

2022年3月期 第2四半期 決算説明資料

2021年11月9日
株式会社NTTデータ

© 2021 NTT DATA Corporation

代表取締役社長の本間です。本日はお忙しいところ、決算説明会にご参加いただきまして、誠にありがとうございます。

今回もオンライン形式で実施させていただきます。

1ページをご覧ください。

INDEX

1. 2022年3月期 第2四半期実績
2. 上期の主な取り組み
3. 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。

こちらが、本日のアジェンダです。
さっそくですが第2四半期実績をご説明させていただきます。
3ページをご覧ください。

1

2022年3月期 第2四半期実績

Results for the Second Quarter of the Fiscal Year Ending March 31,
2022

(説明省略)

2022年3月期 第2四半期実績 (前期比増減概要)

第1四半期に引き続き好調な決算、通期業績予想を達成する見通し

- ・受注高は、国内における順調な案件獲得に加え、海外事業の規模拡大及び為替影響により増加
- ・売上高は、全セグメントにおける規模拡大に加え、為替影響により増収
- ・営業利益は、増収及び海外における事業構造改革の効果等により増益

(単位：億円,%)

	2021年3月期 第2四半期実績 (4月～9月)	2022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	10,655	11,536	+881	+8.3%	➡
売上高	10,801	12,121	+1,320	+12.2%	➡
営業利益 (営業利益率)	638 (5.9%)	1,091 (9.0%)	+453 (+3.1P)	+71.0%	➡
当社株主に帰属する 四半期利益	412	719	+307	+74.4%	➡

こちらは**第2四半期実績の概要**です。

ご覧のとおり、第1四半期に引き続き好調な決算となりました。

受注高は、国内における順調な案件獲得に加え、海外事業の規模拡大及び為替影響による増加となっています。

売上高については、全てのセグメントにおける規模拡大に加え、為替影響により増収となっています。

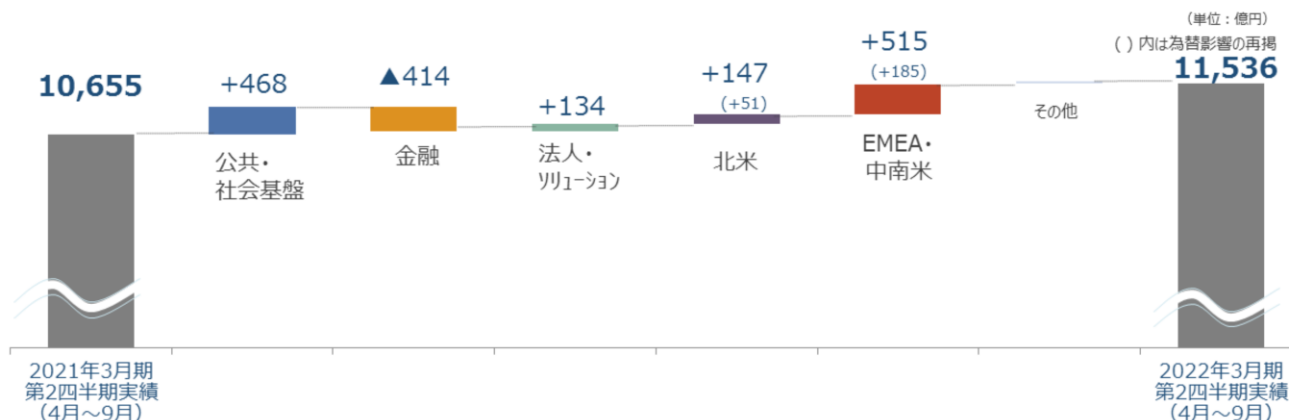
営業利益は、増収、および海外における事業構造改革の効果等により増益となっています。

まだ上半期が終了した段階ではございますが、このような好調な決算を踏まえ、通期業績予想につきましては達成する見通しです。

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。

4ページをご覧ください。

受注高 セグメント別増減 (2022年3月期 第2四半期実績)



公共・社会基盤	中央府省向け更改案件及び新規案件の獲得等により増加
金融	前期に獲得した銀行向け大型案件の反動減等により減少
法人・ソリューション	製造業向け案件の獲得により増加
北米	法人向け大型案件の獲得及び為替影響等により増加
EMEA・中南米	スペインを中心とした欧州での案件獲得及び為替影響等により増加

まず**受注高の状況**です。

公共・社会基盤は、中央府省向け更改案件及び新規案件の獲得等により大幅な増加となりました。

金融は、前期に獲得した銀行向け大型案件の反動減により大幅な減少となっておりますが、こちらは通期業績予想に織り込み済みであり、想定通りです。

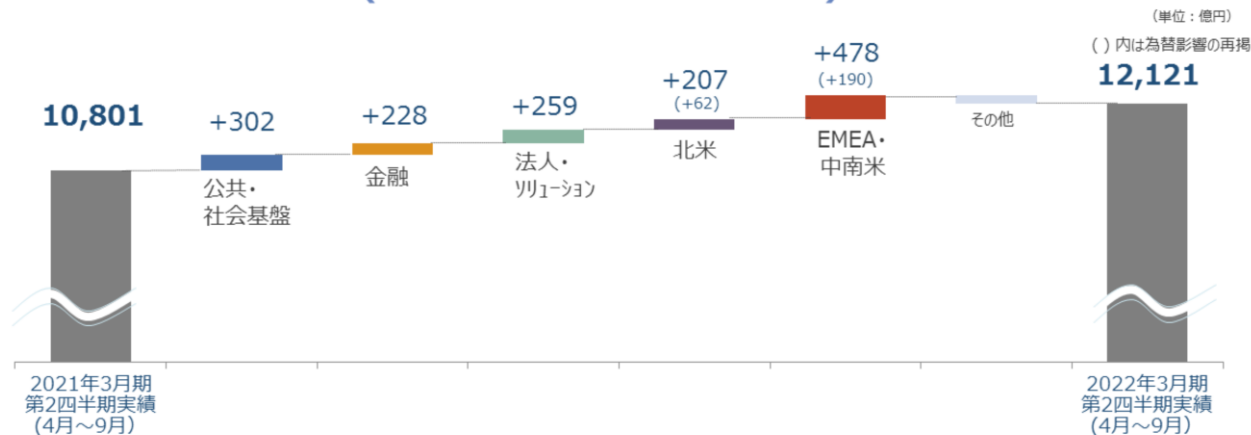
法人・ソリューションは、製造業向け案件の獲得等により増加となりました。

北米は、法人向け大型案件獲得及び為替影響等により増加となりました。

EMEA・中南米は、スペインを中心とした欧州での案件獲得及び為替影響等により大幅な増加となりました。

5ページをご覧ください。

売上高 セグメント別増減 (2022年3月期 第2四半期実績)



