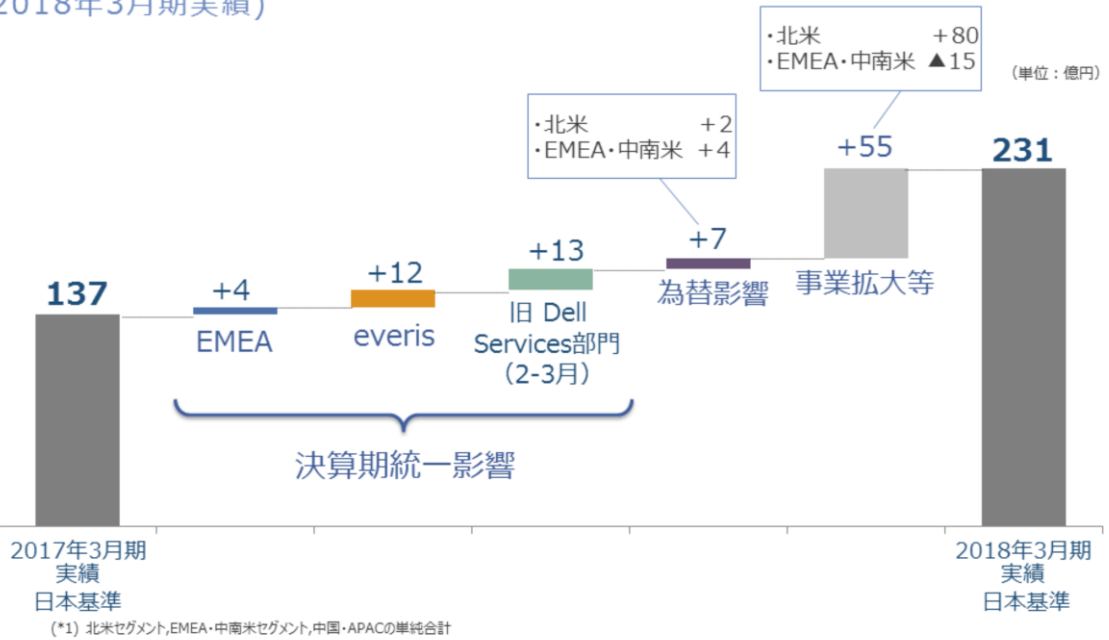


営業利益(のれん償却前)であります。公共・社会基盤は減益ですが、一番大きな要因は不採算案件であります。不採算案件については、2018年3月期の不採算額は全社累計で99億円ですが、1件を除き、そのほとんどは我々が目標にしていた連結売上高0.3%以下にきちんとコントロールできており、全く心配がありません。

2018年3月期は、1つのプロジェクトで大きな不採算が出たわけですが、これはむしろ世界的にも例のない、技術的に大変高難度なチャレンジをしたことに伴う不採算であり、むしろR&Dといっても良いぐらいの特殊な要素を持った案件でした。本プロジェクトは、2018年度から順次サービス開始をしていくため、更に大きな損失が出るということはほとんど予想していません。システムですから、サービス開始に付随して予期せぬような事態が発生しないとは言いきれませんが、このプロジェクトについてもコントロールできています。

金融については、一部システムの減価償却費等の減少もありましたが、原価率改善等もあり増益しています。法人・ソリューションは増収による増益であります。

営業利益(のれん償却前) グローバル<sup>(\*)</sup>増減要因  
(2018年3月期実績)



海外事業の状況ですが、受注高、売上高と同様に、決算期統一影響があります。ただし、決算期統一影響、及び為替影響ともそれほど大きな影響は出ていません。

事業拡大等と記載しているところで、北米は営業利益がプラスとなっていますが、EMEA・中南米はマイナスとなっています。先ほど受注高、売上高のところでEMEA・中南米は非常に好調だとお話しましたが、好調な状況に応じて要員の大量な採用であるとか、あるいは教育であるとか、大型案件獲得のための販売費をかなり積極的に使ったことなどで、マイナスとなりました。ただし、2019年3月期以降は非常に大きなプラス効果に出てくるため、あまり気にしていただくことなく良いと考えております。

以降は、セグメント毎に状況をまとめた資料となりますので省略しますが、いくつか補足いたします。

公共・社会基盤 (2018年3月期実績)

(単位: 億円,%)

	2017年3月期 実績 日本基準	2018年3月期 実績 日本基準	前期比 (金額) 日本基準	前期比 (比率) 日本基準	
受注高	3,199	4,459	+1,260	+39.4%	➔
売上高	4,554	4,436	▲117	▲2.6%	➔
営業利益	441	387	▲53	▲12.2%	➔
セグメント利益(*1)	439	388	▲51	▲11.6%	➔

(\*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 中央府省及びテレコム業界向け大型案件の獲得等により増加  
 売上高 前期における中央府省及びユーティリティ業界向けサービスの反動減等により減収  
 営業利益 減収及び不採算額の増加等により減益



(説明省略)

## 金融 (2018年3月期実績)

(単位: 億円, %)

	2017年3月期 実績 日本基準	2018年3月期 実績 日本基準	前期比 (金額) 日本基準	前期比 (比率) 日本基準	
受注高	5,655	4,084	▲1,570	▲27.8%	↓
売上高	5,180	5,595	+415	+8.0%	↑
営業利益	423	530	+106	+25.2%	↑
セグメント利益(*1)	415	533	+117	+28.3%	↑

(\*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 前期における銀行及び協同組織金融機関向け大型案件の反動減等により減少  
 売上高 銀行及び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  
 営業利益 増収及び一部システムの減価償却費等の減少による原価率の改善に伴い増益



© 2018 NTT DATA Corporation

13

NTT DATA

(説明省略)

## 法人・ソリューション（2018年3月期実績）

（単位：億円、%）

	2017年3月期 実績 日本基準	2018年3月期 実績 日本基準	前期比 (金額) 日本基準	前期比 (比率) 日本基準	
受注高	2,469	2,964	+495	+20.1%	➔
売上高	4,256	4,772	+515	+12.1%	➔
営業利益	363	401	+37	+10.4%	➔
セグメント利益(*1)	518	410	▲107	▲20.8%	➔

(\*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	M&A等を含むデジタル関連ビジネス及び製造業向けビジネスの規模拡大等により増加
売上高	M&A等を含むデジタル関連ビジネス及び製造業向け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	営業利益の増益はあるものの、前期における投資有価証券売却益の影響により減益

© 2018 NTT DATA Corporation

14

NTT DATA

法人・ソリューションですが、セグメント利益が対前期比で大きくマイナスとなっています。これは2017年3月期に投資有価証券売却益が150億円程度ありましたが、2018年3月期においては発生しなかった影響でマイナスとなっています。

ただし、150億円程のマイナスとなっていないのは、そのような影響がありつつも、それ以外の要素が順調であったためです。

## 北米 (2018年3月期実績)

(単位: 億円, %)

	2017年3月期 実績 日本基準	2018年3月期 実績 日本基準	前期比 (金額) 日本基準	前期比 (比率) 日本基準	
受注高	2,880	4,133	+1,252	+43.5%	➔
売上高	2,463	4,720	+2,256	+91.6%	➔
EBITA(*1)	168 (6.8%*3)	299 (6.4%*3)	+131	+78.4%	➔
営業利益 (のれん償却前)	92	189	+96	+104.4%	➔
営業利益	1	1	▲0	▲3.0%	➔
セグメント利益(*2)	▲59	▲193	▲134	▲226.9%	➔

(\*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	前期における大型案件の反動減はあるものの、旧Dell Services部門の譲り受けによる事業拡大及び決算期統一に伴う連結月数の増等により増加
売上高	旧Dell Services部門の譲り受けによる事業拡大及び決算期統一に伴う連結月数の増等により増収
EBITA	旧Dell Services部門の譲り受けによる利益貢献及び決算期統一に伴う連結月数の増等により増益
セグメント利益	旧Dell Services部門の譲り受けによる関係会社再編損の影響により減益

© 2018 NTT DATA Corporation

15

NTT DATA

それから、北米のセグメント利益ですが、冒頭で申し上げたように旧Dell Services部門のPMIに伴う費用が拡大していることに加えて、先ほど受注高のところで申し上げたとおり、当初想定ほど受注高が伸ばせなかった影響もあり、ある種のリストラ費用もあわせて支出しております。

こうした影響により、2018年3月期ではPMI及びリストラ費用で200億円弱程度を支出しており、対前期比で大きくマイナスとなっています。これは2018年3月期の特殊な事情でございます。

## EMEA・中南米 (2018年3月期実績)

(単位: 億円, %)

	2017年3月期 実績 日本基準	2018年3月期 実績 日本基準	前期比 (金額) 日本基準	前期比 (比率) 日本基準	
受注高	3,365	4,302	+937	+27.9%	➔
売上高	3,308	4,232	+923	+27.9%	➔
EBITA <sup>(*1)</sup>	104 (3.2% <sup>*3</sup> )	129 (3.1% <sup>*3</sup> )	+24	+23.5%	➔
営業利益 (のれん償却前)	44	50	+6	+13.8%	➔
営業利益	▲32	▲25	+7	+22.0%	➔
セグメント利益 <sup>(*2)</sup>	▲192	▲34	+158	+82.3%	➔

(\*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 一部グループ会社の決算期統一に伴う連結月数の増及びスペイン・ドイツ・中南米における案件獲得増等により増加  
 売上高 一部グループ会社の決算期統一に伴う連結月数の増及びスペイン・ドイツ・中南米におけるビジネスの規模拡大等により増収  
 EBITA 一部グループ会社の決算期統一に伴う連結月数の増による増益  
 セグメント利益 前期における買収関連費用の影響により増益



EMEA・中南米については、右肩上がりで全てプラスになっています。



3

# 2019年3月期 通期業績見通し (全社)

Earnings Forecasts for Fiscal Year Ending March 31, 2019  
(The whole company basis)

(説明省略)

前期比増減概要 (2019年3月期 業績見通し)

- 2019年3月期第1四半期から、国際財務報告基準 (IFRS) を適用
- 中期経営計画目標(売上高2兆円超/調整後営業利益FY2015比50%増益)を着実に達成
- 中長期の事業成長に向けた投資を実行しつつも、国内事業/海外事業ともに増収増益をめざす

(単位: 億円, %)

	2018年3月期 実績 日本基準	2018年3月期 概算(*1) IFRS	2019年3月期 予想 IFRS	前期比 (金額) IFRS	前期比 (比率) IFRS	
受注高	20,211	19,500	19,600	+100	+0.5%	➡
売上高	21,171	20,393	21,000	+607	+3.0%	➡
営業利益	1,235	1,232	1,420	+188	+15.2%	➡
親会社株主に帰属する 当期純利益 ※2	581	812	900	+88	+10.8%	➡
1株当たり 年間配当金 (円)	15	15	17	+2	+13.3%	➡

(\*1) IFRSに基づく実績は、日本基準との主要な基準差異のみを考慮した試算値です。なお、IFRSに基づく実績は未監査の参考値であり、会計監査の結果により変更となる可能性があります。

(\*2) IFRSでは「親会社の所有者に帰属する当期利益」

2019年度3月期の業績予想についてご説明します。

ここで注意頂きたいのは、2018年3月期までは日本基準で決算をしておりますが、2019年3月期からは国際財務報告基準(IFRS)を適用しますので、2018年3月期についてもIFRSに換算した数値を記載しております。ただし、概算と示しているのは、まだ正式な会計監査が終わっていない数字であるため、概ねこのような数字になっています。

