

2019年3月期 決算説明資料

2019年5月9日
株式会社NTTデータ

© 2019 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ありがとうございます。

INDEX

1. 2019年3月期 実績
2. 前中期経営計画の振り返り
3. 中期経営計画
4. 2020年3月期 業績見通し
5. 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

2019年3月期 実績

Results for the Fiscal Year Ended March 31, 2019

(説明省略)

前期比増減概要 (2019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・売上高は順調に拡大
- ・ 営業利益については不採算影響を全社でカバーし増益
- ・ 通期業績予想についても全ての項目で達成

(単位：億円,%)

I F R S					
	2018年3月期 実績	2019年3月期 実績	前期比 (金額)	前期比 (比率)	
受注高	19,500	20,761	+1,261	+6.5%	➡
売上高	20,397	21,636	+1,239	+6.1%	➡
営業利益 (営業利益率)	1,231 (6.0%)	1,477 (6.8%)	+246 (+0.8P)	+20.0%	➡
当社株主に帰属する 当期利益	824	936	+112	+13.6%	➡
1株当たり 年間配当金 (円)	15	17	+2	+13.3%	➡

© 2019 NTT DATA Corporation

4

NTT DATA

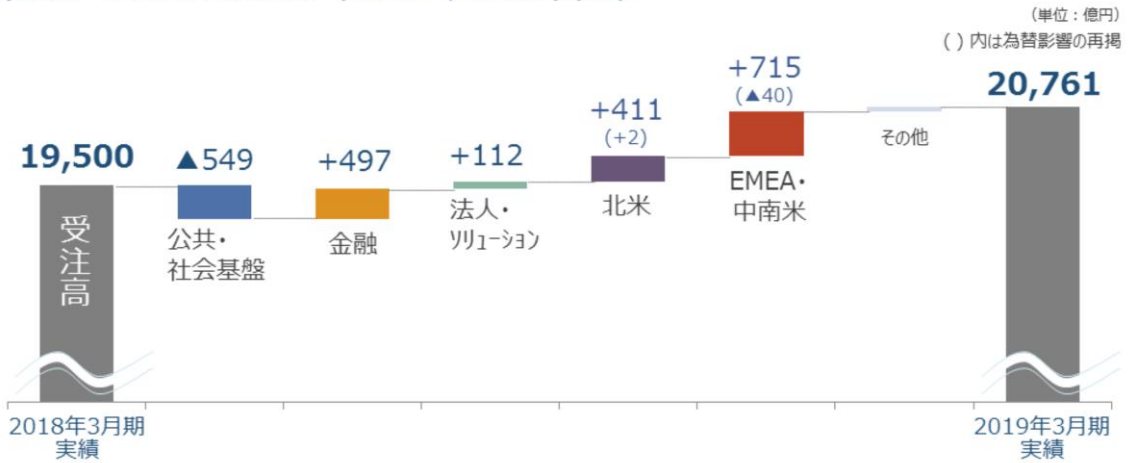
まず始めに、2019年3月期の実績についてご説明します。

好調な国内事業及び海外事業の規模拡大により受注高、売上高ともに順調に拡大し、売上高については創立以来、30期連続の増収となりました。

営業利益については、不採算の影響を、増収に伴う利益の上積みと、全社レベルでの着実なコストコントロールによりカバーし、前期比246億円の増益となりました。

全ての項目で通期業績予想を達成したことに加え、過去最高値を記録することができ、非常にいい形で前中期経営計画の最終年度を終えることができたと考えています。

受注高 セグメント別増減（2019年3月期実績）



公共・社会基盤	前期における中央府省向け案件の反動減等により減少
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案件の規模拡大等により増加
北米	ヘルスケア向け案件獲得等により増加
EMEA・中南米	スペインやイタリアを中心とした欧州での案件獲得増等により増加

© 2019 NTT DATA Corporation

5

NTT DATA

ここからは各項目の増減状況をご説明します。
まず、受注高の状況です。

公共・社会基盤は前期比のマイナス幅が大きく見えていますが、これは前期からの反動減によるものであり、その影響を除けば順調に受注を獲得し、期初の予想よりもマイナス幅を小さくすることができました。

金融は銀行向け案件の獲得が順調に進み、好調に推移しました。

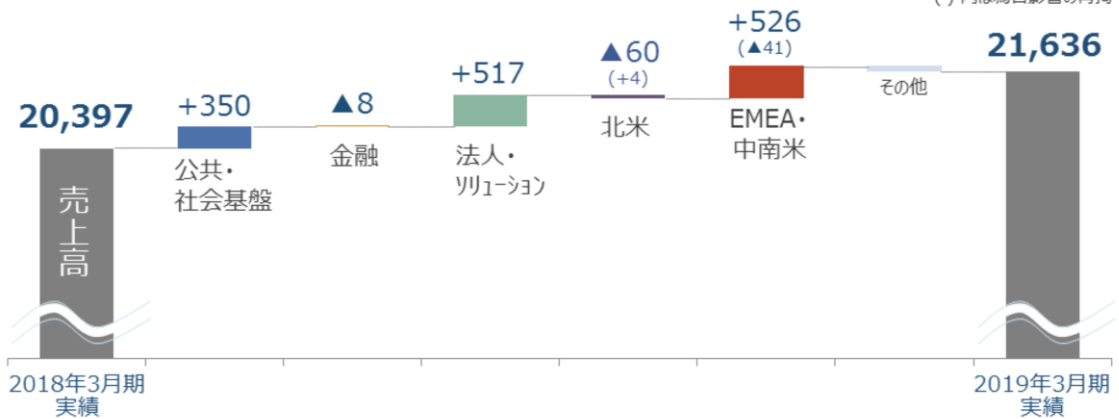
法人・ソリューションは、NTTデータMHIシステムズの連結拡大影響が上期まであったことに加え、製造業を中心に前期並みの高い水準で受注高を確保できました。

北米は、巻末の事業トピックスで取り上げているカナダブリティッシュコロンビア州の案件等、複数の大型案件を第4四半期に受注することができ、第4四半期の3カ月で前期比約1,000億円のプラス、通期でも前期比400億円以上のプラスとなりました。

EMEA・中南米は、3つの事業会社が引き続き好調を維持しており、特にスペインやイタリアを中心とした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（2019年3月期実績）

(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	前期における銀行向けサービスの反動減はあるものの、保険業界向けサービスの増収等により前期並み
法人・ソリューション	前期のM&A等を含む製造業及び流通業向けサービ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、ヘルスケア及び金融向けサービスの減収等により減収
EMEA・中南米	スペインやイタリアを中心とした欧州での規模拡大等により増収

© 2019 NTT DATA Corporation

6

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が順調に拡大し、増収となりました。

金融は銀行向けサービスの反動減はあったものの、保険業界向けサービスの増収等でカバーし、前期並みとなりました。

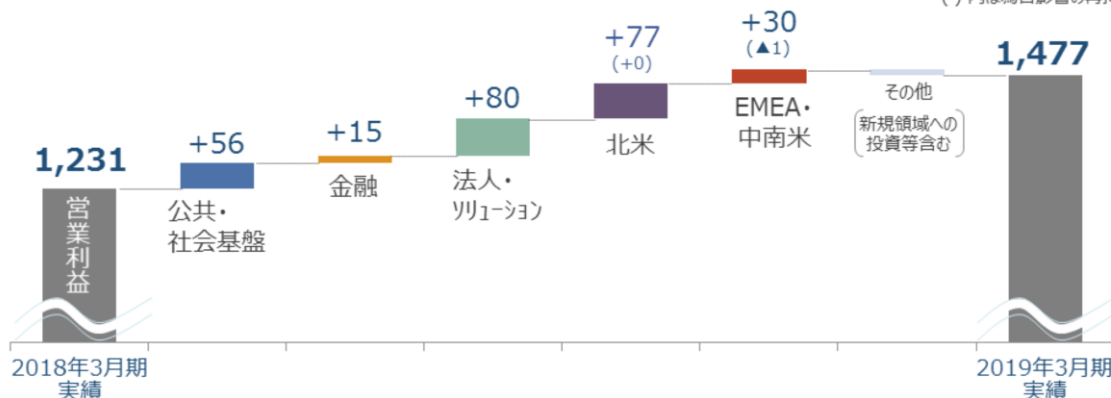
法人・ソリューションは、受注高と同様に連結拡大影響もありますが、製造業や流通業を中心に幅広いお客様からの売上高が伸び、大幅な増収となりました。

北米は通期では減収となっていますが、第4四半期の3カ月では公共や製造向けサービスの増収によってプラスとなっています。

EMEA・中南米は受注高と同様、特にスペインやイタリアを中心とした欧州での売上高が引き続き順調に伸びています。

営業利益 セグメント別増減（2019年3月期実績）

（単位：億円）
（ ）内は為替影響の再掲



公共・社会基盤	不採算額の増加はあるものの、増収に伴う増益等により増益
金融	前期における銀行向けサービスの反動減はあるものの、保険業界向けサービスの増収等により増益
法人・ソリューション	増収等により増益
北米	減収による減益はあるものの、コスト改善やPMI費用の減少等により増益
EMEA・中南米	増収等により増益

次に営業利益の状況です。

公共・社会基盤は不採算額が増加したものの、増収に伴う増益やコストコントロールによってカバーし、増益となりました。

なお、不採算は全社で累計169億円となっており、第4四半期では多額の不採算は出ていません。

金融については、銀行向けサービスの反動減はあるものの、保険業界向けサービスの増収等による増益。法人・ソリューションは増収等による増益です。

北米は減収による減益はありましたが、コストコントロールやPMI費用の減少によって増益。EMEA・中南米は増収等により増益となっています。

公共・社会基盤（2019年3月期実績）

(単位：億円,%)

	IFRS		前期比 (金額)	前期比 (比率)	
	2018年3月期 実績	2019年3月期 実績			
受注高	4,460	3,911	▲549	▲12.3%	➡
売上高	4,449	4,799	+350	+7.9%	➡
営業利益 (営業利益率)	383 (8.6%)	439 (9.1%)	+56 (+0.5P)	+14.6%	➡

受注高 前期における中央府省向け案件の反動減等により減少
 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 不採算額の増加はあるものの、増収に伴う増益等により増益

(説明省略)

金融（2019年3月期実績）

（単位：億円、%）

	IFRS				
	2018年3月期 実績	2019年3月期 実績	前期比 (金額)	前期比 (比率)	
受注高	4,085	4,582	+497	+12.2%	➡
売上高	5,599	5,591	▲8	▲0.1%	➡
営業利益 (営業利益率)	514 (9.2%)	529 (9.5%)	+15 (+0.3P)	+2.9%	➡

受注高 銀行向け案件の獲得等により増加

売上高 前期における銀行向けサービスの反動減はあるものの、保険業界向けサービスの増収等により前期並み

営業利益 前期における銀行向けサービスの反動減はあるものの、保険業界向けサービスの増収等により増益

（説明省略）

法人・ソリューション（2019年3月期実績）

（単位：億円、%）

	IFRS		前期比 (金額)	前期比 (比率)	
	2018年3月期 実績	2019年3月期 実績			
受注高	2,965	3,077	+112	+3.8%	➔
売上高	4,781	5,298	+517	+10.8%	➔
営業利益 (営業利益率)	405 (8.5%)	485 (9.2%)	+80 (+0.7P)	+19.7%	➔

受注高 前期のM&A等を含む製造業向け案件の規模拡大等により増加

売上高 前期のM&A等を含む製造業及び流通業向けサービ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（2019年3月期実績）

（単位：億円、%）

	IFRS				
	2018年3月期 実績	2019年3月期 実績	前期比 (金額)	前期比 (比率)	
受注高	3,866	4,276	+411	+10.6%	➡
売上高	4,279	4,219	▲60	▲1.4%	➡
EBITA ^(*1) (EBITAマージン)	68 (1.6%)	133 (3.1%)	+64 (+1.5P)	+94.5%	➡
営業利益 (営業利益率)	▲42 (▲1.0%)	35 (0.8%)	+77 (+1.8P)	-	➡

