



2021年3月期 第3四半期 決算説明資料

2021年2月4日
株式会社NTTデータ

© 2021 NTT DATA Corporation

代表取締役副社長の藤原です。本日はお忙しいところ、ご参加いただきまして、誠にありがとうございます。

ウィズコロナの状況にございますので、今回もオンライン形式にて実施させていただきます。

INDEX

1. 2021年3月期 第3四半期実績
2. 新型コロナウイルス感染症の当社ビジネスへの影響
3. 国内における主な取り組み
4. 海外における主な取り組み
 - ・ 北米分野、EMEA・中南米分野の事業構造改革の進捗
 - ・ 取り組み事例
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。

© 2021 NTT DATA Corporation

NTT DATA

本日の内容ですが、

「第3四半期の実績」、「新型コロナウイルス感染症の影響」、
「そして国内、海外の主な取り組み」について、ご説明します。

1

2021年3月期 第3四半期実績

Results for the Third Quarter of Fiscal Year Ending March 31, 2021

© 2021 NTT DATA Corporation

NTT DATA

(説明省略)

前期比増減概要（2021年3月期 第3四半期実績）

新型コロナウイルス感染症拡大に伴うマイナス影響はあるものの、各セグメントとも順調な進捗であり、全社の通期業績予想を達成する見通し

- 受注高は、国内事業を中心とした更改案件の獲得による増加はあるものの、前期に獲得した大型案件の反動減等により前年並み
- 売上高は、国内事業を中心とした規模拡大等により増収
- 営業利益は、不採算案件の抑制及び増収等により増益

（単位：億円、％）

	2020年3月期 第3四半期実績 (4月～12月)	2021年3月期 第3四半期実績 (4月～12月)	前期比 (金額)	前期比 (比率)	
受注高	15,799	15,774	▲25	▲0.2%	➡
売上高	16,420	16,584	+164	+1.0%	➡
営業利益 (営業利益率)	935 (5.7%)	1,069 (6.4%)	+134 (+0.7P)	+14.3%	➡
当社株主に帰属する 四半期利益	579	692	+114	+19.6%	➡

それでは、まず第3四半期実績の概要についてご説明します。

依然として新型コロナウイルス感染症拡大に伴うマイナス影響を受けてはいますが、各セグメントとも順調に進捗しており、全社通期業績予想を達成する見通しとなっています。

受注高は、国内事業を中心とした更改案件の獲得による増加はありましたが、前期に獲得した大型案件の反動減等により前年並みとなりました。

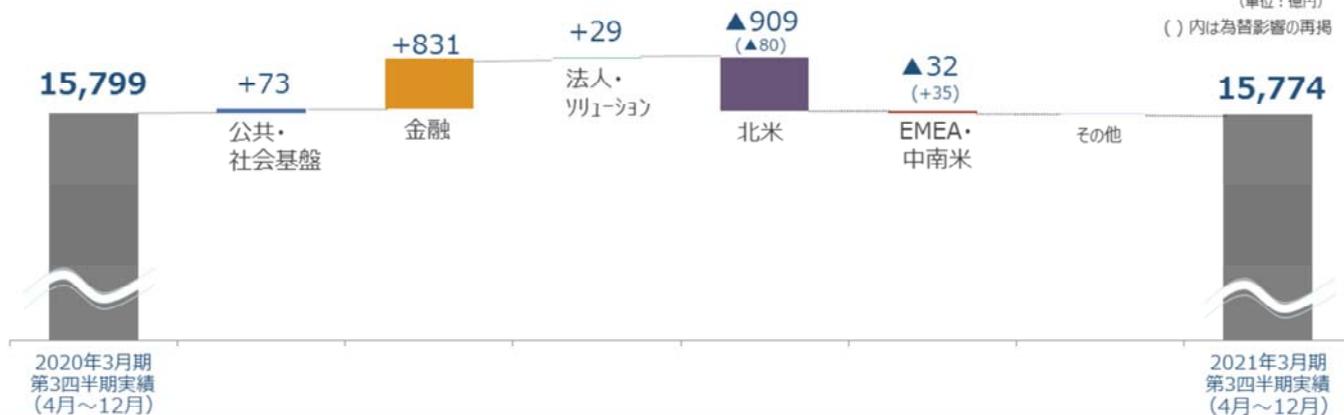
売上高は、主に国内事業を中心とした規模拡大等により増収となっています。

営業利益は、主に国内で前期に発生した不採算案件の抑制及び増収等により増益となりました。

それでは、各項目につきまして、増減の内容をセグメント毎に説明します。

受注高 セグメント別増減 (2021年3月期 第3四半期実績)

(単位: 億円)
()内は為替影響の再掲



公共・社会基盤	中央府省向け案件の獲得等により増加
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	新型コロナウイルス感染症拡大影響による減少はあるものの、流通・サービス業向け案件の獲得等により増加
北米	新型コロナウイルス感染症拡大影響及び前期に獲得した公共及び金融向け案件の反動減等により減少
EMEA・中南米	欧州一部地域では回復傾向はあるものの、新型コロナウイルス感染症拡大影響等により減少

受注高の状況です。

公共・社会基盤は、前期に獲得した大型案件の反動減等により上期までは減少となっておりましたが、中央府省向け案件が更に獲得されたこと等により増加となりました。

金融は、上期に引き続き、銀行向け案件が更に獲得されたこと等により増加となっています。

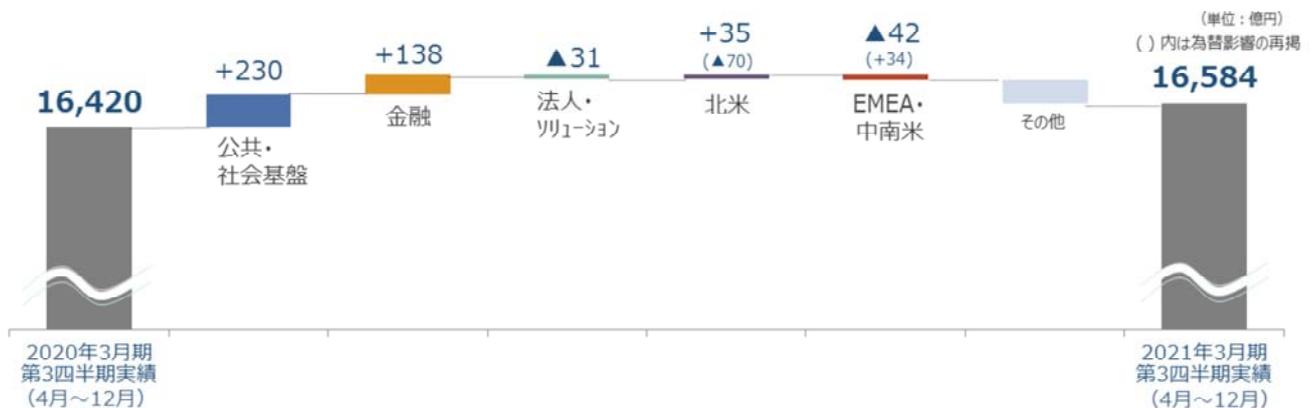
法人・ソリューションは、上期に引き続き、流通・サービス業向け案件の獲得等により増加となっていますが、コロナ影響によるマイナスが比較的に大きくなっています。

海外においても、コロナ影響によるマイナスは依然として強く出ています。

北米は、上期と同様の事象で、コロナ影響及び前期に獲得した公共及び金融向けの大型案件の反動減等により減少となっています。

EMEA・中南米は、一部の地域では回復傾向がありましたが、コロナ影響等により減少となっています。

売上高 セグメント別増減 (2021年3月期 第3四半期実績)



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
金融	金融機関向けサービスの規模拡大等により増収
法人・ソリューション	流通・サービス業向けサービスの規模拡大等はあるものの、製造業を中心とした新型コロナウイルス感染症拡大影響等により減収
北米	新型コロナウイルス感染症拡大影響及び為替影響等による減収はあるものの、M&Aによる規模拡大等により増収
EMEA・中南米	イタリア等での堅実な売上確保はあるものの、新型コロナウイルス感染症拡大影響等により減収

