

2023年3月期 第2四半期 決算説明資料

2022年11月7日 株式会社NTTデータ

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。

2023年3月期 第2四半期実績についてご説明します。
1ページ目をご覧ください。

INDEX

1. 2023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
 - (再掲) 中期経営計画概要

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、本日のアジェンダとなります。
第2四半期実績をご説明したのち、上期における主要な取り組みについてご説明します。

3ページをご覧ください。

1

2023年3月期 第2四半期実績

Results for the Second Quarter of Fiscal Year Ended March 31, 2023

(説明省略)

2023年3月期 第2四半期実績（前期比増減概要）

- ・受注高は、前期に獲得した国内における大型案件の反動減はあるものの、海外事業における案件獲得及び為替影響により増加
- ・売上高は、全セグメントにおいて規模拡大に加え、為替影響により増収
- ・営業利益は、増収等による増益はあるものの、不採算案件の発生及び全社戦略投資の増加等により前年並み

（単位：億円、％）

	2022年3月期 第2四半期実績 (4月～9月)	2023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	11,536	11,947	+411	+3.6%	➡
売上高	12,121	13,714	+1,593	+13.1%	➡
営業利益 (営業利益率)	1,091 (9.0%)	1,079 (7.9%)	▲12 (▲1.1P)	▲1.1%	➡
当社株主に帰属する 四半期利益	719	728	+9	+1.3%	➡

© 2022 NTT DATA Corporation

NTT DATA

3

こちらは、第2四半期実績の概要となります。

まず前提といたしまして、10月にNTT Ltd.との海外事業の統合を実施し、NTT DATA, Incとして一体となって事業運営を開始しておりますが、NTT Ltd.の業績に関しましては第3四半期からの連結開始を予定しており、当社の第2四半期実績には含まれておりません。

なお、NTT Ltd.の上期実績につきましては、明日のNTTの決算発表において公表予定です。

それでは業績の状況についてご説明いたします。

受注高は、前期に獲得した国内における大型案件の反動減はございますが、海外事業における案件獲得及び為替影響により増加となりました。

売上高は、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りました。

営業利益は、増収等による増益はあるものの、不採算案件の発生及び全社戦略投資の増加等により前年並みとなりました。

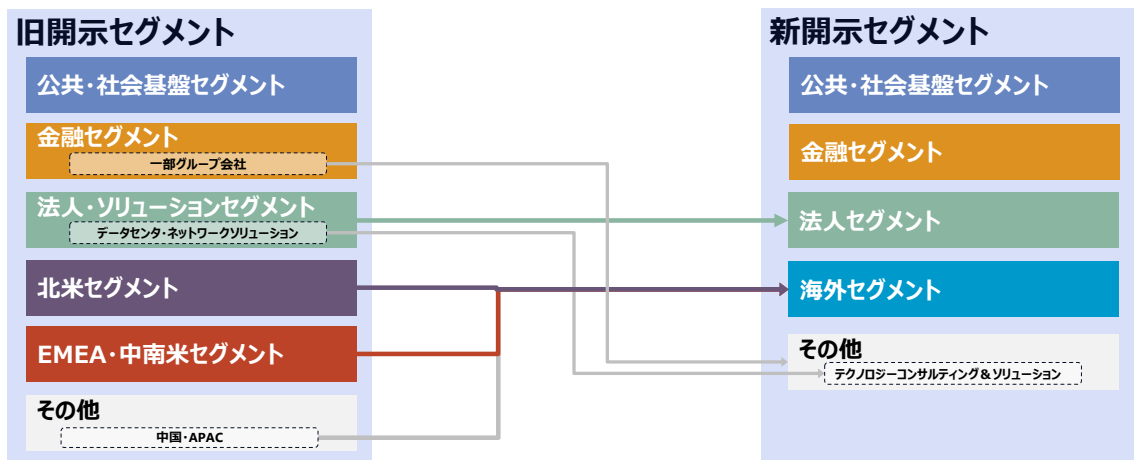
下期においては、将来の成長に向けた全社戦略投資をさらに支出する予定ですが、引き続きお客様からのデジタルトランスフォーメーションへの需要の高まりが継続していることから、増収等による増益により通期業績予想達成をめざして取り組んでいきます。

各項目の詳細につきましては後程説明いたしますが、その前にこの第2四半期から見直しておりますセグメント区分について説明します。

4ページをご覧ください。

開示セグメント区分の見直し

2022年7月1日付で実施した新中期経営計画の達成に向けた組織再編に伴い、決算発表における開示セグメントを以下の通り変更



※開示セグメント変更に伴う各セグメントの業績予想値組み替えの詳細は巻末資料に掲載

© 2022 NTT DATA Corporation

NTT DATA

4

2022年7月1日付で実施した組織再編に伴い、開示セグメントについて大きく2点変更を実施しています。

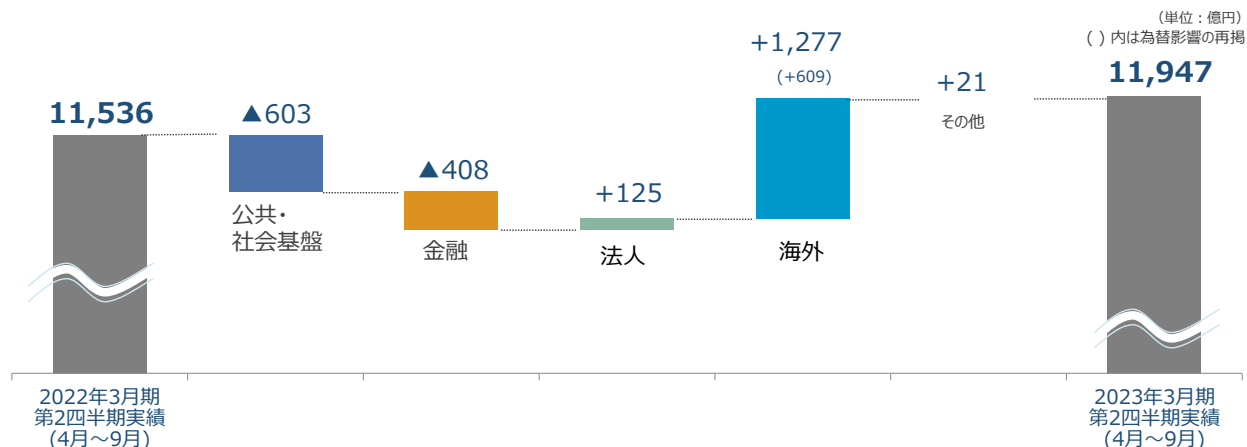
1点目は、テクノロジーコンサルティング&ソリューション分野の新設に伴う「法人セグメント」の範囲の変更となります。組織再編により「法人・ソリューションセグメント」に含まれていたデジタルソリューションやデータセンター、ネットワークビジネスなどの事業は新設の「テクノロジーコンサルティング&ソリューション分野」に移管しており、新しい開示セグメント区分においては各数値について「その他セグメント」の中に含んでいます。

