

2. 経営方針

(1) 経営の基本方針

当社グループは、常に時代の先を読み、市場環境の変化、お客様のニーズ、最新の技術動向に迅速・的確に対応し、お客様の価値を高めるためさまざまな情報サービスを提供することにより、豊かな社会を創造することが使命であると考えております。こうした考え方のもと、利益重視の経営を徹底し収益力の向上を図るとともに、継続的な成長を実現すべく安定して利益創出できる企業体質の確立を目指し、経営にあたっております。

(2) 利益配分に関する基本方針

当社は、効率的な事業運営による収益力の向上及び財務体質の強化を通じて、企業価値の増大を図るとともに、適正な利益配分を行うことを基本方針としております。

配当については、安定的な配当の継続を基本に、内部資金の確保に留意しつつ、業績動向、財務状況、配当性向等を総合的に勘案して実施してまいりたいと考えております。

内部留保資金については、新規事業への投資、技術開発及び設備投資等に充当することにより、今後とも継続的かつ安定的な成長の維持に努めてまいります。

(3) 中長期的な会社の経営戦略

情報サービス産業においては、地方自治体による電子自治体への取組の本格化や、戦略的情報投資を拡大する企業が一部に見受けられるなど、堅調な成長を期待できる分野も存在しているものの、企業の設備投資の絞り込み、先送りが相次ぐなど、市場の伸びは鈍化しつつあり、お客様による価格低減、納期短縮の要求もさらに強まっております。また、競合他社については、ハードウェアベンダがソフト・サービス分野へビジネスの軸を移す動きを加速するなど、競争は一層激化しており、当社グループの事業環境は一段と厳しさを増しております。

このような情勢の中で、当社グループは、市場環境の変化やお客様ニーズを先取りし、新たなビジネスモデルへダイナミックな転換を図るべく、「S Iビジネスの競争力強化」及び「新規ビジネスの推進」に重点的に取り組んでまいります。

具体的には次の取組を行ってまいります。

「S Iビジネスの競争力強化」としては、引き続き、当社が強みを有する事業領域でのコアコンピタンスを活かし、マーケット及び事業に関する選択と集中により、S Iビジネスの一層の拡大を図るとともに、リピータビリティを高めることで低コスト化を図り、収益性を向上させてまいります。ビジネスユニット制を更に推し進めることによるサービス提供能力の強化、自立的ビジネス推進の活性化、ビジネスユニット間連携によるシナジー効果の発揮、また、ERPパッケージ/ソリューションである「SCAW(スコア)」事業のグループ会社への移管等NTTデータグループ一体となった事業の推進、地域、保守・運用ビジネスの効率化、審査・リスクマネジメントの徹底、得意とする業務及び技術ノウハウの全社的集約など各種施策を実施することにより、更なる競争力の強化に努めてまいります。

これらについては、「大規模S Iの強化」及び「中小規模S Iの拡大」の2点を課題として取り組んでまいります。

「新規ビジネスの推進」としては、ビジネスパートナーとして顧客企業と共同もしくはM & A等により新会社を設立し新規事業を展開する「ITパートナービジネス」による企業間アライ

アンスの実現、情報ネットワーク社会に必要なサービスをフルラインで提供していく「サービスプロバイダビジネス」の推進を引き続き積極的に展開するとともに、新規ビジネスの創出を活性化する仕組みを強化してまいります。

これら「S Iビジネス」、「ITパートナービジネス」、及び「サービスプロバイダビジネス」の3つのビジネスを推進し、またこれらのビジネス相互間のシナジー効果を活かすことにより、ITマーケットを自ら創出し拡大してまいります。

また、「Insight for the New Paradigm - 未来のしくみを、ITでつくる。」をコミュニケーションワードとして掲げ、積極的に事業展開してまいります。

(4) 目標とする経営指標

成長性、収益性、株主価値及び資本効率の向上を図る観点から売上高、営業利益、ROE、フリー・キャッシュ・フローを経営指標としております。投下資本の収益性及び、投資効率の改善に努めており、平成18年3月期は、売上高9,500億円、営業利益760億円、ROE8.0%、フリー・キャッシュ・フロー300億円を目標としてまいります。