公共・社会基盤	テレコム及び中央府省向けサービスの規模拡大等により増収
金融	銀行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	製造業及び流通・サービス業向けサービスの規模拡大等により増収
北米	一部事業売却による減収はあるものの、ヘルスケア向けサービス等の規模拡大に加え、M&A及び為替影響等により増収
EMEA・中南米	スペインを中心とした欧州での規模拡大及び為替影響等により増収

次に、**売上高の状況**です。

公共・社会基盤は、テレコム及び中央府省向けの規模拡大等により増収となりました。

金融は、銀行向けの規模拡大等により増収となりました。

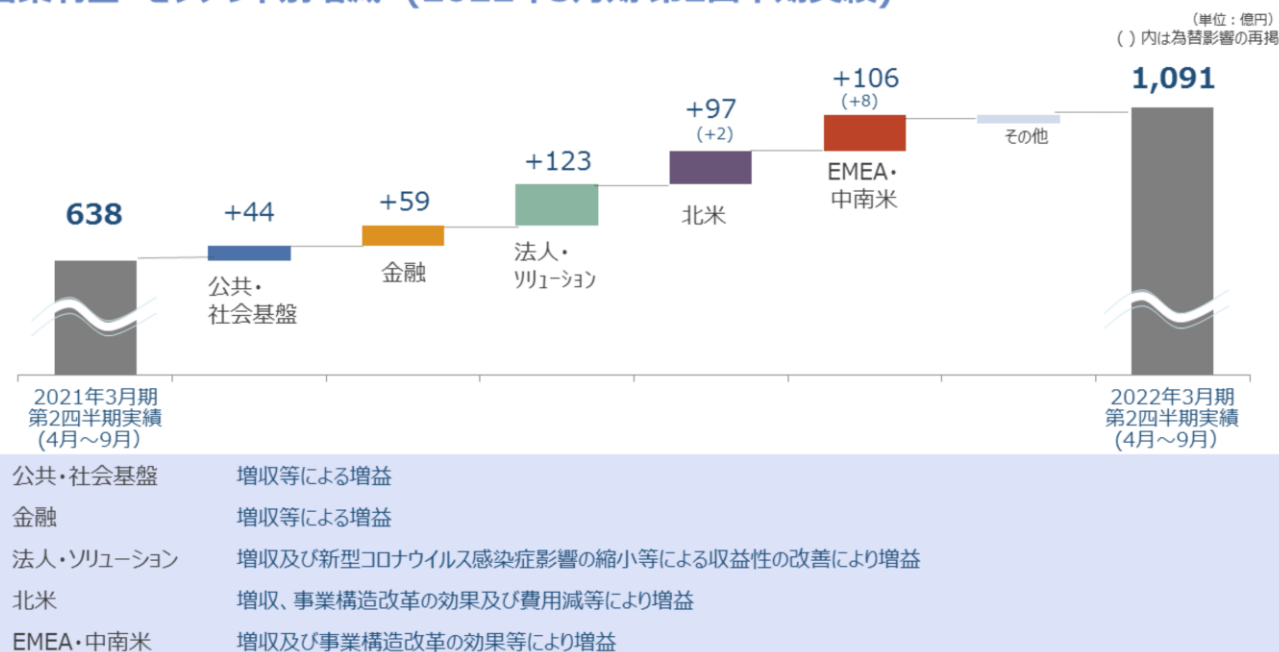
法人・ソリューションは、製造業、流通・サービス業向けの規模拡大等により、増収となりました。

北米は、今期に計画していたとおり、一部事業の売却を実施したことによる減収はあるものの、ヘルスケア向けサービスの規模拡大や、為替影響等により増収となりました。

EMEA・中南米は、スペインを中心とした欧州での規模拡大及び為替影響等により増収となりました。

6ページをご覧ください。

営業利益 セグメント別増減 (2022年3月期 第2四半期実績)



次に、**営業利益の状況**です。

公共・社会基盤及び**金融**は、増収により増益となりました。

法人・ソリューションは、増収に加え、コロナ影響の縮小等による収益性の改善により、増益となりました。

北米は、増収に加え、事業構造改革の効果及び費用減等により増益となりました。

EMEA・中南米につきましても、増収に加え、稼働率の改善を含む事業構造改革の効果等により増益となりました。

以上のように、上期は非常に好調な決算となっており、通期の業績予想についても達成する見通しです。

ただし、その上振れ幅については、今後の景気動向や不採算案件のコントロール状況等を注視しながら、さらに現在検討中の、将来の成長に向けたいくつかの重要施策への投資を判断した上で、見極めていきたいと考えています。

続きまして、上期の主な取り組みにつきましてご説明いたします。12ページをご覧ください。

公共・社会基盤 (2022年3月期 第2四半期実績)

(単位: 億円, %)

	2021年3月期 第2四半期実績 (4月~9月)	2022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	2,488	2,956	+468	+18.8%	➔
売上高	2,304	2,606	+302	+13.1%	➔
営業利益 (営業利益率)	240 (10.4%)	284 (10.9%)	+44 (+0.5P)	+18.2%	➔

受注高 中央府省向け更改案件及び新規案件の獲得等により増加

売上高 テレコム及び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 増収等による増益

(説明省略)

金融 (2022年3月期 第2四半期実績)

(単位: 億円, %)

	2021年3月期 第2四半期実績 (4月~9月)	2022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	2,580	2,166	▲414	▲16.0%	↓
売上高	2,845	3,073	+228	+8.0%	↑
営業利益 (営業利益率)	232 (8.2%)	292 (9.5%)	+59 (+1.3P)	+25.6%	↑

受注高 前期に獲得した銀行向け大型案件の反動減等により減少

売上高 銀行向けサービスの規模拡大等により増収

営業利益 増収等による増益

(説明省略)

法人・ソリューション (2022年3月期 第2四半期実績)

(単位: 億円, %)

	2021年3月期 第2四半期実績 (4月~9月)	2022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	1,634	1,767	+134	+8.2%	↑
売上高	2,813	3,072	+259	+9.2%	↑
営業利益 (営業利益率)	231 (8.2%)	354 (11.5%)	+123 (+3.3P)	+53.4%	↑

受注高 製造業向け案件の獲得により増加

売上高 製造業及び流通・サービス業向けサービスの規模拡大等により増収

営業利益 増収及び新型コロナウイルス感染症影響の縮小等による収益性の改善により増益

(説明省略)

北米 (2022年3月期 第2四半期実績)

(単位: 億円, %)