2点目は、海外事業分野の統合に伴う開示セグメントの変更となります。旧区分における「北米セグメント」と「EMEA・中南米セグメント」、及び「その他セグメント」の数値に含まれていた中国・APAC分野につきまして、新たに「海外セグメント」として各数値を統合して開示しております。

当該開示セグメントの変更に伴う各セグメントの業績予想値組み替えの詳細につきましては巻末資料に掲載しております。国内事業に関しては、金融と法人の数値において、組み替えに伴いその一部が「その他セグメント」に移管されている影響がございますが、全社予想値への影響はございません。

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ご説明します。
5ページをご覧ください。

受注高 セグメント別増減 (2023年3月期 第2四半期実績)



公共・社会基盤	前期に獲得した中央府省向け大型案件の反動減により減少
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	製造業向け案件等の獲得により増加
海外	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、前期に獲得した中央府省向け大型案件の反動減により減少となりました。

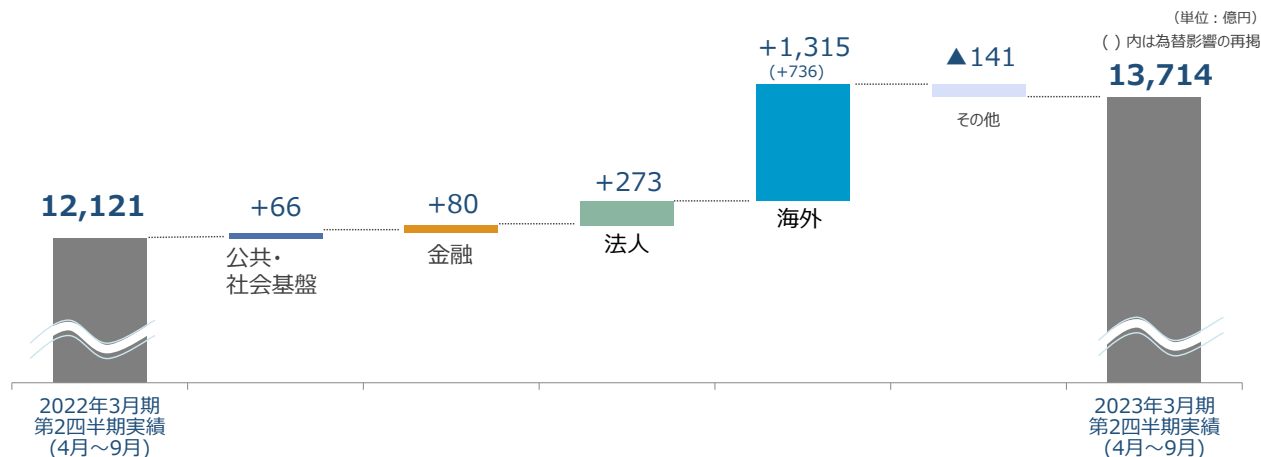
金融は、前期に獲得した銀行向け大型案件の反動減等により減少となりました。

法人は、製造業向け案件の獲得等により増加となりました。

海外は、欧州での案件獲得及び為替影響等により増加となりました。

6ページをご覧ください。

売上高 セグメント別増減 (2023年3月期 第2四半期実績)



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	大手金融機関向けサービスの規模拡大等により増収
法人	製造業、流通・サービス業向け案件及びペイメントサービスの規模拡大等により増収
海外	為替影響及び欧州での規模拡大等により増収

次に、売上高の状況です。

公共・社会基盤は、中央府省向けサービスの規模拡大等により増収となりました。

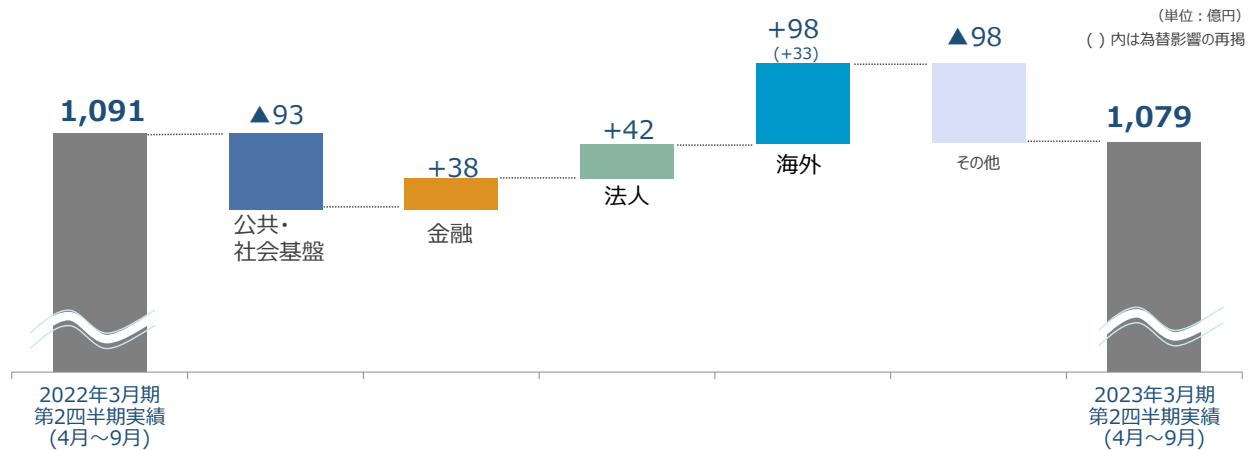
金融は、大手金融機関向けサービスの規模拡大等により増収となりました。

法人は、製造業、流通・サービス業向け案件及びペイメントサービスの規模拡大等により増収となりました。

海外は、為替影響及び欧州での規模拡大等により増収となりました。

7ページをご覧ください。

営業利益 セグメント別増減 (2023年3月期 第2四半期実績)