(*1) EBITA = 営業利益 + 買収に伴うPPA無形固定資産の償却費等

受注高 ヘルスケア向け案件獲得等により増加

売上高 公共及び製造向けサービスの増収はあるものの、ヘルスケア及び金融向けサービスの減収等により減収

EBITA 減収による減益はあるものの、コスト改善やPMI費用の減少等により増益

営業利益 減収による減益はあるものの、コスト改善やPMI費用の減少等により増益

（説明省略）

EMEA・中南米（2019年3月期実績）

（単位：億円、%）

	IFRS				
	2018年3月期 実績	2019年3月期 実績	前期比 (金額)	前期比 (比率)	
受注高	3,859	4,574	+715	+18.5%	➡
売上高	3,875	4,401	+526	+13.6%	➡
EBITA ^(*1) (EBITAマージン)	120 (3.1%)	149 (3.4%)	+29 (+0.3P)	+24.6%	➡
営業利益 (営業利益率)	49 (1.3%)	79 (1.8%)	+30 (+0.5P)	+62.4%	➡

(*1) EBITA = 営業利益 + 買収に伴うPPA無形固定資産の償却費等

受注高 スペインやイタリアを中心とした欧州での案件獲得増等により増加
 売上高 スペインやイタリアを中心とした欧州での規模拡大等により増収
 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）

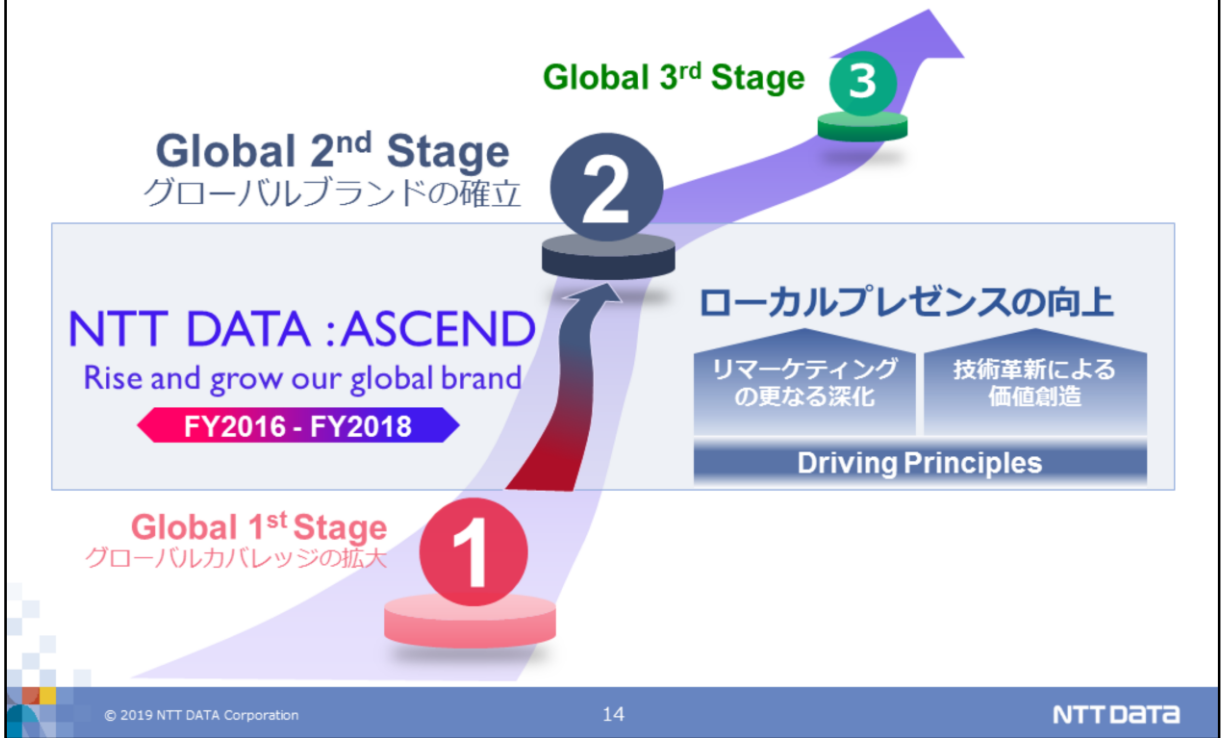
2

前中期経営計画の振り返り

Review of Previous Mid-term Management Plan

続きまして「前中期経営計画の振り返り」についてご説明します。

前中期経営計画の全体像 (FY2016-FY2018)



当社グループは、前中期経営計画(2016年度～2018年度)において「ローカルプレゼンスの向上」によるグローバルブランドの確立をめざしてきました。具体的には、「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」の取り組みを進めました。

前中期経営計画目標達成状況

FY2018目標

FY2018実績

連結売上高

2兆円超

達成

2兆1,636億円

調整後
連結営業利益額

50%増※

(連結営業利益額1,420億円)

達成

1,477億円

※対FY2015（調整項目：新規領域への投資増分）

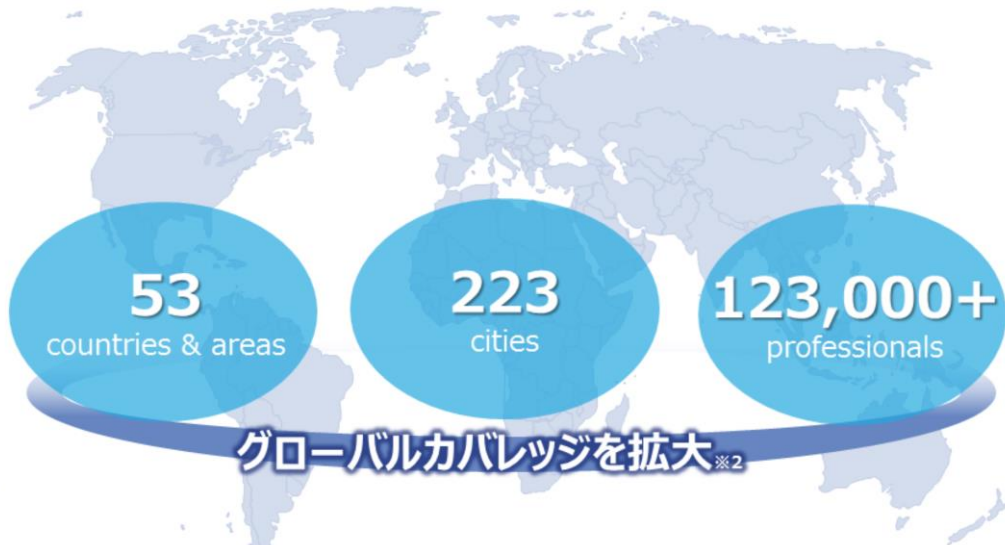
© 2019 NTT DATA Corporation

15

NTT DATA

また、前中期経営目標として「連結売上高2兆円超」及び「調整後連結営業利益額50%増」の達成をめざしてきましたが、いずれも達成することができました。

ITサービス市場における主要10か国のうち
8か国でプレゼンスを向上※1



※1 Gartner "Market Share: IT Services, 2018", Dean Blackmore et al., 8 April 2019より

(プレゼンス向上=シェアのランクが上がったもの。両社の場合Revenueが増加したものをとする)

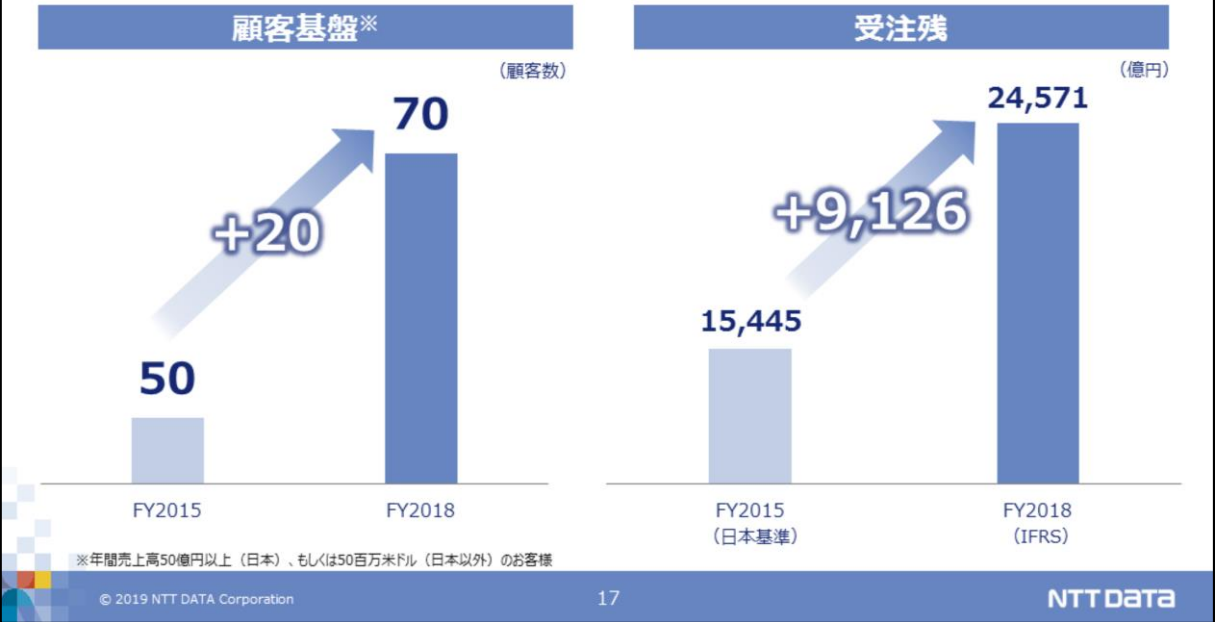
主要国：市場規模TOP10の国 (United States, Japan, United Kingdom, Germany, China, France, Australia, Canada, Spain, Italy)

※2 2019年3月末時点における当社グループの拠点数・従業員数より

次にローカルプレゼンスの向上ですが、IT市場規模上位10か国のうち、8か国でプレゼンスが向上しました。

また、グローバルカバレッジについても53か国、223都市、12万人体制に拡充しています。

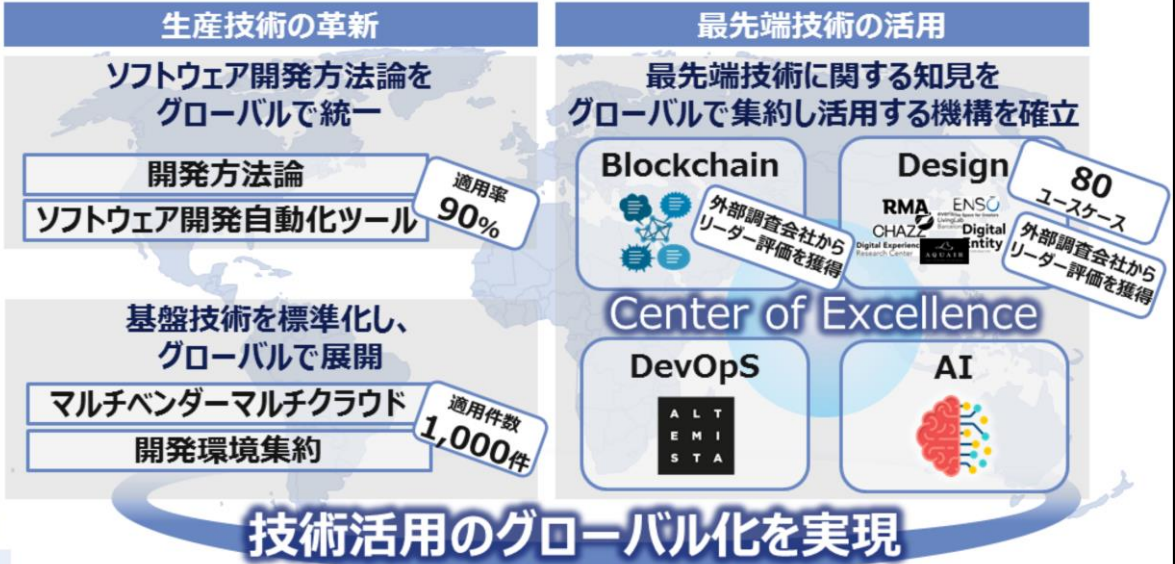
お客様とのLong-Term Relationshipsを構築し、
顧客基盤を強化するとともに安定した経営基盤を確立



