

2019年3月期 第2四半期 決算説明資料

2018年11月2日
株式会社NTTデータ

© 2018 NTT DATA Corporation

代表取締役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まして誠にありがとうございます。
2019年3月期 第2四半期決算の概要についてご説明します。

INDEX

1. 2019年3月期 第2四半期実績（全社）
2. 2019年3月期 第2四半期実績（セグメント別）
3. 中期経営計画の進捗状況
4. 巻末資料
 - 事業トピックス
 - 決算・業績予想値の詳細
 - EPS,EBITDA,ROE等

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

2019年3月期 第2四半期実績 (全社)

Results for the Second Quarter of Fiscal Year Ending March 31, 2019
(The whole company basis)

(説明省略)

前期比増減概要

好調な国内事業、EMEA・中南米の規模拡大等により 対前期比で増収増益となり、通期業績予想に対して順調に進捗

(単位：億円,%)

| I F R S | | | | |
|------------------------|--------------------------------|--------------------------------|-------------|-------------|
| | 2018年3月期 第2四半期実績 (4月～9月) | 2019年3月期 第2四半期実績 (4月～9月) | 前期比 (金額) | 前期比 (比率) |
| 受注高 | 8,758 | 9,204 | +446 | +5.1% |
| 売上高 | 9,605 | 10,227 | +623 | +6.5% |
| 営業利益 | 563 | 601 | +37 | +6.6% |
| 当社株主に帰属する 四半期(当期)利益 | 353 | 387 | +33 | +9.4% |

© 2018 NTT DATA Corporation

4

NTT DATA

まず、第2四半期実績の概要についてご説明します。

全体を総括しますと、国内事業が引き続き好調なことに加え、EMEA・中南米における規模拡大等により、ご覧の全ての項目について対前期比でプラスとなっており、通期業績予想に対して順調に進捗しています。

受注高については、前期からの反動減が公共・社会基盤で出ていますが、金融及びEMEA・中南米における好調な受注により、対前期比でプラスとなっています。特にEMEA・中南米は第2四半期でも大きな伸びとなっており、好調を維持しています。

売上高については、法人・ソリューションを中心に、国内事業が引き続き堅調に推移していることに加え、EMEA・中南米におけるオーガニック成長によって拡大し、対前期比で更に伸びています。

営業利益につきましては、一部不採算の影響はあったものの、増収に伴う増益等により、対前期比でプラスとなっています。

2

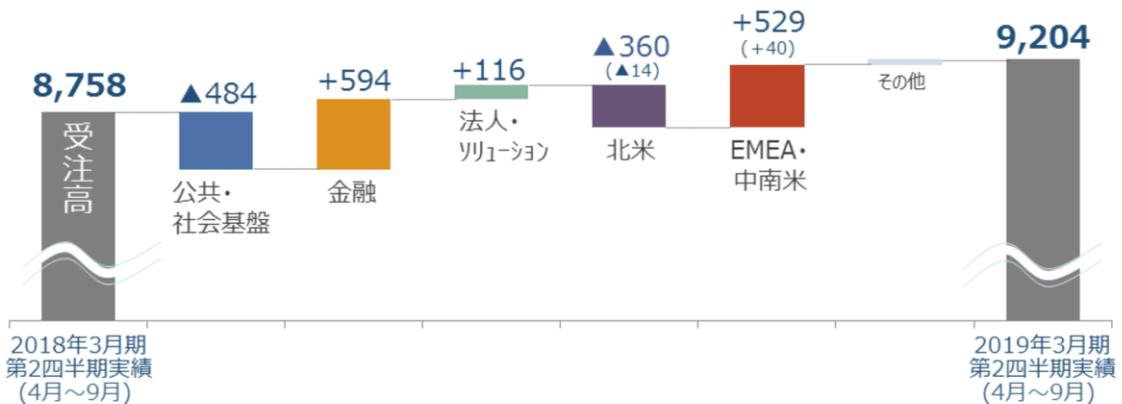
2019年3月期 第2四半期実績 (セグメント別)

Results for the Second Quarter of Fiscal Year Ending March 31, 2019
(By Business Segment)

(説明省略)

受注高 セグメント別増減

(単位：億円)
()内は為替影響の再掲



| | |
|------------|---------------------------------|
| 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案件の反動減により減少 |
| 金融 | 銀行向け案件の獲得等により増加 |
| 法人・ソリューション | 前期のM&A等を含む製造業向けビジネスの規模拡大等により増加 |
| 北米 | 金融向けサービス等での一過性の減、及び為替影響等により減少 |
| EMEA・中南米 | 欧州での案件獲得増及び為替影響等により増加 |

© 2018 NTT DATA Corporation

6

NTT DATA

ここからは各項目の増減状況をご説明します。

まず、受注高ですが、公共・社会基盤は対前期比のマイナス幅が大きく見えています。これは前期からの反動減によるものであり、想定通りの動きです。

金融は、銀行向け案件の獲得が順調に進んでおり、好調を維持しています。

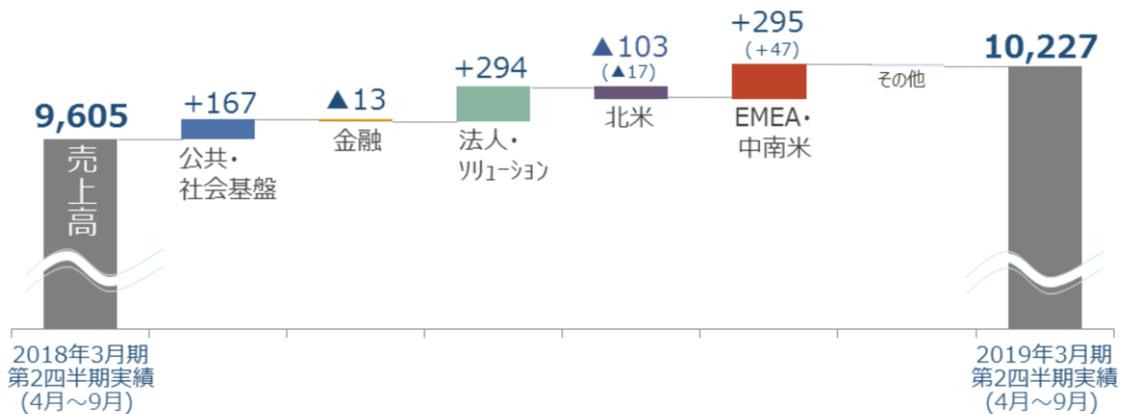
法人・ソリューションは、昨年10月に発足したNTTデータMHIシステムズの連結拡大影響等により製造業向けビジネスが順調に伸びています。

北米は対前期比マイナスとなっていますが、ヘルスケア向けサービスの大型案件をはじめ、新規顧客からの受注案件が出てきており、引き続きパイプラインは改善傾向にありますので、イノベーション投資や営業力強化の取り組み効果が出始めていると考えています。今後、パイプライン上にある案件の確実なクロージングを行い、受注高拡大をめざしていきます。

EMEA・中南米は、3つの事業会社がいずれも好調を維持しており、特に欧州での案件獲得が増加しています。

売上高 セグメント別増減

(単位：億円)
()内は為替影響の再掲



| | |
|------------|---|
| 公共・社会基盤 | 中央府省及びテレコム業界向けサービスの規模拡大等により増収 |
| 金融 | 協同組織金融機関向けビジネス等の増収はあるものの、前期における銀行向けビジネスの反動減等により前年並み |
| 法人・ソリューション | 前期のM&A等を含む製造業向けビジネス及び流通業向けビジネスの規模拡大等により増収 |
| 北米 | 公共及び製造向けサービスの増収はあるものの、金融及びヘルスケア向けサービス等の減収に加え、為替影響等により減収 |
| EMEA・中南米 | 欧州での規模拡大及び為替影響等により増収 |