(5) 対処すべき課題

情報サービス産業の事業環境は、前述のとおり引き続き厳しいものと考えられます。

このような情勢のもと、当社グループは、中立性、技術力・信頼性、先見性という強みを活かしつつ、次期においても、事業の更なる成長及び当社グループの企業価値拡大に向け、「S Iビジネスの競争力強化」及び「新規ビジネスの推進」を重点方針として掲げ、業績向上に努めてまいります。

(6) 関連当事者（親会社等）との関係に関する基本方針

当社の発行済株式数54.2%を所有する親会社である日本電信電話株式会社（以下「NTT」という。）とは、相互に自主・自律性を十分に尊重しつつ、綿密な連携を保ち、持続的な成長、発展を図り、業績の向上に努めてまいります。

なお、NTTと当社を含むNTTグループ企業の間で、NTTが行う基盤的研究開発の成果の使用権を得るための契約、及び、相互の自主・自律性を尊重しつつ、NTTグループ全体の利益の最大化を通じて、グループ各社の利益を最大化することを目的としたグループ経営にかかわる契約、を引き続き締結し、当社の発展をはかります。

(7) コーポレート・ガバナンスに関する基本的な考え方及びその施策の実施状況

グローバル化の進展や企業価値重視の経営という流れの中で、市場環境の変化に迅速に対応した経営・事業運営の必要性が増大しており、コーポレート・ガバナンスという視点は、非常に重要になってきております。

当社グループにおいては、迅速かつ適正な経営を目指し、更なる企業価値の向上を図るため、従来からコーポレート・ガバナンスの強化を進めてまいりました。

具体的には、取締役会の一層の活性化、社外監査役等による経営監視機能の強化、事業戦略部等の設置による事業性評価機能の強化などの取組を行っております。

また、コーポレート・ガバナンス委員会を設置、機動的に開催し、当社に相応しいガバナンスシステムの検討を行っております。当期におきましては、当委員会はリスクマネジメント体制の確立を図るなどの活動を行いました。

そのほか、企業の社会的責任を意識し、より信頼される企業グループを目指して、健全な経営のた

め社員の声を経営に反映させる仕組としての「ホイッスル・ライン」を設置したのをはじめ、取引倫理委員会、社員行動倫理委員会の設置、NTTデータグループ倫理綱領の制定等により、企業倫理の向上及び法令遵守の強化に取り組んでおります。

なお、当社では社外より取締役1名を招聘しております。また、監査役については3名を社外より招聘しており、引き続き監査役制度による経営体制を採用してまいります。

今後とも、より効率性、透明性の高い経営体制を実現していくために、広く社外の方々からご意見をいただきながら、コーポレート・ガバナンス委員会等での検討を通じて、更なる企業価値の向上に向けた継続的な取組を行ってまいります。

3. 経営成績及び財政状態

(1) 経営成績

当期の概況

当期における我が国の経済は、株価の低迷や国際情勢の先行き不透明感等から、企業の設備投資は低水準で推移するに留まるなど引き続き厳しい状況が続いております。

このような情勢のもと、当社グループは引き続き「S Iビジネスの競争力強化」及び「新規ビジネスの推進」を重点経営方針として掲げ、事業を展開してまいりました。

主な取組は以下のとおりであります。

まず、「S Iビジネスの競争力強化」に向けて、継続的な原価低減を図るため、海外発注の推進、プロジェクトマネージャーの育成などの重点対策に取り組みました。また、提供中のシステムについては、引き続き安定したサービスの提供とシステム更改への対応、積極的な機能拡充及び周辺業務開拓に努めました。

具体例としては、電子政府・電子自治体分野では、電子申請や電子申告などの中核的なシステムについて、構築・機能拡充を行いました。また、次世代の電子政府コンセプト「Collaborative Government」をまとめ、その普及活動に取り組むとともに、合併特例法による自治体合併の先駆的事例となる静岡市・清水市の電算システム統合を受注いたしました。加えて、金融業界の環境変化に対応したビジネスの拡大に努めた結果、新たに株式会社四国銀行の「地銀共同センター」への参加が決定するとともに、新しい金融インフラとして、「保険会社共同ゲートウェイ」をサービス開始し、多数の保険会社・金融機関代理店に提供しております。さらに、株式会社エヌ・ティ・ティ・ドコモの、数千万人の加入者からのメールやWebアクセス等を高速に処理する「iモード^(注)」用ゲートウェイシステムを提供し、また、東京瓦斯株式会社から、インターネット技術を使用した国内最大規模のIP電話ネットワークの構築を受注いたしました。