次に、前中期経営計画の重要方針の一つ、「リマーケティングの更なる深化」ですが、当社は、お客様とのLong-Term Relationshipsによる深い信頼関係を強みとして顧客基盤を強化し、安定した経営基盤を確立してきました。

年間売上高が日本円で50億円以上、あるいは50millionUSドル以上のお客様は、年度ごとの入れ替わり等もありますが、2015年度期末時点から20顧客増加し70社となりました。

標準化や自動化等の生産技術革新によりコストを削減し、
グローバル横断の拠点により最先端技術に関する知見の蓄積と活用を促進



※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・育成の中核となる拠点

続きまして、もう一つの重要方針である「技術革新による価値創造」の取り組みです。

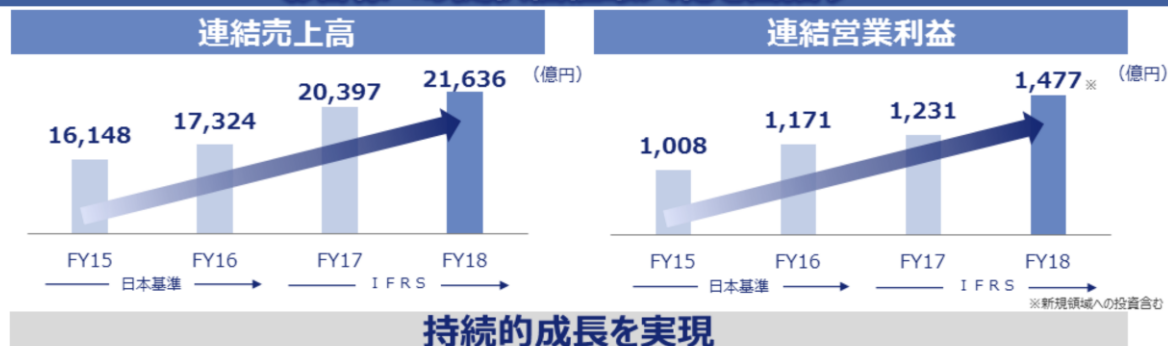
「生産技術の革新」においては、ソフトウェア開発の標準化や自動化に注力し、生産性の向上に取り組んできました。

自動化ツールの適用率は約90%、統合開発クラウドは約1,000のプロジェクトで活用されており、このうち約100件は海外で活用されています。

また、グローバルレベルでのテクノロジー・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。この中でも、BlockchainやDesignは、外部調査会社からリーダー評価を獲得しています。

今後の課題

不採算案件の抑止、海外事業の収益性改善に取り組むとともに
お客様への提供価値最大化を目指す



持続的成長を実現

今後の課題

お客様への提供価値最大化
デジタルトランスフォーメーションの更なる加速
グローバルシナジーの最大化

不採算案件の抑止

海外事業の収益性改善

このような取り組みにより、連結売上高、連結営業利益いずれも持続的な成長を実現しました。

一方、今後の課題として、デジタル化とグローバル化が進む中、お客様への提供価値を最大化するために、デジタルトランスフォーメーションと、グローバルシナジーの更なる推進が必要であると認識しています。

また、不採算案件の抑止と海外事業の収益性改善については課題を残しています。引き続き改善すべき重要な経営課題と認識をしており、取り組みをいっそう強化していきます。

3

中期経営計画

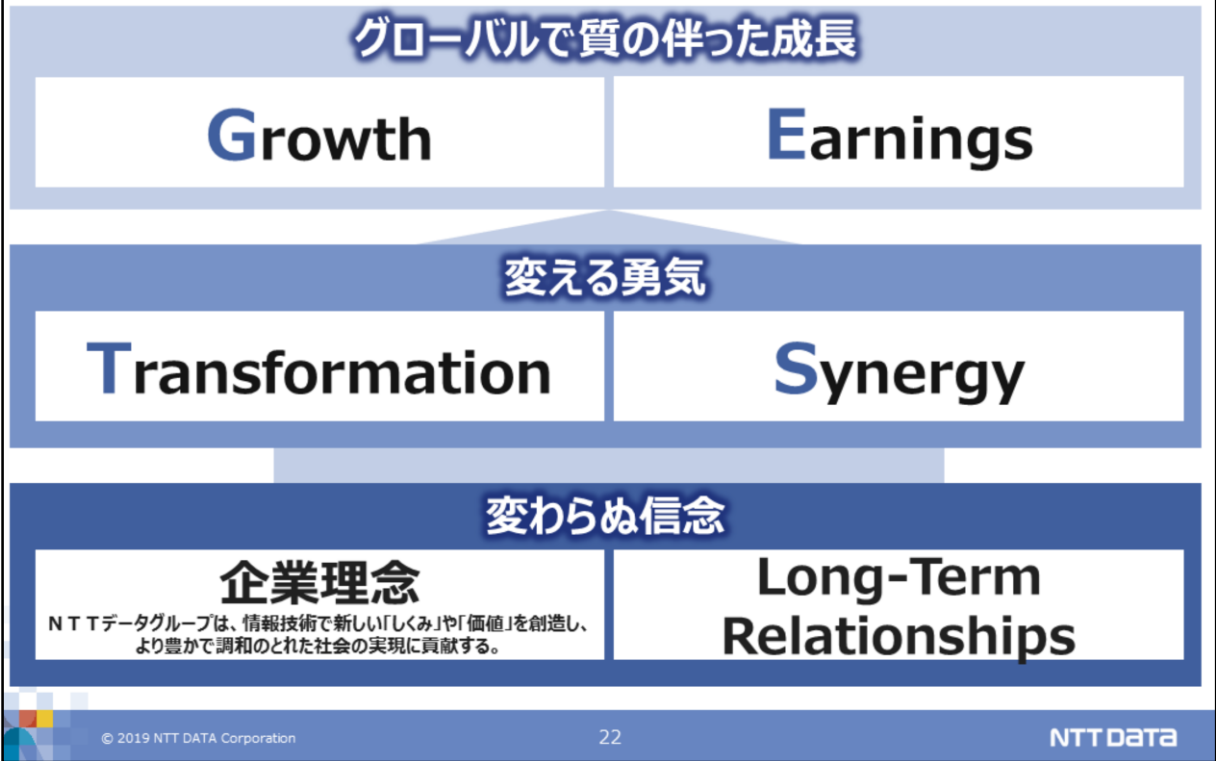
Mid-term Management Plan

以上を踏まえまして、2019年度から2021年度までの新中期経営計画をご説明します。

中期経営計画の位置づけ (FY2019~FY2021)



新中期経営計画は、2025年頃のGlobal 3rd Stage達成に向けて、極めて重要な3年間となっており、「変わらぬ信念、変える勇気によってグローバルで質の伴った成長」をめざします。



新中期経営計画の全体像はこのようになっています。

Growth、Earnings、Transformation、Synergyの4つの力を高めていきます。頭文字をとって「GETS」と呼んでいます。

グローバルで質の伴った成長

FY2021経営目標

連結売上高

2.5兆円

顧客基盤 ※1

80社以上

連結営業利益率 ※2

8%

海外EBITA率 ※2

7%

※1 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
※2 M&A・構造改革等の一時的なコストを除く

まずグローバルで質の伴った成長として、2021年度にめざす目標は、連結売上高2.5兆円、売上高が50億円又は50millionUSD以上の顧客を80社以上、そして連結営業利益率8%、海外EBITA率7%になります。

「お客様とともに未来の社会を創る」

お客様

Long-Term Relationshipsに
基づく価値創造

NTTデータ

企業価値の
持続的な向上



事業と企業活動
を通じた社会貢献

SUSTAINABLE
DEVELOPMENT
GOALS

そのための変わらぬ信念ですが、「お客様とともに未来の社会を創る」ために、お客様とのLong-Term Relationshipsに基づく価値創造を通じて、SDGsの達成に貢献し、企業価値を持続的に向上させていきます。

これは「より豊かで調和のとれた社会の実現に貢献する」という当社の企業理念と一致しており、当社の変わらぬ信念です。

事業を通じた社会貢献

お客様との共創による先進技術等を活用した社会インフラ、業態別ソリューション等の提供



企業活動を通じた社会貢献

先進技術等を活用した働き方変革を通じた社員一人一人の自己実現



具体的なSDGsへの貢献として、事業を通じた貢献と、企業活動を通じた貢献を考えています。

事業を通じた貢献においては、お客様との共創による社会インフラ、業態別ソリューション等の提供により貢献していきます。

また企業活動を通じた社会貢献においては、当社社員一人ひとりの自己実現に向けて、当社自身も変革していくことで、働き甲斐のある社会の実現という社会課題の解決に貢献していきます。

お客様への提供価値最大化

デジタルトランスフォーメーションの更なる加速と
グローバルシナジーの最大化



戦略1

グローバルデジタル
オファリングの拡充



戦略2

リージョン特性に合わせた
お客様への価値提供の深化



戦略3

グローバル全社員の力を高めた組織力の最大化

次に変える勇気ですが、お客様への提供価値を最大化するため、デジタルトランスフォーメーションを更に加速し、そしてグローバルシナジーを高めていきます。

そのため、3つの戦略を実行します。グローバル一体となった強みづくりとしての戦略1、それぞれのリージョン特性に合わせて更に価値提供を深化させるための戦略2、そして組織力・社員力を高めるための戦略3を実行していきます。

グローバルで質の伴った成長：FY2021経営目標

Growth

連結売上高：2.5兆円
顧客基盤：80社以上

Earnings

連結営業利益率：8%
海外EBITA率：7%

変える勇気：お客様への提供価値最大化

Transformation & Synergy

戦略1

グローバルデジタル
オファリングの拡充

戦略2

リージョン特性に合わせた
お客様への価値提供の深化

戦略3

グローバル全社員の力を高めた組織力の最大化

NTT
グループ
連携の強化

変わらぬ信念：お客様とともに未来の社会を創る

全体をまとめるとこのような形になります。

戦略1 : グローバルデジタルオファリングの拡充

注力領域を定め、積極投資による“強み”（オファリング）を創出し、マーケティング・技術活用支援と一体でグローバル連携を加速する

NTTデータのデジタルの定義：「お客様起点でお客様事業成果に貢献する事業」



まず戦略1ですが、グローバル一体で徹底的に強みを磨くための戦略、つまり戦うための武器創りと戦い方のレベルアップです。

具体的には、グローバルワンチームによるグローバルインダストリー、グローバルアカウントプログラム等の加速、デジタルサクセスストーリーの共有と活用の推進、また、グローバルマーケティングも高度化していきます。

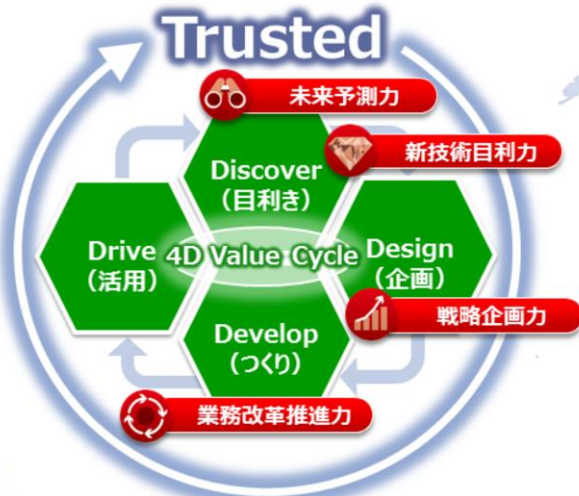
更に、昨年Digital Strategy Office (DSO)を設立しましたが、デジタルビジネスの推進のために、グローバルレベルで重点領域のオファリング創りを推進していきます。