こちらには、2018年3月期実績の日本基準、IFRS概算、及び2019年3月期のIFRS予想を記載しています。

まず2018年3月期実績の日本基準とIFRS概算との差異ですが、IFRSでは決算期統一影響で増加していた額が受注高、売上高からそれぞれ700~800億円除かれています。また、IFRSになると決算期統一影響以外の要因での変動もありますが、2018年3月期の営業利益で見ますと、日本基準での1,235億円に対し、IFRSでは1,232億円とほぼ同程度になっています。この理由は、IFRSでは「のれん償却」が無くなることで250億円程度の増益影響があります。一方で、日本基準では営業外に計上していた旧Dell Services部門のPMI等の費用など特別損益項目等が、IFRSでは営業内に入りますので、そうした影響が相殺された結果として、日本基準とIFRSの営業利益はほぼ同じになります。なお、当期純利益では、主にのれん償却が無くなることによる増益影響により、日本基準581億円からIFRSでは812億円へと大幅に増えています。

さて、2019年3月期の業績予想ですが、受注高は好調な日本国内の状況を踏まえて横ばいにしていければと考えています。売上高は2兆1,000億円の台をめざします。営業利益は1,420億円と記載していますが、実力値ベースとしては1,520億円と捉えています。後ほど、中期経営計画の進捗状況の中でも申し上げますが、技術革新の激しい競争環境の中では、「新規領域への投資」を相当程度行わないと競合他社に対する優位性を保てないという状況があります。2018年3月期も「新規領域への投資」として70億円程度の支出を行いました。2019年3月期も100億円程度を使わせていただくという前提での予想となっております。したがって、1,520億円の实力値から「新規領域への投資」100億円を引いた1,420億円を2019年3月期の予想値としております。

それから、1株当たり年間配当金ですが、2018年3月期は15円としておりましたが、2019年3月期は順調な業績であること、もう一つは2019年3月期が創立30周年という記念の年であることを踏まえて、記念配当ではなく、普通配当金を1株当たり2円増配して17円の予想としております。

なお、受注高、売上高、営業利益について、次ページ以降で、詳細についてご説明します。

4

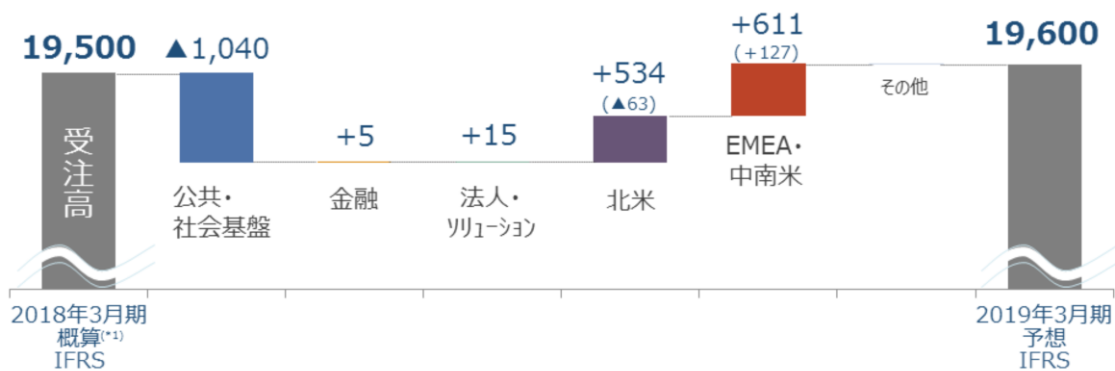
# 2019年3月期 通期業績見通し (セグメント別)

Earnings Forecasts for Fiscal Year Ending March 31, 2019  
(By Business Segment)

(説明省略)

# 受注高 セグメント別増減 (2019年3月期業績見通し)

(単位: 億円)  
( )内は為替影響の再掲



(\*1) IFRSに基づく実績は、日本基準との主要な基準差異のみを考慮した試算値です。なお、IFRSに基づく実績は未監査の参考値であり、会計監査の結果により変更となる可能性があります。

公共・社会基盤	前期における中央府省及びテレコム業界向け大型案件の反動減により減少を予想
金融	協同組織金融機関向け案件は減少するものの、銀行向け案件等の増加により前期並みの受注獲得を予想
法人・ソリューション	デジタル関連ビジネス及び製造業向けビジネス等の好調持続により前期並みの受注獲得を予想
北米	為替による押し下げがあるものの、ヘルスケア部門及びパブリック部門等での規模拡大により増加を予想
EMEA・中南米	為替による押し上げに加え、スペイン・ドイツ・中南米等での案件獲得増により増加を予想

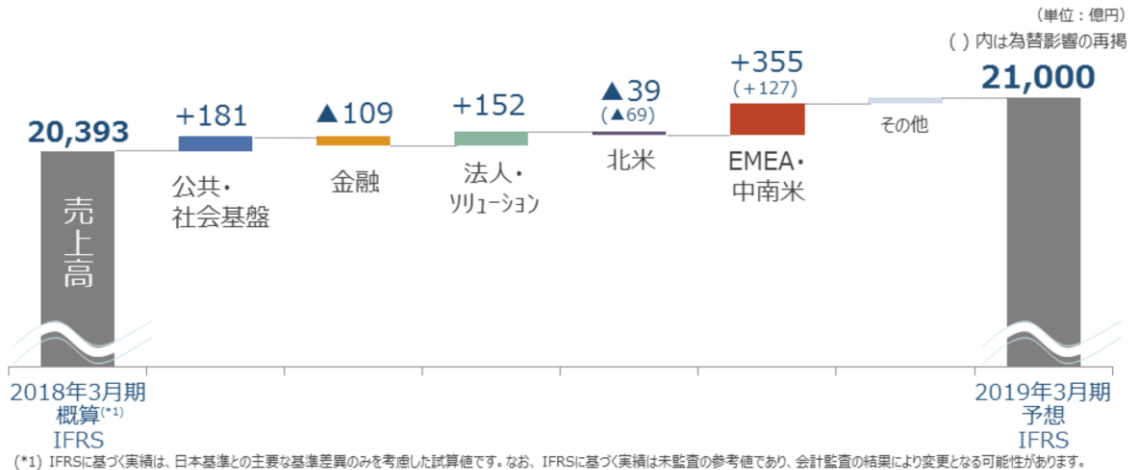
まず受注高です。

公共・社会基盤は、2018年3月期が非常に好調であったことによる反動減で、1,000億円程度のマイナスを織り込んだ予想としております。金融は2018年3月期並みの受注確保を予想しております。法人・ソリューションも同様であります。

海外については、対前期比増減の下に括弧内に為替影響をお示ししています。北米については、2019年3月期のUSDを2018年3月期に比べて円高と予想していますので、為替影響は63億円マイナスに影響しますが、その影響を踏まえても増加する予想としています。

逆にEMEA・中南米は、2019年3月期のユーロを2018年3月期に比べて円安と予想していますので、為替影響がプラスに寄与しています。その影響も含めて611億円増加する予想としており、順調に伸ばす予想としております。

## 売上高 セグメント別増減 (2019年3月期業績見通し)



公共・社会基盤	中央政府省及びユーティリティ業界向けサービスの規模拡大等により増収を予想
金融	銀行及び協同組織金融機関向け大規模システムの端境期影響等による一時的な減収を予想
法人・ソリューション	デジタル関連ビジネス及び製造業向けビジネス等の規模拡大により増収を予想
北米	ヘルスケア部門等での事業成長による増収があるものの、為替による押し下げにより概ね前期並みを予想
EMEA・中南米	為替による押し上げに加え、スペイン・ドイツ・中南米等でのビジネス規模拡大により増収を予想

© 2018 NTT DATA Corporation

21

NTT DATA

売上高の状況です。

公共・社会基盤は受注高の予想では対前期比でマイナスを予想していますが、売上高については、2018年3月期の好調な受注状況を踏まえ、増収を予想しています。

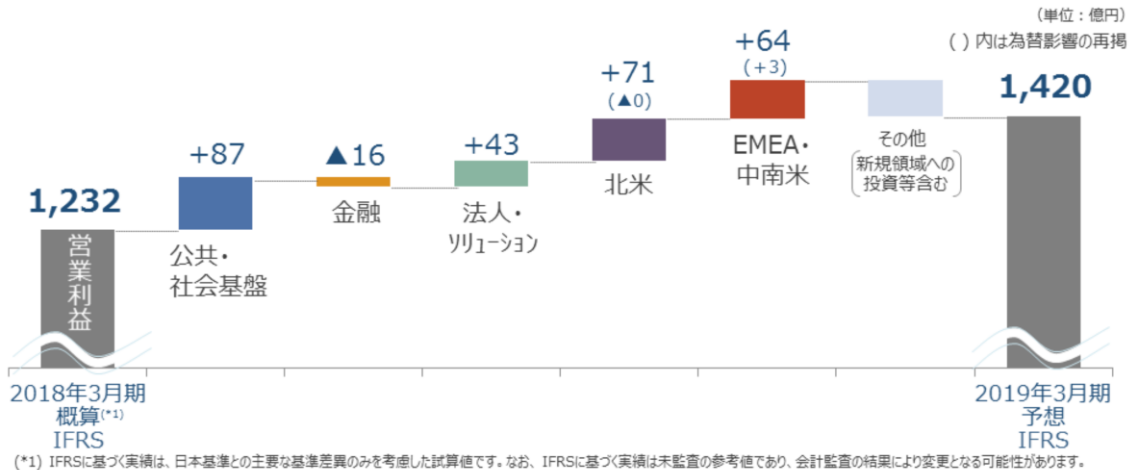
金融は減収予想ですが、これは端境期影響によるものです。金融の大型システムはサービス提供期間が6年、8年など様々あり、その中での一時的な影響と見えています。受注高は堅調に推移すると見えますし、この減収についても予め見通していたことです。

法人・ソリューションは2018年3月期と同様に順調に増収する予想としています。

北米は、受注高の際にも申し上げましたとおり為替影響はマイナスに寄与し69億円程度の減収影響がありますが、その為替影響を除いたオーガニックでは30億円程度の増収を予想しています。

EMEA・中南米は順調に増収する予想としております。

## 営業利益 セグメント別増減 (2019年3月期業績見通し)



公共・社会基盤	増収及び不採算案件の抑制等により増益を予想
金融	大規模システムの端境期に伴う減収等により減益を予想
法人・ソリューション	増収等により増益を予想
北米	旧Dell Services部門の譲り受けによる関係会社再編損の減少等により増益を予想
EMEA・中南米	増収等により増益を予想

© 2018 NTT DATA Corporation

22

NTT DATA

営業利益の状況です。

公共・社会基盤は、増収に伴う増益と、不採算案件の抑制等により増益を予想しています。

金融は、減収に伴う若干の減益予想ではありますが、問題ないレベルであると捉えています。

法人・ソリューションは増収に伴う増益を予想しています。

北米、EMEA・中南米は、営業利益についてはあまり大きな為替影響がありませんので、各々実力値ベースが出てくるかと考えております。北米は、旧Dell Services部門のPMI等の費用が減少することに伴う増益を意識しています。

最後のその他という項目ですが、先ほど申し上げた「新規領域への投資」が100億円程度、対前期比で30億円程度の支出が含まれている予想となっております。

以降は、セグメント毎に状況をまとめた資料となりますので省略します。

公共・社会基盤 (2019年3月期業績見通し)

(単位: 億円, %)

	2018年3月期 実績 日本基準	2018年3月期 概算(*1) IFRS	2019年3月期 予想 IFRS	前期比 (金額) IFRS	前期比 (比率) IFRS	
受注高	4,459	4,459	3,420	▲1,040	▲23.3%	➡
売上高	4,436	4,449	4,630	+181	+4.1%	➡
営業利益	387	383	470	+87	+22.6%	➡