© 2018 NTT DATA Corporation

7

NTT DATA

次に、売上高の状況です。

公共・社会基盤は、中央府省及びテレコム業界向けサービスの規模拡大で増収となっており、引き続き堅調です。

金融は、前期における銀行向けビジネスの反動減があったものの、協同組織金融機関向けビジネスの増収もあり、前年並みを確保できており、こちらも堅調です。

法人・ソリューションは、受注高と同様に連結拡大影響もありますが、製造業や流通業の幅広いお客様からの売上が着実に伸びています。

北米は、前期の受注減等の影響により減収となっていますが、これはほぼ想定通りの動きです。第1四半期に比べて第2四半期は減少傾向に歯止めがかかってきましたので、今後の受注拡大によってボトムアウトさせていきたいと考えています。

EMEA・中南米は、everisを中心に、特に欧州での売上が伸びており、引き続き順調にオーガニック成長が続いています。

営業利益 セグメント別増減

(単位：億円)
()内は為替影響の再掲



次に、営業利益の状況です。

増収となっている法人・ソリューションとEMEA・中南米は増収に伴う増益、金融は売上高と同様に前期並みとなっています。

公共・社会基盤は増収に伴う増益影響はあるものの、不採算の影響により前期並みの水準となっています。

不採算は全社で累計74億円発生していますが、その大部分は前期に公共・社会基盤において発生した不採算案件への追加引き当てです。更なる追加引き当ての発生抑止、最小限化に向け、引き続き全力を挙げて対応していきます。

北米は、減収に伴う減益はありましたが、コストコントロールやPMI費用の減少等により、前期並みの水準を確保しています。こちらも改善傾向にありますので、今後、引き続きコストコントロールを行っていくとともに、売上高の改善によって利益も改善していきたいと考えています。

公共・社会基盤

(単位：億円,%)

| | IFRS | | 前期比 (金額) | 前期比 (比率) | |
|------|--------------------------------|--------------------------------|-------------|-------------|---|
| | 2018年3月期 第2四半期実績 (4月～9月) | 2019年3月期 第2四半期実績 (4月～9月) | | | |
| 受注高 | 2,205 | 1,721 | ▲484 | ▲22.0% | ➡ |
| 売上高 | 1,918 | 2,084 | +167 | +8.7% | ➡ |
| 営業利益 | 116 | 114 | ▲2 | ▲2.0% | ➡ |

受注高 前期における中央府省及びテレコム業界向け案件の反動減により減少
 売上高 中央府省及びテレコム業界向けサービスの規模拡大等により増収
 営業利益 増収による増益はあるものの、不採算額の増加等により減益

(説明省略)

金融

(単位：億円,%)

| | IFRS | | 前期比 (金額) | 前期比 (比率) | |
|------|--------------------------------|--------------------------------|-------------|-------------|---|
| | 2018年3月期 第2四半期実績 (4月~9月) | 2019年3月期 第2四半期実績 (4月~9月) | | | |
| 受注高 | 1,656 | 2,250 | +594 | +35.9% | ➡ |
| 売上高 | 2,673 | 2,661 | ▲13 | ▲0.5% | ➡ |
| 営業利益 | 237 | 238 | +0 | +0.2% | ➡ |

受注高 銀行向け案件の獲得等により増加

売上高 協同組織金融機関向けビジネス等の増収はあるものの、前期における銀行向けビジネスの反動減等により前年並み

営業利益 協同組織金融機関向けビジネス等の増益はあるものの、前期における銀行向けビジネスの反動減等により前年並み

(説明省略)

法人・ソリューション

(単位：億円,%)

| | IFRS | | 前期比 (金額) | 前期比 (比率) | |
|------|--------------------------------|--------------------------------|-------------|-------------|---|
| | 2018年3月期 第2四半期実績 (4月～9月) | 2019年3月期 第2四半期実績 (4月～9月) | | | |
| 受注高 | 1,326 | 1,442 | +116 | +8.7% |  |
| 売上高 | 2,212 | 2,505 | +294 | +13.3% |  |
| 営業利益 | 213 | 244 | +31 | +14.4% |  |

受注高 前期のM&A等を含む製造業向けビジネスの規模拡大等により増加
 売上高 前期のM&A等を含む製造業向けビジネス及び流通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

(説明省略)

北米

(単位：億円,%)

| | IFRS | | 前期比 (金額) | 前期比 (比率) | |
|------------|--------------------------------|--------------------------------|-------------|-------------|---|
| | 2018年3月期 第2四半期実績 (4月～9月) | 2019年3月期 第2四半期実績 (4月～9月) | | | |
| 受注高 | 1,934 | 1,574 | ▲360 | ▲18.6% | ➡ |
| 売上高 | 2,192 | 2,089 | ▲103 | ▲4.7% | ➡ |
| EBITA (*1) | 45 (2.1%*2) | 42 (2.0%*2) | ▲4 | ▲8.0% | ➡ |
| 営業利益 | ▲9 | ▲9 | +0 | +2.6% | ➡ |

(*1) 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
 (*2) 売上高EBITA比率

| | |
|-------|---|
| 受注高 | 金融向けサービス等での一過性の減、及び為替影響等により減少 |
| 売上高 | 公共及び製造向けサービスの増収はあるものの、金融及びヘルスケア向けサービス等の減収に加え、為替影響等により減収 |
| EBITA | 減収による減益はあるものの、コスト改善効果が出始めていることや、PMI費用の減少等により前年並み |
| 営業利益 | 減収による減益はあるものの、コスト改善効果が出始めていることや、PMI費用の減少等により前年並み |

(説明省略)

EMEA・中南米

(単位：億円,%)

| | IFRS | | 前期比 (金額) | 前期比 (比率) | |
|------------|--------------------------------|--------------------------------|-------------|-------------|---|
| | 2018年3月期 第2四半期実績 (4月～9月) | 2019年3月期 第2四半期実績 (4月～9月) | | | |
| 受注高 | 1,528 | 2,057 | +529 | +34.6% | ➡ |
| 売上高 | 1,771 | 2,066 | +295 | +16.7% | ➡ |
| EBITA (*1) | 46 (2.6%*2) | 64 (3.1%*2) | +18 | +39.8% | ➡ |
| 営業利益 | 11 | 26 | +14 | +124.9% | ➡ |

(*1) 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
 (*2) 売上高EBITA比率

| | |
|-------|-----------------------|
| 受注高 | 欧州での案件獲得増及び為替影響等により増加 |
| 売上高 | 欧州での規模拡大及び為替影響等により増収 |
| EBITA | 増収等により増益 |
| 営業利益 | 増収等により増益 |

(説明省略)

3

中期経営計画の進捗状況

Progress of Mid-term Management Plan

続きまして、中期経営計画の進捗状況についてご説明します。

FY2018目標

連結売上高

2兆円超

調整後連結営業利益額

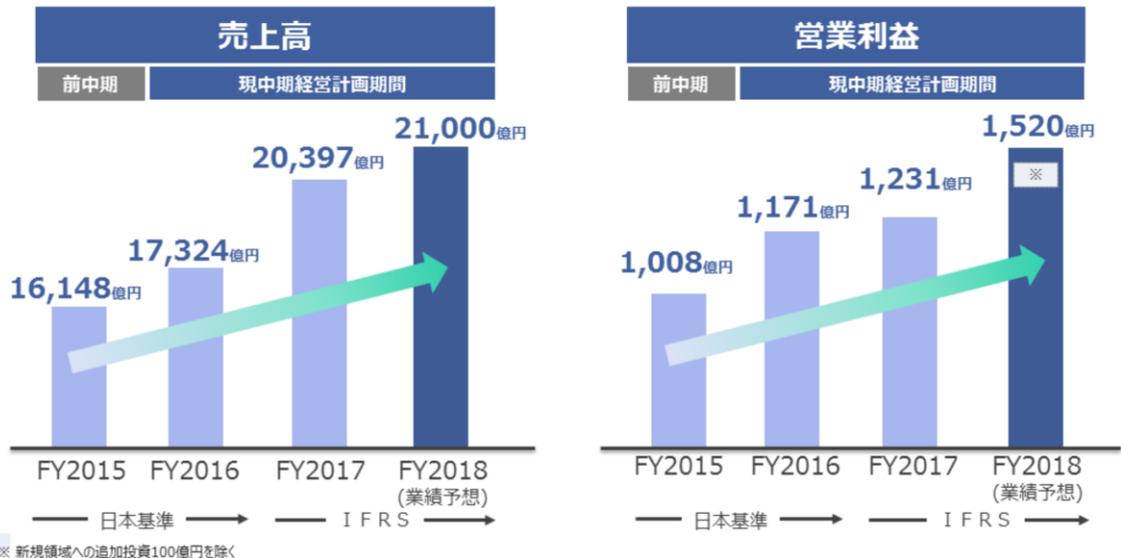
50%増※

※対FY2015（調整項目：新規領域への投資増分）

まずは現中期経営計画の目標値について、改めてご説明します。

当社は、「NTT DATA:ASCEND (Rise and grow our global brand)」というスローガンを掲げ、2018年度に、連結売上高2兆円超、新規領域への投資を除いた調整後連結営業利益を2015年度比50%増にすることを目標としています。