また、R&Dをグローバル化して、前中期経営計画でも推進をしてきたCenter of Excellence (CoE)を拡充し、デジタルの技術・知見の共有、活用を推進していきます。

これらによって、グローバル、デジタルの強みを前面に出して戦えるようになっていきます。

リージョン特性に合わせた4D Value Cycleの推進により お客様への価値提供を深化する

共通の価値提供モデル



Discover : 市場とお客様のニーズの予測、新技術の目利き
Design : 様々なビジネスやサービスの連携を視野とした広く深い構想

Develop : 高度なシステム構築力や活用力によるソリューションの構築と提供
Drive : お客様がソリューションを最大限活用するためのサポート

リージョン別戦略



続きまして戦略2になります。リージョン特性に合わせて更に価値提供を深化させるための戦略です。

リージョンごとに強みやビジネスの状況は異なりますが、共通の価値提供モデルとして4D Value Cycleを定義し、お客様とのLong-Term Relationshipsをベースとし、このサイクルを回し続けることで価値提供を深化させていきます。

グローバル共通の価値観でコラボレーションを推進し、
個の力を高めながら、組織力の最大化を図る



社員の
Professionality
最大化

- ✓ Digital対応力の強化
- ✓ 多様な人財像に合わせた制度設計
- ✓ 社員エンゲージメント向上



Digitalを活用した
働き方の変革

- ✓ Digital技術を活用したナレッジ共有・コラボレーション促進と業務プロセス変革
- ✓ 次世代生産技術による開発プロセス変革



適切なガバナンス
態勢の構築

- ✓ リスクマネジメントの強化
- ✓ 不採算案件の更なる抑止

Clients First

Foresight

Values

Teamwork

最後の戦略3になりますが、当社の共通の価値観であるValues (Clients First、Foresight、Teamwork)を基に、グローバルで社員の力を高めて組織力を最大化するための戦略です。

具体的には、社員のProfessionalityの最大化として、全社員のデジタル対応力やグローバル対応力を高めていきます。また、当社社員一人ひとりの自己実現のための制度設計等を実行していきます。

Digitalを活用した働き方変革として、グローバルで知見やノウハウを共有できる最先端の仕組みを導入し、コラボレーションを推進します。また、引き続き生産技術を磨くことで更なる生産性の向上をめざします。

また、適切なガバナンス態勢の構築として、前中期経営計画の課題でもある不採算案件の抑止等に取り組んでいきます。

独自の経営とブランドを継続しつつ、NTTグループトータルで
新たな価値を創造し、グローバルマーケットでのプレゼンスを高めていく



先進領域における連携

グローバルでの基盤的研究開発※1、
次世代技術研究開発※2の成果活用

日本電信電話
NTT Research, Inc.

各地域における連携

クロスセルとトータルサービスの
提供による事業拡大(B2B2X等)

NTTコミュニケーションズ
Dimension Data Holdings plc
NTTセキュリティ

スケールメリットを活かした連携

ミドルウェア、ハードウェア等の
調達集約等によるコスト削減

NTT Global Sourcing, Inc.

※1 AI, IoT等 ※2量子計算科学、暗号情報理論、生体情報処理等

最後に、NTTグループ連携の強化です。

まずは、NTT研究所との強連携として、基盤的研究開発や次世代技術研究開発の成果をグローバルで活用し、先進ソリューションやサービスの提供をめざします。

各地域における連携として、NTTコミュニケーションズやDimension Data、NTTセキュリティ等の各社が得意とするインフラ、セキュリティサービスを組み合わせた、トータルサービスの更なる拡大をめざします。

また、NTTグループ全体の調達集約等によるコスト削減等のスケールメリットを活かした連携も進めていきます。

個別重要課題への対応方針

続きまして、前中期経営計画の個別重要課題であった「不採算案件抑止」と「海外事業の収益性改善」に向けた対応方針をご説明します。

不採算案件抑止の強化について

過去の不採算・高難度案件からの教訓をもとに、リスクへの早期対応強化、現場力の更なる強化、管理プロセスの強化により不採算案件を抑止

前中計期間
の振り返り

プロジェクト審査委員会等の取組により、特定案件を除き、
目標水準※以下のコントロールを実現

今後の課題

特に難度の高い案件に対する更なる抑止強化

リスクへの早期対応強化

現場力の更なる強化

管理プロセス強化

提案準備段階での
プロジェクト審査実施と
受注基準の見直し

案件の難度や特性に
応じたPM配置の適正化

問題のレベルに応じた
迅速な全社対応の強化

ナレッジの更なる蓄積と活用

過去の不採算案件に加え、高難度案件の知見・ノウハウ蓄積と活用

※ 連結売上高比0.3%~0.5%

まず、不採算案件の抑止ですが、今後は特に難度の高い案件に対する更なる抑止強化が課題であると考えています。

リスクへの早期対応強化としては提案準備段階でのプロジェクト審査実施と受注基準の見直し、現場力の更なる強化としては案件の難度や特性に応じたプロジェクトマネージャー(PM)配置の適正化等を実施していきます。

**新規デジタルオファリング創出、オファリングの選択と集中、
デジタル対応力強化により、収益力を伴う売上拡大を目指す**

**前中計期間
の振り返り**

Dell Servicesの統合を完遂、北米でのプレゼンスを向上

今後の課題

収益力を伴った売上高の更なる拡大

成長戦略

重点志向での強み創出と柱顧客の拡大

新たなデジタルオファリングの創出

**オファリングの選択と集中による
効率性の向上**

デジタル変革に対応するデジタル人財の拡充とリスキル

続きまして北米分野の成長戦略ですが、前中期経営計画期間において、旧Dell Services部門の統合を完遂し、北米では約2倍のプレゼンス向上を実現しました。今後の課題として、収益力を伴った売上高の更なる拡大が必要であると考えています。

そのための成長戦略は、重点志向での強み創出と柱顧客の拡大として、新たなデジタルオファリングの創出、既存のオファリングの選択と集中による効率性の向上、デジタル変革に対応するためのデジタル人財の拡充とリスキルであり、これらを実行することで、2021年度のEBITAマージン7%をめざします。

事業構造改革のための集中投資により、収益力の飛躍的な向上を目指す

**前中計期間
の振り返り**

高い成長率での売上高拡大、プレゼンス向上を実現

今後の課題

高成長を持続した収益力の飛躍的な向上

成長戦略

三社一体運営によるお客様提供価値の向上

事業構造改革のための集中投資

新たなデジタルオファリングの創出

**開発リソース最適化・自動化
推進によるデリバリーの強化**

デジタル変革に対応するデジタル人財の拡充とリスキル

システム統合等によるオペレーション効率化

最後にEMEA・中南米分野の成長戦略ですが、前中期経営計画期間において、高い成長率で売上高を拡大し、プレゼンスを向上しました。今後の課題として引き続き高成長を持続しつつ、収益力の飛躍的な向上が必要であると考えています。

そのための成長戦略は、三社一体運営によるお客様提供価値の向上であり、事業構造改革のための集中投資を2019年度より実行します。具体的には北米同様に新たなデジタルオファリングの創出、デジタル人財の拡充とリスキルを実行するとともに、開発リソースの最適化・自動化推進によるデリバリーの強化を実施し、更にシステム統合等によるオペレーションの効率化を追求していきます。以上により、2021年度のEBITAマージン7%をめざします。

4

2020年3月期 業績見通し

Forecasts for the Fiscal Year Ending March 31, 2020

(説明省略)

前期比増減概要 (2020年3月期業績見通し)

- ・ 全セグメントでの売上高拡大により、31期連続増収をめざす
- ・ 新中期経営計画に基づく投資・コスト増はあるものの、前期並みの利益を確保

(単位：億円,%)

IFRS					
	2019年3月期 実績	2020年3月期 予想	前期比 (金額)	前期比 (比率)	
受注高	20,761	20,000	▲761	▲3.7%	➡
売上高	21,636	22,400	+764	+3.5%	➡
営業利益 (営業利益率)	1,477 (6.8%)	1,480 (6.6%)	+3 (▲0.2P)	+0.2%	➡
当社株主に帰属する 当期利益	936	920	▲16	▲1.7%	➡
1株当たり 年間配当金 (円)	17	18	+1	+5.9%	➡

続いて、2020年3月期の業績見通しについてご説明します。

受注高は金融における前期の反動減が大きいため、全社でも若干の減少を予想していますが、売上高については全セグメントで増収を予想しており、31期連続増収をめざします。

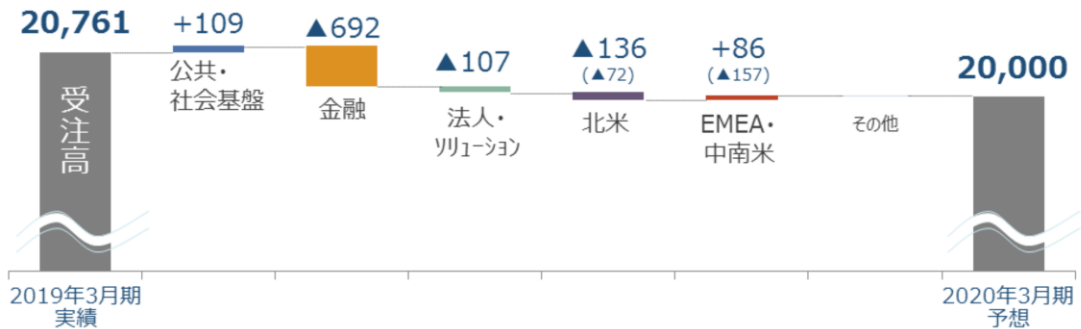
営業利益については、先ほどご説明した新中期経営計画に基づく投資やコスト増はあるものの、前期並みの利益を確保します。

1株当たり年間配当金については、新中期経営計画に基づいて今後着実にキャッシュ・フローが拡大していくことを見込み、1株当たり1円増配の18円の予想としています。

こちらも次ページ以降で、詳細についてご説明します。

受注高 セグメント別増減 (2020年3月期業績見通し)

(単位：億円)
()内は為替影響の再掲



公共・社会基盤	中央府省向け案件の増加等により、前期を上回る受注獲得を予想
金融	前期における銀行向け大型案件の反動減影響等により減少を予想
法人・ソリューション	前期における製造業向け案件の反動減影響等により減少を予想
北米	為替による押し下げ及び前期におけるヘルスケア向け案件獲得の反動減等により減少を予想
EMEA・中南米	為替による押し下げがあるものの、スペイン・中南米等での案件獲得増により増加を予想

© 2019 NTT DATA Corporation

38

NTT DATA

まず受注高です。

公共・社会基盤は中央府省向け案件の増加によりプラス、金融と法人・ソリューションはいずれも前期の反動減によるマイナスを予想していますが、先ほどお話ししたように、金融は特に反動減の幅は大きくなるものと予想しています。

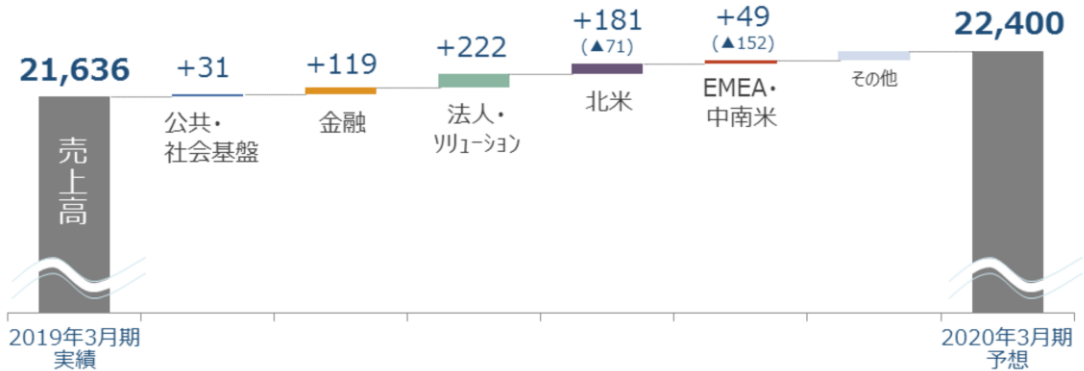
海外については、増減値の下のカッコ内に為替影響を再掲しています。

北米については、円高による押し下げ効果があることを除けば、前期の反動減による小幅な減少になると予想しています。

EMEA・中南米についても円高による押し下げ効果はありますが、その影響を含めてもプラスであり、引き続き順調に伸びる予想としています。

売上高 セグメント別増減 (2020年3月期業績見通し)