(\*1) IFRSに基づく実績は、日本基準との主要な基準差異のみを考慮した試算値です。なお、IFRSに基づく実績は未監査の参考値であり、会計監査の結果により変更となる可能性があります。

受注高 前期における中央府省及びテレコム業界向け大型案件の反動減により減少を予想  
 売上高 中央府省及びユーティリティ業界向けサービスの規模拡大等により増収を予想  
 営業利益 増収及び不採算案件の抑制等により増益を予想



(説明省略)

## 金融 (2019年3月期業績見通し)

(単位: 億円, %)

	2018年3月期 実績 日本基準	2018年3月期 概算(*1) IFRS	2019年3月期 予想 IFRS	前期比 (金額) IFRS	前期比 (比率) IFRS	
受注高	4,084	4,084	4,090	+5	+0.1%	➡
売上高	5,595	5,599	5,490	▲109	▲1.9%	➡
営業利益	530	516	500	▲16	▲3.2%	➡

(\*1) IFRSに基づく実績は、日本基準との主要な基準差異のみを考慮した試算値です。なお、IFRSに基づく実績は未監査の参考値であり、会計監査の結果により変更となる可能性があります。

受注高 協同組織金融機関向け案件は減少するものの、銀行向け案件等の増加により前期並みの受注獲得を予想  
 売上高 銀行及び協同組織金融機関向け大規模システムの端境期影響等による一時的な減収を予想  
 営業利益 大規模システムの端境期に伴う減収等により減益を予想

(説明省略)



## 法人・ソリューション（2019年3月期業績見通し）

（単位：億円、%）

	2018年3月期 実績 日本基準	2018年3月期 概算(*1) IFRS	2019年3月期 予想 IFRS	前期比 (金額) IFRS	前期比 (比率) IFRS	
受注高	2,964	2,964	2,980	+15	+0.5%	➡
売上高	4,772	4,778	4,930	+152	+3.2%	➡
営業利益	401	397	440	+43	+10.8%	➡

(\*1) IFRSに基づく実績は、日本基準との主要な基準差異のみを考慮した試算値です。なお、IFRSに基づく実績は未監査の参考値であり、会計監査の結果により変更となる可能性があります。

受注高	デジタル関連ビジネス及び製造業向けビジネス等の好調持続により前期並みの受注獲得を予想
売上高	デジタル関連ビジネス及び製造業向けビジネス等の規模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

（説明省略）

## 北米 (2019年3月期業績見通し)

(単位: 億円, %)

	2018年3月期 実績 日本基準	2018年3月期 概算 <sup>(*1)</sup> IFRS	2019年3月期 予想 IFRS	前期比 (金額) IFRS	前期比 (比率) IFRS	
受注高	4,133	3,866	4,400	+534	+13.8%	➔
売上高	4,720	4,279	4,240	▲39	▲0.9%	➔
EBITA	299 <sup>(*2)</sup> (6.4% <sup>*4</sup> )	69 <sup>(*3)</sup> (1.6% <sup>*4</sup> )	130 <sup>(*3)</sup> (3.1% <sup>*4</sup> )	+61	+88.1%	➔
営業利益	1	▲41	30	+71	-	➔

<sup>(\*1)</sup> IFRSに基づく実績は、日本基準との主要な基準差異のみを考慮した試算値です。なお、IFRSに基づく実績は未監査の参考値であり、会計監査の結果により変更となる可能性があります。

<sup>(\*2)</sup> EBITA (日本基準) = 営業利益 (日本基準) + 買収に伴うのれん・P P A無形固定資産の償却費等

<sup>(\*3)</sup> EBITA (IFRS) = 営業利益 (IFRS) + 買収に伴うP P A無形固定資産の償却費等

<sup>(\*4)</sup> 売上高EBITA比率

受注高	為替による押し下げがあるものの、ヘルスケア部門及びパブリック部門等での規模拡大により増加を予想
売上高	ヘルスケア部門等での事業成長による増収があるものの、為替による押し下げにより概ね前期並みを予想
EBITA	旧Dell Services部門の譲り受けによる関係会社再編損の減少等により増益を予想
営業利益	旧Dell Services部門の譲り受けによる関係会社再編損の減少等により増益を予想

(説明省略)

# EMEA・中南米 (2019年3月期業績見通し)

(単位: 億円,%)

	2018年3月期 実績 日本基準	2018年3月期 概算 <sup>(*1)</sup> IFRS	2019年3月期 予想 IFRS	前期比 (金額) IFRS	前期比 (比率) IFRS	
受注高	4,302	3,859	4,470	+611	+15.8%	➔
売上高	4,232	3,875	4,230	+355	+9.2%	➔
EBITA	129 <sup>(*2)</sup> (3.1% <sup>*4</sup> )	107 <sup>(*3)</sup> (2.8% <sup>*4</sup> )	180 <sup>(*3)</sup> (4.3% <sup>*4</sup> )	+73	+68.6%	➔
営業利益	▲25	36	100	+64	+179.2%	➔

(\*1) IFRSに基づく実績は、日本基準との主要な基準差異のみを考慮した試算値です。なお、IFRSに基づく実績は未監査の参考値であり、会計監査の結果により変更となる可能性があります。

(\*2) EBITA (日本基準) = 営業利益 (日本基準) + 買収に伴うのれん・P P A無形固定資産の償却費等

(\*3) EBITA (IFRS) = 営業利益 (IFRS) + 買収に伴うP P A無形固定資産の償却費等

(\*4) 売上高EBITA比率

受注高	為替による押し上げに加え、スペイン・ドイツ・中南米等での案件獲得増により増加を予想
売上高	為替による押し上げに加え、スペイン・ドイツ・中南米等でのビジネス規模拡大により増収を予想
EBITA	増収等により増益を予想
営業利益	増収等により増益を予想

(説明省略)

5

# 中期経営計画の進捗状況

Progress of Mid-term Management Plan

© 2018 NTT DATA Corporation

28

NTT DATA

(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）

© 2018 NTT DATA Corporation

29

NTT DATA

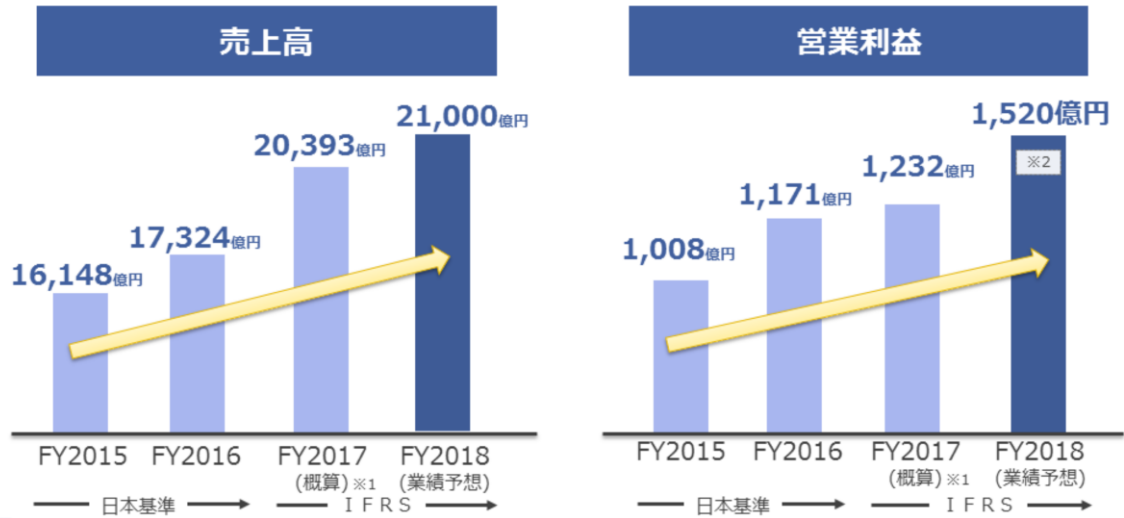
まずは、中期経営計画の全体像について申し上げます。

2019年3月期は中期経営計画の最終年度となります。中期経営計画の目標値の1つは、連結売上高2兆円超ですが、2018年3月期で決算期統一影響等の特殊要因を除いた実力値でも2兆円は超えており、1年前倒しで中期経営計画目標値の1つを達成しています。

もう1つは調整後連結営業利益額を2015年度比で50%増とする目標値です。調整後という点について補足しますが、先ほど申し上げたとおり2019年度3月期業績の営業利益予想の実力値は1,520億円です。「新規領域への投資」として支出する100億円程度を除いたベースで50%増という目標値です。そのため、「新規領域への投資」を除いた営業利益1,520億円が、2015年度の1,008億円から見ると50%増しとなっています。

以上が中期経営計画の目標値ですが、以前Global 2nd Stageの到達年度を2年前倒しして、中期経営計画の最終年度とすとお話しておりました。その際、日本と日本以外のマーケットの売上高を概ね50:50程度にするというようにお話し申し上げました。ただし、これは目標値として申し上げたのではなく、その程度をめざすことで売上高2兆円超、調整後営業利益額50%増の到達が見込めるであろうということでありました。なお、2018年3月期の海外売上高は40%を超えるレベルにはなっていますので、順調にきています。

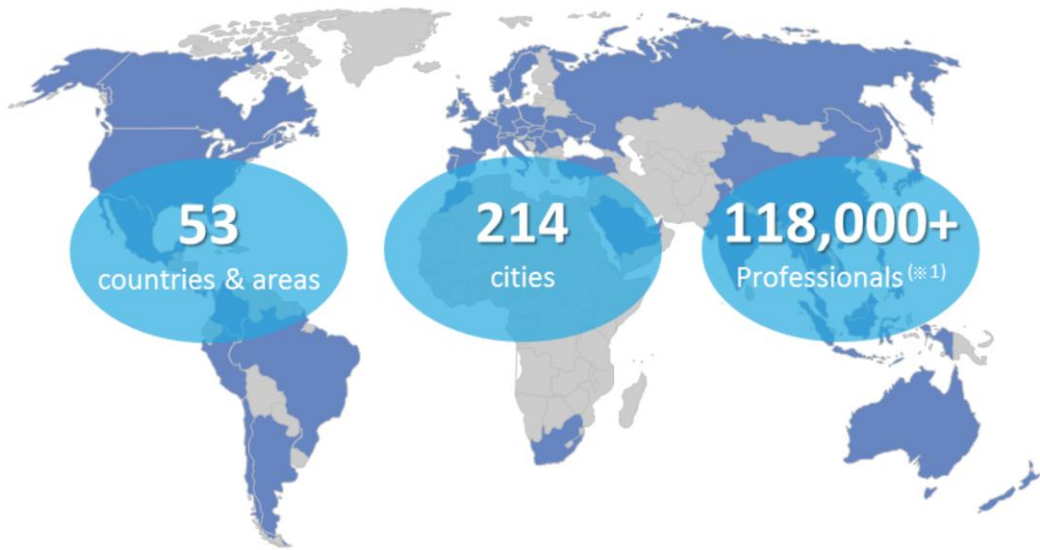
## 国内外のビジネスが持続的に成長 中期経営計画の最終年度であるFY2018は目標達成見込み



※1. IFRSに基づく実績は、日本基準との主要な基準差異のみを考慮した試算値です。なお、IFRSに基づく実績は未監査の参考値であり、会計監査の結果により変更となる可能性があります。  
※2. 新規領域への追加投資100億円を除く