	2021年3月期 第2四半期実績 (4月~9月)	2022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	1,778	1,926	+147	+8.3%	↑
売上高	2,083	2,289	+207	+9.9%	↑
EBITA ^(*) (EBITAMARGIN)	31 (1.5%)	132 (5.8%)	+101 (+4.3P)	-	↑
営業利益 (営業利益率)	▲26 (▲1.3%)	71 (3.1%)	+97 (+4.4P)	-	↑

(*) 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	法人向け大型案件の獲得及び為替影響等により増加
売上高	一部事業売却による減収はあるものの、ヘルスケア向けサービス等の規模拡大に加え、M&A及び為替影響等により増収
EBITA	増収、事業構造改革の効果及び費用減等により増益
営業利益	増収、事業構造改革の効果及び費用減等により増益

(説明省略)

EMEA・中南米 (2022年3月期 第2四半期実績)

(単位: 億円, %)

	2021年3月期 第2四半期実績 (4月~9月)	2022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	2,033	2,548	+515	+25.3%	➔
売上高	2,119	2,596	+478	+22.5%	➔
EBITA ^(*) (EBITAマージン)	14 (0.7%)	120 (4.6%)	+106 (+4.0P)	-	➔
営業利益 (営業利益率)	▲5 (▲0.2%)	101 (3.9%)	+106 (+4.1P)	-	➔

(*) 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페인を中心とした欧州での案件獲得及び為替影響等により増加

売上高 ス페인を中心とした欧州での規模拡大及び為替影響等により増収

EBITA 増収及び事業構造改革の効果等により増益

営業利益 増収及び事業構造改革の効果等により増益

(説明省略)

2

上期の主な取り組み

Main Initiatives in first Half of This Year

まず、国内の主な取り組みについてご説明いたします。
14ページをご覧ください。

2-1

国内事業の主な取り組み

Domestic

(説明省略)

災害対策業務をトータルで支援するデジタル防災プラットフォームの提供開始

デジタル防災PF「D-Resilio」を通じてあらゆる危機に対する自治体やインフラ企業等のレジリエンスを高め、組織連携により社会全体の危機・災害対応力の底上げを目指す



自治体やインフラ企業の現状に応じて、複数プロダクトを組み合わせ、迅速な提供が可能

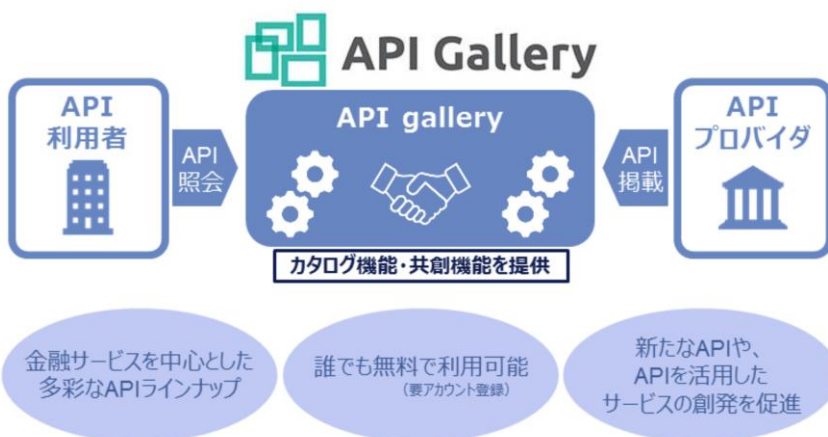
こちらは、災害対策業務をトータルで支援するデジタル防災プラットフォームの事例です。

本プラットフォームでは、当社がこれまで取り組んできたデジタル技術を活用したソリューションを複数活用しており、デジタル領域における当社の強みを生かして災害対策の迅速化・二次災害の防止に貢献してまいります。

15ページをご覧ください。

オープンAPIの市場「API gallery」を2021年10月に開設

フィンテック企業や自治体などと金融機関などをつなぐオープンなプラットフォームで組込型金融や金融機関と行政機関の相互接続など、業界の垣根を越えたデジタル化を推進



フィンテック企業や自治体などと金融機関をつなぐオープンなプラットフォームである、オープンAPIの市場を開設いたしました。金融機関等と行政機関の相互接続など、業界の垣根を越えたデジタル化を推進してまいります。

16ページをご覧ください。

旭化成様のデジタル経営基盤を構築～国内外10拠点の経営情報一元化～

国内外の全10拠点で1.5万件に及ぶ製品に関する受注確度などの営業情報を一元化
精度の高い中長期の投資計画や人員計画策定に向けた意思決定を可能に



こちらは、旭化成様におけるデジタル経営基盤構築の事例です。
国内外の拠点の営業情報を一元化し、意思決定につながる情報の可視化を可能としました。

続きまして、海外の主な取り組みについてご説明いたします。
18ページをご覧ください。

2-2

海外事業の主な取り組み

Overseas

(説明省略)

海外事業の収益性改善の取り組み

	課題	上期における取り組み状況	
北米	デジタル&コンサルティングの拡大 トラディショナル領域の収益性改善	<ul style="list-style-type: none"> 計画通り推進中 トラディショナル領域におけるデジタル化を含む複数のデジタル&コンサルティング案件を受注 	案件事例 P21 P22
	デジタル人財の更なる拡充による デジタル対応力の強化	<ul style="list-style-type: none"> 買収を通じたさらなるデジタル対応力の強化を推進中 デジタルITリソースの拡大 デジタル/コンサルのスペシャリストの育成施設を設立しデジタル人財育成を強化 	
	事業ドメインの継続的な変革に 向けた組み換えの加速	<ul style="list-style-type: none"> デジタル中心の事業ドメインへの変革を推進中 ハンコアの非デジタル事業の売却を完了 	一部事業売却 P19
EMEA・中南米	グローバルブランド統一・事業会社 統合によるお客様提供価値の向上	<ul style="list-style-type: none"> 計画通り推進中 2021年9月に地域統括会社「NTT DATA EMEAL」を設立し、EMEAL地域における事業運営を統合開始 	ブランド統一 事業会社統合 P20
	マーケットの急速なデジタルシフト・ ワークスタイル変化への適応力強化	<ul style="list-style-type: none"> 各種施策を計画通り推進中 ワークスタイル変化に応じたオフィスの最適化等を実行 	
	デジタル人財・アセットの強化による 更なるデジタルビジネスの拡大	<ul style="list-style-type: none"> 計画通り推進中 デジタル人財の拡充等を通じ、デジタル関連の大型案件を複数受注 	案件事例 P23

海外事業の収益性改善につきましては、重要な経営課題と位置づけ、着実に取り組んでいます。

ご覧のとおり、今年度の上期では、北米における一部事業の売却を完了するとともに、EMEA・中南米における事業会社統合を計画通りに進めており、各地域におけるデジタル関連ビジネスは拡大しています。