(単位: 億円)
()内は為替影響の再掲



公共・社会基盤	中央府省向けサービスの規模拡大等により増収を予想
金融	銀行向けサービスの規模拡大等により増収を予想
法人・ソリューション	前期におけるM&Aも含む流通向けサービスの規模拡大等により増収を予想
北米	為替による押し下げがあるものの、規模拡大等により増収を予想
EMEA・中南米	為替による押し下げがあるものの、ドイツ・スペイン・中南米等でのビジネス規模拡大により増収を予想

© 2019 NTT DATA Corporation

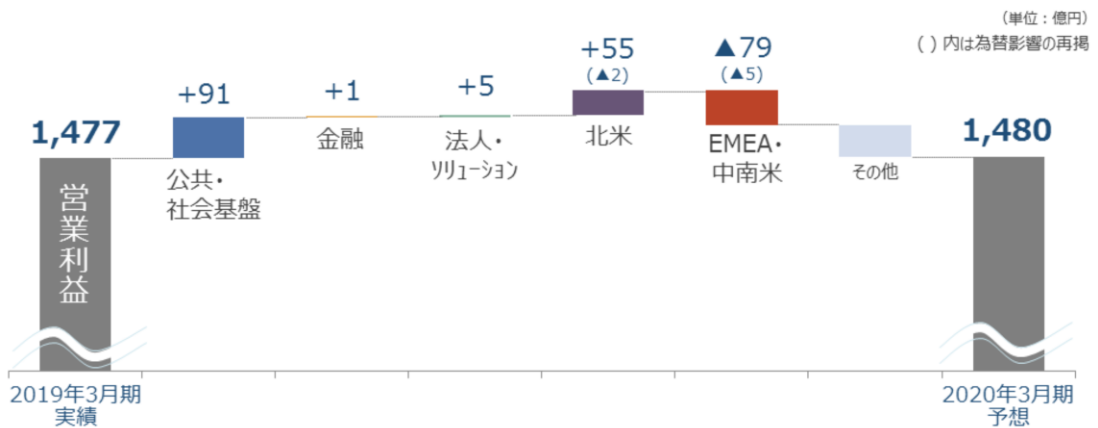
39

NTT DATA

売上高については、前期の受注高が全体的に好調だったことを踏まえ、全てのセグメントで増収を予想しています。

なお、海外については受注高と同様、売上高でも円高による押し下げ影響はありますが、前期は減収だった北米も含め、増収を予想しています。

営業利益 セグメント別増減 (2020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	増収による増益はあるものの、成長に向けた投資等を実施するため、概ね前期並みを予想
法人・ソリューション	増収による増益はあるものの、成長に向けた投資等を実施するため、概ね前期並みを予想
北米	増収等により増益を予想
EMEA・中南米	増収による増益はあるものの、事業構造改革等の投資を実施するため、減益を予想

© 2019 NTT DATA Corporation

40

NTT DATA

最後に営業利益です。

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。

金融と法人・ソリューションは増収に伴う増益はあるものの、新中期経営計画に基づく投資等を実施するため、前期並みを予想しています。

北米は増収等による増益を予想しています。

EMEA・中南米は前期比79億円の減益を予想していますが、これは2021年度のEBITAマージン7%に向けて、先ほどご説明した事業構造改革を今期集中的に行い、高収益構造に転換するためだにご理解ください。

以降の資料についてはご説明を省略します。

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。

公共・社会基盤（2020年3月期業績見通し）

（単位：億円、%）

	2019年3月期 実績	2020年3月期 予想	前期比 (金額)	前期比 (比率)	
受注高	3,911	4,020	+109	+2.8%	➡
売上高	4,799	4,830	+31	+0.6%	➡
営業利益 (営業利益率)	439 (9.1%)	530 (11.0%)	+91 (+1.8P)	+20.8%	➡

受注高 中央府省向け案件の増加等により、前期を上回る受注獲得を予想

売上高 中央府省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（2020年3月期業績見通し）

（単位：億円、%）

	2019年3月期 実績	2020年3月期 予想	前期比 (金額)	前期比 (比率)	
受注高	4,582	3,890	▲692	▲15.1%	➡
売上高	5,591	5,710	+119	+2.1%	➡
営業利益 (営業利益率)	529 (9.5%)	530 (9.3%)	+1 (▲0.2P)	+0.1%	➡

受注高 前期における銀行向け大型案件の反動減影響等により減少を予想

売上高 銀行向けサービスの規模拡大等により増収を予想

営業利益 増収による増益はあるものの、成長に向けた投資等を実施するため、概ね前期並みを予想

（説明省略）

法人・ソリューション (2020年3月期業績見通し)

(単位: 億円, %)

	2019年3月期 実績	2020年3月期 予想	前期比 (金額)	前期比 (比率)	
受注高	3,077	2,970	▲107	▲3.5%	➡
売上高	5,298	5,520	+222	+4.2%	➡
営業利益 (営業利益率)	485 (9.2%)	490 (8.9%)	+5 (▲0.3P)	+1.0%	➡

受注高 前期における製造業向け案件の反動減影響等により減少を予想

売上高 前期におけるM&Aも含む流通向けサービスの規模拡大等により増収を予想

営業利益 増収による増益はあるものの、成長に向けた投資等を実施するため、概ね前期並みを予想

(説明省略)

北米 (2020年3月期業績見通し)

(単位: 億円, %)

	2019年3月期 実績	2020年3月期 予想	前期比 (金額)	前期比 (比率)	
受注高	4,276	4,140	▲136	▲3.2%	➡
売上高	4,219	4,400	+181	+4.3%	➡
EBITA(*1) (EBITAマージン)	133 (3.1%)	210 (4.8%)	+77 (+1.6P)	+58.5%	➡
営業利益 (営業利益率)	35 (0.8%)	90 (2.0%)	+55 (+1.2P)	+157.9%	➡

(*1) EBITA = 営業利益 + 買収に伴うPPA無形固定資産の償却費等

受注高 為替による押し下げ及び前期におけるヘルスケア向け案件獲得の反動減等により減少を予想

売上高 為替による押し下げがあるものの、規模拡大等により増収を予想

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)

EMEA・中南米 (2020年3月期業績見通し)

(単位: 億円, %)

	2019年3月期 実績	2020年3月期 予想	前期比 (金額)	前期比 (比率)	
受注高	4,574	4,660	+86	+1.9%	➡
売上高	4,401	4,450	+49	+1.1%	➡
EBITA(*1) (EBITAマージン)	149 (3.4%)	50 (1.1%)	▲99 (▲2.3P)	▲66.5%	➡
営業利益 (営業利益率)	79 (1.8%)	0 (0.0%)	▲79 (▲1.8P)	▲100.0%	➡

(*1) EBITA = 営業利益 + 買収に伴うPPA無形固定資産の償却費等

受注高	為替による押し下げがあるものの、スペイン・中南米等での案件獲得増により増加を予想
売上高	為替による押し下げがあるものの、ドイツ・スペイン・中南米等でのビジネス規模拡大により増収を予想
EBITA	増収による増益はあるものの、事業構造改革等の投資を実施するため、減益を予想
営業利益	増収による増益はあるものの、事業構造改革等の投資を実施するため、減益を予想

(説明省略)

5

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

(説明省略)

2019年3月期の主な取り組み(1/6)

公共・社会基盤

- | | |
|---|--|
| 1 | <h3>労働基準行政システムのサービス開始によりお客様業務の効率化を実現</h3> <p>当社は、日本全国の労働局や労働基準監督署における労災保険等の国民サービス提供や安全衛生のための監督等の業務の基幹システムである労働基準行政システムの開発を行い、2019年1月にサービスを開始しました。当該システム開発は、従来あった複数のサブシステムを統合し効率化を図るなど、高難度かつ長期間のプロジェクトでしたが、これを完遂することで、お客様業務の効率化を実現しました。</p> |
| 2 | <h3>官民連携と異業種横断の取り組みにより事業を拡大</h3> <p>行政機関と金融機関の情報のやり取りを効率化するためのサービス提供や、社会課題の解決や新たな付加価値の創出に向けた様々な企業・団体等との共創活動を推進し、事業の拡大に努めました。</p> <ul style="list-style-type: none">• 当社は、(株)静岡銀行、遠州信用金庫及び3自治体と共同で、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、電子データを用いることによる作業時間削減と業務効率化の実務検証を2018年10月に完了しました。また、この結果を踏まえ、行政機関と金融機関の間においてフォーマットが統一された電子データによる預貯金等の照会を実現する「PipitLINQ（ピピットリンク）」を2019年2月より販売開始しました。• 当社及び東京電力パワーグリッド(株)は、業種の垣根を越えた様々なデータを活用した社会課題の解決や新たな付加価値の創出を目的とした「グリッドデータバンク・ラボ有限責任事業組合」を2018年11月に設立し、2019年3月には関西電力(株)及び中部電力(株)が組合員として加わりました。賛同参画企業・団体等は約30社（2019年3月時点）となりました。また、本取り組みに係る共創活動を推進していく場として、イノベーション環境を備えたオフィス兼ラボを2019年3月に東京都千代田区に開設しました。 |

(説明省略)

2019年3月期の主な取り組み(2/6)

金融

次世代バンキングの実現に向けた様々な取り組みを推進

デジタル技術を活用した新たなサービスが提供される中、金融機関のビジネス基盤を多様なデジタルニーズへ迅速に対応可能とする取り組みを進めました。加えて、金融機関のみならず、あらゆる産業が金融サービスとつながり、新たなビジネスを創出するためのプラットフォーム構築を推進しました。

- 1
- デジタルサービスの提供プラットフォームとして、提供中である当社クラウドサービス「OpenCanvas」に加え、「AWS」「Azure」等のパブリッククラウド^(注1)の導入から運用までを一元的にサポートするソリューション「A-gate」を2018年10月より提供開始しました。このサービスは「OpenCanvas」の認証機能等を活用することで、高度なセキュリティ要求にも対応しています。
 - 当社がメインフレーム上で提供してきた金融機関の基幹系システムについて、デジタル技術と親和性が高いオープンプラットフォーム^(注2)の適用を可能とするための主要な技術検証を2018年6月に完了し、本格的に技術開発を開始しました。
 - 他業態サービスと金融機能を組み合わせた新たなサービス創出に向けた取り組みとして、グローバルで実績のあるMambu社のクラウド型勘定系サービスの実証実験を2019年3月に日本で初めて完了しました。

AI技術を活用したデジタル関連サービスを提供

サービスの高度化に向け、金融機関向けの様々なデジタル関連サービスを提供しました。

- 2
- NTTグループのAI技術「corevo」を活用し、金融機関の融資稟議書作成業務の負担を軽減するサービスを2019年3月より提供開始しました。
 - 映像と音声の分析により対面コミュニケーションの各要素をAIが点数化するサービスを開発し、保険業界を中心にトライアルサービスを2018年4月より提供開始しました。
 - 新規ビジネス創発拠点である「BeSTA FinTech Lab」に、最新技術を活用したカスタマージャーニー^(注3)を体感できる次世代コンセプト店舗「Branch of the Future」を設置しました。