こちらは、2015年度からの売上高と営業利益の推移を示しています。売上高及び営業利益とも着実に増収増益が来ています。

## グローバルカバレッジをさらに拡大 引き続き主要国シェアTOP10を目指し取り組む



※1. 2018年3月31日現在。国内の従業員数を含む。

© 2018 NTT DATA Corporation

31

NTT DATA

グローバルカバレッジですが、現在は53カ国の地域、214の都市まで拡大をしております。従業員数は11万8,000人以上になっております。国内が約3万5,000人程度であり、残りの8万数千人以上が海外の従業員数となっております。

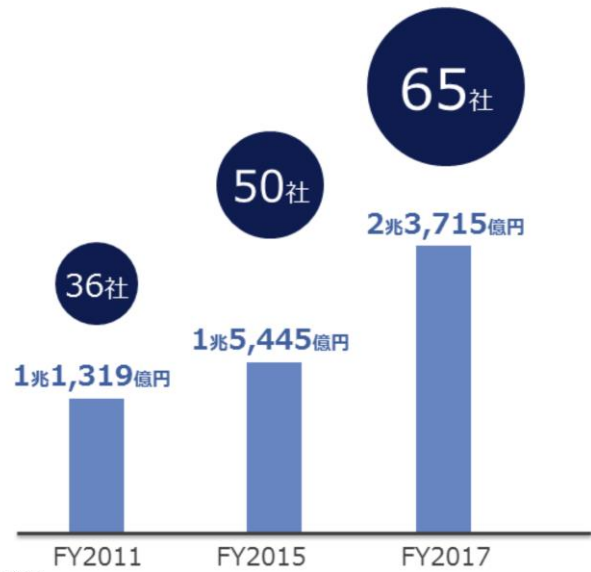
## お客様とのLong-term relationshipsの構築により 顧客基盤を強化すると共に、安定した経営基盤を確立

### 顧客基盤 (※)

Clients Firstの追求により  
お客様との深い信頼関係を構築

### 受注残高

お客様との強固なリレーションシップ  
を確立し、ビジネスの安定性を確保



※年間売上高50億円以上（日本）、もしくは50百万米ドル（日本以外）のお客様

我々はリマーケティングの1つの要素として、お客様とのLong-term relationshipsの構築を大切にしています。資料に年間売上高が日本円で50億円以上のお客様、あるいは50millionUSドル以上のお客様の推移を記載しています。

必ずしも同じお客様が続くわけではなく、年度毎の入替などもありますが、2011年度、2015年度、2017年度を比べてみると顧客数は伸びて来ております。また、全体の受注残高についても伸びてきており、確実に非常に多くのお客様とのリレーションが広がってきています。



お客様業務の飛躍的な生産性向上を実現するRPAソリューションを展開  
ソフトウェアロボット活用による「働き方変革」の実現に向け継続して取り組む



The graphic features a large image of a robotic hand on a laptop keyboard. In the top left, it says 'Windows操作ロボット WinActor' with a small illustration of a person and a robot. In the bottom left, it says '約800社へ導入'. On the right, a flow diagram shows a person at a computer with a red arrow pointing to an 'ERP' box, followed by a yellow arrow pointing down to a blue box labeled 'WinActorによる業務改善'. Below this, a robot is shown with red arrows pointing to an 'ERP' box, with the text '働き方変革の実現' underneath. A small note at the bottom right of the diagram says '※導入社数は2018年4月末時点'. The footer contains '© 2018 NTT DATA Corporation', '33', and 'NTT DATA'.

本当はいろいろなことをご紹介したいのですが、2017年度の代表的な事例について少しご紹介します。

1つはRPA(Robotic Process Automation)の事例です。NTTグループが開発したWinActorというRPAですが、大変好調に推移をしており、2018年4月時点で既に約800社への導入を終えています。

競合としては、外資系のBlue Prismが挙げられますが、WinActorも様々な機能追加を実施しており、2018年度もかなりのRPAブームになるのではないかなと思っています。

**複数年にわたる信頼関係から、より付加価値の高い長期ITO契約をプライムコントラクターとして締結。引き続きお客様の業務革新、満足度向上に取り組む**

**複数年にわたる高品質サービスの提供**

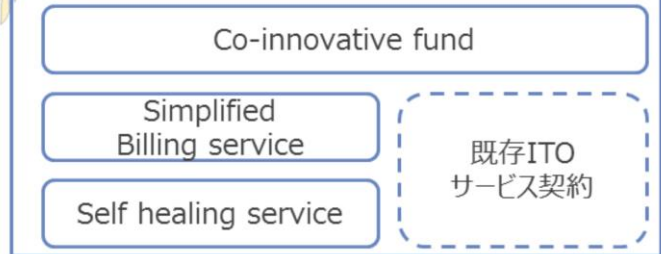
- ▶ 長期間サービスレベルを一度も落とすことなく高品質なサービスを提供し、強固な信頼関係を構築

**プライムコントラクターとしての長期契約**

- ▶ 既存サービス範囲を拡大し、プライムコントラクターとして長期ITO契約を締結
- ▶ 最新技術を活用するイノベーションファンドを共同で創設するなど、付加価値の高いサービスを提供



**お客様と共に創るITOサービスを  
プライムコントラクターとして提供**



もう一つの事例ですが、米国のジョージア州にGTA (Georgia Technology Authority: 米国ジョージア州技術局) という組織があります。これまでも長年のお付き合いがありましたが、これまではPrimaryではなく、Secondaryとして対応させて頂きました。そうした中でも、共同でInnovative Fundを設立したり、当社から様々なご提案を差し上げたりすることで大変信頼を頂き、2018年の当初からプライムコントラクターとして長期ITO契約を締結することができました。

デジタルテクノロジー推進室を設置し、既存IT資産も含めて  
お客様のデジタル化をトータルでサポートする取り組みを加速

Legacy

守りのIT  
(バックエンド系)

財務、会計、  
基幹DB、人事...

Legacy  
Digital  
Integration

Digital

攻めのIT  
(フロント系)

ソーシャル、モバイル、  
アナリティクス、  
IoTセンサー、Fintech...

デジタルテクノロジー推進室

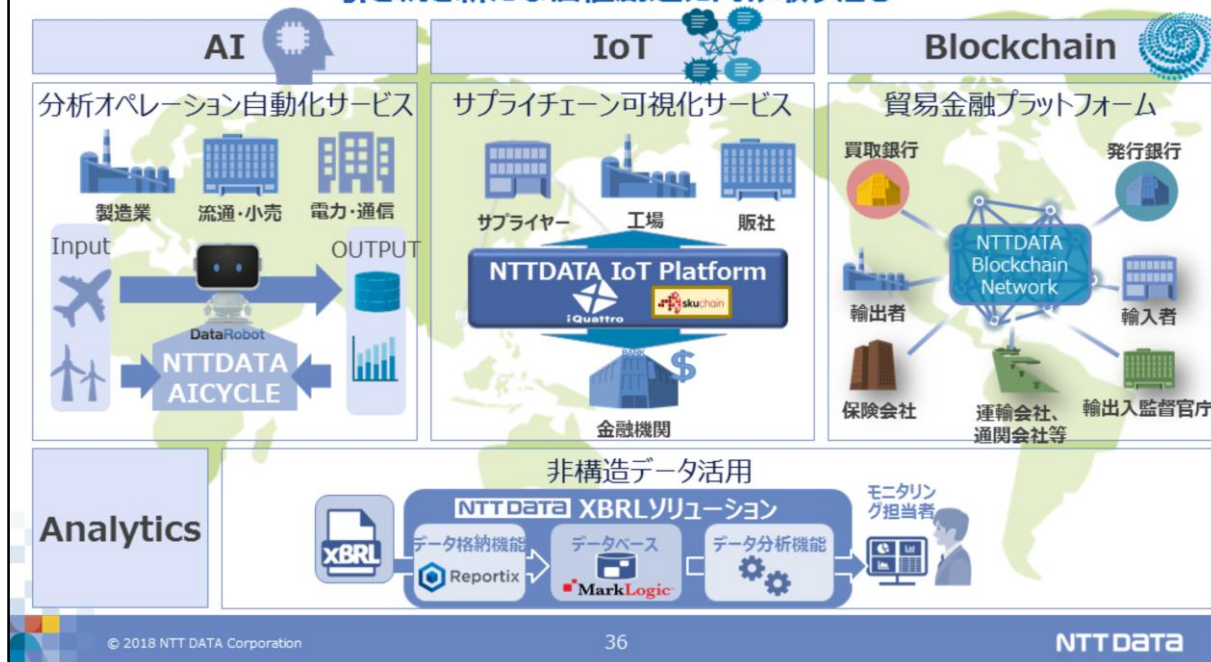
- デジタル化コンサルティングサービスの提供
- 既存IT資産を活用したデジタル対応技術の提供
- デジタル化のCoE (Center of Excellence※) 機能の提供

※高度な研究・開発活動を行い、人材および事業の創出・育成の中核となる研究拠点

技術革新分野では、デジタルトランスフォーメーション(Digital Transformation)の取り組みが世界中で行われています。日本、北米、欧州、ラテンアメリカなどで多少その色合いが違いますが、製造業であれ、金融業であれ、流通業であれ、小売業であれ、現在のシステムそのものが、企業の収益を稼ぐ重要な基幹システムになっています。

レガシーにはレジェンドに通じるような要素もあり、決してレガシーというのは悪い意味ではありませんし、また、必ずしもメインフレーム(mainframe)だけで無く、オープン系のシステムもありますが、既存のレガシーシステムを新しいデジタル系のシステムにトランスフォーメーション(Transformation)するかという点が大きな課題となっています。お客様からそうした多くの課題を頂いている中で、当社もデジタルテクノロジー推進室などを設置しながら、お客様のリクエストにお応えしていくことを考えています。おそらく、今年も来年も非常に重要なファクターになると考えています。

グローバルで複数のお客様やパートナー企業とCo-Innovativeな取り組みを実施  
引き続き新たな価値創造に向け取り組む



こちらでは最先端技術の活用事例のうち、いくつかを並べております。

それぞれの詳細なご説明は致しませんが、AI、IoT、Blockchainなど、当社のプラットフォーム、あるいはベンチャーとアライアンスを締結しながら、各々の分野でお客様に対応しています。

1番下にAnalyticsと記載しています。今、データが重要な課題を持つというふうに言われていますし、「EU一般データ保護規則 (General Data Protection Regulation: GDPR)」などデータの個人情報保護の問題について新たなレギュレーションが出来てきています。一方で膨大に膨らむデータのほとんどは非構造化データです。我々がリレーショナルデータベースで扱えるような正規的なデータは、それ程伸びていません。そうした非構造化データを扱うのに、当社は10年以上前から米国のMarkLogic社という企業のDBMS (Database Management System) を使ったソリューションを考えています。日本でも、北米でも、欧州でも規制当局に対して、有価証券報告書などを提出する上では、全てXBRL、XML言語を用いています。このXBRLを各々の監督官庁が集めるのですが、その情報分析をするのに大変な手間と稼働がかかっています。更に、XBRLには「タクソノミ」という、一種の辞書のようなものがありますが、これが結構な頻度で変更されると、相当にシステムメンテナンスが必要であり、重要となっています。また、いわゆる非数値データは機能としては管理できるものの、実際にはうまく扱えないという問題があります。

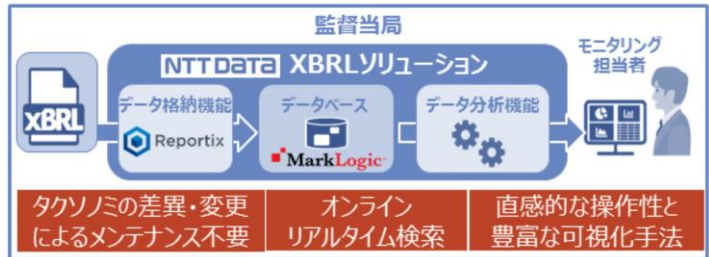
## Bank of Englandとの共同実証等、グローバルで非構造データ活用ソリューションを展開。増え続けるデータの効率的・効果的な活用に継続して取り組む