この後のスライドでより詳細にご説明いたします。

19ページをご覧ください。

予定していたノンコアの非デジタル事業の売却を完了
一部事業売却による減収影響については期初の業績予想に織り込み済み

事業売却の状況

スタッフィング事業の売却
(2021年7月1日完了)

低採算事業の売却
(2021年6月16日完了)

こちらは、北米の一部事業売却の状況です。

スタッフィング事業等、当社にとってノンコアの非デジタル事業について売却を完了しています。なお、一部事業売却による減収影響につきましては、業績予想に織り込み済みです。

20ページをご覧ください。

2021年4月にeveris、itelligenceのブランドを「NTT DATA」へ統合、
2021年9月にEMEAL※1地域の地域統括会社「NTT DATA EMEAL」※2を新たに設立

2021.4.30

2021.9.14

everis、itelligenceを
「NTT DATAブランド」に統合

EMEAL地域の地域統括会社
「NTT DATA EMEAL」を新たに設立



One NTT DATAとして、お客さまにとって最適な、より価値の高いサービスを提供していく

※1 欧州、中東、アフリカ、中南米を表すEurope, Middle East, Africa and Latin Americaの略称。
※2 傘下にeveris、NTT DATA EMEAを配する地域統括会社。

こちらは、EMEA・中南米のブランド統一及び事業会社統合の状況です。

欧州地域のブランドを「NTT DATAブランド」に統合を完了するとともに、9月に設立した「NTT DATA EMEAL」のもとで、everis、NTT DATA EMEAの統合を進めています。

今後は、統合したブランド、会社のもと、One NTT DATAとしてお客さまにとって最適な、より価値の高いサービスを提供していきます。

次に、海外におけるデジタル関連案件の事例をご紹介します。
21ページをご覧ください。

北米 | ITOデジタルパートナーの大型契約

世界的な大手サービス企業からITOのデジタルパートナーとして
2021年7月に3年間の大規模な契約延長を獲得

Scope:

Hybrid Infrastructure /
Intelligent Network,
Application Services,
Digital Transformation



Partnering to enable a better customer experience by continuing to focus on Digital Transformation, Data & Analytics and Cloud Enablement

Executing day-to-day support and continued delivery excellence while providing consulting and innovative thought leadership

こちらは、北米のデジタル&コンサルティング案件の事例です。
大手サービス企業から、ITアウトソーシングのデジタルパートナーとして、大規模案件を獲得しています。

本案件は、第1四半期にも、計上時期ずれとしてご説明をいたしましたが、第2四半期において着実に受注獲得ができています。

22ページをご覧ください。

北米 | INDYCAR スマートソリューションの提供

NTT INDYCAR SERIESでは、NTT GroupとINDYCARが連携してファン体験を向上させるデジタルイノベーション推進に向けた取り組みを実施



NTTデータはモバイルアプリケーションの開発をはじめとするスマートソリューションを提供

INDYCAR Mobile

- ✓ リアルタイムでレースイベントを体験できるMobile AP
- ✓ 高いユーザ評価を獲得し続け、ファン拡大に貢献



Smart Venue

- ✓ NTT Smart Solutions Platformによる混雑状況予測やリスク管理等により安全な会場運営を実現



INDYCAR Data Experience

- ✓ NTT Smart Solutions PlatformのAI活用等により、レース状況の視覚化等の良質な顧客体験を提供



こちらは、北米のINDYCARへのスマートソリューションの提供事例です。

人気スポーツにおけるファン体験の向上に、当社のスマートソリューションを活用頂くことで、当社のマーケットプレゼンスの拡大にも繋がると考えています。

23ページをご覧ください。

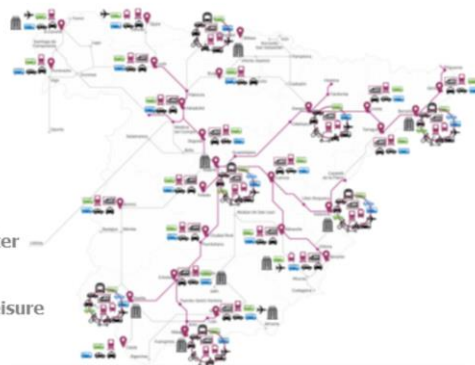
スペイン政府100%出資の鉄道会社Renfeより、MaaSプラットフォーム構築における要件定義、構築、展開、運用まで5年間の契約を受注

RaaS:

Renfe as a Service new solution lead by NTT DATA with Siemens mobility platform that aims to be an integrated mobility solution for its users allowing them to perform the whole end-to-end travel experience.



- Large & Med. Dist.
- Electric Train
- AVE (High Speed)
- Metro
- Taxi
- VTC
- Short Trip Bus
- Long Trip Bus
- Urban Bus
- Carsharing
- Carpooling
- Motosharing
- Bicisharing
- Electric Scooter
- Airplane
- Hotels and Leisure



OTHER CAPABILITIES

Service Design

Branding

Product campaign

Commercial Strategy

Marketing

Publicity

Release of service

こちらは、EMEA・中南米におけるデジタル案件の事例です。
スペインの鉄道会社から、MaaSのプラットフォーム構築について、要件定義から運用までの5年間の契約を受注しています。

最後に、国内外共通のグリーンに関する取り組みをご紹介します。

24ページをご覧ください。

グリーンイノベーション推進室の新設 ～カーボンニュートラルの実現へグローバルレベルで貢献～

デジタルで社会変革を実現するリーディングカンパニーとして
様々なお客様、業界のCO₂削減を推進し、脱炭素化社会の実現に貢献



カーボンニュートラルへの社会的要請の高まりを受けて、「グリーンイノベーション推進室」を新設いたしました。同推進室は、自社サプライチェーンのCO₂排出量の可視化と削減、およびグローバルスタンダードなソリューションの提供による社会全体のグリーン化の推進を担ってまいります。

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、ご説明は省略いたします。

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。

3

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

(説明省略)



災害対応の迅速化に貢献するデジタル防災プラットフォームの提供を開始

当社は、自治体やインフラ事業者向けに災害対策業務をトータルで支援するデジタル防災プラットフォーム「D-Resilio」を2021年7月より提供開始しました。

本プラットフォームは、衛星やドローンを用いた情報収集等の当社が有する先端技術を活かし、災害発生時におけるデータ収集から、収集データの分析による科学的な意思決定の支援、SNS等複数のチャンネルを用いた市民への避難情報伝達など、災害対策時の全フェーズにおいてデジタル技術を活用した業務遂行支援を実現します。また、本プラットフォームは既存の災害対策関連システムや県の総合防災情報システム等の他システムと簡易に連携可能であり、自治体やインフラ企業等の関係機関における情報連携も支援します。