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に目標達成をめざす



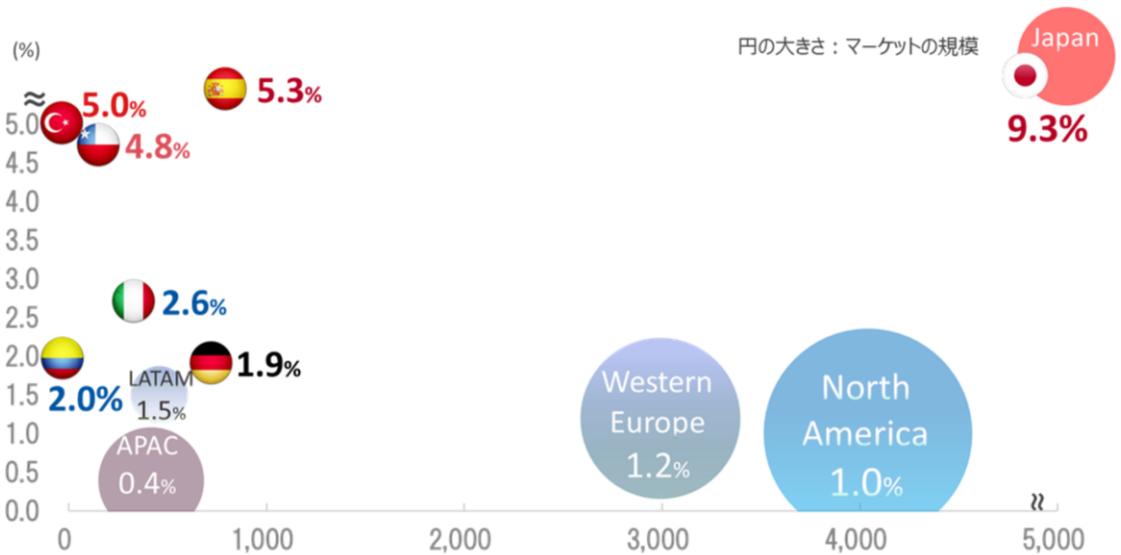
その目標に対する現時点の達成状況をご説明します。

現中期経営計画策定後、売上高も営業利益も順調に推移しています。

引き続き、中期経営計画最終年度である2018年度での目標達成をめざします。

ローカルプレゼンスの向上

強みを活かしたビジネス展開を行いグローバルの各国でシェアを獲得していく



ガートナーリサーチを基にNTTデータにてグラフを作成
Source : Gartner, Market Share: IT Services, 2017, 11 June 2018 (mU.S.\$)

© 2018 NTT DATA Corporation

17

NTT DATA

更なる成長のためには、規模の大きい市場、及び成長率の高い市場におけるビジネスの拡大が欠かせません。

北米やヨーロッパにおいて、市場規模が大きいにも関わらず、当社のシェアが低い地域については、M&Aや強みづくりを推進し、ビジネス規模の拡大を図っていきます。

長年にわたる信頼関係から培ったお客様業務への深い理解を活かして
計画通り着実にシステムをリリース。国内の金融基盤の高度化に貢献

日本全国の金融機関を相互接続し、
振込取引等の決済処理を行う金融基盤を
長年にわたり提供

国内の金融基盤の高い安全性・信頼性の維持と、
銀行利用者の利便性向上を実現



コア
システム

平日8:30~15:30の振込・即時入金

モアタイム
システム

平日夜間・休日の振込・即時入金

2018.10.9
サービス提供開始

任意の参加金融機関において、
24時間365日の振込・即時入金を実現

お客様業務への深い理解を活かし
金融基盤の更なる高度化に取り組む

「リマーケティングの更なる深化」の具体的事例として、全国銀行資金決済ネットワーク様へ提供中の全銀システムについてご紹介します。

当社は、1973年のシステム稼動開始以来、取引を停止させることなくサービスをご提供し、お客様との信頼関係を構築してきました。

この度、「モアタイムシステム」が2018年10月9日に無事にカットオーバーを迎え、参加金融機関様においては24時間365日いつでも振込・即時入金が可能となっています。

お客様業務に対する深い理解を活かした大規模プロジェクトであり、お客様とともに新しい社会のしくみを創出した事例となります。

リマーケティングの更なる深化

これまで培ってきた信頼関係と先進技術の活用により、国内空港では初めてとなる
地磁気を用いたナビゲーションサービスを成田空港で実現



海外スタートアップ企業とオープンイノベーションにてサービスを開発しお客様へ提供

- NTTDATA Italiaがパートナーシップを持つGiPStech社※1の地磁気※2を用いた屋内測位技術を活用し、高精度な位置測位サービスを実現
- 2020年東京オリンピック・パラリンピックに向けて増加し続ける空港利用者の利便性向上に寄与

※1 イタリアUniversity of Calabriaからスピノした屋内測位専門のスタートアップ会社。 ※2 地磁気とは、地球上に発生している磁場のこと

© 2018 NTT DATA Corporation

19

NTT DATA

続いて、先進技術を活用し、お客様へ新たな価値をご提供した事例です。
2020年の東京オリンピック・パラリンピックに向け、空港利用者は日々増加しており、よりスムーズな館内案内が必要となっています。こちらは国内の空港で初めてとなる「地磁気」を用いたナビゲーションサービスであり、2018年9月20日より成田空港様に提供しています。

これまで、GPSでは屋内の正確な位置特定が困難でしたが、地磁気を用いることで、屋内においても精度の高い位置特定が可能になります。

本件は、地磁気での屋内測位技術に強みを持つ海外のスタートアップ企業「GiPStech (ジップステック)社」と連携してサービスを実現しています。

今後は、更なるサービスの高度化に加え、公共交通機関や大規模屋内施設を持つお客様向けにサービス展開を図り、事業の拡大をめざします。

リマーケティングの更なる深化

業務改善プラットフォーム「intra-mart」「Biz/」の導入実績が6,500社※を突破
全国200社以上のパートナーと連携し、お客様のビジネス拡大と企業価値創造に貢献

※2018年9月末までの実績



こちらは国内のグループ会社の事例のご紹介です。

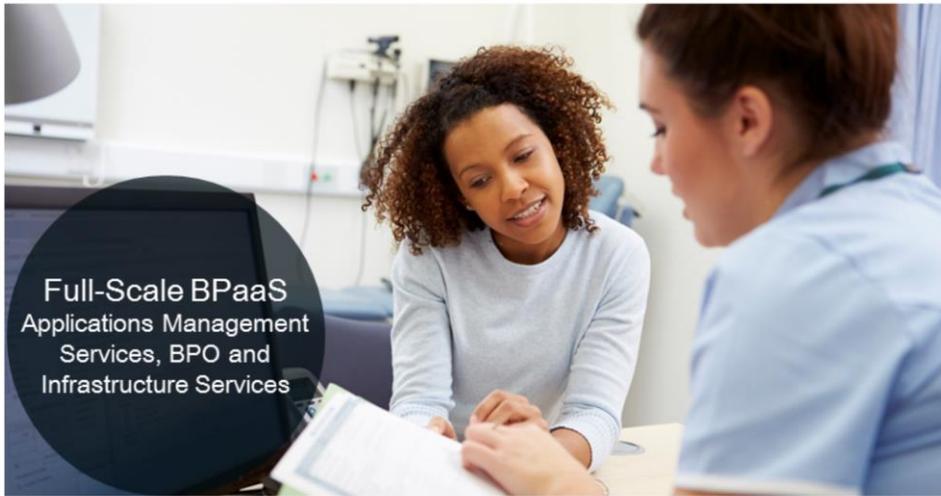
近年、企業における働き方改革への取り組みが高まっていますが、当社はおお客様の業務プロセスの効率化、自動化を実現するための製品・ソリューションの提供に注力してきました。