売上高の状況です。

公共・社会基盤は、上期に引き続き、中央府省向けサービスの規模拡大等により増収となっています。

金融につきましても、上期に引き続き、金融機関向けサービスの規模拡大等により増収となっています。

法人・ソリューションは、流通業・サービス業向けサービスの規模拡大等はありませんでしたが、製造業を中心にコロナ影響に伴う案件の減少や中断等により減収となりました。

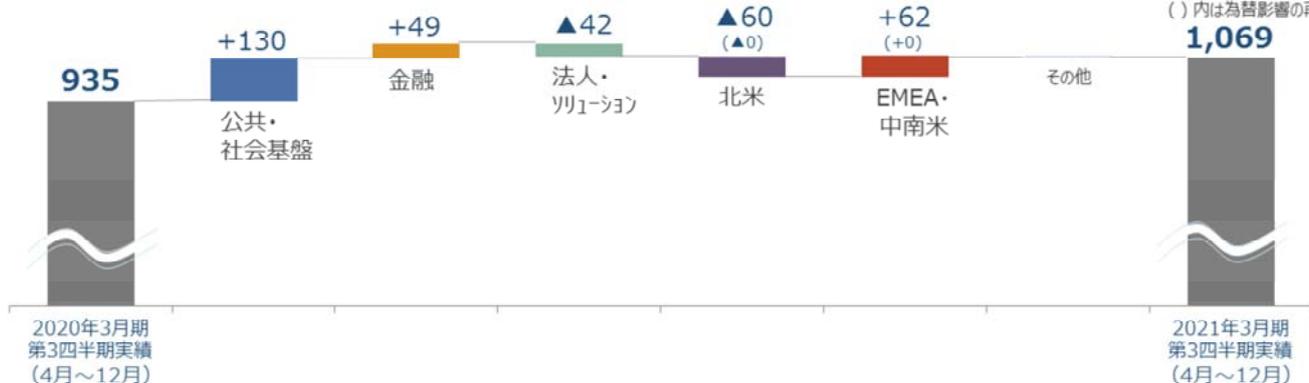
北米は、コロナ影響や為替等による減収はありませんでしたが、M&Aによる規模拡大等により増収となりました。

EMEA・中南米は、上期に引き続き、イタリア等では堅調を維持していますが、コロナ影響に伴う案件の減少や中断等により減収となっています。

営業利益 セグメント別増減 (2021年3月期 第3四半期実績)

(単位: 億円)

()内は為替影響の再掲



公共・社会基盤	増収及び不採算案件の抑制等により増益
金融	不採算案件の抑制等により増益
法人・ソリューション	新型コロナウイルス感染症拡大影響による売上高販管費率の悪化等により減益
北米	増収等による増益はあるものの、新型コロナウイルス感染症拡大影響及び将来に向けた事業構造改革の実施に伴う費用増等により減益
EMEA・中南米	新型コロナウイルス感染症拡大影響等による減益はあるものの、事業構造改革の効果及び費用減等により増益

© 2021 NTT DATA Corporation

6

NTT DATA

営業利益の状況です。

公共・社会基盤は、上期に引き続き、増収及び前期に発生した不採算案件の抑制等により増益となっています。

金融は、前期に発生した不採算案件の抑制等により増益となりました。

法人・ソリューションは、上期に引き続き、コロナ影響に伴う販管費率の悪化等により減益となっています。

北米は、増収等による増益はありますが、コロナ影響及び将来に向けた事業構造改革の実施に伴う費用支出等により減益となっています。

EMEA・中南米は、コロナ影響等による減益はありますが、前期の事業構造改革の効果及びその費用減等により増益となりました。

この後続くスライドは、いまご説明しました内容がセグメント毎に記載されたものとなっていますので、第3四半期実績に関しては以上となります。

それでは、次に、コロナ影響による当社ビジネスへの影響について、Updateした内容をご説明します。13ページをご覧ください。

公共・社会基盤 (2021年3月期 第3四半期実績)

(単位: 億円, %)

	2020年3月期 第3四半期実績 (4月~12月)	2021年3月期 第3四半期実績 (4月~12月)	前期比 (金額)	前期比 (比率)	
受注高	3,430	3,503	+73	+2.1%	➔
売上高	3,335	3,565	+230	+6.9%	➔
営業利益 (営業利益率)	254 (7.6%)	384 (10.8%)	+130 (+3.2P)	+51.1%	➔

受注高 中央府省向け案件の獲得等により増加

売上高 中央府省向けサービスの規模拡大等により増収

営業利益 増収及び不採算案件の抑制等により増益

(説明省略)

金融 (2021年3月期 第3四半期実績)

(単位: 億円, %)

	2020年3月期 第3四半期実績 (4月~12月)	2021年3月期 第3四半期実績 (4月~12月)	前期比 (金額)	前期比 (比率)	
受注高	2,747	3,579	+831	+30.3%	↗
売上高	4,221	4,359	+138	+3.3%	↗
営業利益 (営業利益率)	341 (8.1%)	390 (8.9%)	+49 (+0.9P)	+14.3%	↗

受注高 銀行向け案件の獲得等により増加

売上高 金融機関向けサービスの規模拡大等により増収

営業利益 不採算案件の抑制等により増益

(説明省略)

法人・ソリューション (2021年3月期 第3四半期実績)

(単位: 億円, %)

	2020年3月期 第3四半期実績 (4月~12月)	2021年3月期 第3四半期実績 (4月~12月)	前期比 (金額)	前期比 (比率)	
受注高	2,465	2,494	+29	+1.2%	↑
売上高	4,301	4,270	▲31	▲0.7%	↓
営業利益 (営業利益率)	427 (9.9%)	385 (9.0%)	▲42 (▲0.9P)	▲9.9%	↓

受注高 新型コロナウイルス感染症拡大影響による減少はあるものの、流通・サービス業向け案件の獲得等により増加

売上高 流通・サービス業向けサービスの規模拡大等はあるものの、製造業を中心とした新型コロナウイルス感染症拡大影響等により減収

営業利益 新型コロナウイルス感染症拡大影響による売上高販管費率の悪化等により減益

(説明省略)

北米 (2021年3月期 第3四半期実績)

(単位: 億円, %)

	2020年3月期 第3四半期実績 (4月~12月)	2021年3月期 第3四半期実績 (4月~12月)	前期比 (金額)	前期比 (比率)	
受注高	3,538	2,629	▲909	▲25.7%	↓
売上高	3,140	3,175	+35	+1.1%	↑
EBITA ^(*) (EBITAマージン)	89 (2.8%)	32 (1.0%)	▲56 (▲1.8P)	▲63.7%	↓
営業利益 (営業利益率)	5 (0.2%)	▲55 (▲1.7%)	▲60 (▲1.9P)	-	↓

(*) 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	新型コロナウイルス感染症拡大影響及び前期に獲得した公共及び金融向け案件の反動減等により減少
売上高	新型コロナウイルス感染症拡大影響及び為替影響等による減収はあるものの、M&Aによる規模拡大等により増収
EBITA	増収等による増益はあるものの、新型コロナウイルス感染症拡大影響及び将来に向けた事業構造改革の実施に伴う費用増等により減益
営業利益	増収等による増益はあるものの、新型コロナウイルス感染症拡大影響及び将来に向けた事業構造改革の実施に伴う費用増等により減益

(説明省略)

EMEA・中南米 (2021年3月期 第3四半期実績)

(単位: 億円,%)

	2020年3月期 第3四半期実績 (4月~12月)	2021年3月期 第3四半期実績 (4月~12月)	前期比 (金額)	前期比 (比率)	
受注高	3,346	3,314	▲32	▲1.0%	➡
売上高	3,347	3,304	▲42	▲1.3%	➡
EBITA ^(*) (EBITAマージン)	6 (0.2%)	62 (1.9%)	+56 (+1.7P)	+904.4%	➡
営業利益 (営業利益率)	▲34 (▲1.0%)	28 (0.9%)	+62 (+1.9P)	-	➡

(*) 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 欧州一部地域では回復傾向はあるものの、新型コロナウイルス感染症拡大影響等により減少

売上高 イタリア等での堅実な売上確保はあるものの、新型コロナウイルス感染症拡大影響等により減収

EBITA 新型コロナウイルス感染症拡大影響等による減益はあるものの、事業構造改革の効果及び費用減等により増益

営業利益 新型コロナウイルス感染症拡大影響等による減益はあるものの、事業構造改革の効果及び費用減等により増益

(説明省略)