本プラットフォームは現時点では発災前後の災害対策本部向けの支援を中心としていますが、今後は、事前・予防対策や災害後の復旧・復興等も含めソリューションラインアップを継続的に拡充・発展し、安全・安心な社会づくりに貢献していきます。

(説明省略)



横浜銀行とのパートナーシップにより新規デジタル関連サービスの創出を加速

当社は、デジタル技術を活用して地方創生に資する新規サービスの創出を加速させるため、コンコルディア・フィナンシャルグループの株式会社横浜銀行（以下：横浜銀行）と2021年9月に「デジタルパートナーシップ」を宣言しました。

本パートナーシップでは、横浜銀行の地方創生に関する構想と当社のデジタル技術を組み合わせ、銀行サービスに限定されない新たなサービスの開発に取り組んでいきます。また、取り組みの第一弾として、横浜銀行が出資している米国シリコンバレーキャピタルファンドである Evolution Ventures 2 LP^(注1)へ当社からも出資し、最先端のデジタル技術への協調アクセスとビジネス共創を推進していきます。

当社は、新たな標準アーキテクチャーとして「Open Service Architecture」^(注2)を整備し、金融機関・官公庁・企業の共創による新しい社会の実現を目指しています。本パートナーシップにより、最先端のデジタル技術を踏まえた新たな顧客体験を創造することで、本アーキテクチャーのサービスラインナップを拡充するとともに横浜銀行のデジタル戦略の実現に貢献していきます。

(注1) Evolution Ventures 2 LP：シリコンバレーで最先端のベンチャー企業への投資を行っているEvolution Ventures Management LLCの組成するキャピタルファンドです。

(注2) Open Service Architecture：“Open”をコンセプトに「Open Platform」「Open API」「Open Innovation」の3つの特徴を有する、新しい金融ITの姿を具体化する標準アーキテクチャーです。

(説明省略)



米国の大手銀行のデジタルトランスフォーメーションを支援するコンサルティング案件を継続受注

当社子会社であるNTT DATA Servicesは、米国の大手銀行から、お客様業務へのデータ利活用、更なるクラウド移行の推進、新規M&A実施時におけるインテグレーション支援等、複数のデジタル案件を2021年度第2四半期に受注しました。

NTT DATA Servicesは、これまで同銀行に対してクラウド移行、デジタルトランスフォーメーション、アプリケーションモダナイゼーション等のコンサルティングサービスや合併後のインテグレーション支援等を提供しています。今回の継続受注は、NTT DATA Servicesがお客様とのLong-Term Relationshipsで築き上げてきた信頼に加え、長年にわたって培ってきた金融業界における深い知見、コンサルティング力や、クラウド、データ・アナリティクス等のデジタル領域における近年の技術力強化の成果が高く評価されたものです。

今後も、お客様のビジネスニーズに迅速に対応するためデジタル中心の事業ドメインへの変革を進め、北米及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。

(説明省略)



欧州公的機関と、デジタルトランスフォーメーションに関する戦略プランの実施を支援する フレームワーク契約を締結

当社子会社であるNTT DATA EMEALは、欧州公的機関とデジタルトランスフォーメーションに関する戦略プランの実施を支援するフレームワーク契約を2021年9月に締結しました。

本案件は、特許出願から特許付与後の手続きにいたるまでのEnd to Endの電子特許付与プロセスの合理化や、人事、財務、総務、ドキュメント管理など管理業務の負担軽減など、お客様のITシステムの簡素化および近代化に向けたデジタルトランスフォーメーションをITパートナーとして推進していくものです。これまで培ってきた知的財産分野におけるキープロバイダーとしての実績や、積極的に拡充してきたデジタル領域におけるケイパビリティを活かして、お客様を支援します。

NTT DATA EMEALは、今後も、引き続きデジタル人財・アセット強化によるデジタルビジネスの拡大や事業運営の統合による提供価値向上を推進し、お客様のデジタルトランスフォーメーションに貢献していきます。

(説明省略)

3

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

(説明省略)

連結業績

(単位: 億円, %)

	2021年3月期 第2四半期実績 (4月~9月)	2022年3月期 第2四半期実績 (4月~9月)	前期比 (%)	2021年3月期 通期実績	2022年3月期 通期予想
受注高	10,655	11,536	+8.3	22,233	22,000
受注残高	26,792	27,796	+3.7	27,351	27,440
売上高	10,801	12,121	+12.2	23,187	23,600
(再掲) 海外売上高 ^{(*)1}	4,336	5,021	+15.8	9,072	9,060
売上原価	8,092	8,928	+10.3	17,341	17,320
売上総利益	2,710	3,192	+17.8	5,846	6,280
販売費及び一般管理費	2,071	2,101	+1.4	4,454	4,480
販売費	816	818	+0.3	1,717	1,800
研究開発費	104	84	▲18.8	227	170
管理費等	1,152	1,199	+4.1	2,509	2,510
営業利益	638	1,091	+71.0	1,392	1,800
営業利益率(%)	5.9	9.0	+3.1P	6.0	7.6
金融収益・費用/ 持分法投資損益	▲10	19	-	▲87	▲50
税引前当期利益	628	1,110	+76.9	1,305	1,750
法人所得税費用等 ^{(*)2}	216	392	+81.6	536	690
当社株主に帰属する 当期利益	412	719	+74.4	768	1,060
設備投資	833	820	▲1.5	1,695	1,750
減価償却費等 ^{(*)3}	847	891	+5.3	1,784	1,700

(*)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 (2021年3月期第2四半期実績212億円、2022年3月期第2四半期実績214億円、2021年3月期実績428億円、2022年3月期予想350億円(概算))を含めず算出。

(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）

	2021年3月期 第2四半期実績 (4月～9月)	2022年3月期 第2四半期実績 (4月～9月)	2021年3月期 通期実績	2022年3月期 通期予想
公共・社会基盤	2,488	2,956	4,816	5,090
（再掲） 中央府省・地方自治体・ヘルスケア	1,620	1,827	2,806	3,000
テレコム・ユーティリティ	417	568	1,085	1,140
金融	2,580	2,166	5,422	4,420
（再掲） 銀行・保険・証券・クレジット・金融インフラ/NW	2,117	1,633	4,318	3,280
協同組織金融機関	313	408	831	880
法人・ソリューション ^(*) ^(**)	1,634	1,767	3,440	3,580
（再掲） 流通・サービス・ペイメント	430	453	892	850
製造	876	1,005	1,959	2,140
データセンター・ネットワーク等ソリューション	327	310	588	590
北米	1,778	1,926	3,445	3,660
EMEA・中南米	2,033	2,548	4,759	4,820