### NTT DATA



あらゆるXBRLデータをデータベースメンテナンス不要で取り込み、ユーザーが求める形で抽出し可視化

# BoE



共同実証結果

システム改修コストの67%以上の削減が見込まれることを確認

Webブラウザベースで直感的に経年でのデータを抽出・可視化できることを確認

今後の活用

- ✓ 業界の景気動向分析
- ✓ 金融施策に伴う影響分析
- ✓ 英国以外の更なるグローバル展開 等

MarkLogic社はそれらをうまく扱えるため、当社はこれを利用したソリューションを開発し、BOE (Bank of England) 様とPOC (Proof of Concept) を通じて対応させて頂いたところ、大変良い効果が出ており、今後もこの取り組みを進めていくことができるのではないかなと思っております。

当社が創立30周年を迎える2018年5月23日にGroup Visionを  
現行の「Global IT Innovator」から「Trusted Global Innovator」へ

Group Vision

# Trusted Global Innovator

Values

Clients First

Foresight

Teamwork



プレゼンテーションの最後であります、今年には当社創立30周年の記念すべき年となります。

当社のビジネスは、今から50年以上前、1967年(昭和42年)に当時の日本電信電話公社の中にデータ通信本部が設置されたのが始まりです。NTTグループの中でも日本電信電話(株)から最初に分社独立したのが当社となるわけですが、ちょうど30年前の1988年5月23日に創立されました。したがって、5月23日を創立記念日として毎年様々なイベントを行っております。

さて、当社のGroup Visionはこれまで「Global IT Innovator」としてきました。最初に制定したのは2005年です。創立25周年を迎えた2013年に見直しを行おうとしましたが、やはりもう1回「Global IT Innovator」としようということで、Group Visionを変えませんでした。ただし、2013年には、具体的に表現する言葉として、「Clients First」、「Foresight」、「Team work」という3つのValuesを付け加えました。

創立30周年を迎える今年、5月23日からGroup Visionを「Global IT Innovator」から「Trusted Global Innovator」と変えたいと思います。

ITをGroup Visionから外したのは、ITが駄目というのではなく、むしろ、ITは言わずもがな、”without saying”だというのが我々の認識です。今、人類が活動する政治の世界でも、全ての企業の世界でも、スポーツ、芸術、文化、さらには宗教の世界でも、人の営みの中でもはやITと無関係なものは何一つないと言って良いと思います。ITは言わずもがなという意味で意図的に付けていないだけであり、むしろそれ以上に、2025年前後をターゲットとしたGlobal 3rd Stageの達成に向かい、次のステージに行くために、お客様とのTrustedという、信頼に裏打ちされたリレーションを持つことが大変重要だと考えております。これは海外の関係会社のCEOクラスとも随分とディスカッションをした結果です。海外でもこのTrustedというのは大変重要なキーワードであります。私たちもこのTrustedを使ってこれからの長い年月頑張っていきたいと思っています。

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。

6

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

© 2018 NTT DATA Corporation

39

NTT DATA

(説明省略)

## RPAツール「WinActor」のビジネス拡大に向けた取り組みを推進

1 お客様の業務自動化・効率化を強力に支援し、働き方改革の実現に貢献するため、Windows端末のあらゆるアプリケーションの操作を自動化する純国産のRobotic Process Automation (RPA) ソリューション「WinActor」<sup>(注1)</sup>を800社を超えるお客様へ導入しました。また、操作性の向上・セキュリティの強化等、多様な市場ニーズへのタイムリーな対応を行うとともに、「WinActor」をサーバ上で一元管理・統制する「WinDirector」の提供や、グローバル市場に対して「WinActor」の英語版である「Office Robot」の提供を開始しました。

## 中央府省向け更改案件における機能拡充を実施

2 中央府省向け既存案件において、更改時に機能拡充を行うことにより、利用者の皆様にとってより利便性の高いサービスの提供に努めました。

- 2017年10月、大規模なシステム更改である「第6次NACCS及び第4次CIS」の開発を行い、円滑にサービス開始しました。「第6次NACCS」ではシステムの安定性・信頼性の更なる向上、制度改正対応、官民の総合物流情報プラットフォームとしての機能拡充・利便性向上が実現しました。「第4次CIS」では貿易円滑化の推進・水際取締りの強化を目的とした機能の拡充、システム基盤の統合等による最適化を実現しました。
- 「国税電子申告・納税システム」について、2017年6月、9月、2018年1月、3月と4段階で税制改正に向けた対応を着実に実施しました。また、納税者、税務職員等への利便性向上・ユーザビリティ向上に向けた各種機能改善・追加等も併せて実施しました。

(注1) WinActor  
NTTアクセスサービスシステム研究所の技術を核に、NTTアドバンステクノロジが開発し、当社が販売元として提供しているRPAソリューションです。

(説明省略)



### ブロックチェーン技術を活用した実証実験を推進

今後のブロックチェーン関連ビジネスの展開に向けて多様なステークホルダーと実証実験を進めました。

- 当社を事務局として、企業や業態を跨いだ課題への対応を検討する「ブロックチェーン技術を活用した貿易情報連携基盤実現に向けたコンソーシアム」<sup>(注2)</sup>を2017年8月に発足し、銀行・保険・総合物流・輸出入者等の各業界を代表する14社と共に活動しました。
- 当社及び㈱三菱東京UFJ銀行（現 ㈱三菱UFJ銀行）は、シンガポールの貿易プラットフォームであるNational Trade Platform<sup>(注3)</sup>を推進するNTPプロジェクトオフィスと共に、日本とシンガポールの間でクロスボーダーの貿易文書の電子的交換を実現するための接続実証実験について2017年11月に合意し、開始しました。
- 保険業界におけるブロックチェーン活用への取り組みをサポートすることを目的として、保険業界に特化したブロックチェーン技術検証に関する実証実験環境の無償提供を2018年2月より開始しました。

### Fintechに関する取り組みを推進

Fintechを事業機会と捉え、アプリケーションやプラットフォームの提供により、ITによる金融サービスの利便性向上に貢献しました。

- 金融機関とFintech企業が連携する際に必要となる各種API<sup>(注4)</sup>とAPI管理機能、高い信頼性とセキュリティを有したクラウド基盤である「OpenCanvas」を開発し、クラウド基盤を2017年9月、各種APIとAPI管理機能を2018年3月より提供開始しました。また、オープンイノベーションを創出・推進するビジネス面でのマッチングの場として、OpenCanvasフォーラムを3回開催し、80超の金融機関と25のFintech企業が参加しました。
- 銀行等の金融機関向け次世代バンキングアプリ「My Pallete」を2017年8月に提供開始し、10行に導入しました。また、信用金庫向けのバンキング機能付きスマホアプリ「アパリバンキング」を2017年10月に提供開始し、9金庫に導入しました。これらのサービスにより、お客様はインターネットバンキング未契約でもリアルタイムで口座の残高・取引明細の確認等が可能となりました。※導入実績は2018年3月末時点の情報を記載

(注2) ブロックチェーン技術を活用した貿易情報連携基盤実現に向けたコンソーシアム

日本においては初めての試みとなる、ブロックチェーン技術を活用した貿易業務に関するコンソーシアムです。参加企業は、川崎汽船㈱、㈱商船三井、住友商事㈱、双日㈱、損害保険ジャパン日本興亜㈱、東京海上日動火災保険㈱、豊田通商㈱、日本通運㈱、日本郵船㈱、丸紅㈱、㈱みずほフィナンシャルグループ/㈱みずほ銀行、三井住友海上火災保険㈱、㈱三井住友銀行、㈱三菱東京UFJ銀行（現 ㈱三菱UFJ銀行）、当社（事務局）です。

(注3) National Trade Platform

企業とシンガポール政府の間の貿易トランザクションについて、デジタルデータの共有と再利用を可能とするワンストップの貿易情報エコシステムです。紙文書や貿易・サプライチェーンデータをデジタル化することで生産性が改善されるとともに、紙でのやり取りを前提としていた運用に内在していた不正行為のリスクを最小化します。

(注4) API(Application Programming Interface)

あるシステムで管理するデータや機能等を、外部のシステムから呼び出して利用するための手順やデータ形式等を定めた規約のことです。

(説明省略)

## 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

当社は三菱重工業(株)と提携し、2017年10月に(株)NTTデータMHIシステムズを発足させました。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ついて豊富な実績をもつ当社グループの技術力・組織力を活用することにより、三菱重工グループのITインフラ構築・運用・保守や業務系アプリケーション開発等のITサービスの高度化、並びにグローバル対応力強化をより早く効率的に展開していきます。加えて、三菱重工航空エンジン(株)と、企業における分析業務の自動化をAIを活用して実現する、分析オペレーション自動化フレームワーク「AICYCLE」<sup>(注5)</sup>を用いて、航空エンジンブレード製造工程における不適合品の早期発見と工程改善の実現に向けた実証実験を2016年から2017年にかけて実施しました。

## 様々な決済関連サービスの提供を推進

CAFIS<sup>(注6)</sup>で培ってきた「実績」「多様性」「安全・安心」及び各種ノウハウをコアに、様々な決済関連サービスの提供を推進しました。

- スマホアプリと銀行口座を連動させたスマホ決済サービスについて、2018年度の商用化に向け、2017年9月より複数の実証実験を開始し、クレジットカード未保有でも銀行口座さえあれば簡単にスマホ決済を利用することができ、かつ生体情報を用いた認証によりセキュリティ面も安心して利用することができる決済サービスの可能性を検証しました。
- 訪日外国人を対象としたマーケティング活動と購買促進をサポートする「CAFIS Attendant」の小売事業者向けサービスを2017年9月に提供開始しました。

(注5) AICYCLE (アイサイクル)

AIが予測を行う際の判断ロジックとなる「予測モデル」を、様々なビジネス関連データや、AIの予測結果・実績（予測と実績の乖離状況等）データを用いて自動的に評価・更新することにより、予測精度（予測モデルの品質）を維持する技術です。

(注6) CAFIS

当社が提供する、多種多様な決済手段を支える国内最大の決済総合プラットフォームです。

(説明省略)

北米

1

### 米国ジョージア州技術局とエンドユーザコンピューティングサービス契約を締結

当社子会社であるNTT DATA Serviceは、2018年1月、米国ジョージア州技術局と、仮想デスクトップ<sup>(注7)</sup> サービス等を新たに含んだエンドユーザコンピューティング (EUC)<sup>(注8)</sup> サービスの複数年の更改契約を締結しました。本契約では、これまでジョージア州全域に広がる州政府機関等に対してEUCサービスを一貫して提供してきた実績と信頼に加え、ユーザーに対する更なる付加価値向上のため、急速な技術変化に対応する姿勢が高く評価されました。

2

### 特許出願中の自動化技術がビジネストラנסフォーメーション関連のアワードを受賞

当社子会社であるNTT DATA Servicesが開発し、特許出願中の自動化技術の一つである「NTT DATA Robotic Context Processor」が、米国の「BTOES18」<sup>(注9)</sup> において「Best Achievement in Operational Excellence to Deliver Business Transformation」を受賞しました。対象となった本技術は、自動化AIソリューションとして、病院や保険会社間の契約書等の複雑な文書を、ディープラーニングによる自己学習、光学的文字認識(OCR)や自然言語処理(NLP)等の技術によって理解した上で、契約管理業務を実行する機能を備えており、お客様に経営革新をもたらす本技術の開発成功がNTT DATA Servicesの顕著な成果として評価されました。