公共・社会基盤	不採算案件の発生等による減益
金融	増収等による増益
法人	増収等による増益
海外	増収等による増益
その他	全社戦略投資の増加等による減益

次に、営業利益の状況です。

公共・社会基盤は、不採算案件の発生等により減益となりました。
金融、**法人**、及び**海外**は、増収等により増益となりました。

また、個別開示している各セグメントに含まれない**その他**が減益となっておりますが、主な要因は当初の業績予想にも織り込み済みの全社戦略投資に伴う支出増によるものです。

この後のスライドは、今ご説明した内容をセグメント毎に記載しておりますので、2023年3月期 第2四半期実績のご説明は以上となります。

続きまして、為替影響についてご説明します。

13ページをご覧ください。

公共・社会基盤 (2023年3月期 第2四半期実績)

(単位: 億円, %)

	2022年3月期 第2四半期実績 (4月~9月)	2023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	2,956	2,353	▲603	▲20.4%	↓
売上高	2,639	2,705	+66	+2.5%	→
営業利益 (営業利益率)	284 (10.7%)	191 (7.1%)	▲93 (▲3.7P)	▲32.7%	↓

受注高 前期に獲得した中央府省向け大型案件の反動減により減少

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 不採算案件の発生等による減益

(説明省略)

金融 (2023年3月期 第2四半期実績)

(単位: 億円,%)

	2022年3月期 第2四半期実績 (4月~9月)	2023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	2,121	1,713	▲408	▲19.2%	↓
売上高	3,129	3,209	+80	+2.6%	↑
営業利益 (営業利益率)	293 (9.4%)	331 (10.3%)	+38 (+1.0P)	+13.1%	↑

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 大手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 増収等による増益

(説明省略)

法人 (2023年3月期 第2四半期実績)

(単位: 億円,%)

	2022年3月期 第2四半期実績 (4月~9月)	2023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	1,566	1,690	+125	+8.0%	↑
売上高	2,208	2,481	+273	+12.4%	↑
営業利益 (営業利益率)	229 (10.4%)	271 (10.9%)	+42 (+0.6P)	+18.5%	↑

受注高 製造業向け案件等の獲得により増加

売上高 製造業・流通・サービス業向け案件及びペイメント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)

海外 (2023年3月期 第2四半期実績)

(単位: 億円,%)

	2022年3月期 第2四半期実績 (4月~9月)	2023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	4,561	5,839	+1,277	+28.0%	↑
売上高	4,939	6,254	+1,315	+26.6%	↑
EBITA ^(*) (EBITAマージン)	250 (5.1%)	368 (5.9%)	+118 (+0.8P)	+47.3%	↑
営業利益 (営業利益率)	164 (3.3%)	262 (4.2%)	+98 (+0.9P)	+60.1%	↑

(*) 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	欧州での案件獲得及び為替影響等により増加
売上高	為替影響及び欧州での規模拡大等により増収
EBITA	増収等による増益
営業利益	増収等による増益

(説明省略)

(参考) 海外事業の業績内訳

(単位: 億円, %)

	2022年3月期 第2四半期実績	2023年3月期 第2四半期実績	前期比 (金額)	前期比 (比率)
受注高	4,561	5,839	+1,277	+28.0%
北米	1,926	2,169	+243	+12.6%
EMEA・中南米	2,548	3,550	+1,003	+39.3%
売上高	4,939	6,254	+1,315	+26.6%
北米	2,293	2,926	+633	+27.6%
EMEA・中南米	2,591	3,254	+663	+25.6%
EBITA (*1)	250 5.1%	368 5.9%	+118 +0.8P	+47.3%
北米	133 5.8%	199 6.8%	+66 +1.0P	+50.0%
EMEA・中南米	120 4.6%	165 5.1%	+45 +0.4P	+37.3%

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

(説明省略)

(参考) 為替影響について

昨年度末からの急激な円安により、足元では通期業績予想で織り込んでいた以上に円安が進行中
通期業績への影響を引き続き注視していく

単位 (円)

通貨	①2023年3月期 第2四半期 期中平均レート	②2023年3月期 通期 業績予想レート	(参考)2022年3月期 第2四半期 期中平均レート	(参考)2022年3月期 通期 期中平均レート
USD	134.00	120.00	109.82	112.42
①との差分	-	+14.00	+24.18	+21.58
EUR	138.76	133.00	130.89	130.55
①との差分	-	+5.76	+7.87	+8.21