2

新型コロナウイルス感染症の当社ビジネスへの 影響

Impact of COVID-19 on NTTD Business

© 2021 NTT DATA Corporation

NTT DATA

(説明省略)

新型コロナウイルス感染症の当社ビジネスへの影響

- 全般的に8月の業績予想公表段階の想定よりはマイナス影響が少なく、各セグメントともに順調に進捗している
- しかしながら、新型コロナウイルス影響は続いているため、各地域経済、企業活動の影響を注視していく

業績予想公表時 (2020/8/7) の想定		第3四半期の状況 対業績予想
日本	公共・社会基盤分野 中央府省を中心とした重要社会インフラへの影響は小さいものの、各地域における法人系ビジネスやテレコム領域はIT投資抑制によるマイナス影響が見込まれる	各地域における法人系ビジネスは一部影響が続いているものの、中央府省は堅調に推移している
	金融分野 銀行や保険、証券を中心にデジタル化によるプラス影響があるものの、地域経済悪化によるバンキング領域の開発着手延伸等のマイナス影響が出始めている	バンキング領域を中心とした一部案件の中止・延期による影響が出ているものの、金融機関向け案件の拡大により当初想定よりも堅調に推移している
	法人・ソリューション分野 ペイメント領域の需要拡大が見込まれるものの、流通サービス業及び製造業の自粛による需要減、IT投資の抑制によるマイナス影響が大きい	製造業を中心としたコロナ影響は継続、ペイメント領域のうちインバウンド向け事業はマイナス影響を受けているものの、EC事業は拡大している。また、流通サービス業のデジタル案件拡大により、当初想定よりも堅調に推移している
欧米	北米分野 公共領域は堅調であるものの、製造業、医療機関におけるIT投資抑制で、一時的にITOやBPOの大型案件の受注は減少するためマイナス影響が大きい	感染再拡大に伴い継続して製造業及び医療機関におけるIT投資抑制の影響が出ているものの、案件の復調、デジタル関連案件の活性化により、当初想定よりも影響が少ない
	EMEA・中南米 スペインを中心とした公共、ユーティリティは堅調であるものの、ドイツの自動車領域、スペインのホスピタリティ、リテール領域でのマイナス影響が大きく、加えて中南米の通貨下落による為替のマイナス影響がある	コロナ再拡大に伴う再ロックダウンや移動制限の発生により、継続的にスペインの金融機関、ドイツの自動車への影響、中南米の通貨下落による為替影響を受けているものの、イタリアを中心としたデジタル関連案件等の活性化により当初想定よりも影響が少ない

こちらは、新型コロナウイルスの当社ビジネスへの影響となります。全般的に8月の業績予想公表段階の想定よりはマイナス影響が少なく、各セグメントともに順調に進捗しています。

ただし、新型コロナウイルス影響は続いているため、引き続き、各地域経済、企業活動の影響を注視していきます。

公共・社会基盤は、各地域の法人系ビジネスは一部影響が出ていますが、中央府省は堅調に推移しています。

金融はバンキング領域を中心とした一部案件の中止・延期による影響が出ていますが、金融機関向け案件の拡大により当初想定よりも堅調に推移しています。

法人・ソリューションは、製造業を中心とした影響は継続しており、ペイメント領域のうちインバウンド向け事業はマイナス影響を受けているものの、EC事業は拡大しています。また、流通サービス業のデジタル案件拡大により、当初の想定よりも堅調に推移しています。

次に北米は感染再拡大に伴い製造業、医療機関における影響が出ていますが、公共領域を中心とした案件の復調、デジタル関連案件の活性化により、当初想定よりも影響が少ない状況です。

EMEA・中南米は、コロナ再拡大に伴うロックダウンや移動制限の発生により、スペインの保険業、ドイツの自動車への影響、中南米の通貨下落による為替影響を受けてはいますが、イタリアを中心としたデジタル関連案件等の活性化により当初想定よりも影響が少ない状況です。

3

国内における主な取り組み

Main Initiatives in Domestic Business

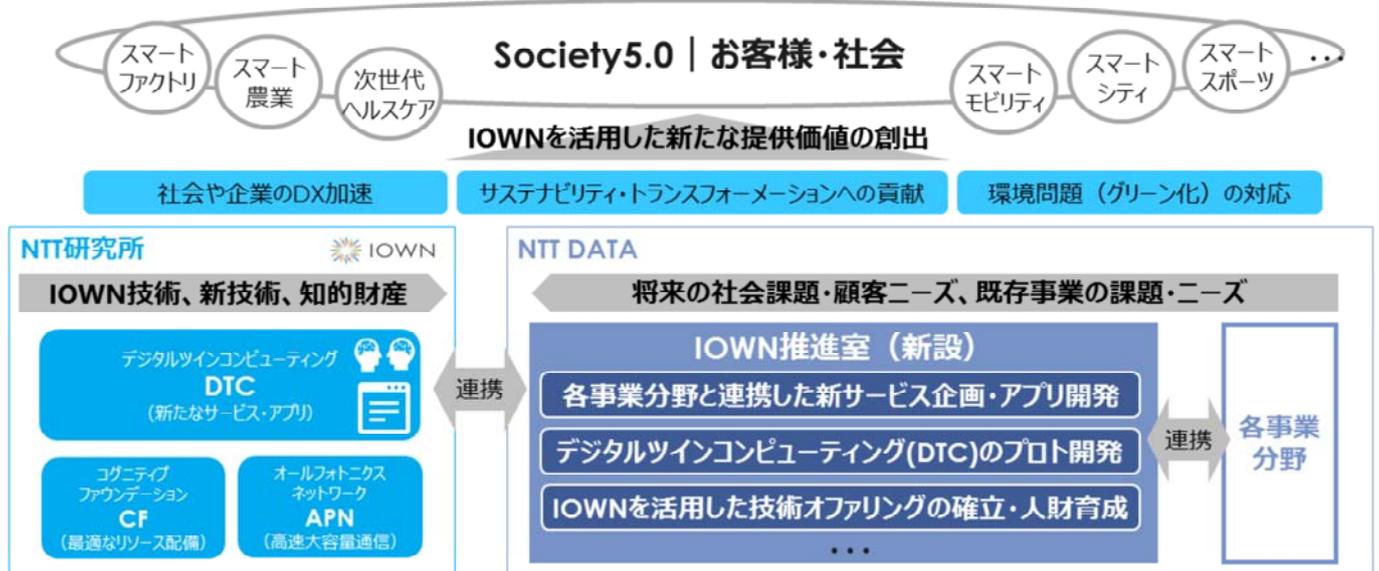
© 2021 NTT DATA Corporation

NTT DATA

続きまして、国内における主な取り組みについてご説明します。

IOWN推進室の設置

Society5.0の超スマート社会の実現に向けて、IOWNに関する専門組織を新設し
当社のお客様にIOWNの革新的な技術適用を図っていくことで、新たな提供価値を創出していく



まず、1月1日付でNTTのIOWNに関する専門組織「IOWN推進室」を設置しています。

Society5.0の超スマート社会の実現による社会課題の解決、当社のお客さまへの価値提供に向けて、先般、設置したソーシャルデザイン推進室とともに、NTTグループがもつ、IOWNの革新的な技術適用を図っていくことで、新たな提供価値を創出していきます。

ServiceNowビジネス推進室の新設

ServiceNowの最新のデジタル技術に、NTTデータが長年培った業務知識とIT活用経験を掛け合わせ業界に特化したサービスを整備し、お客様のDXに貢献していく

servicenow

デジタルワークフローを提供する
クラウド型プラットフォーム



NTT DATA

幅広い業務領域へのIT活用実績と技術力
ServiceNow活用・導入ノウハウ

ServiceNowエンジニア、コンサルタント150名をワンチームとして牽引しビジネスをリード

① デジタルクラウドプラットフォーム

優れたエクスペリエンスを生み出し、生産性を高める
デジタルワークフローを提供

IT業務
生産性向上

お客様体験の
高度化

従業員体験の
高度化

② 業界特化型サービス

各業界の事業環境に応じた固有の課題、環境に応じた
サービスを整備

食 品

医薬・ヘルスケア

テレコム

政府機関

保険・証券

...