(注7) 仮想デスクトップ

パソコン等の各端末で個別に稼働させていたOSやアプリケーション、データ等をサーバ上の基盤に統合し、集中管理を行う仕組みです。

(注8) エンドユーザコンピューティング (EUC)

企業等で情報システムを利用して現場で業務を行う従業員 (エンドユーザー) や部門が、自らシステムやソフトウェアの開発・構築や運用・管理に携わることです。

(注9) BTOES18 (The Business Transformation & Operational Excellence World Summit & Industry Awards 2018)

企業等が価値創造に向けて業務プロセスを改善し、現場の業務遂行力を高めることで競争上の優位性を確立する、Operational Excellenceの取り組みを通じて、グローバルで優れた組織の成果を顕彰するために設立された賞です。

(説明省略)

### スウェーデンEinsvereinte AB の買収等によるSAPビジネスの更なる拡大・強化を実現

1

当社子会社であるドイツのitelligence AGは、2018年3月、スウェーデンのEinsvereinte AB（以下、EINS Consulting社）の発行済み株式100%を譲り受け、資本提携することで最終合意しました。EINS Consulting社はスウェーデン国内でSAP事業を展開しており、特にアナリティクスやCRM関連のコンサルティング、システム構築に強みをもっています。加えて、2017年5月のオランダGoldfish ICTグループ、2017年6月のインドネシアPT. Abyor社、更に2017年9月のインドvCentric社の買収を通じて、今後もSAPへの高い需要が見込まれる各市場における事業拡大、当社グループが保有する顧客基盤及びソリューションを活用したクロスセル等、更なる成長に向けた取り組みを推進しました。

### EMEA・中南米地域におけるイノベーション等の推進拠点を開設

2

当社グループ内のイノベーションに関するベストプラクティスや研究開発成果の適用可能性の実証に取り組むとともに、日本や米国シリコンバレーの研究センタ等の他地域における研究開発チームとも緊密に連携し、お客様やビジネスパートナーと共に革新的アプローチで新しい技術を試す共同作業拠点を開設しました。

- 当社と当社子会社であるNTT DATA EMEA LTD.は、Innovation Lab「Ensō」（ドイツ）を2017年10月に開設しました。
- 当社子会社であるスペインのeveris Groupは、Industrialization and Digitization Competency Center（チリ）を2017年11月に開設しました。また、2018年1月にGlobal Digital Design Studio「CHAZZ」（スペイン）、2018年2月に「LivingLab」（スペイン）を開設しました。

(説明省略)

## デジタルトランスフォーメーションへの取り組みを加速

1 企業のデジタルトランスフォーメーション実現のための課題である既存のIT資産の最適化・軽量化のため、デジタル化戦略の策定と既存IT活用へのアセスメントを行う「デジタルコンサルティング」、基盤システムをクラウドに移行してコスト削減する「Lift&Shift」、多様なユーザーがあらゆるデータを安全に活用できるようにする「データ民主化」の3点について推進しました。これらを含む、デジタルやレガシーデジタルインテグレーションの技術的なクイパリティを高めるため、2017年10月にレッドハット(株)、EMCジャパン(株)と連携し、既存IT資産のデジタル化を推進する基盤を一般企業に向けて提供開始するとともに、2017年11月にはPivotalジャパン(株)と、ビジネスパートナー契約を締結しました。

## NTT DATA Technology Foresight (注10) 2018を公開

2 海外グループ会社のCTOと連携し、AI等のブレイクスルーの期待が高まっている技術と、それらの技術がもたらす社会発展の方向性に着目し、NTT DATA Technology Foresight 2018を策定・公開しました。今回で7回目となる本取り組みは、認知度も向上しており、お客様のイノベーション創出に繋げる活動として、海外含めて講演会や個別説明会を2017年の1年間で333回実施しました。また、2017年の「技術トレンド」の一つである「人工頭脳の浸透」の実現例として、(株)NTTファシリティーズと共に業界初となる超高層建物の振動制御にAIを活用する新しいアクティブ制振技術(注11)を2017年8月に開発しました。これは、最適な振動制御を学習したAIが、地震のエネルギーを吸収することで建物の揺れを抑える装置(ダンパー)を、地震の揺れに応じて制御する技術であり、従来技術に比べ長周期地震動による超高層建物の揺れを50%以上低減することができます。

(注10) NTT DATA Technology Foresight

情報社会の近未来展望(情報社会トレンド)とITに関する技術トレンドです。政治・経済・社会・技術の4つの観点で実施するITに関連する動向の網羅的調査と、国内外の有識者へのヒアリング・議論を通じて導出しています。2012年度からトレンド情報の公開を開始し、毎年更新しています。

(注11) アクティブ制振技術

外部からのエネルギーを用いて、揺れの抑制に必要な制御力を建物に与える振動制御方法です。センサにより計測したデータに基づいて制御力を決定し、ダンパーを能動的に動かして建物の揺れを制御します。

(説明省略)

# 6

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

(説明省略)

## 連結業績

(単位：億円，%)

	2017年3月期 実績 日本基準	2018年3月期 実績 日本基準	前期比 (%) 日本基準	2018年3月期 概算 <sup>(*)1</sup> IFRS	2019年3月期 通期予想 IFRS
受注高	17,815	20,211	+13.5	19,500	19,600
受注残高	24,113	23,715	△1.7	23,696	23,830
売上高	17,324	21,171	+22.2	20,393	21,000
売上原価	12,936	15,927	+23.1	15,356	15,700
売上総利益	4,388	5,244	+19.5	5,037	5,300
販売費及び一般管理費	3,217	4,008	+24.6	3,805	3,880
販売費	1,489	1,752	+17.7	-	-
研究開発費	123	145	+17.9	-	-
管理費等	1,604	2,110	+31.5	-	-
営業利益	1,171	1,235	+5.5	1,232	1,420
営業利益率	6.8	5.8	△1.0P	6.0%	6.8%
経常利益	1,129	1,215	+7.6	-	-
特別損益	△76	△214	△180.4	-	-
金融収益・費用/ 持分法投資損益/その他	-	-	-	△6	△10
税金等調整前 <sup>(*)2</sup> 当期純利益	1,053	1,000	△5.0	1,226	1,410
法人税等他 <sup>(*)3</sup>	396	419	+5.7	414	510
親会社株主に帰属する 当期純利益 <sup>(*)4</sup>	656	581	△11.4	812	900
設備投資	1,581	1,986	+25.6	1,954	1,760
減価償却費等	1,600	1,632	+2.0	1,621	1,670

(\*)1 IFRSに基づく実績は、日本基準との主要な基準差異のみを考慮した試算値です。なお、IFRSに基づく実績は未監査の参考値であり、会計監査の結果により変更となる可能性があります。

(\*)2 IFRSでは「税引前当期利益」

(\*)3 「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当期純利益」を含む。

(\*)4 IFRSでは「親会社の所有者に帰属する当期利益」

(説明省略)

## 外部顧客向け売上高（連結）

（単位：億円）

	2017年3月期 実績 日本基準	2018年3月期 実績 日本基準	2018年3月期 概算 <sup>(*)</sup> IFRS	2019年3月期 通期予想 IFRS
公共・社会基盤	3,763	3,605	3,617	3,820
金融	4,596	4,960	4,964	4,870
法人・ソリューション	3,020	3,393	3,399	3,530
北米	2,414	4,663	4,222	4,190
EMEA・中南米	3,276	4,196	3,839	4,200

（\*1）IFRSに基づく実績は、日本基準との主要な基準差異のみを考慮した試算値です。なお、IFRSに基づく実績は未監査の参考値であり、会計監査の結果により変更となる可能性があります。

（説明省略）



## 受注高・受注残高（連結）

### 受注高内訳詳細（外部顧客向け）

（単位：億円）

	2017年3月期 実績 日本基準	2018年3月期 実績 日本基準	2018年3月期 概算 <sup>(*)1</sup> IFRS	2019年3月期 通期予想 IFRS
<b>公共・社会基盤</b>				
(再掲) 中央府省・地方自治体・ヘルスケア	1,599	2,502	2,502	1,770
テレコム・ユーティリティ	866	1,113	1,113	850
<b>金融</b>				
(再掲) 銀行・保険・証券・クレジット・金融インフラ	3,723	2,995	2,995	3,180
協同組織金融機関・金融ネットワーク	1,745	929	929	740
<b>法人・ソリューション<sup>(*)2</sup></b>				
(再掲) 流通・サービス・ペイメント	699	763	763	760
製造	1,188	1,537	1,537	1,550
ネットワーク・データセンタ・クラウド・デジタル	509	586	586	580
北米	2,880	4,133	3,866	4,400
EMEA・中南米	3,365	4,302	3,859	4,470

### 受注残高内訳詳細

受注残高	24,113	23,715	23,696	23,830
公共・社会基盤	3,461	4,180	4,168	3,790
金融	7,910	8,086	8,083	7,730
法人・ソリューション	847	1,244	1,239	1,360
北米	9,420	7,405	7,405	7,810
EMEA・中南米	2,420	2,710	2,710	3,050

(\*)1 IFRSに基づく実績は、日本基準との主要な基準差異のみを考慮した試算値です。なお、IFRSに基づく実績は未監査の参考値であり、会計監査の結果により変更となる可能性があります。

(\*)2 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)

## 売上高（連結）

### 内訳詳細（外部顧客向け）

（単位：億円）

	2017年3月期 実績 日本基準	2018年3月期 実績 日本基準	2018年3月期 概算 <sup>(*)</sup> IFRS	2019年3月期 通期予想 IFRS
<b>公共・社会基盤</b>				
(再掲) 中央府省・地方自治体・ヘルスケア	2,165	2,056	2,063	2,150
テレコム・ユーティリティ	861	786	790	870
<b>金融</b>				
(再掲) 銀行・保険・証券・クレジット・金融インフラ	3,278	3,546	3,549	3,490
協同組織金融機関・金融ネットワーク	1,178	1,268	1,269	1,210
<b>法人・ソリューション<sup>(**)</sup></b>				
(再掲) 流通・サービス・ペイメント	1,087	1,107	1,109	1,170
製造	1,147	1,369	1,371	1,490
ネットワーク・データセンタ・クラウド・デジタル	691	829	831	830
北米	2,414	4,663	4,222	4,190
EMEA・中南米	3,276	4,196	3,839	4,200

### 製品及びサービス別

統合ITソリューション	5,126	6,737	6,460	6,590
システム・ソフト開発	4,657	5,085	5,025	5,150
コンサルティング・サポート	6,953	8,642	8,238	8,580
その他	587	706	670	680
製品及びサービス別の売上高（外部顧客向け）合計	17,324	21,171	20,393	21,000

(\*) IFRSに基づく実績は、日本基準との主要な基準差異のみを考慮した試算値です。なお、IFRSに基づく実績は未監査の参考値であり、会計監査の結果により変更となる可能性があります。

(\*\*) 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）

## 単体業績

(単位：億円、%)

	2017年3月期 実績 日本基準	2018年3月期 実績 日本基準
受注高	8,453	8,351
受注残高	11,398	12,413
売上高	8,609	8,861
売上原価	6,489	6,646
売上総利益	2,119	2,214
販売費及び一般管理費	1,251	1,370
販売費	587	644
研究開発費	100	126
管理費等	563	595
営業利益	868	844
営業利益率	10.1	9.5
経常利益	944	922
特別損益	100	-
税引前当期純利益	1,045	922
法人税等他 <sup>(*1)</sup>	300	254
当期純利益	745	668
設備投資	1,271	1,557
減価償却費等	1,231	1,166