為替感応度：

為替が1円円安に動いた場合の通期業績予想(※)への影響額は以下のとおり(USD、EUR共通)。

受注高・売上高 : 約+40億円

EBITA・営業利益 : 約+2億円

※NTT Ltd.を含まないスタンドアロン業績予想

第2四半期においても昨年度末からの急激な円安の進行が継続しており、足元では通期業績予想で想定した以上の円安となっております。

第2四半期においては、業績予想レートに対し、USDドルで約14円、ユーロで約6円の円安となっている状況です。

NTTリミテッドを含まない、当社スタンドアロンの業績予想値に対しての為替感応度は、ご覧のとおり、いずれも業績へプラスの影響を想定しております。

2

上期の主な取り組み

Main Initiatives in First Half of This Year

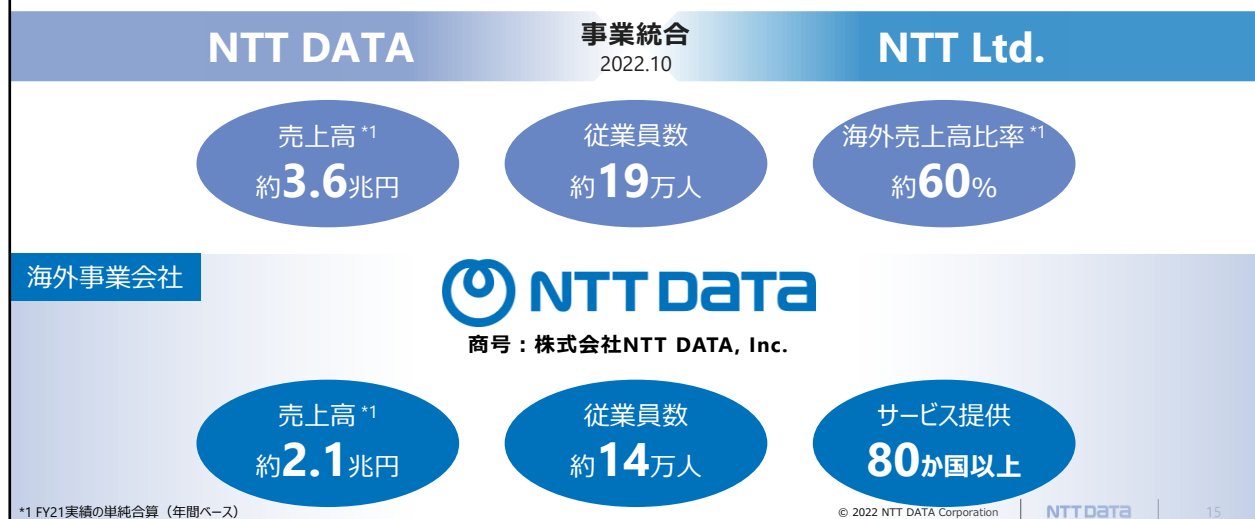
続いて、上期の主な取り組みについて説明します。
15ページをご覧ください。

事業統合の状況（1/2）海外事業会社設立

2022年10月1日付で日本電信電話株式会社配下のNTT Ltd.社との海外事業統合を完了

※今年度第3四半期より連結業績へのNTT Ltd.社の実績を反映予定

新体制では14万人の専門家チームにより80カ国以上のお客さまへサービスを提供



まず海外事業統合の状況について説明します。

こちらは、10月1日に実施した海外事業統合の概要です。

日本電信電話株式会社との共同出資により海外事業会社であるNTT DATA, Inc.を設立し、当社とNTTリミテッドの海外事業を統合しました。

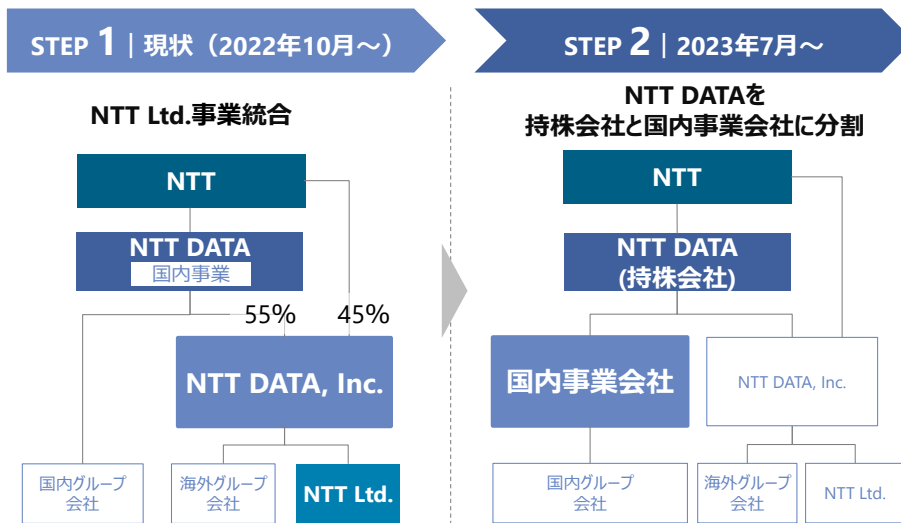
統合後、全社での売上高は約3兆6,000億円、全体の従業員数は約19万人規模となり、海外売上高比率は60%程度に拡大いたします。

海外事業においては、約14万人の専門家チームにより80カ国以上のお客さまへサービスを提供し、お客様の事業の成長、社会課題の解決に貢献してまいります。

続いて、グローバル経営体制の強化に向けたスケジュールおよび進捗状況をご説明します。16ページをご覧ください。

事業統合の状況（2/2）今後の予定

海外事業統合の実施にあたり2022年10月にNTT DATA, Inc.を設立し海外事業分野を移管
また、2023年7月には国内事業を事業会社に移管しさらなる経営体制の強化を図る



© 2022 NTT DATA Corporation

NTT DATA

16

こちらは、当社のグローバル経営体制への移行の全体スケジュールです。

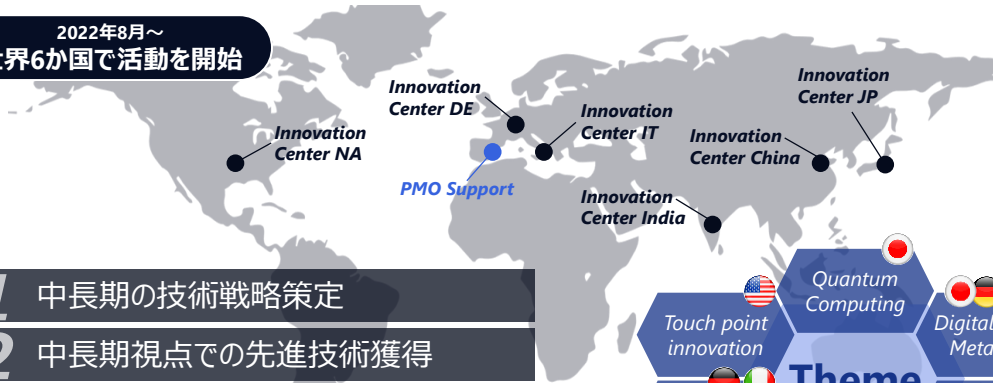
現在はSTEP1として、NTTリミテッドとの海外事業統合を実施したところですが、2023年7月以降にはSTEP2として、当社の持株会社化、及び、国内事業の国内事業会社への事業移管を予定しており、これによりさらなるグローバル経営体制の強化を図ります。

続いて、上半期に実施した具体的な取り組み事例について説明します。
17ページをご覧ください。

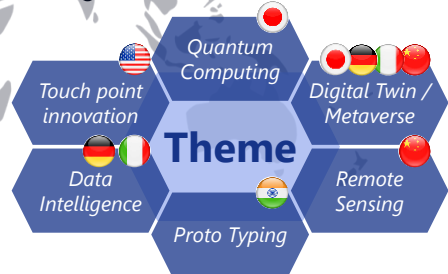
グローバル6か国に「イノベーションセンタ」を設立

リサーチャー、コンサルタント、エンジニアを中心としたエキスパート100名、6か国の体制でスタート
2025年度末までに300名体制に増強し、世界トップクラスの先進技術活用力の獲得を目指す