受注残高内訳詳細

（単位：億円）

受注残高	26,792	27,796	27,351	27,440
公共・社会基盤	5,399	5,997	5,151	5,530
金融	8,549	8,777	8,949	8,470
法人・ソリューション	1,471	1,533	1,506	1,650
北米	7,805	7,414	7,629	7,370
EMEA・中南米	3,388	3,908	3,928	4,050

(*) 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。

(**) 法人・ソリューションの欄は、計上内容の見直しを実施。

（説明省略）

売上高（連結）

内訳詳細（外部顧客向け）

（単位：億円）

	2021年3月期 第2四半期実績 (4月～9月)	2022年3月期 第2四半期実績 (4月～9月)	2021年3月期 通期実績	2022年3月期 通期予想
公共・社会基盤	1,912	2,182	4,520	4,740
(再掲) 中央府省・地方自治体・ヘルスケア	1,064	1,143	2,529	2,700
テレコム・ユーティリティ	457	570	1,074	1,080
金融	2,446	2,668	5,181	5,380
(再掲) 銀行・保険・証券・クレジット・金融インフラ/NW	1,873	2,119	3,903	4,100
協同組織金融機関	491	520	1,036	1,040
法人・ソリューション ^(*)1) ^(*)2)	2,044	2,188	4,278	4,450
(再掲) 流通・サービス・バイメント	726	770	1,472	1,530
製造	966	1,040	2,064	2,130
データセンター・ネットワーク等ソリューション	343	367	724	790
北米	2,057	2,252	4,228	3,910
EMEA・中南米	2,096	2,566	4,467	4,710

製品及びサービス別^(*)3)（外部顧客向け）

（単位：億円）

コンサルティング	1,232	1,605	2,832	3,100
統合ITソリューション	2,958	3,090	6,082	6,300
システム・ソフトウェア開発	2,466	2,826	5,512	5,800
メンテナンス・サポート	3,697	4,169	7,859	7,500
その他のサービス	448	431	902	900
製品及びサービス別の売上高 合計	10,801	12,121	23,187	23,600

(*)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・ソリューションの額は、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、%)

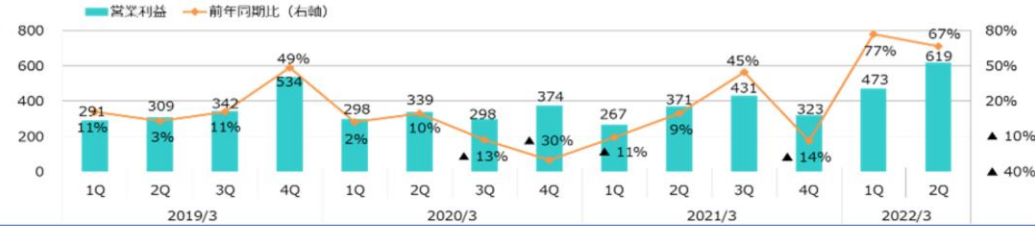
■ 受注高



■ 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、％）

	2021年3月期 第2四半期 実績レート (4月～9月) ①	2022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	2021年3月期 通期実績 レート ③	2022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)	106.88	109.82	+2.8%	106.09	104.00	▲2.0%
EUR (ユーロ)	121.34	130.89	+7.9%	123.77	125.00	+1.0%