また、1月1日付でServiceNowビジネス推進室を新設しています。ServiceNowの最新のデジタル技術に、NTTデータが長年培った業務知識とIT活用経験を掛け合わせ業界に特化したサービスを整備し、お客様のDXに貢献していきます。

政府向けのコミュニティクラウドサービスを提供開始

政府向けの高いセキュリティ機能を備えたコミュニティクラウドサービスを提供開始
デジタル社会に対応したデジタル・ガバメントの早期実現に貢献していく

Digital Community Platform (DCPF)

既存システムのクラウド化や新規導入の検討段階から運用、活用まで支援

政府・公共機関

運用監視 セキュリティ 導入支援 基準・監査対応

サービスアグリゲーション

DCPF クラウドコネクタサービス
認証連携・マルチクラウド連携

・オフィスツール/ワークフロー
・AI・ロボット/分析 順次拡大

マルチクラウド基盤

政府情報システムの要件に対応した
高セキュリティを備えたクラウドサービス

大手クラウドサービスの活用
高いアジリティと拡張性の確保

OpenCanvas

Amazon
Web Services

Microsoft
Azure

政府向けクラウドサービス
OpenCanvas for Government

プライベートクラウド
(オンプレミス)

アクセス回線

LGWAN接続

金融機関接続

専用線接続

デジタル・ガバメントの早期実現

官民連携と
デジタル活用

安心・安全な
クラウド利用

企画・導入支援

マネージドサービス

次に、昨年末より政府向けの高いセキュリティ機能を備えたコミュニティクラウドサービスを提供開始しています。これにより、デジタル社会に対応したデジタル・ガバメントの早期実現に貢献していきます。

4

海外における主な取り組み Main Initiatives in Overseas Business

続きまして、海外における主な取り組みについてご説明します。

北米/EMEA中南米の事業構造改革の進捗状況

- 北米については計画通りに事業構造改革を推進中
- EMEA・中南米については事業構造改革の成果により、第2四半期に引き続きデジタル案件を複数獲得

	項目	進捗状況・実施内容
北米	デジタル人材拡充とリスキル	<ul style="list-style-type: none"> • デジタル変革対応を計画通り実行中 デジタル技術を保有したメンバの採用等をはじめとしたデジタル人材拡充は、概ね順調に進捗
	リソースの最適化	<ul style="list-style-type: none"> • 計画を一部見直しつつ継続して推進中 案件の復調、デジタル関連案件の活性化により、当初想定よりもコロナ影響が少ないことから計画を一部見直しつつ、引き続き人的リソースの最適化を実行中
	オフィス及びデータセンターの統廃合	<ul style="list-style-type: none"> • コロナ禍におけるニューノーマルに応じたワークスタイル変革を継続して推進中 オフィスの統廃合は計画に対して約半数の削減を完了。 また、データセンターもフロア利用の効率化を踏まえた縮小計画を予定通り実行中
EMEA・中南米	FY19の成果を元にした新規事業機会への対応	<ul style="list-style-type: none"> • 昨年度実行した事業構造改革の成果により、第2四半期に引き続きデジタル案件を複数獲得 <ul style="list-style-type: none"> ✓ AI技術を活用した安全・効率的な国境管理のためのITシステムをEU等から受注 ✓ イタリア大手エネルギー会社から次世代スマートメーターを活用したデジタルプロダクト・サービスイノベーション案件を獲得
	事業機会の獲得に向けた構造改革の継続	<ul style="list-style-type: none"> • 昨年度からの事業構造改革を継続中 デジタル人材の拡充、デジタルソリューション・オフリングに対応したデジタル提供力の強化、開発力強化のための自動化、オペレーション効率化・最適化等を引き続き推進中

こちらは、北米及びEMEA・中南米の事業構造改革の進捗状況となります。まず北米については、概ね計画通りに進捗しており、第2四半期に引き続き、デジタル人材の拡充とリスキル、リソースの最適化、オフィスやデータセンターの統廃合を進めています。

次にEMEA・中南米ですが、これまでの事業構造改革の成果により、第2四半期に引き続きデジタル案件を複数獲得しており、今後も継続してデジタル対応力を強化していきます。

北米 | 事例 | 米Hashmap買収によるデジタル対応力強化

Snowflake等を活用したデータ・アナリティクス活用を支援する企業であるHashmap社を買収
日本側の取り組みとも連携しながら、グローバル全体でデジタル対応力の強化を図っていく

- | | |
|-----------|--|
| (1) 商号 | Hashmap, Inc. (読み: ハッシュマップインク) |
| (2) 事業内容 | データ・アナリティクス関連サービス (クラウド型データプラットフォームの導入、インテグレーション等) |
| (3) 本社所在地 | 米国 ジョージア州 アトランタ |



こちらは、北米の事例となります。昨年12月にSnowflakeを中心としたデータ・アナリティクス活用を支援する企業であるHashmap社を買収しています。

また、Flux7、Acorioを買収した成果として、北米における製造業を中心としたDX案件を複数獲得しています。日本側の取り組みとも連携しながら、グローバルにおけるお客様のDXへの貢献を加速していきます。

EMEA・中南米 | 事例1 | 欧州機関 (eu-LISA,Frontex)

欧州機関eu-LISAおよびFrontexとの間で、AI技術活用による安全で効率的な
国境管理のためのITシステム開発に係る複数年契約を締結

4yrs Contract

Infrastructure
Platform Solution
Supporting Software
to deliver a single platform
that cope with
the client's large scale
system needs



9 産業と技術革新の
基盤をつくろう



17 パートナシップで
目標を達成しよう



ALMツールの活用や先端技術の適用 (AI Testing, AIOps等) による効率的な開発・運用を実現
自動化されたセキュリティアラート管理ソリューションの導入により高度かつ迅速な安全管理を促進

Project goal: Improvement and development of information systems for European security, border control, and migration to increase the efficiency of border and migration management, and to support the efforts to achieve a more secure Europe with technology.

NTT DATA Value Proposition: Design, development, test, configuration, and implementation of the Core Business Systems, the interoperability framework, and delivery of required components, Promotion of modern, efficient, elastic and dynamic designs and evolutions of the current infrastructure with an as-a-service orientation.

※ ALM (Application Lifecycle Management) : ソフトウェア開発・保守を各アプリケーションのライフサイクルにわたって継続的にプロセス管理する手法。
※ AIOps : 人工知能 (AI) や機械学習 (ML) にIT業務で利用するログデータを学習させることで、IT 業務の自動化、効率化を図るITの運用手法。

こちらは、EMEA・中南米の事例となります。欧州の国境管理等のシステムを管轄する機関であるeu-LISA、FrontexとITシステム開発に係る複数年契約を獲得しています。

イタリアの大手エネルギー会社から、次世代スマートメーターを活用したお客様のデジタルビジネス推進やビジネスモデル構築実現のためのプロダクトデザイン等の案件を受注

3yrs Contract

Architecture Design review
Laboratory Testing
Prototype Assembly
HW / FW Specifications
SW / FW developments
Product Design



デザイン思考を用いたアプローチにより、プロトタイピングを通じたプロダクトデザインサービスやテクニカルサポートを提供

Business Benefits: Awareness of Customers' Energy footprint thanks to near real time data (energy consumption) provided by smart meters, Possibility for the Retailers to launch new tailor-made offers and innovative services (e.g. smart home, demand response), Acceleration of commercial processes, Quality of Service improvement for a better management of the distribution network

NIT DATA Value Proposition: Design Thinking & Stakeholder Engagement, HW / FW DevOps approach, High Performance Testing activities

こちら、EMEA・中南米の事例となります。イタリアの大手エネルギー会社から、次世代スマートメーターを活用したお客様のDXやプロダクトデザイン等を含む案件を受注しています。

5

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

© 2021 NTT DATA Corporation

NTT DATA

以降は、セグメント毎のトピックや数値情報等を記載していますので、ご説明は省略します。

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。

治験トータルソリューションプラットフォーム「PhambieLINQ」の販売開始



当社は、治験の計画から承認申請までの一連のプロセスにおいて、製薬企業内、及び製薬企業と治験を実施する医療機関をシームレスにつなぎデータの連携・共有を可能とする治験トータルソリューションプラットフォーム「PhambieLINQ（ファンビーリンク）」を、製薬企業向けに2020年12月より販売開始しました。

今回は第一弾として、医療機関で作成された臨床データファイルを、セキュアなネットワークを介して製薬企業側のデータベースに転送することを可能とする「Clinical Data Transfer」を提供しました。本ソリューションは、医療機関におけるデータ転記作業や転記ミス等を削減し、同時に製薬企業側のデータ品質保持にかかる労力や負担も大幅に削減し、治験のスピードアップに貢献します。