2022年8月～
世界6か国で活動を開始



- 1 中長期の技術戦略策定
- 2 中長期視点での先進技術獲得
- 3 イノベーター顧客との共創
- 4 グローバルレベルの技術者育成と強化



© 2022 NTT DATA Corporation

NTT DATA

17

こちらは、2022年8月に活動を開始した「イノベーションセンタ」の事例です。

今まで世界中に点在していたリサーチャー、コンサルタント、エンジニアを中心としたエキスパート100名を本センタに集結し、先進的な技術情報の収集、技術検証や先進的なお客様との共創を進めるほか、現地で先行する技術情報をいち早く収集し次の技術戦略に活かします。

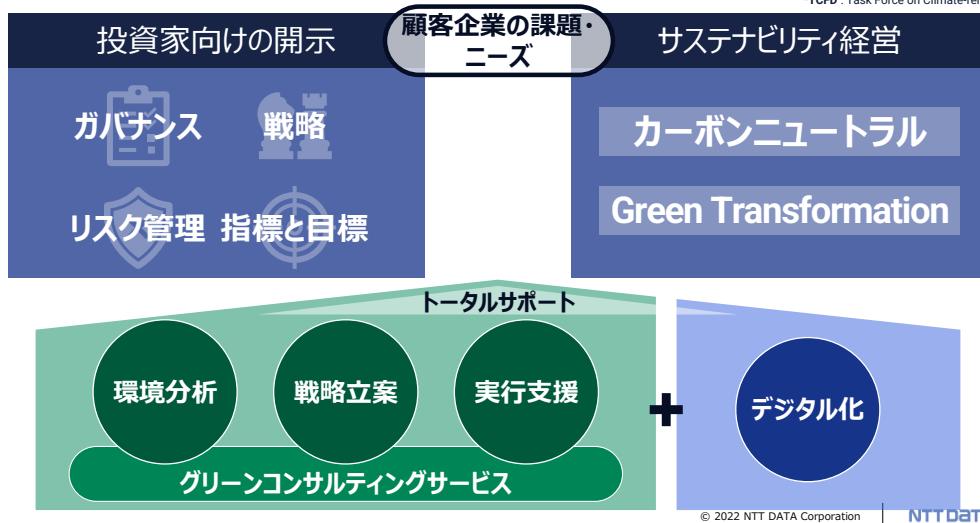
今後は、2025年度末までに体制を300名に増強のうえ、お客様との中長期R&Dパートナーシップを50件以上創発することをめざします。

続いて、18ページをご覧ください。

TCFD開示対応を支援するコンサルティングサービスを提供

金融庁ルール改正により、TCFD*の提言に沿った企業の気候変動関連取り組みに関する開示の実質義務化が進展
対象企業の情報開示をサポートするコンサルティングサービスに加え、当社ソリューションを用いたCO₂排出量の可視化
など取り組みに関する仕組みのデジタル化までをトータルでサポート

*TCFD: Task Force on Climate-related Financial Disclosures



こちらは、TCFD開示対応関連のコンサルティングサービスの事例です。

本サービスでは、TCFD開示のための組織体制の構築からCO₂排出量算定・削減目標の設定、情報開示の支援までワンストップでコンサルティングすることで、お客様の温室効果ガス排出量削減に対する取り組みを持続・深化させていきます。

今後は、2023年度内に本サービスを50企業へ提供することをめざします。

続いて、19ページをご覧ください。

SAPと共同で新たなソリューションを開発

サプライチェーン保険管理を強化する新たなソリューション「Connected Product」をSAPと共同で開発。IoTセンサーを用いて貨物輸送に関する様々なデータをリアルタイムに監視し、貨物の追跡、破損や遅延に迅速な対応が可能。また、デジタル化によりサプライチェーン全体にわたるトラッキングと保険の一連の手続きを簡素化。国際的な保険・物流会社における実ビジネスへの適用に向け、海外パートナー企業との実証実験を実施。



© 2022 NTT DATA Corporation

NTT DATA

19

こちらは、SAPと共同で開発したサプライチェーン保険管理強化ソリューションの事例です。

現在、グローバルバリューチェーンは、地政学的リスクの高まり、貿易規模の拡大、材料調達の不確実性等により一層複雑化しており、輸送中のインシデント発生等に迅速に対応したいというニーズが高まっています。

本ソリューションでは輸送状況に関する様々なデータをリアルタイムに監視し、お客様のニーズを満たすことが可能となります。

本件はスペインの物流会社やドイツの保険会社をパートナーとして実証実験を実施しており、今後国際的な保険・物流会社向けに実ビジネスへの適用を予定しています。

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おりますので、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。ご清聴ありがとうございました。

3

巻末資料 - 事業トピック -

Appendices
- Business topics -

(説明省略)

2023年3月期 第2四半期の主な取り組み（1/4）

業界横断の貿易手続き電子化を推進



当社と東京共同会計事務所及び株式会社東京共同トレード・コンプライアンス（以下、両者を合わせて：東京共同）は、経済産業省主催のEPA^{（注1）}活用推進会議（以下：本会議）にメンバーとして参画しています。

当社と東京共同は、自動車業界標準のEPA活用支援システムとして提供中のJAFTAS[®]（注2）をベースに、日本全体でのEPA活用加速に伴い標準化された国内運用ルールをこれに搭載し、全産業でEPA関連手続きを簡素化・電子化するデジタルプラットフォーム（以下：本プラットフォーム）の構築をめざします。2022年7月より本プラットフォームを用いた実証事業を開始し、本会議において実証成果を共有し課題解決の要点を検討します。

当社はこのような企業間のデータ連携の取り組みについて、カーボンニュートラルの達成や資源循環社会の実現などの社会課題解決に向けての展開にも資するものと考えており、今後は、さまざまな企業や業界団体と連携して、EPA活用に限らない新たなデータ流通プラットフォームの開発・推進にも取り組んでいきます。