その代表例である業務改善ソリューション「intra-mart(イントラマート)」や、クラウド対応ERPパッケージ「Biz/ (Bizインテグラル)」は、皆様から大変ご好評をいただいております。2018年9月末時点で、6,500社を超えるお客様にご利用いただいております。

今後は全国200社以上のパートナーと連携しながら、IoTやRPA、AI等のデジタル技術を活用し、お客様の更なるビジネス拡大と企業価値創造に貢献できるよう、製品の強化に努めていきます。

リマーケティングの更なる深化

**新規顧客となる米国医療保険会社と7年間の大型BPaaS契約を締結
医療保険分野の最新ソリューションやデジタル技術を活用し、お客様業務の変革を推進**



Healthcare Payer Large Scale New Logo

NTT DATA Services has been selected as services partner based on proven results, deep payer expertise and strong horizontal support capability for multitower project including AMS, BPO and Infrastructure services.

© 2018 NTT DATA Corporation

21

NTT DATA

こちらは北米における事業のご紹介です。

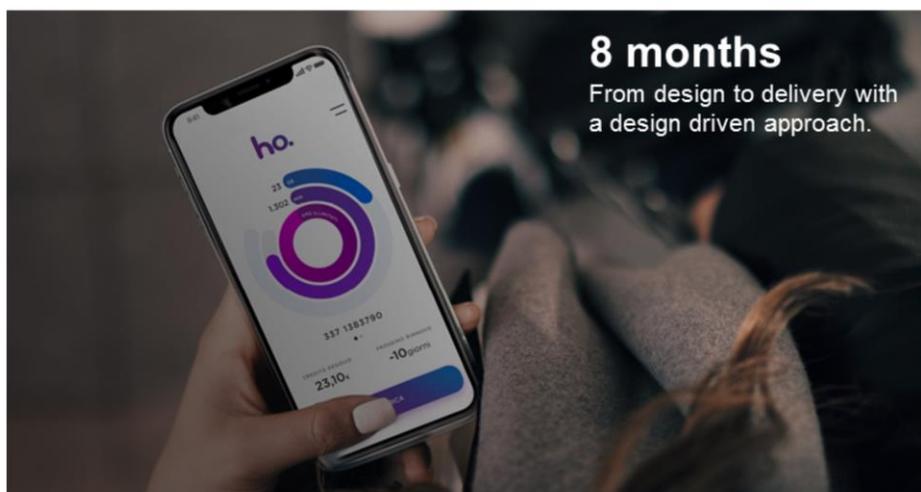
NTT DATA Servicesは、米国を拠点とする医療保険会社と7年間の大型BPaaS(ビークラス:ビジネス・プロセス・アズ・ア・サービス)契約を締結しました。

北米で50年近くにわたり医療保険サービスを提供している、新規のお客様です。

これは、NTT DATA Servicesの強みである、医療保険分野のアプリケーションマネジメントサービス、BPO及びインフラ保守管理業務の豊富なサービス提供実績が評価された結果です。

リマーケティングの更なる深化

Vodafone Italiaのセカンドブランド **ho.** に対して
わずか8カ月という短期間でサービスをローンチし、お客様から高い評価を受領



NTT DATA designed, delivered and is managing IT operations of a **Brand-new Mobile Virtual Network Operator** for Vodafone Italia, focused on simplicity and a great digital customer experience.

© 2018 NTT DATA Corporation

22

NTT DATA

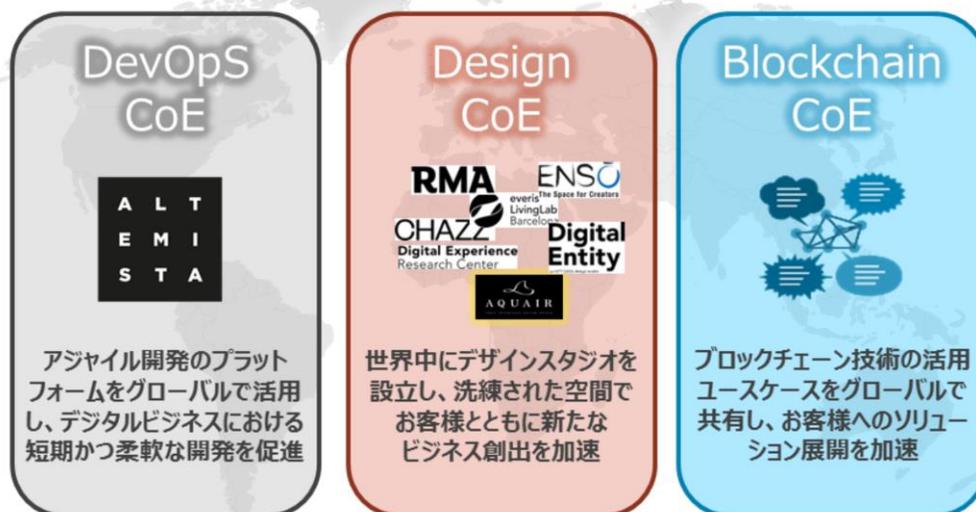
もう1つ欧州事業の事例をご紹介します。

Vodafone Italia社が立ち上げた”ho(オー)”というセカンドブランドに対し、当社はその事業内容やプロセス、しくみをデザインし、構築しました。

こちらは検討開始からわずか8カ月という短い期間でサービスを開始しており、お客様から高い評価をいただいています。

マーケットの動向やスピードに追随し、お客様のビジネス上の課題を解決したデジタル案件の代表的な事例となります。

グローバル共通のCoE※を組成し、全社の知見を集約
各リージョンの強みを活かしたグローバルシナジーを加速していく



※Center of Excellence : 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

続いて「技術革新による価値創造」の取り組みをご説明します。
まずは「生産技術革新」に関わる取り組みです。

デジタル時代では、様々な知見が必要になります。当社は、グローバルレベルでの知見の集約と活用を推進するために、グローバル共通の研究拠点を組成し、お客様のデジタル化を支援しています。

具体的には、開発スピードの更なる向上を実現するアジャイル開発基盤、カスタマーエクスペリエンスを追求するデザイン技術、様々な領域で活用が進むブロックチェーン技術等において、グローバルでの連携を加速しています。

デジタルビジネスをDIGITAL DRIVERS × DIGITAL FOCUS AREASと定義して、
最先端技術の活用によりお客様のデジタル化を加速



続きまして、「最先端技術の活用」についてです。

当社では、お客様のデジタル化を実現するための技術領域である「デジタルフォーカスエリア」を定めています。AI、カスタマーエクスペリエンス、セキュリティ等、各技術領域の強みを磨くとともに、お客様にとって最適なソリューションを提供しながら、お客様のイノベーションを創出していきます。

インドの医療機関にてAI画像診断支援の実証実験を完了 北米市場における顧客基盤を活用し、グローバルでのソリューション展開をめざす

AI画像診断支援ソリューション

- 患者の医療画像から疾病をAI技術で分析
- 190億枚をこえる画像アーカイブをもとに、疾患の可能性のある箇所を表示
- 脳出血をはじめとした12種類の疾病に対応



実証実験の概要と結果

- インドのDeenanath Mangeshkar 病院※1で389名分のCT画像を診断
- 56件の疾病を検出 (従来の診断では17件※2)

※1 インド、プネ市にある、800床をもち市内最大規模の総合病院
正式名称は、Deenanath Mangeshkar Hospital and Research Center
※2 差分は、医師が緊急の治療が不要と判断した軽度の疾病