次に、「新規ビジネスの推進」に向けて、前期に引き続き「ITパートナービジネス」、「サービスプロバイダビジネス」を推進し、新たなマーケットの開拓に努めました。

具体例としては、製造業向けシステムの構築ノウハウなどを取得すること等を目的として、日本たばこ産業株式会社及び三洋電機株式会社の情報システム子会社に対してそれぞれ出資を行い、当社のグループ会社として株式会社エヌ・ティ・ティ・データ・ウェブ及び株式会社エヌ・ティ・ティ・データ三洋システムを発足させました。また、当社が運営する不動産サイト「HOME4U (<http://www.home4u.jp/>)」において、不動産・金融業界との連携を一層強化し、利用者に対するサービスメニュー及びエリアを拡大いたしました。さらに、カード決済総合ネットワーク「CAFIS」については、より簡便なインターネット接続環境を提供し利用機会を拡大するとともに、ICカード決済の普及に努め、安全性を確保しつつ、高速かつ低価格な決済ネットワークサービスの提供を進めました。このほか、インターネットを利用して企業などの従業員の健康診断データの管

理をサポートするサービス「Health Data Bank」の提供を開始いたしました。

また、当社は、重点経営方針の達成に向けて、より迅速な意思決定と機動的な事業運営を可能とするための戦略的事業責任単位として「ビジネスユニット」を設置し、自立的なビジネスの推進や、ビジネスユニット間の連携による新たな事業展開を進めております。

なお、企業における不祥事等が大きな社会問題となっている状況に鑑み、より一層信頼される企業グループを目指すため、従来の「NTTデータ倫理綱領」を、新たに「NTTデータグループ倫理綱領」として当社グループ全体で共有するとともに、社員及び関係者からの内部情報等を受け付ける「ホイッスル・ライン」を設置いたしました。

以上の結果、当期における業績につきましては、売上高は8,321億円（前期比3.8%増）、経常利益は473億円（前期比0.3%増）、当期純利益は285億円（前期比8.2%増）となりました。

（注）「iモード」は、株式会社エヌ・ティ・ティ・ドコモの登録商標であります。

売上高及び営業利益の状況を事業の種類別セグメントに区分しますと、次のとおりであります。

【システムインテグレーション事業】

お客様の個別ニーズに合わせて、データ通信システムを開発し、その販売、賃貸、サービスの提供等を行うシステムインテグレーション事業については、テレコム関連から受注したシステムが完成したこと、及び販管費の抑制もあり、売上高及び営業利益ともに増加しました。

この結果、売上高は6,712億円（前期比7.4%増）、営業利益は646億円（同7.0%増）となりました。

【ネットワークシステムサービス事業】

市場のニーズに合わせて、インターネットに代表されるコンピュータネットワークを基盤として、種々の情報提供、情報処理等のサービスを提供するネットワークシステムサービス事業については、クレジットカードやデビットカードのインフラであるC A F I S及び回線リセールビジネスが順調に推移したことなどにより売上高及び営業利益ともに増加しました。

この結果、売上高は602億円（前期比3.5%増）、営業利益は37億円（同11.5%増）となりました。

【その他の事業】

お客様の経営上の問題点に係る調査及び分析、データ通信システムの在り方に係る企画及び提案、メンテナンス及びファシリティマネジメント等を行うその他の事業については、テレコム関連システムの開発サポートが増加したものの、事業別の内部売上高等の把握方法を見直したことなどにより売上高及び営業利益ともに減少しました。