（注1） EPA（Economic Partnership Agreement；経済連携協定）：国や地域間の取引でかかる関税や規制を緩和し、物品やサービスなどの貿易の拡大を促進するための協定である自由貿易協定（FTA；Free Trade Agreement）に加え、投資や知的財産権などより広範囲を取り決めた国際的協定です。

（注2） JAFTAS[®]：当社と東京共同が共同開発した自動車業界標準のEPA活用支援システムです。自動車業界等主要12社と約1,500社超のサプライヤー企業が利用し、導入企業では、サプライヤーからの原産資格調査結果の回答率が50%から75%に改善され、また、回答リードタイムが最大4割削減されるなどの効果が表れています。

（説明省略）

2023年3月期 第2四半期の主な取り組み（2/4）

グローバル6カ国に「イノベーションセンタ」を設立



当社は、世界トップクラスの先進技術活用力の獲得をめざし、世界6カ国にイノベーションセンタ（以下：本センタ）を2022年8月に設立しました。

本センタは技術戦略を策定する戦略本部と、日本・米国・イタリア・ドイツ・中国・インドのローカルセンタで構成され、各拠点に技術戦略に基づいた技術テーマを設定、先進的なお客様と共創R&Dを進めるほか、大学やスタートアップとの連携により、現地で先行する技術情報をいち早く収集し次の技術戦略に活かします。設立にあたり、今まで世界中に点在していたリサーチャー、コンサルタント、エンジニアを中心としたエキスパート100名を本センタに集結し、現在は量子コンピューター・メタバース等の技術検証及び顧客提案を中心に進めています。

今後は、2025年度末までに体制を300名に増強のうえ、先進顧客との中長期R&Dパートナーシップを50件以上創発することをめざします。

（説明省略）

2023年3月期 第2四半期の主な取り組み（3/4）

TCFD開示対応を支援するコンサルティングサービスを提供



当社は、気候関連財務情報開示タスクフォース（TCFD）^{（注1）}の提言に沿った企業の情報開示（以下：TCFD開示）を支援するコンサルティングサービス（以下：本サービス）を2022年7月に提供開始しました。

本サービスは、プライム市場上場企業を主な対象に、TCFD開示のための組織体制の構築からCO₂排出量算定・削減目標の設定、当社ソリューションによるデジタル化の提案、情報開示の支援までワンストップでコンサルティングを行うものです。

当社はTCFD開示を他社に先行して実施しており^{（注2）}、専門誌への掲載や企業向けセミナー等での登壇を実施しています。また、これまでさまざまな業界のお客様の脱炭素化をデジタル技術活用により推進し、日本企業で初めてCDPゴールドパートナー^{（注3）}に認定されています。

当社は、自社の豊富な開示対応実績も活かし、個々のお客様に合わせたコンサルティングサービスを提供することで、社会全体のカーボンニュートラルやサステナビリティな社会の実現に貢献します。今後は、2023年度内に本サービスを50企業へ提供することをめざします。

（注1）気候関連財務情報開示タスクフォース（TCFD）：気候関連の情報開示および金融機関の対応をどのように行うかを検討するため、マイケル・ブルームバーグ氏を委員長として設立された国際的な組織のことです。

（注2）当社におけるTCFD開示内容については、2022年3月期 有価証券報告書（P.24-P.28）をご確認ください。

https://www.nttdata.com/jp/ja/-/media/nttdatajapan/files/ir/library/asr/2022/ryuho2022_all_00.pdf

（注3）CDPゴールドパートナー：CDPIは、気候変動の領域で権威ある国際NGOです。CDPゴールドパートナーは、CDPのパートナーシップでグローバルに認定されることを示すものです。当社は「Climate consultancy（お客さまや社会のカーボンニュートラルに向け戦略策定から実行まで伴走する企業が認定されるカテゴリー）」「Software（お客さまや社会のカーボンニュートラルに向けた仕組みのデザインや構築を行う企業が認定されるカテゴリー）」の2つのカテゴリーで認定を受け、共同で活動を進めています。

（説明省略）

2023年3月期 第2四半期の主な取り組み（4/4）

EMEA・中南米地域連携によるお客様ビジネスのデジタル化を推進



当社の地域統括会社であるNTT DATA EMEAは、EMEA・中南米地域において営業面、デリバリー面で連携することで、ウィズコロナ社会における新たなニーズの拡大等、市場環境が大きく変化する中、お客様のデジタルトランスフォーメーションへのニーズに的確に対応し、デジタル戦略強化領域として掲げるWorkplace、及びData & Intelligence領域における案件を獲得しています。

- NTT DATA UK Limited（以下、NTT DATA UK）は、大手化粧品会社のAvon社に対し、サービスデスクの運営、サードパーティベンダーの管理、コスト最適化とイノベーション推進等のサービス提供を開始しました。Avon社は、THE BODY SHOP、Aesopなどのブランドを有するブラジルの大手化粧品会社Natura & COの子会社になります。本件では、当社のブラジル拠点とお客様グループとの長年の信頼関係に加えて、NTT DATA UKが提供するサービス及び真摯な営業活動を評価いただき受注に至りました。デリバリー面ではNTT DATA UKとNTT DATA Global Delivery Services Private Limitedが連携し、インドのオフショア拠点を活用したサービス提供を実施します。今後も当社グループ内での連携を深め、Avon社を始めとしたお客様グループに対し、より広いスコープでのデジタルトランスフォーメーション案件の提案を行います。
- NTT DATA Chile, S.A.（以下、NTT DATA Chile）は、チリの大手金融機関のデジタル変革パートナーとして、企業データモデルの均質性、独自性、完全性の確保を目的とした組織の設立を支援します。お客様は新商品の獲得と提供のプロセスを強化するために、高度な分析ツールによるデータ主導のデジタル変革を目指しており、NTT DATA Chileの顧客の深い知識とNTT DATA Spain, S.L.UのもつData Driven Banking COEによるヨーロッパでの先進的なデータ主導の銀行業務、ソリューションへの深い知見により、お客様のデジタル変革を支援します。

NTT DATA EMEAは既存ビジネス領域での自動化促進等を含めた収益性向上、デジタル人材の育成・獲得及びデジタルオフリングの一層の強化をグローバル一体となって行うことで、コンサルティング&デジタル領域を中心としたビジネスを更に拡充し、お客様に提供するサービス価値最大化・当社のプレゼンス向上をこれまで以上に強力に進めていきます。