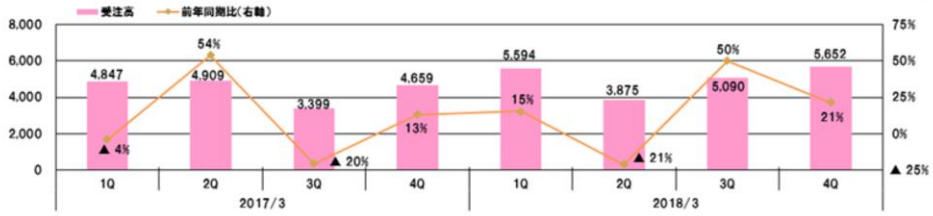
(\*1) 「法人税等他」には、「法人税、住民税及び事業税」のほか「法人税等調整額」を含む。

(説明省略)

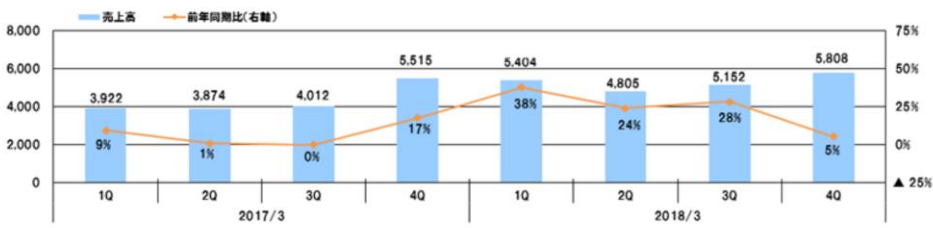
# 四半期情報 (連結)

(単位: 億円、%)

## ■ 受注高



## ■ 売上高



## ■ 営業利益



(説明省略)

## グローバル<sup>(\*1)</sup> 2018年3月期実績

(単位: 億円,%)

	2017年3月期 実績 日本基準	2018年3月期 実績 日本基準	前期比 (金額・比率) 日本基準
受注高	6,392	8,597	+2,205 +34.5%
売上高	6,079	9,345	+3,265 +53.7%
EBITA <sup>(*2)</sup>	282 (4.6% <sup>*3</sup> )	434 (4.7% <sup>*3</sup> )	+151 +53.6%
営業利益 (のれん償却前)	137	231	+93 +68.1%
営業利益	▲32	▲35	▲3 ▲10.0%
セグメント利益 <sup>(*4)</sup>	▲260	▲237	+23 +8.9%

(\*1) 北米セグメント, EMEA・中南米セグメント, 中国・APACの単純合計

(\*2) 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

(\*3) 売上高EBITA比率

(\*4) セグメント利益は税金等調整当期純利益を示す。

(説明省略)

グローバル<sup>(\*1)</sup> 2018年3月期実績 -利益調整表-

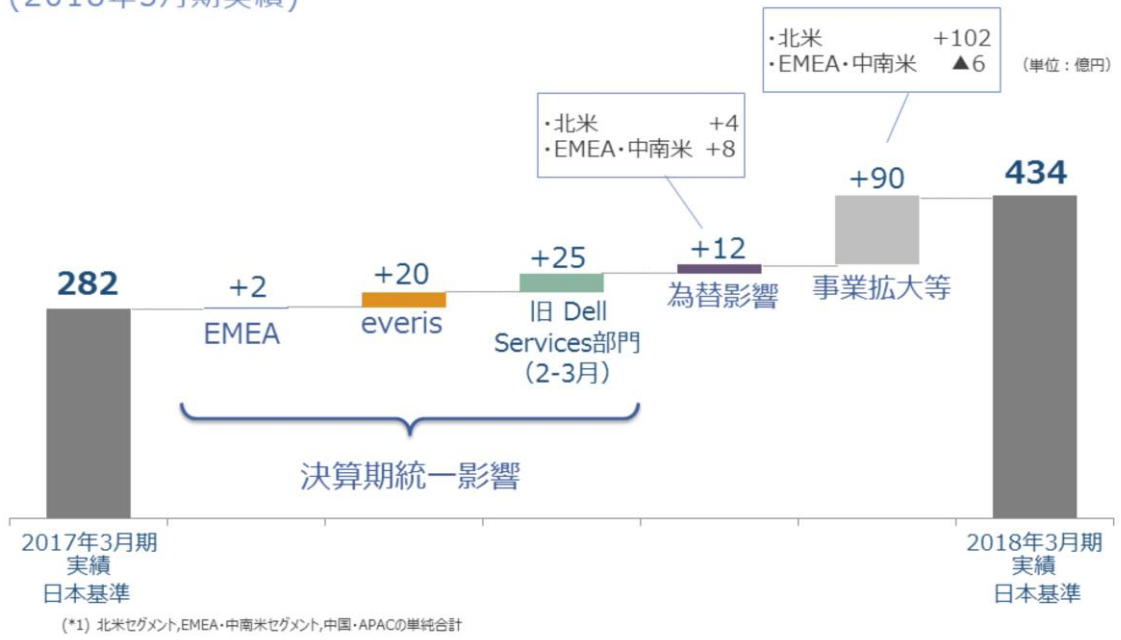
(単位：億円,%)

		2017年3月期 実績 日本基準	2018年3月期 実績 日本基準	前期比 (比率) 日本基準
EBITA <sup>(*2)</sup>	①	282	434	+53.6%
PPA無形固定資産 償却費等 <sup>(*3)</sup>	②	144	202	+39.9%
営業利益 (のれん償却前)	③=①-②	137	231	+68.1%
のれん償却費	④	170	267	+57.0%
営業利益	⑤=③-④	▲32	▲35	▲10.0%

(\*1) 北米セグメント、EMEA・中東米セグメント、中国・APACの単純合計  
 (\*2) 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  
 (\*3) 買収に伴う Purchase Price Allocation 無形固定資産の償却等

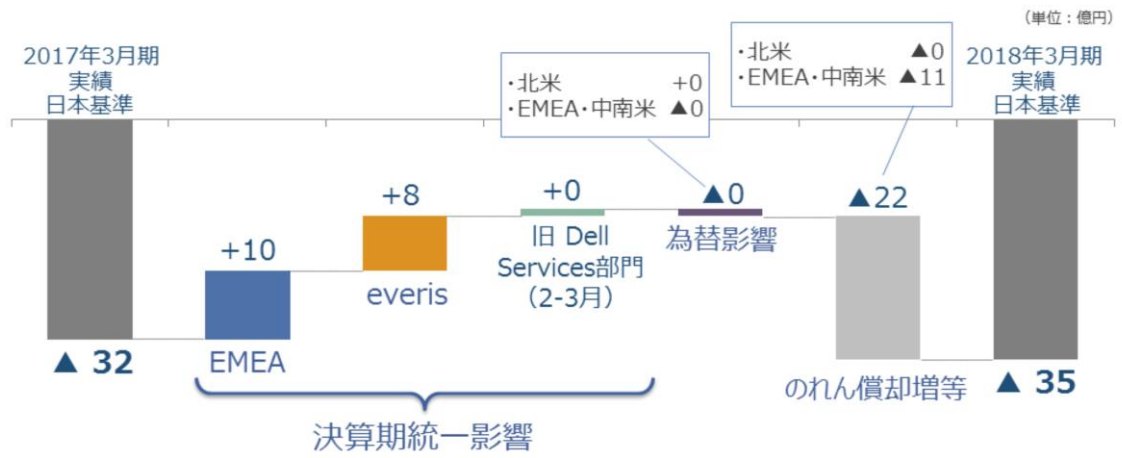
(説明省略)

EBITA グローバル<sup>(\*)</sup>増減要因  
(2018年3月期実績)



(説明省略)

営業利益(のれん償却後) グローバル<sup>(\*)</sup>増減要因  
(2018年3月期実績)



(\*)1 北米セグメント, EMEA・中南米セグメント, 中国・APACの単純合計

(説明省略)



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，％）

	2017年3月期 実績レート (4月～3月) ①	2018年3月期 実績レート (4月～3月) ②	前期比(％) (②-①)/①	2019年3月期 通期予想の 前提レート ③	前期比(％) (③-②)/②
USD (米ドル)	108.14	110.82	+2.5%	109.00	▲1.6%
USD (米ドル) NTT DATA Services	113.36 (*1)	112.95 (*2)	▲0.4%	-	-
EUR (ユーロ) (12月決算会社)	120.28	126.68	+5.3%	134.00	+5.8%
EUR (ユーロ) (3月決算会社)	118.76	129.70	+9.2%	134.00	+3.3%
RMB (中国人民元)	16.34	16.60	+1.6%	17.10	+3.0%

(\*1) 2017年3月期4Q実績レート（2016年11月～2017年1月）を記載  
(\*2) 2018年3月期1Q実績レート（2017年2月～3月）を記載

© 2018 NTT DATA Corporation

57

NTT DATA

（説明省略）

6

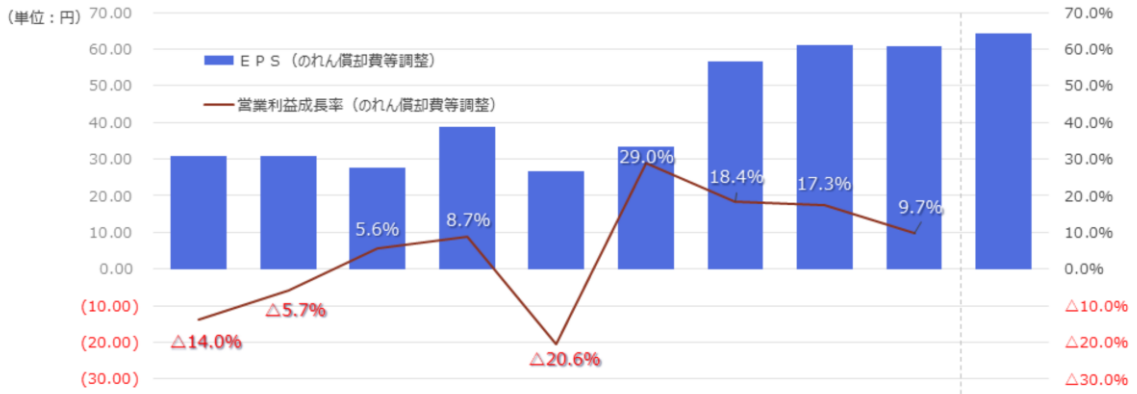
# 巻末資料

– 中長期財務トレンド –

## Appendices

(説明省略)

## EPS(\*1)と営業利益成長率の推移



	日本基準									IFRS
	2010/3	2011/3	2012/3	2013/3	2014/3	2015/3	2016/3	2017/3	2018/3	2019/3予想
親会社株主に帰属する(*3) 当期純利益 (億円)	356	373	304	435	232	321	633	656	581	900
のれん償却費等(*2)(億円)	75	57	83	107	140	147	160	200	269	-
親会社株主に帰属する(*3) 当期純利益 (のれん償却費等調整) (億円)	431	430	388	543	372	469	794	857	851	900
EPS(*1) (のれん償却費等調整)	30.78	30.73	27.69	38.73	26.59	33.45	56.64	61.15	60.68	64.17