また、「PhambieLINQ」の他ソリューションとして、治験計画段階における治験関連文書の作成を効率化するソリューションを2021年度に、治験実施段階における医療機関での臨床データの収集支援を行うソリューションを2022年度に提供する予定です。今後も、当社は広範な治験プロセスを最先端のIT技術でつなぎ、治験業務・新薬開発の効率化に向けた仕組みづくりに貢献していきます。

(説明省略)

総合サービスチャネル提供プラットフォーム「BizSQL_Square」を提供



当社は、ニューノーマル時代における社会的課題やデジタル化ニーズの高まりを受け、金融機関と法人・個人事業主との接点のデジタル化や収益機会創出を促進する機能を搭載した法人・個人事業主向け総合サービスチャネル提供プラットフォーム「BizSQL_Square」を2020年10月に提供開始しました。

本サービスは散在する良質なソリューションを一元管理するプラットフォームであり、本サービスの法人ポータルを通じて、当社やFintech事業者等が提供する様々なコンテンツをデジタル戦略に合わせて一元的に提供可能とすることで金融機関の売上向上やコスト削減を実現します。

また、本サービスを当社インターネットバンキングとログイン情報を統合した認証・顧客管理基盤として活用し、セキュアな環境でサービス提供の幅を広げることが可能です。

当社は、本サービスの機能の拡大・拡充を継続することで、金融機関及び法人・個人事業主のデジタルシフトの支援を行い、メガバンクや全国の地方銀行、信用金庫、信用組合等100を超える金融機関への導入をめざします。

(説明省略)

キリングループのパートナーとしてデジタル化推進に貢献



当社は、キリングループにおけるデジタルプラットフォームの構築及びIoT基盤の開発・導入によりデジタル化推進に貢献しました。

・2020年10月から、キリンホールディングス株式会社（以下：キリン）の事業活動の土台となるデジタル・エクスペリエンス・プラットフォーム（以下：DXP）の運用を開始しました。DXPは、事業部門個別に最適化されていた消費者とのコミュニケーションツールを結合し、顧客データの一元管理を可能とすることで、新メディアや新事業立ち上げを行う際の対応スピードを速め、キリンビジネス全体に付加価値を与えることを実現します。これにより、多様化する消費者のニーズに合ったマーケティングが可能となります。

・2020年11月から、キリンビール滋賀工場、キリンパレヅジ滋賀工場において、1秒あたり約5万点におよぶ商品の製造に関わる生産データを蓄積・分析するIoT基盤の試験運用を開始しました。当IoT基盤では、当社が開発した、企業間・拠点間の情報活用基盤である「iQuattro」^(注1)を活用しており、製造現場の様子を工場内外からリアルタイムで確認、業務のリモート化・効率化が可能になるほか、各商品にあった製造計画の立案がより効率的に行えるようになります。

当社は、今後も運用から追加開発に至るまで一貫したサービスを提供することでキリングループの新しい顧客体験の創出を実現し、事業成長、新規事業立ち上げを支えるパートナーとしてさらなる貢献をめざします。

(注1) iQuattro : NTTデータが提供する「データとデジタル技術を組合せた新たなビジネスモデル創出」を実現するクラウドプラットフォーム

(説明省略)

クラウド型データプラットフォーム関連のケイパビリティを有するHashmap, Incを買収し、北米及びグローバルでのデジタル対応力強化を更に推進



当社子会社であるNTT DATA Servicesは、Snowflake Inc.のPremier Partner^(注1)に認定されていることに加え、複数のクラウド型のデータ関連ソリューション企業とのパートナーシップを有するHashmap, Inc.（以下、Hashmap）を2020年12月に買収しました。Hashmapは、Snowflake等のクラウド型のデータプラットフォームに関する専門的な知見をもとに、お客様によるデータ・アナリティクスの活用を支援しています。

本買収は、これまでの北米でのデジタル強化を目的とした買収案件に加えて、デジタル対応力を更に強化するものであり、具体的には、

- ・パブリッククラウドサービスであるAWSへの移行支援等に強みをもつFlux7 Labs Inc.^(注2)と連携し、お客さまがクラウドに移行した後の効果的なデータ活用についてもサポートすることが可能となります。

- ・また、ServiceNow, Inc.のElite Partner^(注3)である、Acorio LLC^(注4)との連携においては、お客さまのワークフローベースでのデジタル化の支援に加えて、クラウド上でのデータ活用についても支援することが可能となります。

今後も、北米分野で戦略的に取り組んでいるクラウド、アナリティクス、自動化及びセキュリティといったデジタル対応力を更に強化し、北米およびグローバルでの、お客様のデジタルトランスフォーメーションの推進に貢献していきます。

(注1) Snowflake Inc.のPremier Partner：Snowflake Inc.が提供するパートナーネットワークの中でも、安定したSnowflakeプラクティスを有するサービスパートナーのことです。

(注2) Flux7 Labs Inc.：2019年12月に買収したAWS Premier Consulting Partnerです。

(注3) ServiceNow, Inc.のElite Partner：ServiceNow, Inc.が提供するパートナープログラムの中でも、同社が提供するクラウド型ITサービスマネジメント製品であるServiceNowを利用した業務に一定以上の成果を上げ、豊富な導入実績、顧客満足度及び多数の認定資格者を有しているなど、トップレベルであると認定されたパートナーのことです。

(注4) Acorio LLC：2020年10月に買収したServiceNowの専業コンサルタント企業です。

(説明省略)

University Hospitals of Leicesterと大型のITサービス契約を締結



当社子会社であるNTT DATA UK Limited. (以下、NTT DATA UK) は、英国最大のNHSトラスト^(注1) のひとつである University Hospitals of Leicester (以下、UHL) のITサービスパートナーに選定され、2020年12月に契約期間7年、総額約5,300万ポンドとなる契約を締結しました。本案件は、NTT DATA UKにおける単独案件として過去最大規模の受注となりました。

NTT DATA UKは、これまで7年にわたりUHLにインフラサービス、ITサービスマネジメント、サービスデスクの運用等のサービスを提供してきました。本契約ではそれらサービスに加え、プライムコントラクターとして、アプリケーションの開発及びマネジメント等のサービスも担っていくこととなります。

本契約締結は、これまでのサービス提供実績や築いてきた信頼関係に加え、新型コロナウイルス感染症が拡大する中でUHLが医療サービス事業者として実施する緊急対応を、AI、RPAといった最新技術を用いて支援したことが高く評価されたものです。

NTT DATA UKは、今後も信頼されるパートナーとして、より良い医療の提供をめざすUHLをサポートしていきます。

(注1) NHSトラスト：英国イングランドとウェールズの国民保健サービス内の組織単位、独立行政法人

(説明省略)

5

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

© 2021 NTT DATA Corporation

NTT DATA

(説明省略)

連結業績

(単位：億円、%)

	2020年3月期 第3四半期末績 (4月~12月)	2021年3月期 第3四半期末績 (4月~12月)	前期比 (%)	2020年3月期 通期末績	2021年3月期 通期予想
受注高	15,799	15,774	▲0.2	22,752	19,000
受注残高	25,287	26,459	+4.6	26,363	25,100
売上高	16,420	16,584	+1.0	22,668	21,700
(再掲) 海外売上高 ^{(*)1}	6,695	6,678	▲0.3	9,067	8,200
売上原価	12,327	12,395	+0.5	16,946	16,100
売上総利益	4,093	4,189	+2.3	5,722	5,600
販売費及び一般管理費	3,158	3,120	▲1.2	4,413	4,400
販売費	1,119	1,223	+9.3	1,535	1,550
研究開発費	139	155	+11.7	218	220
管理費等	1,900	1,742	▲8.3	2,660	2,630
営業利益	935	1,069	+14.3	1,309	1,200
営業利益率(%)	5.7	6.4	+0.7P	5.8	5.5
金融収益・費用/ 持分法投資損益	▲12	▲11	▲8.3	▲108	▲60
税引前四半期(当期)利益	923	1,058	+14.6	1,202	1,140
法人所得税費用等 ^{(*)2}	345	366	+6.1	450	430
当社株主に帰属する 四半期(当期)利益	579	692	+19.6	751	710
設備投資	1,382	1,231	▲10.9	1,938	1,800
減価償却費等 ^{(*)3}	1,208	1,306	+8.1	1,638	1,750