(注1) パブリッククラウド
不特定多数のユーザーにインターネットを介して提供する共同利用型のクラウドサービスです。

(注2) オープンプラットフォーム
特定のハードウェアに依存しないプラットフォーム（システムやサービスの基盤）のことです。

(注3) カスタマージャーニー
利用者が実際のサービス利用や購買に至るまでのプロセス（行動、思考、感情等）のことです。

(説明省略)

2019年3月期の主な取り組み(3/6)

法人・ソリューション

1 利便性、先進性の高い決済関連サービスの提供を推進

サービス開始35周年を迎えた「CAFIS」^(注4)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とした利便性、先進性の高い決済関連サービスの提供の推進により、日本のキャッシュレス化への対応に貢献しました。

- 当社及び東京急行電鉄㈱は、企業や店舗等の販促アプリにカードレスのハウスクレジット機能を搭載することができ、スマートフォン1台で決済が可能となるソリューション「.pay (ドットペイ)」を2018年4月より提供開始しました。
- スマートフォンによるバーコード決済サービス「モバイルレジ」^(注5)にクレジットカードによる決済機能を追加し、地方公共団体向けに「モバイルレジ公金クレジット収納サービス」として2018年4月より提供開始しました。
- 一次元バーコードやQRコードといった国内外の各種コード決済について、小売業者が1台の決済端末又は1つのインターフェースで対応可能となるサービス「コード決済ゲートウェイ」の提供開始に向けて取り組みました。

2 生産関連情報の活用により工場内における情報の持つ価値の最大化を実現

当社は、これまで開発に参画してきたファナック㈱の製造業向けIoTプラットフォーム「FIELD system」^(注6)上で動作するアプリケーションとして、「DaTa TransLoader」を2019年1月に販売開始しました。本製品は、お客様の工場内のあらゆる機械や装置が接続される「FIELD system」に蓄積された重要な生産関連情報を、お客様の保有システムや外部ツールで活用可能とすることにより、工場内における情報の持つ価値の最大化を実現するものです。

(注4) 「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。

(注5) 「モバイルレジ」

スマートフォンのアプリでコンビニ収納用バーコードを読み取り、インターネットバンキングで銀行口座から支払いを行うサービスです。

(注6) IoTプラットフォーム「FIELD system」

製造業での更なる生産性向上と効率化をめざした、ファナック㈱が提供する製造業向けIoTプラットフォームです。

(説明省略)

2019年3月期の主な取り組み(4/6)

北米

- | | |
|---|---|
| 1 | <p>カナダ プリティッシュコロンビア州 Health Authoritiesと新規に大型のITサービス契約を締結、ヘルスケア分野での豊富なサービス提供実績をもとにカナダでのプレゼンスを拡大</p> <p>当社子会社であるNTT DATA Canadaは、新規顧客であるカナダ プリティッシュコロンビア州のProvincial Health Services Authority (PHSA) ^(注7) とITサービスに係る契約を2019年3月に締結しました。期間は5年、総額4億カナダドルを超える大型契約です。本サービスでは、同州内の複数のHealth Authorities ^(注8) に対して、医療機関で使われるアプリケーションの使用方法や医療機関の業務フローに精通したスタッフによるクリニカルサービスを含め、先進的なITサポートサービスを提供します。本受注にあたり、長年クリニカルサービスを提供してきた実績と信頼性、大規模アウトソーシング案件への対応能力、お客様の多様な要望への柔軟な対応姿勢等が高く評価されたことに加え、2018年12月のSierra Systems買収等、カナダ市場への積極的な投資姿勢も評価されました。</p> |
| 2 | <p>米国州政府への業界特化型コンサルティングサービスの強化に向けてCognosante Consulting, LLCの買収交渉を実施</p> <p>当社子会社であるNTT DATA Servicesは、米国各州政府のヘルスケア関連部門に対してコンサルティングサービスを提供し、特に公的医療保険制度であるメディケイド関連システムに対する支援サービス等において強みを持つCognosante Consulting, LLCの買収交渉を実施しました(2019年4月買収完了)。本買収により、Cognosante Consulting, LLCの約30年にわたる米国各州政府への豊富なサービス提供実績に基づく知見を獲得することで、ヘルスケア関連分野において専門性の高い業界特化型のコンサルティングサービスを提供することが可能となります。</p> |

(注7) Provincial Health Services Authority (PHSA)

5つの地域組織と連携しながら、州全体の高度医療等を所掌している組織のことです。

(注8) Health Authorities

プリティッシュコロンビア州の州内5つの地域に設置されている、各地域の特性にあわせたヘルスケアサービスを行う組織のことです。

(説明省略)

2019年3月期の主な取り組み(5/6)

EMEA・中南米

1 everis Groupが公共分野において大型案件を受注

当社子会社であるeveris Groupは、長年にわたる高品質なサービスの提供実績及びデジタル領域への対応力等が評価され、特に高度なセキュリティと信頼性が求められる公共分野にて以下の案件を受注しました。

- スペインの空港運営企業Aena SME, S.A.より、スペイン国内7空港における自動出入国管理システムを受注しました。バルセロナ、マヨルカ等4空港での最先端の自動化ゲート計220台の設置、サービス提供開始に続き、今後、セビリア等3空港においても当該ゲート計81台の導入、運用を担当します。本システムは、パスポート等の高度な照合と顔及び指紋による生体認証を統合し、正確かつ迅速に個人を識別することで、出入国審査の効率化に貢献しています。
- 欧州連合（EU）の行政執行機関である欧州委員会情報技術総局と、30を超えるEU機関等に対してITサービスを提供する包括契約を締結し、ベルギーをはじめ14カ国を対象に2018年10月よりサービス提供を開始しました。

2 M&Aを通じてデジタル領域を中心にケイパビリティを拡充

当社子会社を通じて、デジタル領域を中心に特長のある企業を買収し、サービス提供力の更なる強化及び当社グループの強みとのシナジー発現を図りました。

- NTT DATA EMEA LTD.は、デジタル領域のコンサルティング等のサービスを提供する英国のMagenTys Holdings Limitedを2018年5月に子会社化しました。また、当社グループの強みである自動車業界でのプレゼンスの更なる強化を目的に、自動車ディーラーマネジメントシステムを提供するドイツのgen-ius dms GmbHを2018年6月に子会社化しました。
- itelligence AGは、SAPの戦略分野の一つである顧客管理及びeコマース等のサービス強化を目的に、「SAP C4/HANA^(注9)」を活用した同サービスを強みとするSybit GmbHを2018年8月に子会社化しました。

(注9)「SAP C4/HANA」

実店舗（リアル）やオンラインストア（デジタル）をはじめとする販売チャネルや流通チャネルを統合し、どのような販売チャネルからも同じように商品を購入できる環境の実現を意味するオムニチャネルに対応する豊富な機能群と、カスタマイズやアドオンへの自由度・拡張性を兼ね備えたエンタープライズ向けデジタルコマースソリューションです。

(説明省略)

2019年3月期の主な取り組み(6/6)

技術革新統括本部

1	<p>IT業界のリーディングカンパニーとして国内外における情報セキュリティ対策を強化</p> <p>当社はIT業界のリーディングカンパニーとして、インターネット黎明期より他社に先駆けて、日々の生活に欠かせない重要インフラ等を強固なセキュリティ技術で守ってきましたが、世界的に情報システムへのサイバー攻撃が激しさを増している中、更なるセキュリティ強化施策に取り組みました。</p> <ul style="list-style-type: none"> 当社は、セキュリティ分野の先進技術を有する株式会社エスエスセキュリティ及び株式会社神戸デジタル・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。 当社グループは、刻々と変化するエンドポイント^(注10)の状況に応じた脅威の検知、対応及び復旧が可能な「Tanium（タニウム）」を国内外の当社グループ拠点へ導入しました。また、当社グループのセキュリティ管理プラットフォームとして、ネットワーク機器や様々なエンドポイント機器のログの収集と分析が一元的に可能な「Exabeam（エクサビーム）」を順次導入開始しました。これらの取り組みを通じ、国内外における当社グループの情報セキュリティレベルが向上しました。また、各ソリューションを当社グループの拠点に導入したことにより得られた知見をもとに、より高度なセキュリティコンサルティング等に関するお客様へのサービス提供を目的として、2018年11月からNTTデータ先端技術株式会社と共にタニウム合同会社と、2019年1月から米国のExabeam, Inc.と協業を開始しました。 セキュリティ分野においては求められる専門性の高さにより人材の不足が懸念される中、当社グループではセキュリティ人材の育成とスキル向上に積極的に取り組み、2018年度には、NTTグループが推進する「セキュリティ人材認定」を有する8,300人以上が国内外で活躍しています。 世界で増大するセキュリティ被害の抑止を目的に、サイバーセキュリティのグローバル動向及び今後の予測に関する調査レポートを日本語及び英語で四半期ごとに公開するとともに、テレビ、新聞、雑誌等への取材協力を行いました。
2	<p>お客様のデジタルビジネスの実現に向けた、六本木のデザインスタジオ“AQUAIR”の開設及びグローバルネットワークの強化</p> <p>お客様のデジタルビジネスの企画から実証実験・マーケティングまでをシームレスに実現するためのデザインスタジオ「Fluid Experience Design Studio “AQUAIR（アクエア）”」（以下、本スタジオ）を2018年6月に開設しました。本スタジオは、最新の技術・ワークスタイルが体験できる施設であり、実証実験を行うための仮設店舗も備えています。2018年度は100社を超えるお客様や当社パートナーが本スタジオを訪れ、デジタルとリアル空間を融合した新規サービスの実現に向けた、様々な体験や技術検証の場として活用されました。また、本スタジオを含む海外の当社グループのデザインスタジオ（グローバル全体で15拠点）が連携する「NTT DATA DesignNetwork^(注11)」との活動を通して、UX/UI^(注12)を強みとする人材や各種事例の共有及び国を越えたプロジェクトの推進を実施しました。</p>

(注10) エンドポイント

PC、スマートフォン、サーバ等のネットワークに接続された端末のことです。

(注11) 「NTT DATA Design Network」

グローバル全体で15拠点あるデザインスタジオの間で、相互に事例やノウハウを共有したり、プロジェクトを支援したりすることによって、より広い視野でのビジネスデザインの検討を実現するための当社グループのネットワークのことです。

(注12) UX（ユーザーエクスペリエンス）-UI（ユーザーインターフェース）

UX（ユーザーエクスペリエンス）とは、ユーザーがサービスを通じて受け取る体験やそれに伴う感情のことです。UI（ユーザーインターフェース）とは、ユーザーとサービスとの接点であり、両者の間で情報をやりとりするための仕組みのことです。

(説明省略)

5

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 実績	2019年3月期 実績	前期比 (%)	2020年3月期 予想	前期比 (%)
受注高	19,500	20,761	+6.5	20,000	△3.7
受注残高	23,692	24,571	+3.7	23,800	△3.1
売上高	20,397	21,636	+6.1	22,400	+3.5
売上原価	15,355	16,186	+5.4	16,580	+2.4
売上総利益	5,042	5,450	+8.1	5,820	+6.8
販売費及び一般管理費	3,810	3,973	+4.3	4,340	+9.2
販売費	1,454	1,467	+0.9	1,600	+9.1
研究開発費	146	151	+3.4	220	+45.8
管理費等	2,211	2,355	+6.5	2,520	+7.0
営業利益	1,231	1,477	+20.0	1,480	+0.2
営業利益率(%)	6.0	6.8	+0.8P	6.6	△0.2P
金融収益・費用/ 持分法投資損益	△4	△8	△92.7	△30	△274.2
税引前当期利益	1,227	1,469	+19.7	1,450	△1.3
法人所得税費用等 ^{(*)1}	403	533	+32.2	530	△0.6
当社株主に帰属する 当期利益	824	936	+13.6	920	△1.7
設備投資	1,948	1,792	△8.0	2,020	+12.7
減価償却費等 ^{(*)2}	1,611	1,607	△0.2	1,620	+0.8
(参考)PMI等費用(北米) ^{(*)3}	190	43	△77.3	0	△100.0