今後の計画

- 国や地域による疾病の違いに対応するため、継続して複数カ国の病院での課題抽出
- グローバルでのプレゼンスを活かしグローバルへの普及を加速

ビジネスプロセスの変革としてAIを活用した事例をご紹介します。

こちらは、アメリカのグループ会社NTT DATA Servicesが持つ医療アーカイブソリューションのデータを活用した実証実験です。

従来、放射線科医が目視で行っていた医療画像診断をAIによって診断するものですが、従来の診断結果を上回る、網羅的な診断が可能であると判明しました。

今後は国や地域による疾病の違い等に対応し、グローバルでのソリューション展開をめざします。

4

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

以降は事業トピックス及び、数値情報等を記載しておりますので、後ほどご覧いただければと思います。

私のプレゼンテーションは以上とさせていただきます。ありがとうございました。

2019年3月期 第2四半期までの主な取り組み(1/6)

公共・社会基盤

ブロックチェーン技術を活用した貿易情報連携基盤の実証事業を開始

当社は、2018年7月に国立研究開発法人新エネルギー・産業技術総合開発機構が実施する「IoTを活用した新産業モデル創出基盤整備事業」の一環である「IoT技術を活用した新たなサプライチェーン情報共有システムの開発」の委託先に選定され、以下のようなブロックチェーン技術を活用した貿易情報連携基盤の実証事業を開始しました。

- ・貿易手続きに関わる事業者（輸出入者・フォワーダー^(注1)・通関業・陸運業・ターミナルオペレーター^(注2)・船会社・銀行・保険等）間で、貨物や手続き等に関する正確なデータをセキュリティが担保された形で共有できる仕組みを提供します。
 - ・自社システムを保有する事業者向けに、自社システムとの連携を容易にする、使いやすいAPIを提供します。また、関係者間のデータ連携に課題を抱えている中堅・中小企業者の利用促進も考慮し、簡易なインターフェースの提供を検討します。
 - ・データ連携方式を検討し、「NACCS^(注3)」で処理される業務（税関その他の関係行政機関に対する手続き及び関連する民間業務）との最適な連携を実現します。
- 今後、当社は、本実証事業の成果を活用し、官民連携でのグローバルサプライチェーンにおける貿易手続きの効率化に向けて、2019年度中の貿易情報連携基盤の社会実装をめざします。

電子データを用いた財産調査業務の実務検証を開始

当社は、(株)静岡銀行、遠州信用金庫及び3自治体と共同で、2018年8月下旬より財産調査業務の電子化の実務検証を開始しました。本実務検証は、税金滞納者等の預金状況を自治体が調査する財産調査業務において、自治体と金融機関のやり取りを行う際に、紙ではなく電子データを用いることにより、どの程度の作業時間削減と業務効率化が可能かを検証するものです。今後は、本実務検証の結果を踏まえて、2019年中にサービス商用化をめざします。加えて、財産調査業務の電子化の対象機関についても、中央省庁やメガバンク等の大手金融機関、更には生命保険会社、証券会社等への導入・拡大を進めるとともに、政府の施策である「デジタル・ガバメント実行計画」^(注4)における個別サービス改革(金融機関と行政機関の情報連携(預貯金等の照会))の実現にも貢献していきます。

(注1) フォワーダー

荷主から貨物を預かり、他の業者の運送手段（船舶、航空、鉄道、貨物自動車等）を利用し運送を引き受ける貨物利用運送事業者のことです。

(注2) ターミナルオペレーター

港湾ターミナルの運営業務を担う事業者のことです。

(注3) 「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です。国際物流に関連する民間業者間や税関をオンラインで結び、物流のスピードアップや効率化を行うことができます。

(注4) 「デジタル・ガバメント実行計画」

国民・事業者の利便性向上に重点を置き、行政の在り方そのものをデジタル前提で見直すデジタル・ガバメント実現のための計画のことです。

(説明省略)

2019年3月期 第2四半期までの主な取り組み(2/6)

金融

1

金融勘定系システムのオープン基盤提供に向けて本格的に始動

当社は、現在メインフレーム上で稼働している金融勘定系システムの提供基盤ラインナップ拡充に向けて、2017年度より実施してきた、オープン基盤環境における「BeSTA^(注5)」を使用した性能面等の実現可能性確認を含む主要課題に関する技術検証を2018年6月に完了しました。従来のメインフレームと同等の高信頼性を確保した上で、現在メインフレーム上で動作しているアプリケーションを活用できるオープン基盤の追加により、金融機関は自行の戦略に最適な基盤を選択することが可能になります。今回の主要な技術検証完了を受け、金融勘定系システムのオープン基盤への対応を本格的に始動するとともに、将来的にはクラウド利用を含め、更なる提供基盤のラインナップ拡充をめざします。

2

(株)七十七銀行とオムニチャネルの実証実験を開始

当社は、(株)七十七銀行と共に、オムニチャネルでのOneToOneコミュニケーション^(注6)を実現するため、ATM、インターネットバンキング、スマホアプリといった様々な接点（チャネル）から入ってきたお客様の情報を各チャネル間で連携し、お客様一人ひとりに合わせた商品情報や諸連絡等フォロー情報を最適なタイミングで提供可能とする「CXM^(注7)ソリューション」を活用した実証実験を2018年9月から2019年2月末まで実施します。今回の実証実験は、(株)七十七銀行のすべてのお客様を対象に、一貫した顧客対応の実現とお客様満足の追求を目標とし、有益な情報提供が実施できることを検証します。当社は、本実証実験を通じて「CXMソリューション」の提供に向けた準備を行い、2019年度上期をめどに本格提供を開始します。今後は、本取り組みを通じて、金融機関の業務における付加価値創造や顧客接点の強化を行い、お客様の行動を基点に最適な情報をタイムリーに提供可能なサービスを実現していきます。

(注5) 「BeSTA (Banking application engine for SStandard Architecture) 」
当社が開発した標準バンキングアプリケーションです。

(注6) OneToOneコミュニケーション
お客様一人ひとりの趣向や属性等をもとに、個別にコミュニケーションを行うことです。

(注7) CXM (Customer eXperience Management)
商品やサービスに関する顧客体験を設計・提供することにより、顧客満足度や顧客ロイヤリティを向上させる取り組みのことです。

(説明省略)

2019年3月期 第2四半期までの主な取り組み(3/6)

法人・ソリューション

1 ディープラーニング活用コンサルティングサービス及び学習データ作成BPOサービスを提供開始

当社は、LeapMind(株)及び当社子会社である(株)NTTデータ・スマートソーシングと共同でディープラーニングの活用を支援するコンサルティングサービスを2018年9月に提供開始しました。本サービスでは、製造業における画像解析による製品の不適合検知や、インフラ業界において設備の予防保全を検討しているお客様に対し、製品・設備からのデータ取得、AIモデルの導入に必要な学習データの作成、異常検知モデル構築と組み込み機器への実装、現場へのAIモデル導入・運用サポートをワンストップでサポートします。これにより、大量・高品質な学習データ作成の効率化、組み込みディープラーニングモデルの導入効果の早期検証、現場へのAIモデル導入に関するコスト及びハードルの低減を実現します。今後は、各社の強み・ノウハウを活かしてAI・ディープラーニング案件に共同で取り組むことで、AI・Analytics及びIoT事業の拡大をめざします。

2 ERPパッケージ「Biz/ (Bizインテグラル) 」の販売を拡大

当社子会社である(株)NTTデータ・Bizインテグラルが開発・販売するERPパッケージ「Biz/」の採用社数が2018年7月に1,000社を突破しました。また、富士キメラ総研『ソフトウェアビジネス新市場 2018年版』の「大規模企業（年商500億円以上）向けERPパッケージ」部門において、2017年度の年間採用社数が第2位となりました。近年は、多業種にわたる事業を展開するグループ企業向けの会計システム導入だけでなく、各企業の競争優位を確立するシステムをBiz/ 共通基盤上に構築するなど、従来の会計や販売等のERPの領域を超え、デジタルビジネスを支える基盤として、採用社数が増えています。今後も、お客様のビジネスへの貢献のため、製品強化を継続して実施し、Biz/パートナーと共に、2025年に売上高200億円のビジネス規模をめざします。

(説明省略)

2019年3月期 第2四半期までの主な取り組み(4/6)