(*)1 北米セグメント、EMEA・中東米セグメント、中国・APACの外部売上高合計。

(*)2 「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。

(*)3 2020年3月期以降はリース償却費 (2020年3月期第3四半期末実績302億円、2021年3月期第3四半期末実績318億円、2020年3月期実績383億円、2021年3月期予想350億円(概算)) を含めずに算出。

(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）

	2020年3月期 第3四半期末 （4月～12月）	2021年3月期 第3四半期末 （4月～12月）	2020年3月期 通期末	2021年3月期 通期予想
公共・社会基盤	3,430	3,503	4,770	3,990
（再掲）中央府省・地方自治体・ヘルスケア	2,023	2,072	2,813	2,180
テレコム・ユーティリティ	825	789	1,137	1,000
金融	2,747	3,579	4,307	4,160
（再掲）銀行・保険・証券・クレジット・金融インフラ/NW	1,896	2,871	2,958	3,200
協同組織金融機関	698	489	1,136	780
法人・ソリューション ^(*)	2,465	2,494	3,428	3,100
（再掲）流通・サービス・ペイメント	566	678	786	675
製造	1,533	1,405	2,156	1,980
データセンター・ネットワーク等ソリューション	303	343	400	365
北米	3,538	2,629	4,716	3,210
EMEA・中南米	3,346	3,314	5,137	4,240

受注残高内訳詳細

（単位：億円）

受注残高	25,287	26,459	26,363	25,100
公共・社会基盤	4,853	5,377	4,808	4,520
金融	7,754	8,393	8,126	7,770
法人・ソリューション	1,332	1,505	1,400	1,350
北米	8,384	7,408	8,503	7,870
EMEA・中南米	2,813	3,593	3,345	3,440

(*)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。

（説明省略）

売上高（連結）

内訳詳細（外部顧客向け）

（単位：億円）

	2020年3月期 第3四半期末 （4月～12月）	2021年3月期 第3四半期末 （4月～12月）	2020年3月期 通期末	2021年3月期 通期予想
公共・社会基盤	2,767	2,961	4,137	4,300
（再掲）中央府省・地方自治体・ヘルスケア	1,442	1,622	2,318	2,470
テレコム・ユーティリティ	694	737	990	950
金融	3,707	3,749	5,055	5,000
（再掲）銀行・保険・証券・クレジット・金融インフラ/NW	2,773	2,862	3,791	3,770
協同組織金融機関	744	750	1,009	1,020
法人・ソリューション ^{(*)1}	3,151	3,102	4,280	4,130
（再掲）流通・サービス・ペイメント	1,070	1,090	1,460	1,400
製造	1,575	1,510	2,140	2,080
データセンター・ネットワーク等ソリューション	428	421	575	570
北米	3,102	3,130	4,193	3,630
EMEA・中南米	3,316	3,268	4,497	4,140

製品及びサービス別^{(*)2}（外部顧客向け）

（単位：億円）

コンサルティング	1,952	1,933	2,745	2,600
統合ITソリューション	4,297	4,471	5,885	6,100
システム・ソフトウェア開発	4,085	3,845	5,713	5,500
メンテナンス・サポート	5,385	5,661	7,359	6,700
その他のサービス	702	673	967	800
製品及びサービス別の売上高 合計	16,420	16,584	22,668	21,700

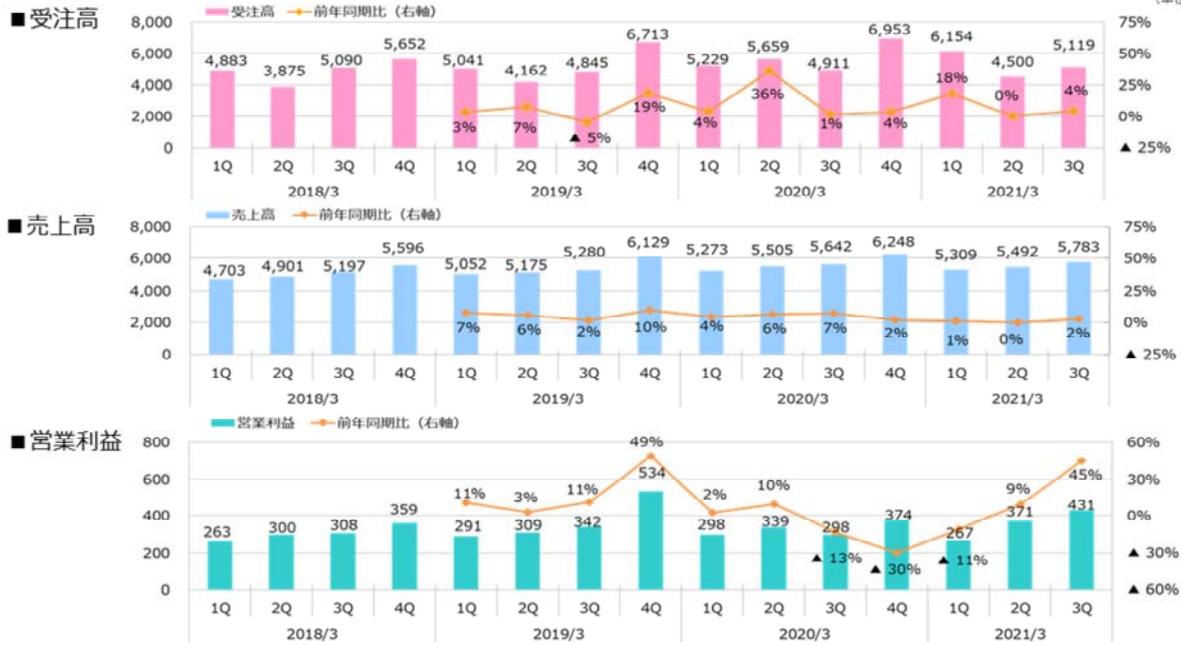
(*)1 法人・ソリューションの外部顧客向け売上高には他分野経由の案件を含まない。

(*)2 製品及びサービス別（外部顧客向け）の総額は、計上内容の見直しを実施。

（説明省略）

四半期情報 (連結)

(単位: 億円、%)



(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, %)

	2020年3月期 第3四半期 実績レート (4月～12月)	2021年3月期 第3四半期 実績レート (4月～12月)	前期比 (%)	2020年3月期 通期実績 レート	2021年3月期 通期予想の 前提レート	前期比 (%)
	①	②	(②-①)/①	③	④	(④-③)/③
USD (米ドル)	108.55	106.09	▲2.3%	108.60	107.00	▲1.5%
EUR (ユーロ)	121.06	122.42	+1.1%	120.81	116.00	▲4.0%

(説明省略)

5

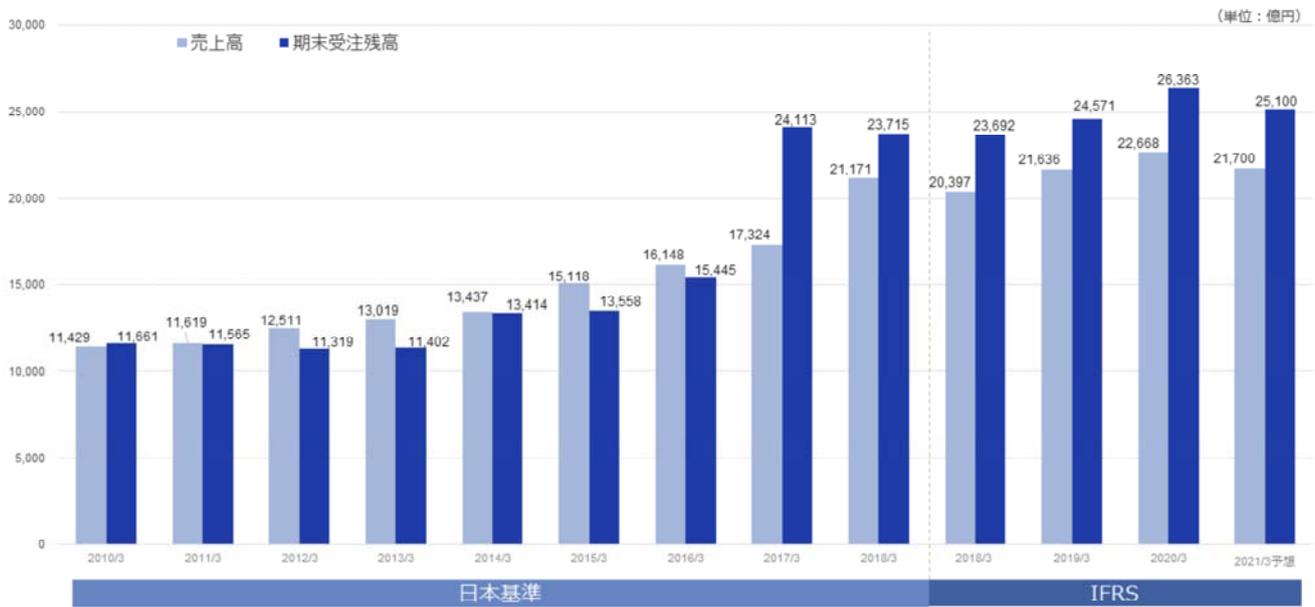
巻末資料 - 中長期財務トレンド -
Appendices
- Mid- to long-term financial trends -