(*)1 「法人所得税費用等」には、「法人所得税費用」及び「非支配持分に帰属する当期利益」を含む。

(*)2 2020年3月期予想は、2019年4月から適用するIFRS16号（新リース基準）の影響額345億円（概算）を含めずに値を算出。

(*)3 「(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)及びリストラチャージング費用。

(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 実績	2019年3月期 実績	2020年3月期 予想
公共・社会基盤	4,460	3,911	4,020
（再掲）：中央府省・地方自治体・ヘルスケア	2,502	1,945	2,260
：テレコム・ユーティリティ	1,113	1,140	930
金融	4,085	4,582	3,890
（再掲）：銀行・保険・証券・クレジット・金融インフラ	2,995	3,485	2,690
：協同組織金融機関・金融ネットワーク	930	833	1,020
法人・ソリューション ^(*1,2)	2,965	3,077	2,970
（再掲）：流通・サービス・ペイメント	763	730	730
：製造	1,804	1,888	1,840
：データセンター・ネットワーク等ソリューション	320	380	330
北米	3,866	4,276	4,140
EMEA・中南米	3,859	4,574	4,660

受注残高内訳詳細

（単位：億円）

受注残高	23,692	24,571	23,800
公共・社会基盤	4,168	4,168	4,160
金融	8,083	8,288	7,570
法人・ソリューション	1,236	1,310	1,120
北米	7,406	7,847	7,670
EMEA・中南米	2,710	2,824	3,030

(*1) 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。

(*2) 法人・ソリューションの値は、2018年3月期を含め、計上内容の見直しを実施。

（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 実績	2019年3月期 実績	2020年3月期 予想
公共・社会基盤	3,618	3,996	4,070
金融	4,964	4,916	5,070
法人・ソリューション ^{(*)1}	3,402	3,792	4,060
北米	4,223	4,165	4,350
EMEA・中南米	3,839	4,339	4,390

(*)1 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。

海外売上高

（単位：億円）

	IFRS		
	2018年3月期 実績	2019年3月期 実績	2020年3月期 予想
売上高 ^{(*)2}	8,313 ^{(*)3}	8,811 ^{(*)3}	9,100

(*)2 北米セグメント、EMEA・中南米セグメント、中国・APACの外部売上高合計。

(*)3 北米セグメント、EMEA・中南米セグメント、中国・APACの売上高単純合計の場合、2018年3月期実績は8,547億円、2019年3月期実績は9,100億円。

（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 実績	2019年3月期 実績	2020年3月期 予想
公共・社会基盤	3,618	3,996	4,070
（再掲） 中央府省・地方自治体・ヘルスケア	2,059	2,246	2,300
テレコム・ユーティリティ	791	911	900
金融	4,964	4,916	5,070
（再掲） 銀行・保険・証券・クレジット・金融インフラ	3,551	3,493	3,570
協同組織金融機関・金融ネットワーク	1,270	1,252	1,250
法人・ソリューション ^(*1,2)	3,402	3,792	4,060
（再掲） 流通・サービス・ペイメント	1,112	1,217	1,470
製造	1,672	1,917	1,900
データセンタ・ネットワーク等ソリューション	531	570	620
北米	4,223	4,165	4,350
EMEA・中南米	3,839	4,339	4,390

製品及びサービス別（外部顧客向け）^(*3)

（単位：億円）

統合ITソリューション	5,769	5,846	5,850
システム・ソフト開発	5,441	5,815	6,250
コンサルティング・サポート	8,426	9,054	9,400
その他	761	922	900
製品及びサービス別の売上高 合計	20,397	21,636	22,400

(*1) 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。

(*2) 法人・ソリューションの値は、2018年3月期を含め、計上内容の見直しを実施。

(*3) 製品及びサービス別（外部顧客向け）の値は、2018年3月期を含め、計上内容の見直しを実施。

（説明省略）

四半期情報（連結）

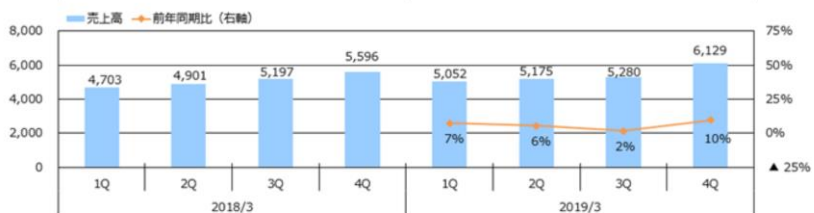
IFRS

（単位：億円、％）

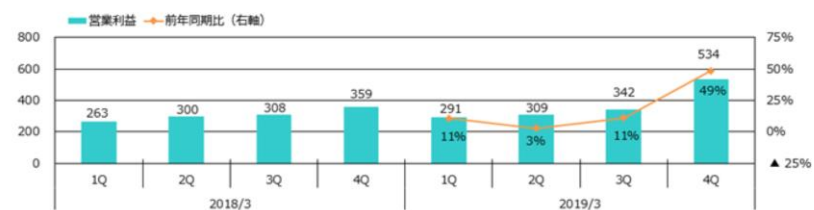
■ 受注高



■ 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 実績レート	2019年3月期 実績レート	前期比（％） $(2-1)/1$	2020年3月期 予想 前提レート	前期比（％） $(3-2)/2$
	①	②	$(2-1)/1$	③	$(3-2)/2$
USD (米ドル)	110.82	110.88	+0.1%	109.00	△1.7%
EUR (ユーロ)	129.70	128.37	△1.0%	124.00	△3.4%

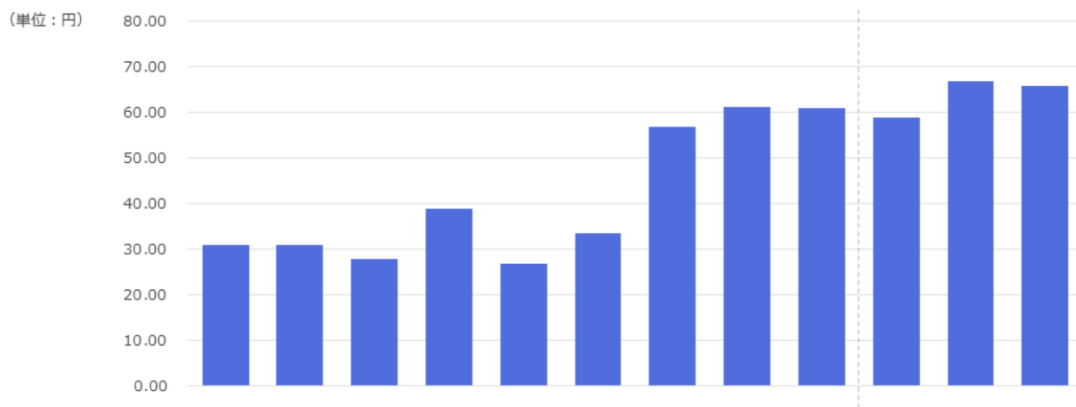
（説明省略）

5

巻末資料 - 中長期財務トレンド -
Appendices
- Mid- to long-term financial trends -

(説明省略)

EPS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	2018/3	2019/3	2020/3 予想
当社株主に帰属する(*1,2) 当期利益 (億円)	431	430	388	543	372	469	794	857	851	824	936	920
EPS (円) (*3)	30.78	30.73	27.69	38.73	26.59	33.45	56.64	61.15	60.68	58.75	66.75	65.60

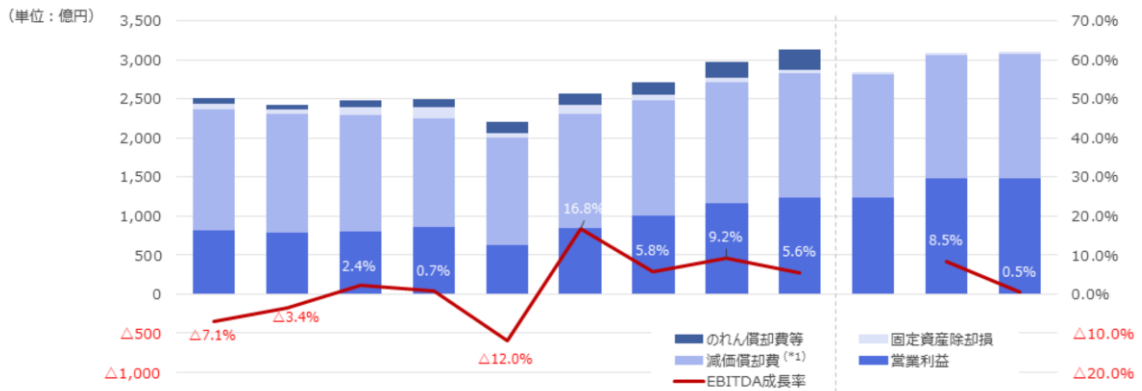
(*1) 日本基準では「親会社株主に帰属する当期純利益」。

(*2) 日本基準の値は、のれん償却費等（減損損失を含む）を調整。

(*3) 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おり、当該株式分割を考慮した額を記載。

(説明省略)

EBITDAの推移

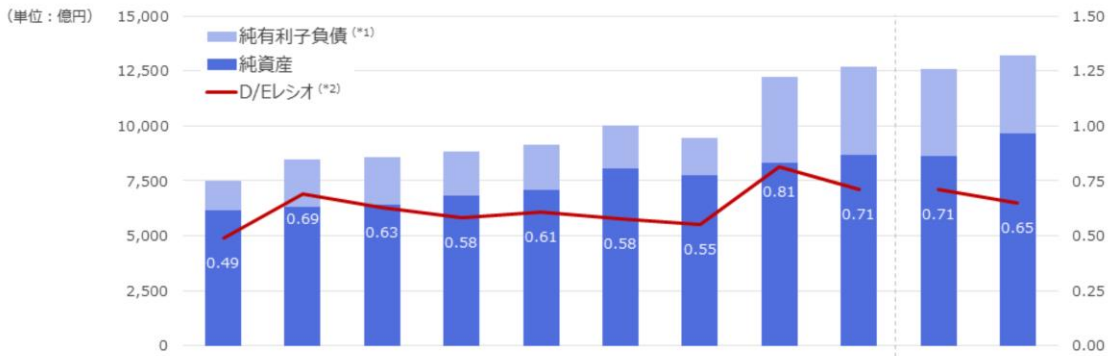


	日本基準									IFRS		
(単位：億円)	2010/3	2011/3	2012/3	2013/3	2014/3	2015/3	2016/3	2017/3	2018/3	2018/3	2019/3	2020/3 予想
営業利益	816	783	804	856	625	840	1,008	1,171	1,235	1,231	1,477	1,480
減価償却費 ^(*1)	1,545	1,522	1,483	1,400	1,380	1,468	1,479	1,545	1,600	1,581	1,580	1,590
固定資産除却損	74	63	113	138	56	116	72	54	32	31	27	30
のれん償却費等	75	57	83	107	140	147	160	200	269	-	-	-
EBITDA ^(*2)	2,511	2,426	2,485	2,503	2,202	2,573	2,721	2,971	3,137	2,842	3,084	3,100

(*1) 2020年3月期予想は、2019年4月から適用するIFRS16号（新リース基準）の影響額345億円(概算)を含めずに値を算出。
 (*2) 日本基準の値は、のれん償却費等（減損損失を含む）を調整。

(説明省略)

投下資本とD/Eレシオの推移



	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	2018/3	2019/3
純資産	6,151	6,303	6,397	6,842	7,098	8,062	7,736	8,337	8,688	8,605	9,668
(再掲)純資産 非支配持分	306	287	340	328	329	327	327	315	350	343	411
有利子負債 ^(*3)	2,891	4,144	3,802	3,783	4,129	4,469	4,070	6,508	5,920	5,863	6,050
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	1,901	2,513
投下資本 ^(*4)	7,521	8,461	8,588	8,856	9,155	10,023	9,471	12,245	12,708	12,567	13,205