米国医療保険会社と新規の大型BPaaS契約を締結

医療保険分野の最新のソリューションやデジタル技術を活用し、お客様業務の変革を推進

1 当社子会社であるNTT DATA Servicesは、米国を拠点とする医療保険会社とデジタル技術を活用したお客様業務の変革を含むBusiness Process as a Service(BPaaS)にかかる契約を新規に締結しました。契約期間は7年、契約総額は2億ドルを超える大型契約です。

本契約はアプリケーションマネジメントサービス、BPO及びインフラ保守管理を含むIT業務全般にかかるBPaaSであり、BI^(注8)やアナリティクス、クラウド、オートメーション等への取り組みに加え、コア業務となる保険請求プロセスのプラットフォームや保険加入者・医療機関に係る関連業務について、デジタルトランスフォーメーションを推進していくものです。

北米

カナダ Sierra Systems Group, Inc.,について、発行済み株式総数100%を譲り受ける最終合意書を締結

2 当社子会社であるNTT DATA Servicesは、カナダのSierra Systems Group, Inc.,(本社：カナダ・ブリティッシュコロンビア州バンクーバー、以下：Sierra Systems)の発行済み株式総数100%を譲り受けることで合意しました。Sierra Systemsは、カナダにおいて、州政府などの公共機関、ヘルスケア業界等に強固な顧客基盤を持ち、ITコンサルティング及びアプリケーション関連サービス等のITサービスを提供しています。特に業界やソリューションに特化したサービスに強みを持っており豊富な実績・ノウハウを有することに加えて、アナリティクス等の先端の技術を活用したサービスに関しても高い評価を受けています。

本買収を通じて、今後も継続的な成長が期待されるカナダITサービス市場におけるプレゼンスを拡大するとともに、ソリューションに特化したノウハウを持つ人材を獲得することで、北米でのサービス展開を更に加速させます。また、お客様に対して、両社のケイパビリティを組み合わせた幅広いソリューションを提供することで、お客様の更なる成長に貢献していきます。

(注8) BI (Business Intelligence)

企業の情報システムなどで蓄積される膨大な業務データを、利用者が自らの必要に応じて分析・加工し、業務や経営の意思決定に活用する手法のことです。

(説明省略)

2019年3月期 第2四半期までの主な取り組み(5/6)

EMEA・中南米

1

スペイン国内4空港において生体認証を用いた自動出入国管理システムの提供を開始

当社会社であるスペインのeveris Group (以下、everis)は、スペインの空港運営企業であるAena SME, S.A. (以下、AENA)より、スペイン国内4空港 (Barcelona, Alicante, Mallorca, Menorca) における生体認証を用いた自動出入国管理システムの導入案件を受注、2018年7月までに最先端の自動化ゲート計220台を設置し、順次サービス提供を開始しています。中でもPalma De Mallorca空港では現在80台の自動化ゲートが稼働しており、スペイン国内の空港においては最大規模の設置台数となっています。本システムは、パスポート等のIDリーダーによる高度な文書の照合と、顔及び指紋を使った生体認証を統合して、正確かつ迅速に個人を識別することで、出入国審査を効率化します。今後も信頼性の高い先進的なソリューションやサービスの開発、提供により、AENAの業務及び空港利用者の利便性とセキュリティの更なる向上に貢献していきます。

2

スペインの大手銀行グループと欧州・米州の主要な事業拠点を網羅するSAPサービス契約を締結

当社会社であるスペインのeverisは、スペインの大手銀行グループと、財務及びグループ社内システム部門における3年間のグローバルSAPサービス契約を締結し、2018年7月よりサービス提供を開始しました。本サービスは、主要なSAPアプリケーションの実装、改善、アプリケーション保守を含み、提供エリアは本拠地であるスペインをはじめ、英国、米国、メキシコ、ブラジル、チリ、アルゼンチン等、お客様の主要な事業拠点を網羅しています。本契約締結は、everisが築いてきたお客様とのLong-Term Relationshipsに加え、グローバルレベルでのトータルソリューションの提案が評価されたものであり、今後も最適なソリューションやサービスの提供により、お客様の更なる事業拡大に貢献していきます。

(説明省略)

製造・インフラ事業者の制御系システムへのサイバー攻撃対策サービスの提供に関する業務提携に合意

1

当社は、㈱イエアセキュリティ及び㈱神戸デジタル・ラボと、プラントや電力インフラ等で使用される監視制御システムや製造工場で使用される製造ライン管理システム等の制御系システム向け脅威分析サービスの提供を目的として業務提携することで2018年9月に合意しました。本サービスは、製造・インフラ事業者の制御系システムへ疑似攻撃を試み、侵入経路や攻撃プロセス、それにより引き起こされる被害状況等をレポートとして提供するとともに、脆弱性に対処するためのコンサルティングやシステム構築までセキュリティ強化のための一元的なサービスを提供します。本サービスを利用することにより、自社固有の制御系システムの弱点を補い、サイバー攻撃の被害を抑えて安定的に業務を継続することが可能となります。今後は、2018年度中に脅威分析サービスの開始をめざし、サイバー攻撃対策に関するコンサルティング、システム構築等すべてを含め、2020年度末までに売上高170億円をめざします。

インド医療機関にてAI画像診断支援の実証実験を完了

2

当社と当社子会社のNTT DATA Servicesは、米国で2017年度に実施した実証実験に続き、インドのDeenanath Mangeshkar病院^(注9)において、AIを用いた画像診断支援ソリューションの実証実験を2018年上期に完了しました。本ソリューションは、患者の医療画像から脳出血をはじめとした12種類の重篤な疾病をAI技術で分析し、疾患の可能性がある箇所を画像及びテキストで示すことで放射線科医の診断を支援するものです。NTT DATA Servicesは、北米3位のシェアを持つ医療画像のアーカイブソリューション「Unified Clinical Archive」^(注10)を約1,100の医療施設に提供しており、AI画像診断支援ソリューションはそのノウハウ等をもとに開発したものです。本実証実験では肺気腫を対象にCT画像をAI分析して診断した結果、従来の診断より多くの患者が検出され、本ソリューションが症状に関するより網羅的なレポートの作成や、将来のリスクを含めた診断の支援が可能であること等を確認しました。今後は、日本を含めた複数カ国での本ソリューションの実証実験を加速させ、2022年までに全世界での売上高100億円をめざします。

(注9) Deenanath Mangeshkar病院 (Deenanath Mangeshkar Hospital and Research Center)
インドのブネ市にあり、800床の病床数をもつ市内最大規模の総合病院です。

(注10) 「Unified Clinical Archive」
クラウド型の医療画像アーカイブソリューションであり、190億枚を超える画像をアーカイブしています。

(説明省略)

4

巻末資料 - 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, %)

| | IFRS | | | IFRS | |
|--------------------------------|---------------------------------|---------------------------------|------------|------------------|------------------|
| | 2018年3月期 第2四半期末実績 (4月~9月) | 2019年3月期 第2四半期末実績 (4月~9月) | 前期比 (%) | 2018年3月期 通期実績 | 2019年3月期 通期予想 |
| 受注高 | 8,758 | 9,204 | +5.1 | 19,500 | 19,600 |
| 受注残高 | 23,968 | 23,997 | +0.1 | 23,692 | 23,830 |
| 売上高 | 9,605 | 10,227 | +6.5 | 20,397 | 21,000 |
| 売上原価 | 7,230 | 7,730 | +6.9 | 15,355 | 15,700 |
| 売上総利益 | 2,375 | 2,497 | +5.2 | 5,042 | 5,300 |
| 販売費及び一般管理費 | 1,811 | 1,897 | +4.7 | 3,810 | 3,880 |
| 販売費 | 682 | 701 | +2.7 | 1,454 | 1,550 |
| 研究開発費 | 63 | 65 | +4.2 | 146 | 180 |
| 管理費等 | 1,067 | 1,130 | +5.9 | 2,211 | 2,150 |
| 営業利益 | 563 | 601 | +6.6 | 1,231 | 1,420 |
| 営業利益率(%) | 5.9 | 5.9 | +0.0P | 6.0 | 6.8 |
| 金融収益・費用/ 持分法投資損益 | △12 | 10 | - | △4 | △10 |
| 税引前四半期(当期)利益 | 551 | 610 | +10.7 | 1,227 | 1,410 |
| 法人所得税費用等 ^(*1) | 198 | 224 | +13.0 | 403 | 510 |
| 当社株主に帰属する 四半期(当期)利益 | 353 | 387 | +9.4 | 824 | 900 |
| 設備投資 | 983 | 784 | △20.3 | 1,948 | 1,760 |
| 減価償却費等 | 791 | 775 | △2.0 | 1,611 | 1,670 |
| (参考)PMI等費用(北米) ^(*2) | 73 | 37 | △49.2 | 190 | 55 |