（説明省略）

3

巻末資料 - 決算・業績予想値の詳細 -

Appendices

- Explanatory details of financial results and forecasts -

※以降の2023年3月期予想数値は、当社とNTT Ltd.との事業統合による影響を含んでおりません。

(説明省略)

連結業績

(単位：億円, %)

	2022年3月期 第2四半期実績 (4月～9月)	2023年3月期 第2四半期実績 (4月～9月)	前期比 (%)
受注高	11,536	11,947	+3.6
受注残高	27,796	29,387	+5.7
売上高	12,121	13,714	+13.1
売上原価	8,928	10,176	+14.0
売上総利益	3,192	3,538	+10.8
販売費及び一般管理費	2,101	2,459	+17.0
販売費	818	970	+18.5
研究開発費	84	89	+5.7
管理費等	1,199	1,400	+16.8
営業利益	1,091	1,079	▲1.1
営業利益率(%)	9.0	7.9	▲1.1
金融収益・費用/ 持分法投資損益	19	27	+41.3
税引前当期利益	1,110	1,106	▲0.4
法人所得税費用等 ^(*1)	392	379	▲3.4
当社株主に帰属する 当期利益	719	728	+1.3
設備投資	820	882	+7.5
減価償却費等 ^(*2)	891	895	+0.4

2022年3月期 通期実績	2023年3月期 通期予想 ^(*3)
24,008	24,300
28,606	28,000
25,519	26,600
18,759	19,380
6,760	7,220
4,634	5,000
1,797	1,920
197	240
2,640	2,840
2,126	2,220
8.3	8.3
33	-
2,158	2,220
729	750
1,430	1,470
1,767	1,750
1,820	1,800

(*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月期以降はリース償却費を含めず算出。

(*3) 予想値には当社とNTT Ltd.との事業統合の影響を含まない。

(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）

	2022年3月期 第2四半期実績 (4月～9月)	2023年3月期 第2四半期実績 (4月～9月)	2022年3月期 通期実績	2023年3月期 通期予想 ^{(*)2}
公共・社会基盤	2,956	2,353	5,443	4,790
（再掲） 中央府省・地方自治体・ヘルスケア	1,827	1,140	3,251	2,550
（再掲） テレコム・ユーティリティ	568	615	1,189	1,250
金融 ^{(*)1}	2,121	1,713	4,381	4,900
（再掲） 大手金融機関	989	719	1,933	2,240
（再掲） 地域金融機関	635	574	1,420	1,500
（再掲） 決済・保険	416	345	849	960
法人 ^{(*)1}	1,566	1,690	3,374	3,490
（再掲） 流通・サービス・ペイメント	453	469	919	950
（再掲） 製造・コンサルティング	1,113	1,221	2,455	2,540
海外	4,561	5,839	10,153	10,480

受注残高内訳詳細

（単位：億円）

受注残高	27,796	29,387	28,606	28,000
公共・社会基盤	6,037	6,017	5,820	5,480
金融	8,784	7,917	8,639	8,650
法人	1,307	1,366	1,374	1,500
海外	11,426	13,765	12,488	12,040

(*)1 金融、法人は、区分変更等を実施。

(*)2 予想値には当社とNTT Ltd.との事業統合の影響を含まない。

（説明省略）

売上高（連結）

内訳詳細（外部顧客向け）

（単位：億円）

	2022年3月期 第2四半期実績 (4月～9月)	2023年3月期 第2四半期実績 (4月～9月)	2022年3月期 通期実績	2023年3月期 通期予想 ^{(*)2}
公共・社会基盤	2,182	2,188	4,866	5,150
(再掲) 中央府省・地方自治体・ヘルスケア	1,143	1,146	2,718	2,880
テレコム・ユーティリティ	570	582	1,169	1,250
金融 ^{(*)1}	2,646	2,708	5,333	5,450
(再掲) 大手金融機関	1,058	1,086	2,031	2,070
地域金融機関	882	827	1,792	1,710
決済・保険	683	710	1,413	1,470
法人 ^{(*)1}	1,973	2,194	4,151	4,360
(再掲) 流通・サービス・ペイメント	852	932	1,764	1,880
製造・コンサルティング	1,121	1,262	2,388	2,480
海外	4,902	6,211	10,291	10,920

製品及びサービス別（外部顧客向け）

（単位：億円）

コンサルティング	1,602	2,055	3,575	3,800
統合ITソリューション	3,090	3,379	6,382	6,450
システム・ソフトウェア開発	2,819	3,232	6,166	6,650
メンテナンス・サポート	4,174	4,578	8,557	8,800
その他のサービス	436	470	840	900
製品及びサービス別の売上高 合計	12,121	13,714	25,519	26,600

(*)1 金融、法人は、区分変更等を実施。

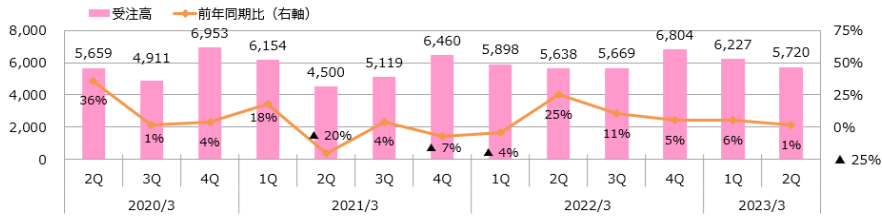
(*)2 予想値には当社とNTT Ltd.との事業統合の影響を含まない。

(説明省略)

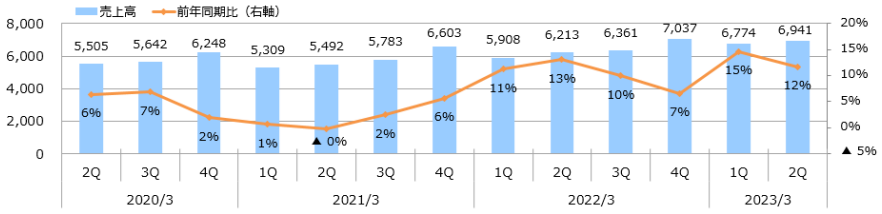
四半期情報（連結）

(単位：億円、%)