(*1) 純有利子負債 = 有利子負債 - 現金・現金同等物

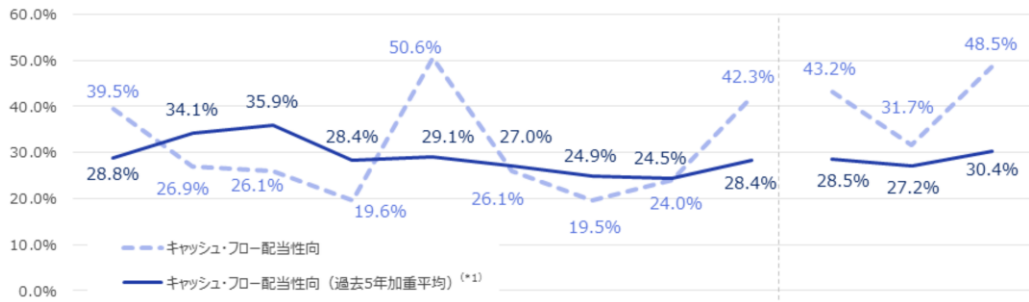
(*2) D/Eレシオ = 有利子負債 / (純資産 - 非支配持分)

(*3) 日本基準の値は、借入金、社債、リース債務の合計。IFRSの値は、借入金、社債の合計。

(*4) 投下資本 = 純資産 + 純有利子負債

(説明省略)

キャッシュ・フロー配当性向の推移



	日本基準								IFRS			
	2010/3	2011/3	2012/3	2013/3	2014/3	2015/3	2016/3	2017/3	2018/3	2018/3	2019/3	2020/3予想
当社株主に帰属する (*2,3) 当期利益 (億円)	431	430	388	543	372	469	794	857	851	824	936	920
減価償却費 (億円) (*4)	1,545	1,522	1,483	1,400	1,380	1,468	1,479	1,545	1,600	1,581	1,580	1,590
固定資産除却損 (億円)	74	63	113	138	56	116	72	54	32	31	27	30
設備投資 (億円)	▲ 1,625	▲ 1,390	▲ 1,339	▲ 1,221	▲ 1,477	▲ 1,409	▲ 1,340	▲ 1,581	▲ 1,986	▲ 1,948	▲ 1,792	▲ 2,020
経常キャッシュ・フロー (億円)	425	625	645	860	332	645	1,006	876	496	487	751	520
1株あたり配当金 (円) (*5)	12	12	12	12	12	12	14	15	15	15	17	18
配当総額 (億円)	168	168	168	168	168	168	196	210	210	210	238	252

(*1) IFRSにおける過去5年加重平均において、2017年3月期以前は日本基準の値を使用。

(*2) 日本基準では「親会社株主に帰属する当期純利益」。

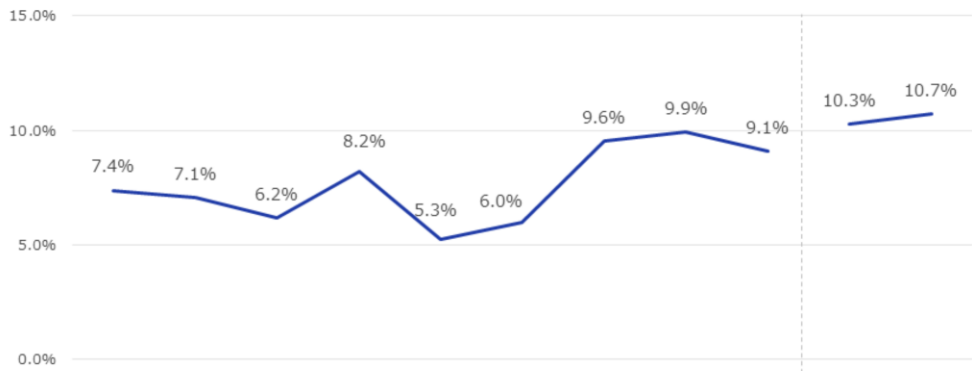
(*3) 日本基準の値は、のれん償却費等（減損損失を含む）を調整。

(*4) 2020年3月期予想は、2019年4月から適用するIFRS16号（新リース基準）の影響額345億円（概算）を含めずに値を算出。

(*5) 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。

(説明省略)

ROE^(*)の推移

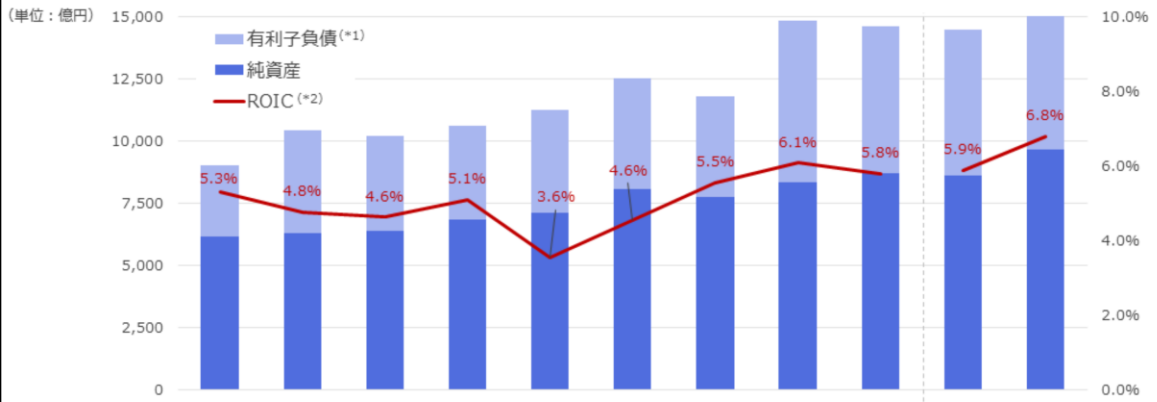


	日本基準									IFRS	
(単位: 億円)	2010/3	2011/3	2012/3	2013/3	2014/3	2015/3	2016/3	2017/3	2018/3	2018/3	2019/3
当社株主に帰属する ^(*)2,3) 当期利益	431	430	388	543	372	469	794	857	851	824	936
期末自己資本 ^(*)3)	5,971	6,200	6,325	6,889	7,284	8,398	8,233	9,046	9,633	8,262	9,257

- (*)1 ROE = 当社株主に帰属する当期利益 / 期中平均自己資本
 (*)2 日本基準では「当社親会社に帰属する当期純利益」。
 (*)3 日本基準の値は、のれん償却費等（減損損失を含む）を調整。

(説明省略)

ROICの推移



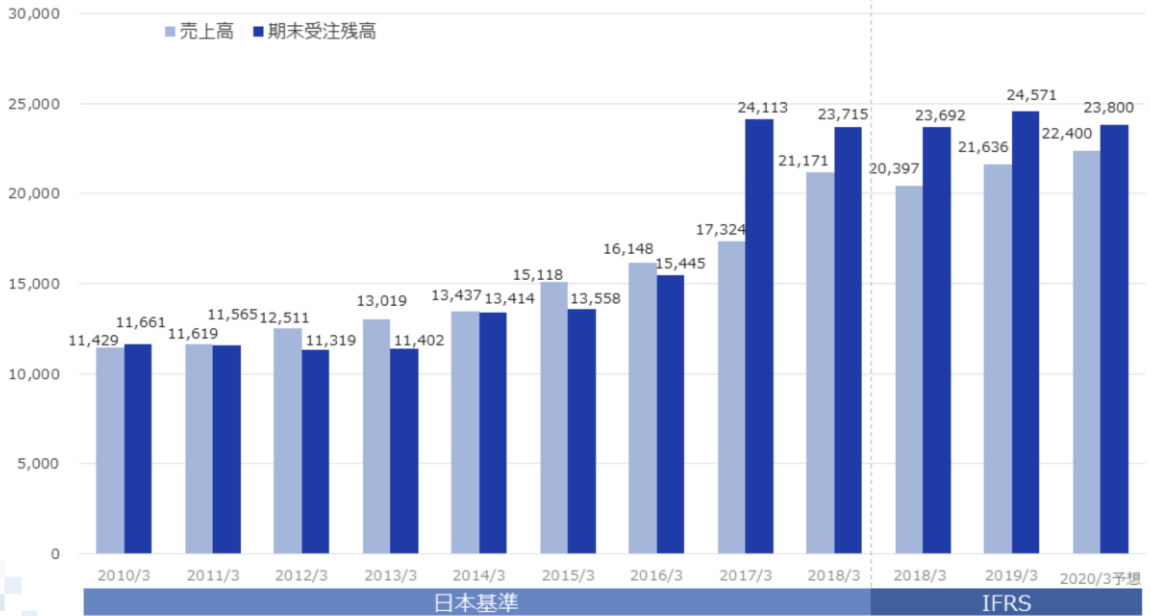
	日本基準								IFRS		
(単位：億円)	2010/3	2011/3	2012/3	2013/3	2014/3	2015/3	2016/3	2017/3	2018/3	2018/3	2019/3
営業利益	816	783	804	856	625	840	1,008	1,171	1,235	1,231	1,477
実効税率	40.69%	40.69%	40.69%	38.01%	38.01%	35.64%	33.06%	30.86%	30.86%	30.86%	30.62%
純資産	6,151	6,303	6,397	6,842	7,098	8,062	7,736	8,337	8,688	8,605	9,668
有利子負債 ^(*)	2,891	4,144	3,802	3,783	4,129	4,469	4,070	6,508	5,920	5,863	6,050

(*) 日本基準の値は、借入金、社債、リース債務の合計。IFRSの値は、借入金、社債の合計。
 (**) $ROIC = (\text{営業利益} \times (1 - \text{実効税率})) / (\text{期中平均純資産} + \text{期中平均有利子負債})$

(説明省略)

受注残高と売上高の推移

(単位: 億円)



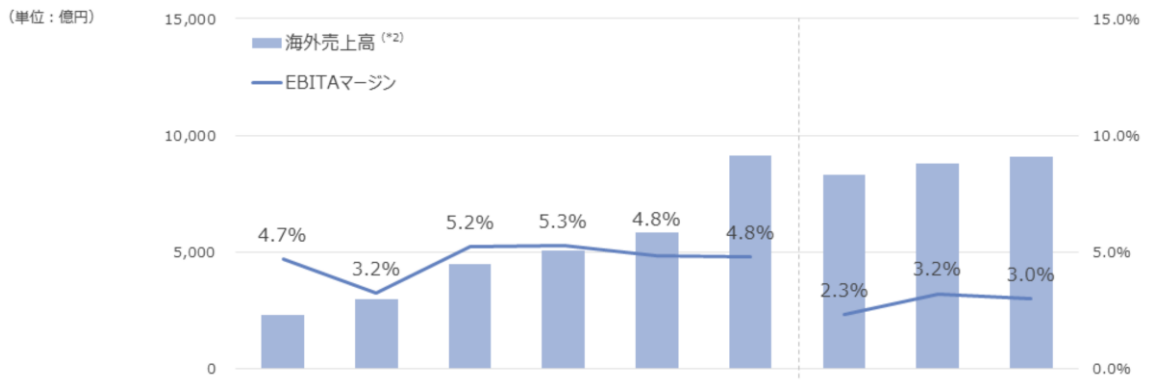
© 2019 NTT DATA Corporation

67

NTT DATA

(説明省略)

海外売上高と利益率の推移 ^{(*)1}



	日本基準						IFRS		
(単位：億円)	2013/3	2014/3	2015/3	2016/3	2017/3	2018/3	2018/3	2019/3	2020/3 予想
海外売上高 ^{(*)2}	2,313	2,987	4,490	5,044	5,863	9,111	8,313	8,811	9,100
EBITA ^{(*)3}	108	96	235	266	282	434	194	283	270

(*)1 2017年3月期までは旧グローバルセグメントの他、2018年3月期以降は北米セグメント、EMEA・中南米セグメント、中国・APACの合計値。

(*)2 外部顧客向け売上高。

(*)3 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

(説明省略)



(説明省略)