(*1) 「法人税所得費用等」には、「法人所得税費用」及び「非支配持分に帰属する四半期(当期)利益」を含む。

(*2) 「(参考)PMI等費用(北米)」は、北米セグメントにおける旧Dell Services部門買収に伴うPMI(Post Merger Integration)及びヒストラクチャリング費用。

(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）

| | IFRS | | | |
|---------------------------------|--------------------------------|--------------------------------|------------------|------------------|
| | 2018年3月期 第2四半期実績 (4月～9月) | 2019年3月期 第2四半期実績 (4月～9月) | 2018年3月期 通期実績 | 2019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 | 1,249 | 869 | 2,502 | 1,770 |
| テレコム・ユーティリティ | 504 | 430 | 1,113 | 850 |
| 金融 | | | | |
| (再掲) 銀行・保険・証券・クレジット・金融インフラ | 1,141 | 1,726 | 2,995 | 3,180 |
| 協同組織金融機関・金融ネットワーク | 451 | 376 | 930 | 740 |
| 法人・ソリューション^(*) | | | | |
| (再掲) 流通・サービス・ペイメント | 368 | 337 | 763 | 760 |
| 製造 | 634 | 792 | 1,537 | 1,550 |
| ネットワーク・データセンター・クラウド・デジタル | 285 | 273 | 586 | 580 |
| 北米 | 1,934 | 1,574 | 3,866 | 4,400 |
| EMEA・中南米 | 1,528 | 2,057 | 3,859 | 4,470 |

受注残高内訳詳細

（単位：億円）

| | | | | |
|------------|--------|--------|--------|--------|
| 受注残高 | 23,968 | 23,997 | 23,692 | 23,830 |
| 公共・社会基盤 | 3,935 | 4,033 | 4,168 | 3,790 |
| 金融 | 7,908 | 8,359 | 8,083 | 7,730 |
| 法人・ソリューション | 1,007 | 1,378 | 1,236 | 1,360 |
| 北米 | 8,627 | 7,325 | 7,406 | 7,810 |
| EMEA・中南米 | 2,352 | 2,783 | 2,710 | 3,050 |

(*) 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）

外部顧客向け売上高（連結）

（単位：億円）

| | IFRS | | | |
|------------|--------------------------------|--------------------------------|------------------|------------------|
| | 2018年3月期 第2四半期実績 (4月~9月) | 2019年3月期 第2四半期実績 (4月~9月) | 2018年3月期 通期実績 | 2019年3月期 通期予想 |
| 公共・社会基盤 | 1,567 | 1,746 | 3,618 | 3,820 |
| 金融 | 2,382 | 2,359 | 4,964 | 4,870 |
| 法人・ソリューション | 1,568 | 1,809 | 3,402 | 3,530 |
| 北米 | 2,170 | 2,066 | 4,223 | 4,190 |
| EMEA・中南米 | 1,757 | 2,050 | 3,839 | 4,200 |

海外

（単位：億円）

| | IFRS | | | |
|--------------------|--------------------------------|--------------------------------|------------------|------------------|
| | 2018年3月期 第2四半期実績 (4月~9月) | 2019年3月期 第2四半期実績 (4月~9月) | 2018年3月期 通期実績 | 2019年3月期 通期予想 |
| 売上高 ^(*) | 4,147 | 4,369 | 8,547 | - |

(*) 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）

売上高（連結）

内訳詳細（外部顧客向け）

（単位：億円）

| | IFRS | | | |
|---------------------------------|--------------------------------|--------------------------------|------------------|------------------|
| | 2018年3月期 第2四半期実績 (4月～9月) | 2019年3月期 第2四半期実績 (4月～9月) | 2018年3月期 通期実績 | 2019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 | 876 | 965 | 2,059 | 2,150 |
| テレコム・ユーティリティ | 359 | 411 | 791 | 870 |
| 金融 | | | | |
| (再掲) 銀行・保険・証券・クレジット・金融インフラ | 1,731 | 1,689 | 3,551 | 3,490 |
| 協同組織金融機関・金融ネットワーク | 601 | 610 | 1,270 | 1,210 |
| 法人・ソリューション^(*) | | | | |
| (再掲) 流通・サービス・ペイメント | 537 | 597 | 1,112 | 1,170 |
| 製造 | 594 | 766 | 1,371 | 1,490 |
| ネットワーク・データセンタ・クラウド・デジタル | 396 | 428 | 831 | 830 |
| 北米 | 2,170 | 2,066 | 4,223 | 4,190 |
| EMEA・中南米 | 1,757 | 2,050 | 3,839 | 4,200 |

製品及びサービス別（外部顧客向け）^(*)

（単位：億円）

| | | | | |
|------------------|-------|--------|--------|--------|
| 統合ITソリューション | 3,089 | 2,840 | 6,460 | 6,590 |
| システム・ソフト開発 | 2,268 | 2,647 | 5,025 | 5,150 |
| コンサルティング・サポート | 3,939 | 4,329 | 8,238 | 8,580 |
| その他 | 308 | 412 | 670 | 680 |
| 製品及びサービス別の売上高 合計 | 9,605 | 10,227 | 20,397 | 21,000 |

(*) 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。

(*) 製品及びサービス別の外部顧客向け売上高における、2018年3月期通期の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。

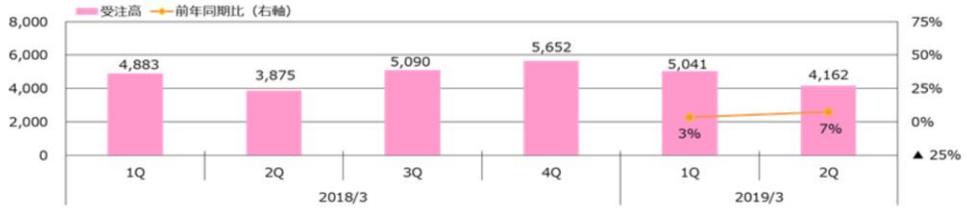
（説明省略）

四半期情報（連結）

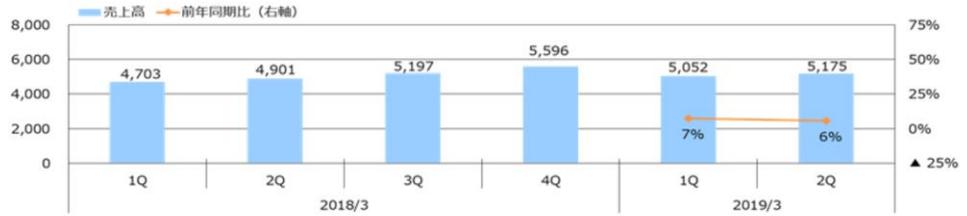
(単位：億円、%)