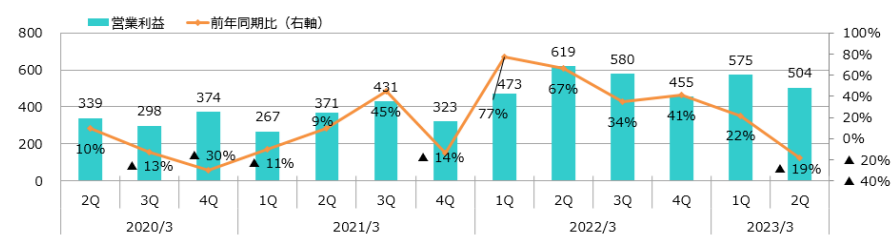
■ 受注高



■ 売上高



■ 営業利益



© 2022 NTT DATA Corporation

NTT DATA

(説明省略)

【参考】2023年3月期 業績予想（組替後） - セグメント別／国内

- 2022年7月の組織再編に伴い「金融セグメント」「法人セグメント」の業績予想の組み替えを実施（セグメント間の組み替えのため、全社業績予想への影響は無し）

（単位：億円,%）

		2022年3月期 実績	2023年3月期 予想（組替後）	前期比 （金額）	前期比 （比率）	2023年3月期 期初予想	期初予想差 （金額）
公共・ 社会基盤(*1)	受注高	5,443	4,790	▲653	▲12.0%	4,790	-
	売上高	5,902	6,110	+208	+3.5%	6,110	-
	営業利益 （営業利益率）	681 (11.5%)	740 (12.1%)	+59 (+0.6P)	+8.7%	740 (12.1%)	-
金融(*2)	受注高	4,381	4,900	+519	+11.8%	4,980	▲80
	売上高	6,398	6,480	+82	+1.3%	6,580	▲100
	営業利益 （営業利益率）	608 (9.5%)	650 (10.0%)	+42 (+0.5P)	+6.9%	660 (10.0%)	▲10 (±0.0P)
法人(*3)	受注高	3,374	3,490	+116	+3.4%	3,890	▲400
	売上高	4,666	4,850	+184	+3.9%	6,800	▲1,950
	営業利益 （営業利益率）	434 (9.3%)	470 (9.7%)	+36 (+0.4P)	+8.4%	680 (10.0%)	▲210 (▲0.3P)

(*1) 2022年7月1日のセグメント内の組織変更影響により2022年3月期実績について一部組替を実施。

(*2) 2022年7月1日の組織変更により一部グループ会社を「その他」へ移管。2022年3月期実績は組替後の数値。

(*3) 2022年7月1日の組織変更により一部組織を「その他（テクノロジーコンサルティング&ソリューション）」へ移管し、セグメント名称を「法人・ソリューション」へ変更。2022年3月期実績は組替後の数値。

（説明省略）

【参考】2023年3月期 業績予想（組替後） - セグメント別／海外

※当社とNTT Ltd.との事業統合による影響を含まない

- ・「北米」「EMEA・中南米」および「その他」に含まれていた中国・APAC分野を「海外セグメント」として統合（セグメント間の組み替えのため、全社業績予想への影響は無し）

(単位：億円,%)

		2022年3月期 実績	2023年3月期 予想（組替後） ^{(*)1}	前期比 （金額）	前期比 （比率）	2023年3月期 期初予想 ^{(*)1}
海外	受注高	10,153	10,480	+327	+3.2%	
	売上高	10,398	11,070	+672	+6.5%	
	EBITA ^{(*)2} (EBITAマージン)	507 (4.9%)	650 (5.9%)	+143 (+1.0P)	+28.3%	
	営業利益 (営業利益率)	311 (3.0%)	440 (4.0%)	+129 (1.0%)	+41.4%	
北米	受注高	4,257				4,380
	売上高	4,757				5,080
	EBITA ^{(*)2} (EBITAマージン)	308 (6.5%)				355 (7.0%)
	営業利益 (営業利益率)	172 (3.6%)				220 (4.3%)
EMEA・ 中南米	受注高	5,714				5,850
	売上高	5,509				5,730
	EBITA ^{(*)2} (EBITAマージン)	199 (3.6%)				290 (5.1%)
	営業利益 (営業利益率)	156 (2.8%)				240 (4.2%)

(*)1 為替レート的前提：USD120円, EUR133円

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

© 2022 NTT DATA Corporation

NTT DATA

31

(説明省略)

3

卷末資料 - 中期経営計画概要 -

Appendices
- Medium-Term Management Plan -

(説明省略)

現中期経営計画
(2022-25)

3
Stage

Realizing a Sustainable Future

未来に向けた価値をつくり、様々な人々をテクノロジーでつなぐこと
お客様とともにサステナブルな社会を実現する

- Revenue : 4兆円
- Operating income margin
Global EBITA margin : 10%
- Clients > \$50M : 120

Midpoint to Global 3rd Stage (2019-21)

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す

- Revenue : 2.55兆円
- Global Business : 41%
- Clients > \$50M : 82

2

グローバルブランドの確立 (2016-18)

NTT DATA: Ascend; Rise & grow our global Brand

- Revenue : 2.16兆円
- Global Business : 41%
- Clients > \$50M : 50

1

グローバルカバレッジの拡大 (2005 -2015)

グローバルで多様なITサービスを効率的に提供する企業グループ

- Revenue : 1.61兆円
- Global Business : 31%
- Clients > \$50M : < 10

(説明省略)

現中期経営計画の位置付け



(説明省略)

2025年度 経営目標 *1 *2

NTT Ltd.との事業統合により、連結売上高4兆円超、
連結営業利益率10%・約4,000億円*4をめざす

連結売上高

4兆円超

顧客基盤 *3

120社

連結営業利益率 *4

10.0%

海外EBITA率 *4

10.0%

*1 当社とNTT Ltd.との事業統合を前提とした数値

*2 NTT Ltd. の業績予想値については、現時点で把握可能かつ一定の前提に基づく数値

*3 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

*4 M&A・構造改革等の一時的なコストを除く

© 2022 NTT DATA Corporation

NTT DATA

35

(説明省略)



NTT DATA
Trusted Global Innovator

© 2022 NTT DATA Corporation

(説明省略)