© 2021 NTT DATA Corporation

NTT DATA

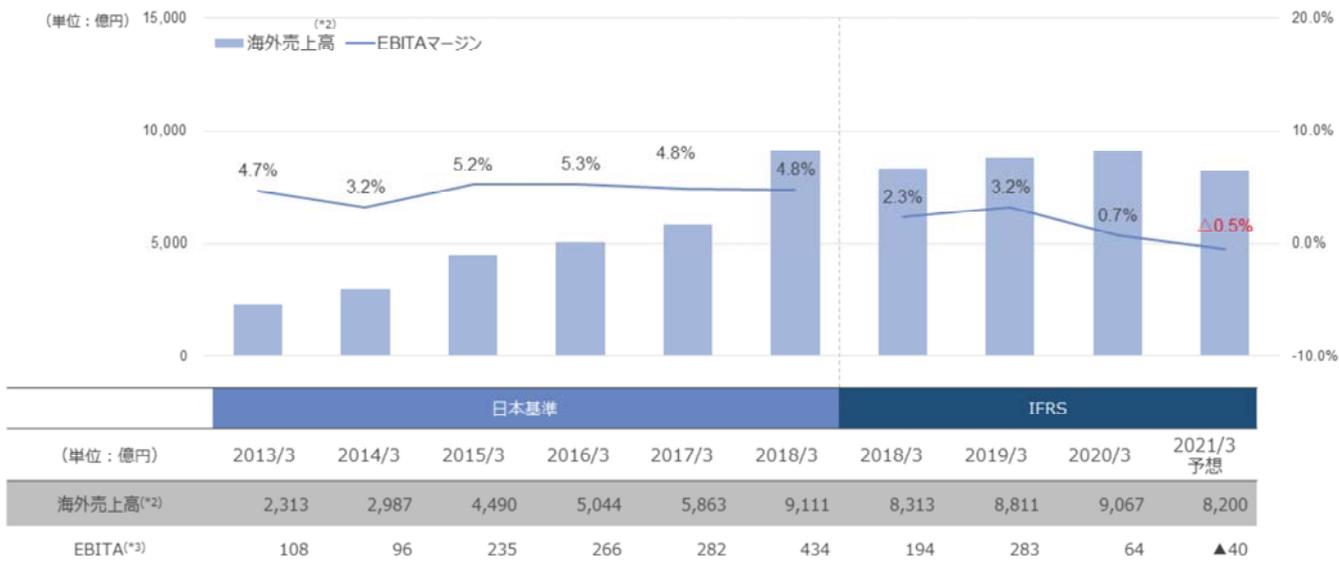
(説明省略)

受注残高と売上高の推移



(説明省略)

海外売上高と利益率の推移^(*)



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

(**) 外部顧客向け売上高。

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

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

(説明省略)

EBITDAの推移

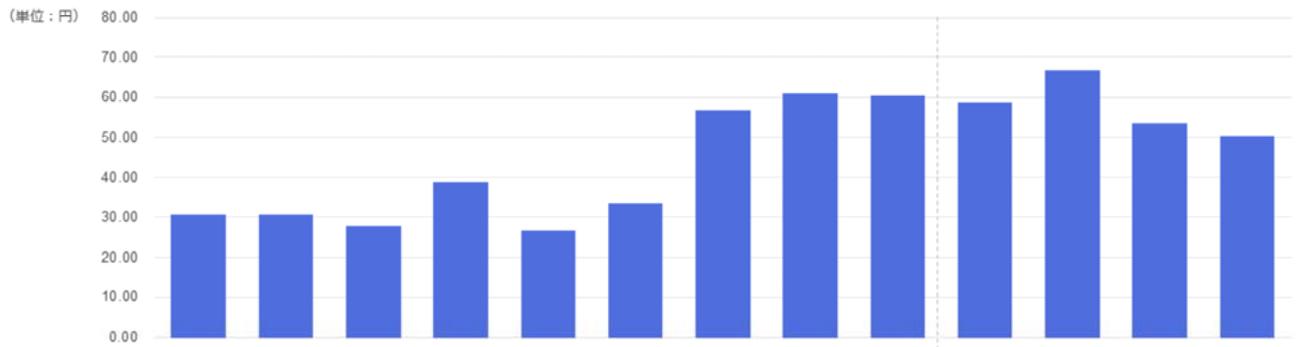


	日本基準									IFRS			
(単位：億円)	2010/3	2011/3	2012/3	2013/3	2014/3	2015/3	2016/3	2017/3	2018/3	2018/3	2019/3	2020/3	2021/3 予想
営業利益	816	783	804	856	625	840	1,008	1,171	1,235	1,231	1,477	1,309	1,200
減価償却費(*1)	1,545	1,522	1,483	1,400	1,380	1,468	1,479	1,545	1,600	1,581	1,580	1,609	1,700
固定資産除却損	74	63	113	138	56	116	72	54	32	31	27	29	50
のれん償却費等	75	57	83	107	140	147	160	200	269	-	-	10	-
EBITDA	2,511	2,426	2,485	2,503	2,202	2,573	2,721	2,971	3,137	2,842	3,084	2,957	2,950

(*1) 2020年3月期以降はリース償却費（2020年3月期実績383億円、2021年3月期予想350億円（概算））を含めずに通算。

(説明省略)

EPSの推移

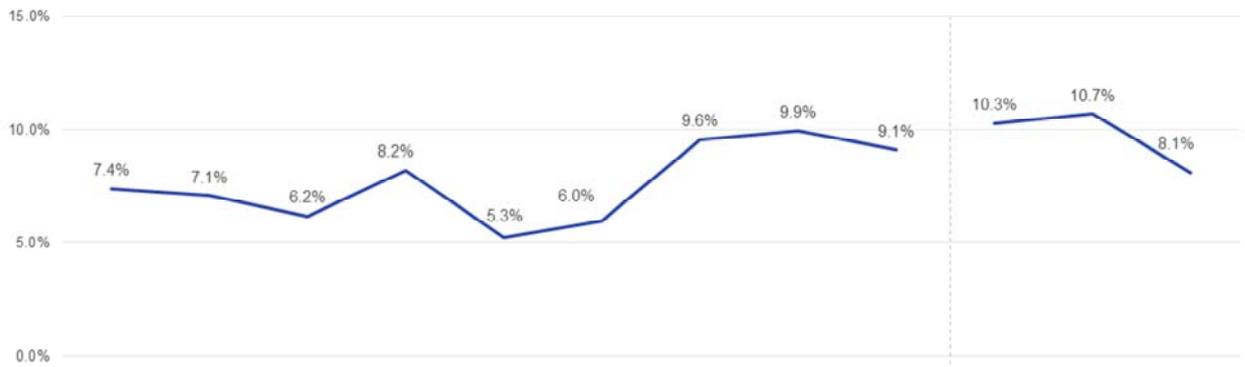


	日本基準								IFRS				
	2010/3	2011/3	2012/3	2013/3	2014/3	2015/3	2016/3	2017/3	2018/3	2018/3	2019/3	2020/3	2021/3 予想
当社株主に帰属する ^(*)1,2) 当期利益 (億円)	431	430	388	543	372	469	794	857	851	824	936	751	710
EPS (円) ^(*)3)	30.78	30.73	27.69	38.73	26.59	33.45	56.64	61.15	60.68	58.75	66.75	53.58	50.62