IFRS

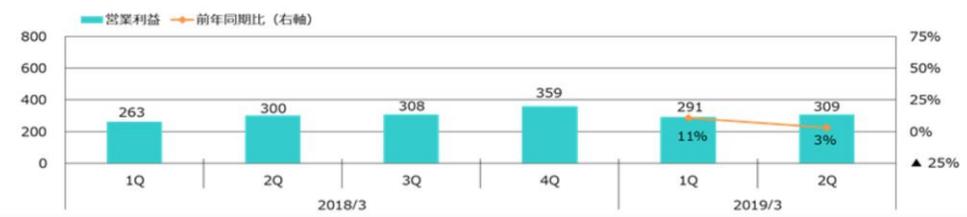
■ 受注高



■ 売上高



■ 営業利益



(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，％）

| | 2018年3月期 第2四半期 実績レート (4月～9月) ① | 2019年3月期 第2四半期 実績レート (4月～9月) ② | 前期比（％） (②-①)/① | 2018年3月期 通期実績 レート ③ | 2019年3月期 通期予想の 前提レート ④ | 前期比（％） (④-③)/③ |
|----------------|--|--|-------------------|------------------------------|---------------------------------|-------------------|
| USD (米ドル) | 111.04 | 110.26 | ▲0.7% | 110.82 | 109.00 | ▲1.6% |
| EUR (ユーロ) | 126.32 | 129.79 | +2.7% | 129.70 | 134.00 | +3.3% |
| RMB (中国人民元) | 16.33 | 17.06 | +4.5% | 16.60 | 17.10 | +3.0% |

（説明省略）

4

卷末資料 - EPS,EBITDA,ROE等 -
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 |

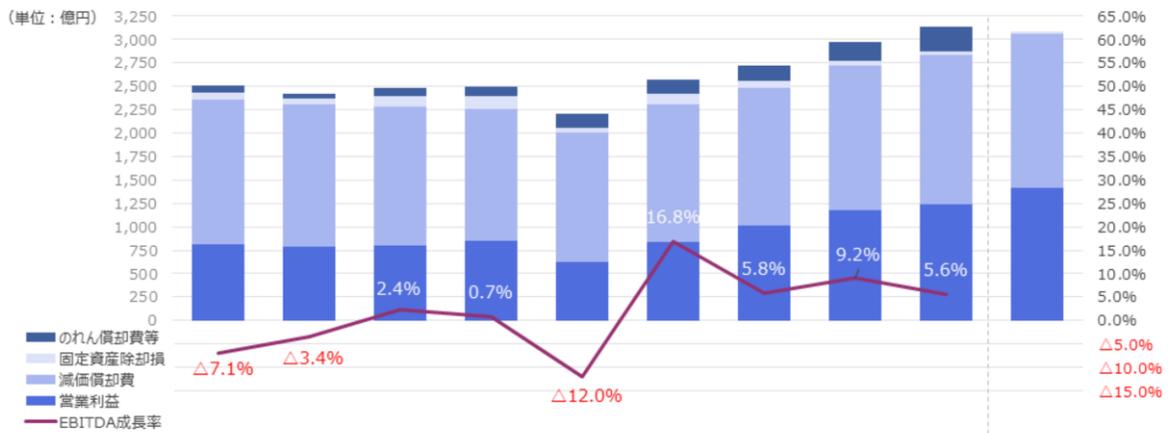
(*1) 2017年7月1日を効力発生日として、普通株式1株につき5株の割合で株式分割を実施。EPSは、当該株式分割を考慮した額を記載。

(*2) のれん償却費等には減損損失を含む。

(*3) IFRSでは「当社株主に帰属する当期純利益」

(説明省略)

EBITDAの推移



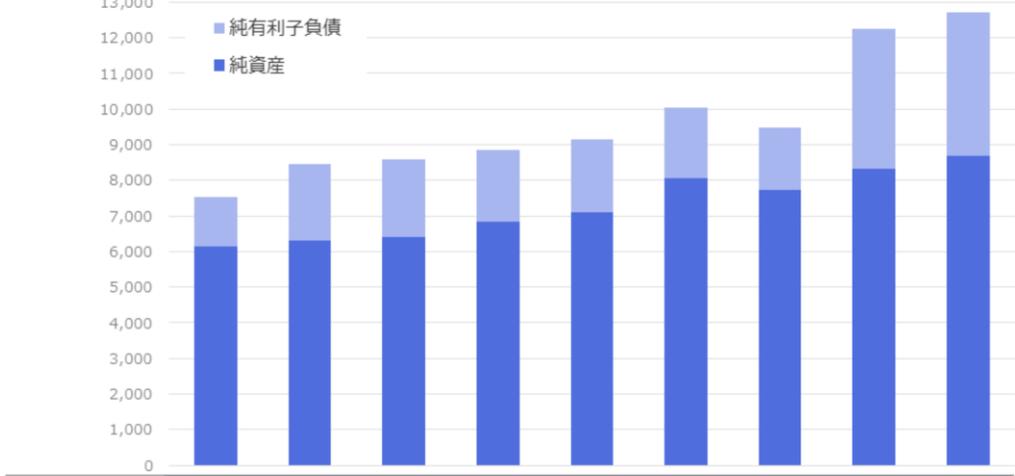
| | 日本基準 | | | | | | | | | IFRS |
|------------------------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|----------|
| | 2010/3 | 2011/3 | 2012/3 | 2013/3 | 2014/3 | 2015/3 | 2016/3 | 2017/3 | 2018/3 | 2019/3予想 |
| 営業利益 | 816 | 783 | 804 | 856 | 625 | 840 | 1,008 | 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 ^(*) | 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

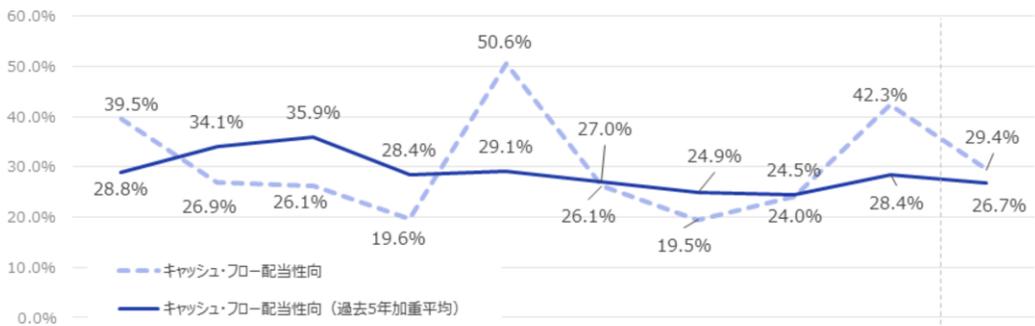
(単位：億円)



| | 日本基準 | | | | | | | | |
|----------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|
| | 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 |

(説明省略)

キャッシュ・フロー配当性向の推移



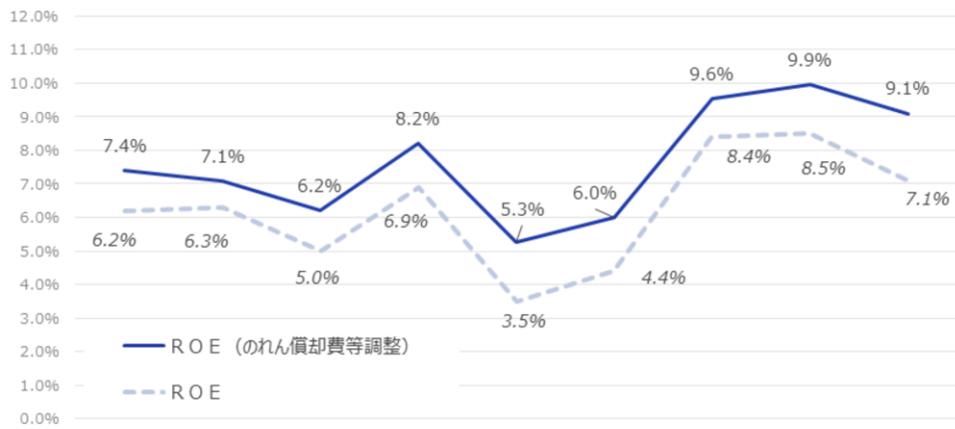
| | 日本基準 | | | | | | | | | | IFRS |
|--|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|----------|
| (単位: 億円) | 2010/3 | 2011/3 | 2012/3 | 2013/3 | 2014/3 | 2015/3 | 2016/3 | 2017/3 | 2018/3 | 2019/3 | 2019/3予想 |
| 親会社株主に帰属する(*2) 当期純利益 (のれん償却費等調整) | 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「当社株主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に基づく通期実績

(説明省略)



NTT DATA
Trusted Global Innovator

© 2018 NTT DATA Corporation

(説明省略)