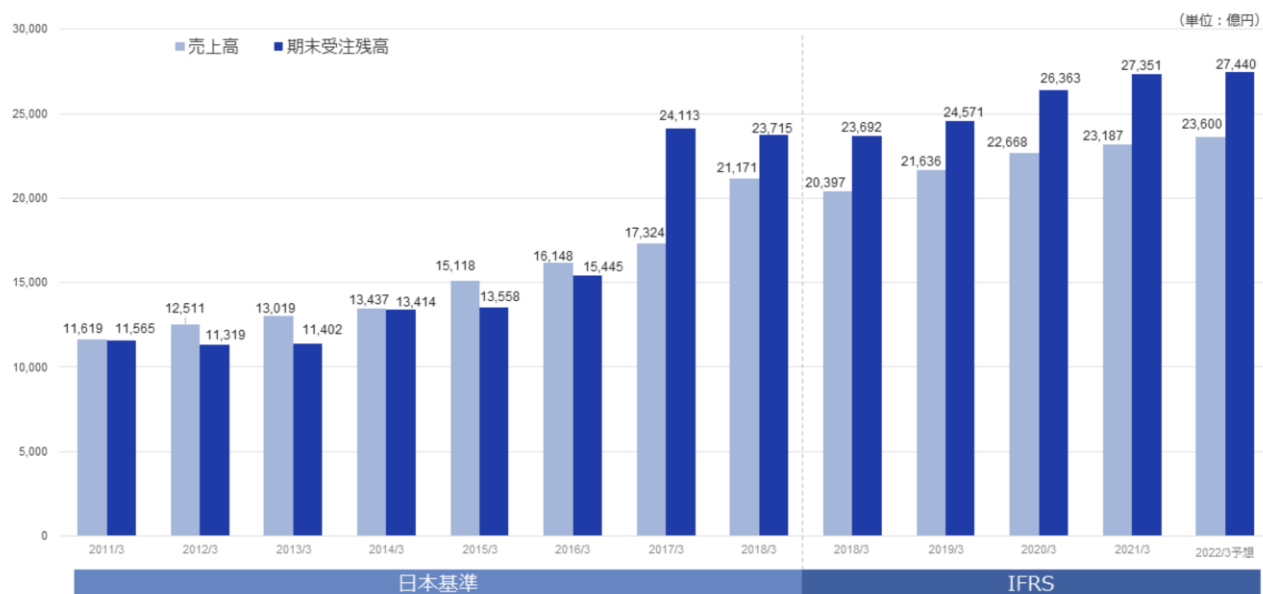
（説明省略）

3

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

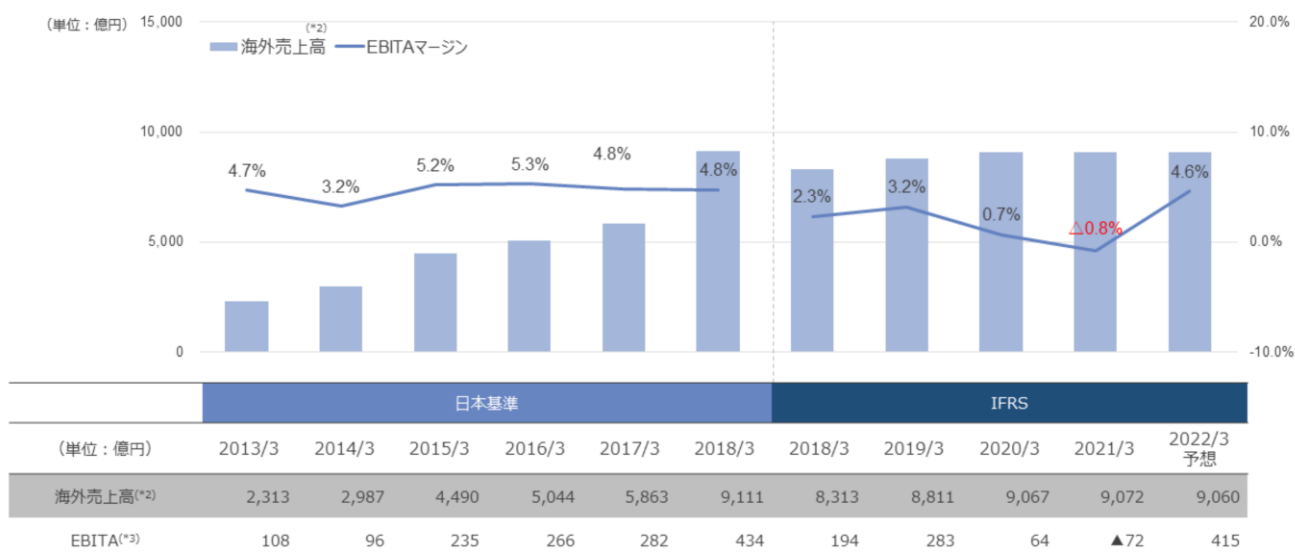
(説明省略)

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 ^{(*)1}



(*)1 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。

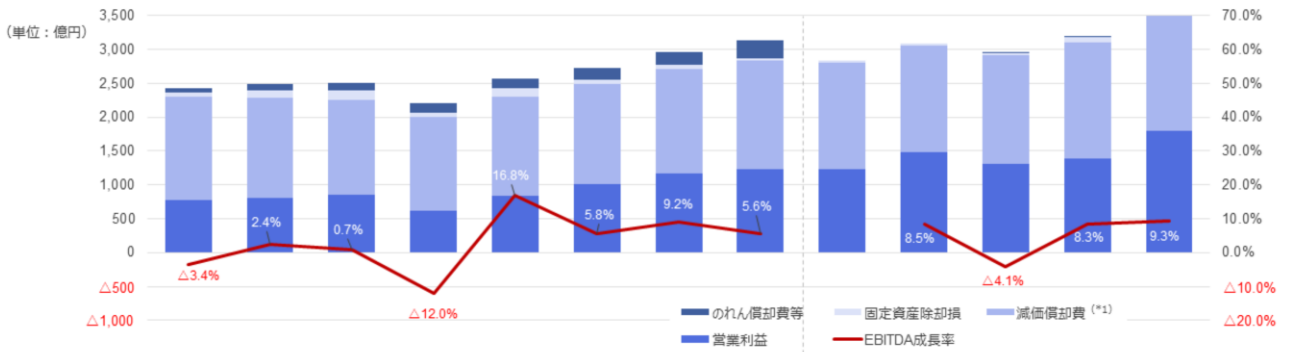
(*)2 外部顧客向け売上高。

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

(*)3 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

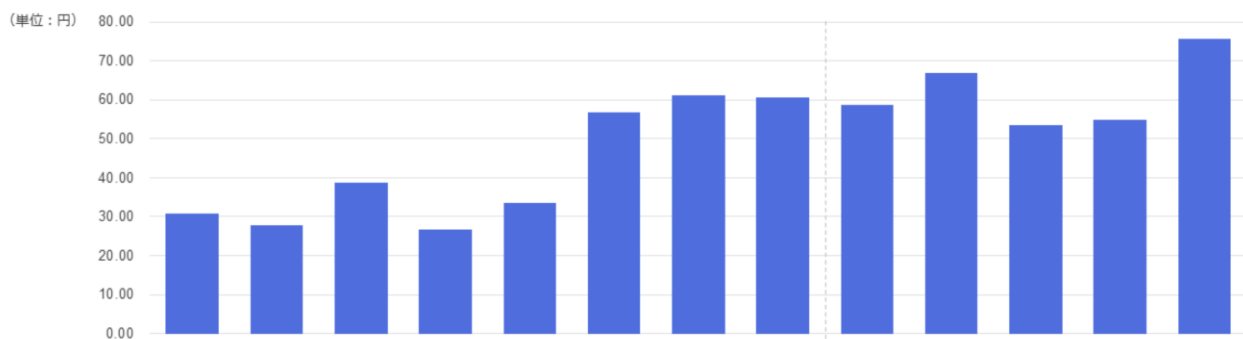


	日本基準								IFRS				
(単位：億円)	2011/3	2012/3	2013/3	2014/3	2015/3	2016/3	2017/3	2018/3	2018/3	2019/3	2020/3	2021/3	2022/3 予想
営業利益	783	804	856	625	840	1,008	1,171	1,235	1,231	1,477	1,309	1,392	1,800
減価償却費 ^(*)	1,522	1,483	1,400	1,380	1,468	1,479	1,545	1,600	1,581	1,580	1,609	1,716	1,700
固定資産除却損	63	113	138	56	116	72	54	32	31	27	29	68	-
のれん償却費等	57	83	107	140	147	160	200	269	-	-	10	27	-
EBITDA	2,426	2,485	2,503	2,202	2,573	2,721	2,971	3,137	2,842	3,084	2,957	3,203	3,500

(*) 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月期実績428億円、2022年3月期予想350億円（概算））を含めずに算出。

(説明省略)

EPSの推移



	日本基準							IFRS					
	2011/3	2012/3	2013/3	2014/3	2015/3	2016/3	2017/3	2018/3	2018/3	2019/3	2020/3	2021/3	2022/3 予想
当社株主に帰属する(*1,2) 当期利益 (億円)	430	388	543	372	469	794	857	851	824	936	751	768	1,060
EPS (円) (*3)	30.73	27.69	38.73	26.59	33.45	56.64	61.15	60.68	58.75	66.75	53.58	54.79	75.58

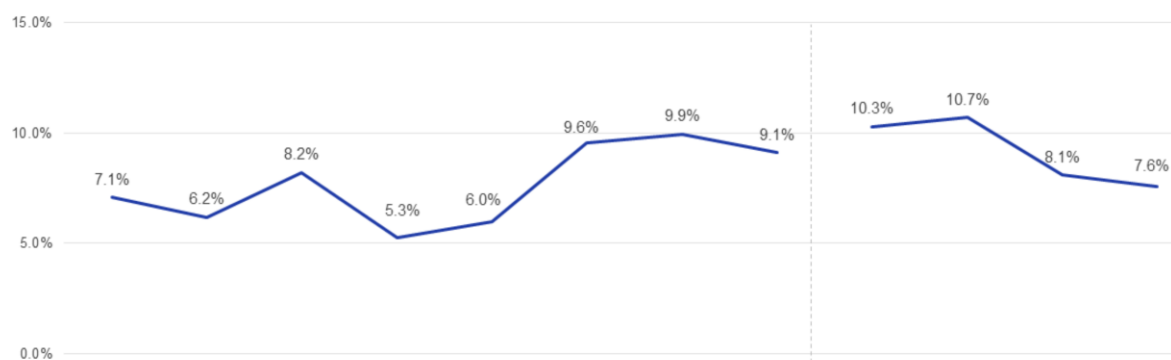
(*1) 日本基準では「親会社株主に帰属する当期純利益」。

(*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)