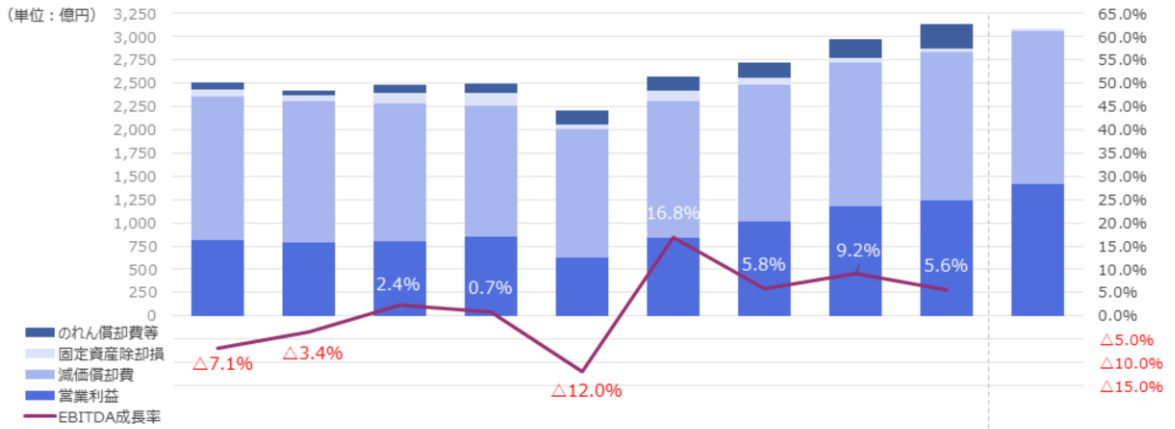
(\*1) 2017年7月1日を効力発生日として、普通株式1株につき5株の割合で株式分割を実施。EPSは、当該株式分割を考慮した額を記載。

(\*2) のれん償却費等には減損損失を含む。

(\*3) IFRSでは「親会社の所有者に帰属する当期利益」

(説明省略)

# EBITDAの推移



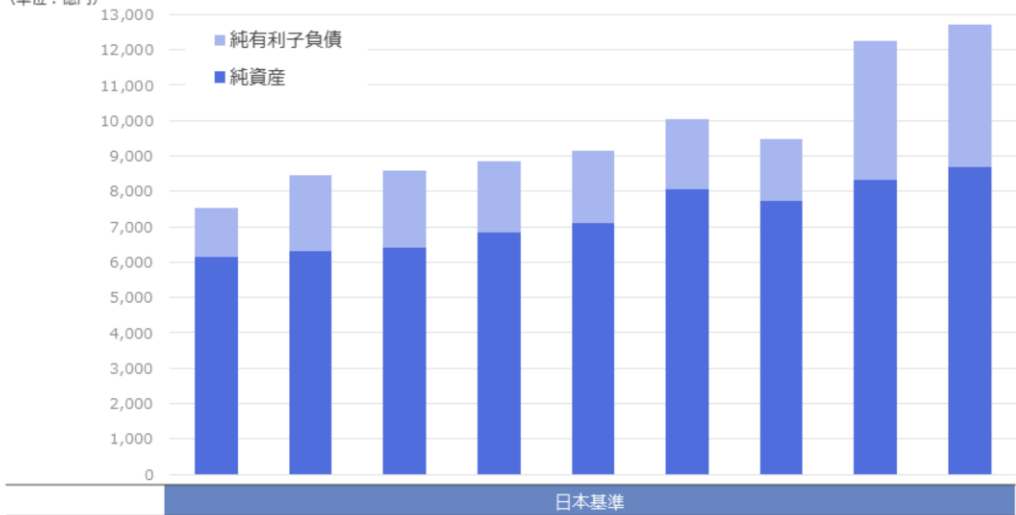
	日本基準									IFRS
	2010/3	2011/3	2012/3	2013/3	2014/3	2015/3	2016/3	2017/3	2018/3	2019/3予想
営業利益	816	783	804	856	625	840	1,008	1,171	1,235	1,420
減価償却費	1,545	1,522	1,483	1,400	1,380	1,468	1,479	1,545	1,600	1,640
固定資産除却損	74	63	113	138	56	116	72	54	32	30
のれん償却費等 <sup>(*)</sup>	75	57	83	107	140	147	160	200	269	-
EBITDA	2,511	2,426	2,485	2,503	2,202	2,573	2,721	2,971	3,137	3,090

(\*) のれん償却費等には減損損失を含む。

(説明省略)

## 投下資本の推移

(単位：億円)



	2010/3	2011/3	2012/3	2013/3	2014/3	2015/3	2016/3	2017/3	2018/3
純資産	6,151	6,303	6,397	6,842	7,098	8,062	7,736	8,337	8,688
有利子負債	2,891	4,144	3,802	3,783	4,129	4,469	4,070	6,508	5,920
現金・現金同等物	1,521	1,986	1,611	1,769	2,072	2,508	2,335	2,600	1,900
投下資本	7,521	8,461	8,588	8,856	9,155	10,023	9,471	12,245	12,708

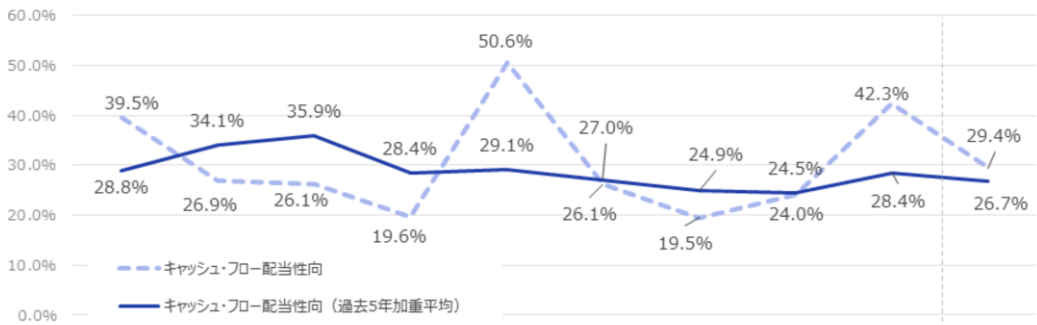
© 2018 NTT DATA Corporation

61

NTT DATA

(説明省略)

## キャッシュ・フロー配当性向の推移



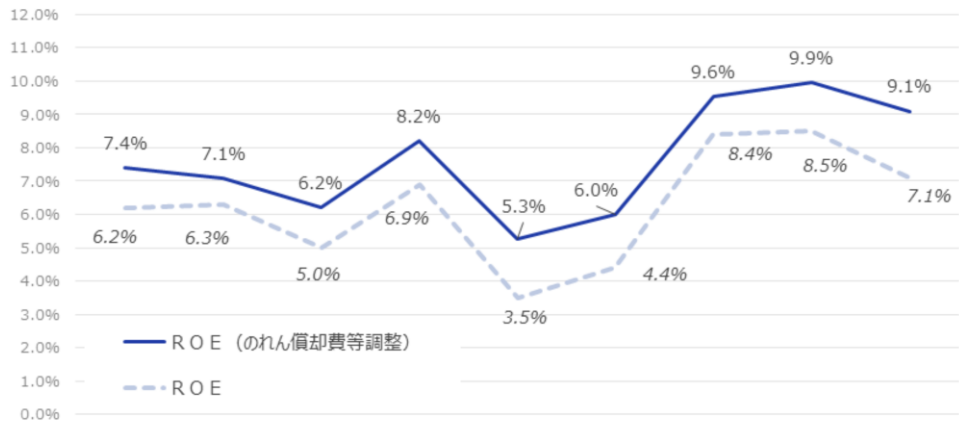
	日本基準										IFRS
(単位: 億円)	2010/3	2011/3	2012/3	2013/3	2014/3	2015/3	2016/3	2017/3	2018/3	2019/3	2019/3
親会社株主に帰属する(*2) 当期純利益 (のれん償却費等調整)	431	430	388	543	372	469	794	857	851	900	
減価償却費	1,545	1,522	1,483	1,400	1,380	1,468	1,479	1,545	1,600	1,640	
固定資産除却損	74	63	113	138	56	116	72	54	32	30	
設備投資	▲ 1,625	▲ 1,390	▲ 1,339	▲ 1,221	▲ 1,477	▲ 1,409	▲ 1,340	▲ 1,581	▲ 1,986	▲ 1,760	
経常キャッシュ・フロー	425	625	645	860	332	645	1,006	876	496	810	
1株あたり配当金(*1)(円)	12	12	12	12	12	12	14	15	15	17	
配当総額	168	168	168	168	168	168	196	210	210	238	

(\*1) 2017年7月1日を効力発生日として、普通株式1株につき5株の割合で株式分割を実施。1株あたり配当金は当該株式分割を考慮した額を記載。

(\*2) IFRSでは「親会社の所有者に帰属する当期利益」

(説明省略)

## ROEの推移

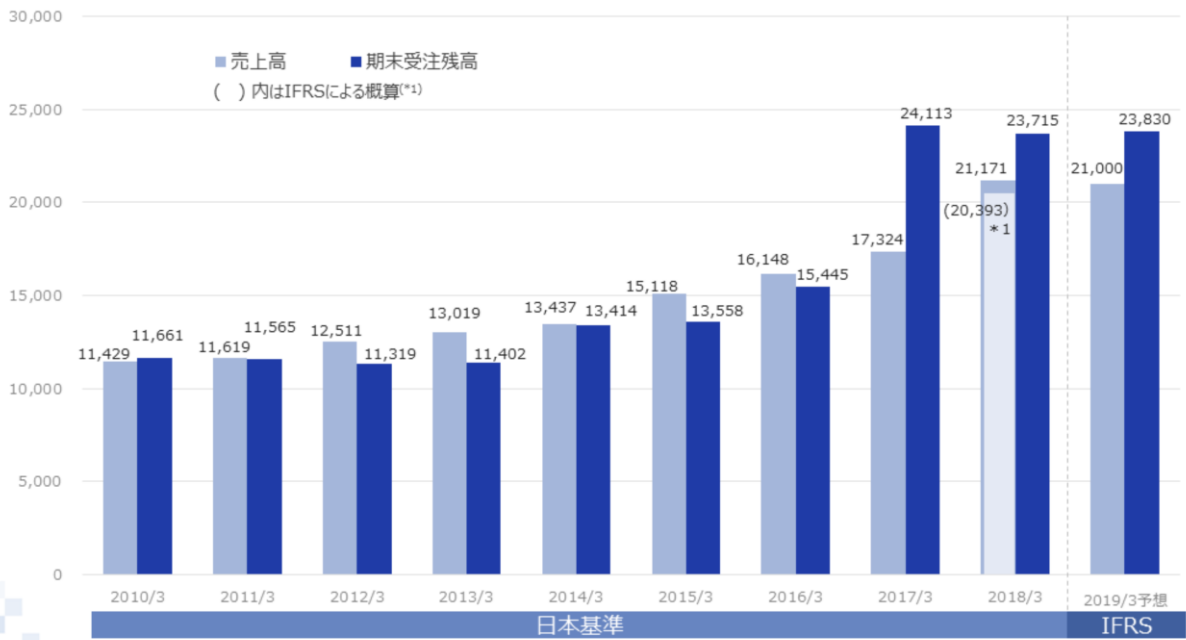


	日本基準								
(単位: 億円)	2010/3	2011/3	2012/3	2013/3	2014/3	2015/3	2016/3	2017/3	2018/3
親会社株主に帰属する 当期純利益 (のれん償却費等調整)	431	430	388	543	372	469	794	857	851
期末自己資本	5,845	6,016	6,057	6,513	6,768	7,734	7,409	8,021	8,338
のれん償却費等累積額 (2009/3以降)	126	184	268	376	516	664	824	1,025	1,294
期末自己資本 (のれん償却費等調整)	5,971	6,200	6,325	6,889	7,284	8,398	8,233	9,046	9,633

(説明省略)

## 受注残高と売上高の推移

(単位：億円)



(\*1) IFRSに基づく実績は、日本基準との主要な基準差異のみを考慮した試算値です。なお、IFRSに基づく実績は未監査の参考値であり、会計監査の結果により変更となる可能性があります。

(説明省略)





# NTT DATA

Trusted Global Innovator

© 2018 NTT DATA Corporation