- (*)1 日本基準では「親会社株主に帰属する当期純利益」。
 (*)2 日本基準の額は、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)

ROE^(*)の推移

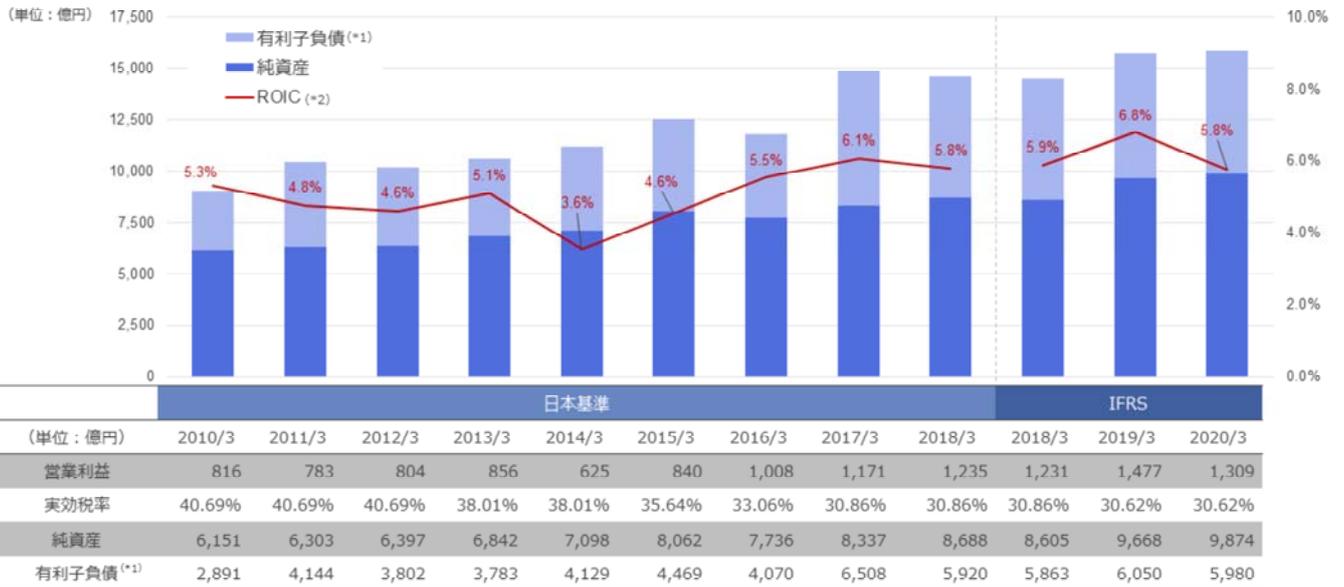


	日本基準									IFRS		
(単位: 億円)	2010/3	2011/3	2012/3	2013/3	2014/3	2015/3	2016/3	2017/3	2018/3	2018/3	2019/3	2020/3
当社株主に帰属する当期利益 ^(*)2,3)	431	430	388	543	372	469	794	857	851	824	936	751
期末自己資本 ^(*)3)	5,971	6,200	6,325	6,889	7,284	8,398	8,233	9,046	9,633	8,262	9,257	9,397

(*)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)

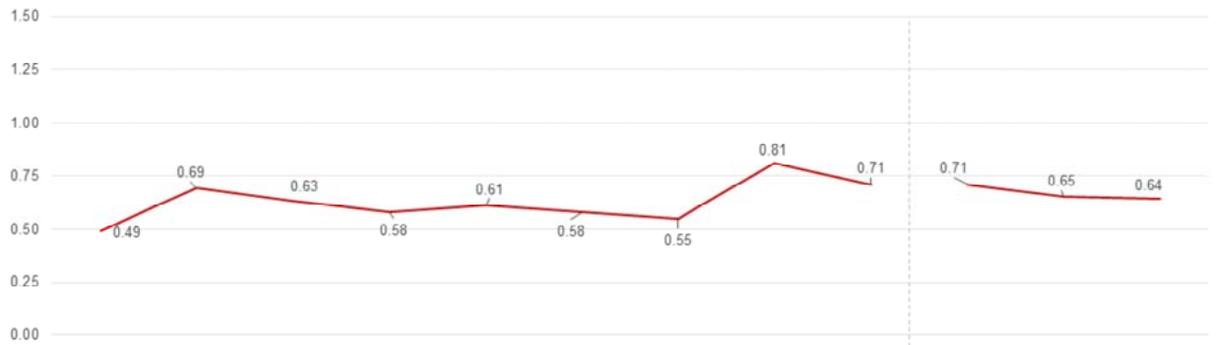
ROICの推移



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

(説明省略)

D/Eレシオ^(*)の推移



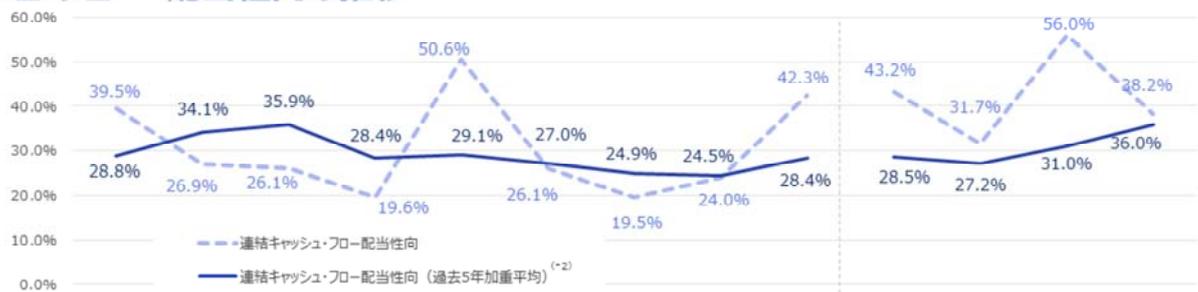
(単位：億円)	日本基準									IFRS		
	2010/3	2011/3	2012/3	2013/3	2014/3	2015/3	2016/3	2017/3	2018/3	2018/3	2019/3	2020/3
純資産	6,151	6,303	6,397	6,842	7,098	8,062	7,736	8,337	8,688	8,605	9,668	9,874
(再掲)純資産 非支配持分	306	287	340	328	329	327	327	315	350	343	411	477
有利子負債 ^(*)	2,891	4,144	3,802	3,783	4,129	4,469	4,070	6,508	5,920	5,863	6,050	5,980

(*) D/Eレシオ = 有利子負債 / (純資産-非支配持分)

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

(説明省略)

連結キャッシュ・フロー^{(*)1} 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	2021/3 予想
当社株主に帰属する ^(*)3,4) 当期利益 (億円)	431	430	388	543	372	469	794	857	851	824	936	751	710
減価償却費 (億円) ^(*)5)	1,545	1,522	1,483	1,400	1,380	1,468	1,479	1,545	1,600	1,581	1,580	1,609	1,700
固定資産除却損 (億円)	74	63	113	138	56	116	72	54	32	31	27	29	50
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	▲1,938	▲1,800
連結キャッシュ・フロー (億円)	425	625	645	860	332	645	1,006	876	496	487	751	451	660
1株あたり配当金 (円) ^(*)6)	12	12	12	12	12	12	14	15	15	15	17	18	18
配当総額 (億円)	168	168	168	168	168	168	196	210	210	210	238	252	252

(*)1 連結キャッシュ・フロー = 当社株主に帰属する当期利益 + 減価償却費 + 固定資産除却損 - 設備投資

(*)2 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。

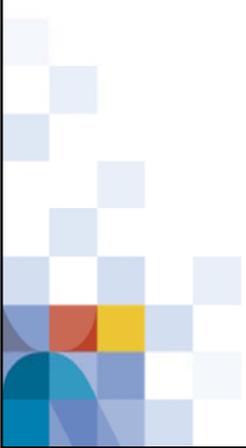
(*)3 日本基準では「親会社株主に帰属する当期利益」。

(*)4 日本基準の値は、のれん償却費等（減損損失を含む）を調整。

(*)5 2020年3月期以降はリース償却費（2020年3月期実績383億円、2021年3月期予想350億円（概算））を含めずに値を算出。

(*)6 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)



NTT DATA
Trusted Global Innovator

© 2021 NTT DATA Corporation

(説明省略)