ROE^(*)の推移

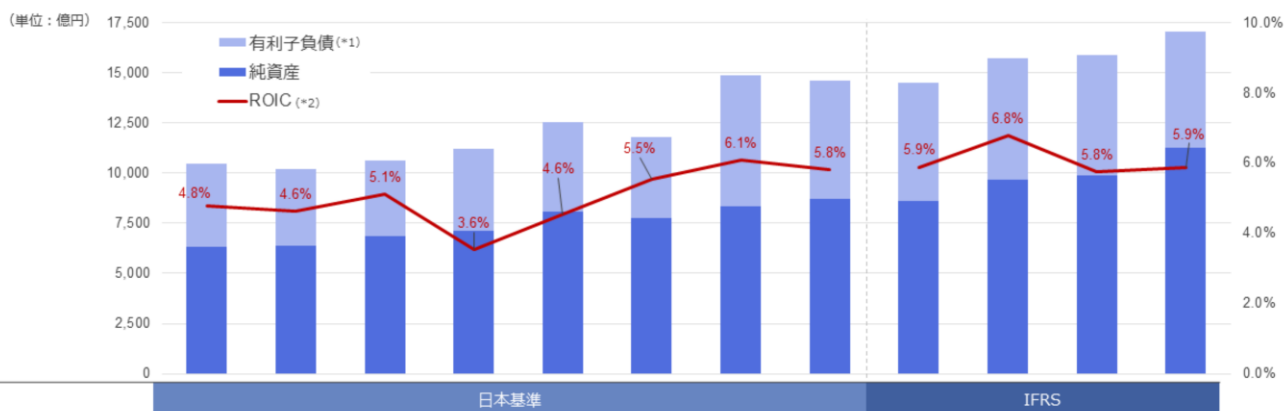


	日本基準								IFRS			
(単位：億円)	2011/3	2012/3	2013/3	2014/3	2015/3	2016/3	2017/3	2018/3	2018/3	2019/3	2020/3	2021/3
当社株主に帰属する 当期利益 ^(*)2,3)	430	388	543	372	469	794	857	851	824	936	751	768
期末自己資本 ^(*)3)	6,200	6,325	6,889	7,284	8,398	8,233	9,046	9,633	8,262	9,257	9,397	10,729

(*)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 日本基準の額は、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



(単位：億円)	2011/3	2012/3	2013/3	2014/3	2015/3	2016/3	2017/3	2018/3	2018/3	2019/3	2020/3	2021/3
営業利益	783	804	856	625	840	1,008	1,171	1,235	1,231	1,477	1,309	1,392
実効税率	40.69%	40.69%	38.01%	38.01%	35.64%	33.06%	30.86%	30.86%	30.86%	30.62%	30.62%	30.62%
純資産	6,303	6,397	6,842	7,098	8,062	7,736	8,337	8,688	8,605	9,668	9,874	11,265
有利子負債 (*1)	4,144	3,802	3,783	4,129	4,469	4,070	6,508	5,920	5,863	6,050	5,980	5,789

(*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



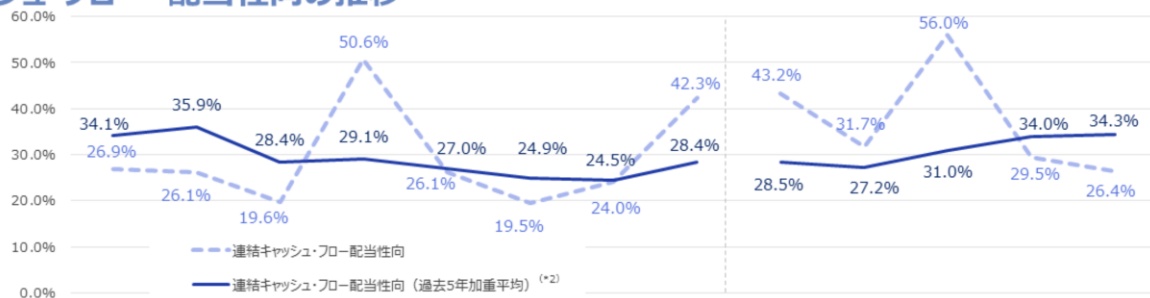
	日本基準								IFRS			
(単位: 億円)	2011/3	2012/3	2013/3	2014/3	2015/3	2016/3	2017/3	2018/3	2018/3	2019/3	2020/3	2021/3
純資産	6,303	6,397	6,842	7,098	8,062	7,736	8,337	8,688	8,605	9,668	9,874	11,265
(再掲)純資産 非支配持分	287	340	328	329	327	327	315	350	343	411	477	536
有利子負債 ^(*)	4,144	3,802	3,783	4,129	4,469	4,070	6,508	5,920	5,863	6,050	5,980	5,789

(*) 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

	2011/3	2012/3	2013/3	2014/3	2015/3	2016/3	2017/3	2018/3	2018/3	2019/3	2020/3	2021/3	2022/3 予想
当社株主に帰属する ^(*)3,4) 当期利益 (億円)	430	388	543	372	469	794	857	851	824	936	751	768	1,060
減価償却費 (億円) ^(*)5)	1,522	1,483	1,400	1,380	1,468	1,479	1,545	1,600	1,581	1,580	1,609	1,716	1,700
固定資産除却損 (億円)	63	113	138	56	116	72	54	32	31	27	29	68	-
設備投資 (億円)	▲ 1,390	▲ 1,339	▲ 1,221	▲ 1,477	▲ 1,409	▲ 1,340	▲ 1,581	▲ 1,986	▲ 1,948	▲ 1,792	▲ 1,938	▲ 1,695	▲ 1,750
連結キャッシュ・フロー (億円)	625	645	860	332	645	1,006	876	496	487	751	451	857	1,010
1株あたり配当金 (円) ^(*)6)	12	12	12	12	12	14	15	15	15	17	18	18	19
配当総額 (億円)	168	168	168	168	168	196	210	210	210	238	252	252	266

(*)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純利益」。

(*)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月期実績428億円、2022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)



(説明省略)