この結果、売上高は1,738億円（前期比17.0%減）、営業利益は79億円（同37.1%減）となりました。

当社の当期における利益配分につきましては、当社設立15周年を勘案し、中間配当金として1株当たり1,000円（普通配当500円、記念配当500円）を実施いたしました。期末における配当金につきましても同様に、1株当たり1,000円（普通配当500円、記念配当500円）とし、年間配当金を1株当たり2,000円とさせていただく予定であります。

【事業の種類別セグメントの状況】

(単位：億円)

区 分		平成14年3月期		平成15年3月期		増減率 (%)
			構成比(%)		構成比(%)	
売上高	システムインテグレーション事業	6,249	70.0	6,712	74.1	7.4
	ネットワークシステムサービス事業	582	6.5	602	6.7	3.5
	その他の事業	2,095	23.5	1,738	19.2	17.0
	消去又は全社	907		732		-
合 計		8,019		8,321		3.8
営業利益	システムインテグレーション事業	604	79.1	646	84.7	7.0
	ネットワークシステムサービス事業	33	4.3	37	4.9	11.5
	その他の事業	126	16.6	79	10.4	37.1
	消去又は全社	169		147		-
合 計		594		615		3.5

次期の見通し

当社グループを取り巻く市場環境は、一段と厳しさを増しておりますが、前述した中長期的な経営方針のもと引き続き業績の向上に努めてまいります。通期の業績については、売上高、営業利益とも前期を上回る8,400億円、620億円と予想しております。

システムインテグレーション事業は、前期に完成した大型システムの減影響はあるものの、大規模システムの安定したサービス提供・システム更改、及びM&Aによる「ITパートナービジネス」の拡大により、売上高は6,780億円、営業利益は650億円と、ともに前期に対して増加を予想しております。ネットワークシステムサービス事業については、ANSER、CAFISの堅調な推移、マルチペイメントネットワークの拡大等はあるものの、前期にISP事業を営む子会社を譲渡した影響により、売上高は560億円、営業利益は30億円と、ともに前期に対して減少となる予想をしております。その他の事業については、内部売上高の減少があるため売上高は1,670億円と前期より減少するものの、保守・運用業務を中心に外部向けは順調に推移することから、営業利益は前期に対し増加となる90億円を予想しております。

次期の設備投資については、ここ数年続いた大規模システム更改に向けた投資が一段落するため、前期より減少となる1,400億円を予想しております。

また、次期の配当については、当期の普通配当を倍額とし、1株当たり年間配当金は2,000円を予定したいと考えております。

(単位：億円)

区 分	売上高	営業利益	経常利益	当期純利益
平成16年3月期	8,400	620	530	300
平成15年3月期	8,321	615	473	285
増減率	+ 0.9%	+ 0.7%	+ 12.0%	+ 5.0%

(注) 本資料には、将来についての計画や戦略、業績に関する予想及び見通しの記述が含まれております。これらの記述は、当社グループが現時点で把握可能な情報から判断する一定の前提に基づいた見込みであります。

また、経済動向、情報サービス産業における激しい競争、市場需要、税制や諸制度等にかかるリスクや不確実性を際限なく含んでいます。したがって、これら業績見通しのみで過度に依存されないようお願いいたします。実際の業績は当社グループの見込みと異なるかもしれないことをご承知おきください。

(2) 財政状態

当期の営業活動によるキャッシュ・フローは、減価償却費等の非資金性費用を除いた営業利益の増加に加え、売掛・未収入金等の運転資本の効率化に努めたほか、前受金等の一過性の増加要因もあったことから、前期よりも548億円増加し、2,161億円の収入となりました。

投資活動によるキャッシュ・フローは、流動化ファイナンスにより投資の抑制を図ったほか、出資が減少したこと等により、前期よりも141億円減少し、1,490億円の支出となりました。

これにより、当期のフリー・キャッシュ・フローは、671億円の黒字と前期に比べて大幅に改善しました。

また、財務活動によるキャッシュ・フローは、財務体質強化の観点から有利子負債の圧縮に努めたこと等により、604億円の支出となりました。

なお、B/Sマネジメントの一環として、前期に導入したグループキャッシュマネジメントシステムの対象会社を拡大し、資金の効率化に努めておりますが、当期の現金及び現金同等物の期末残高は、金融情勢等を勘案したこと等により、前期末に比べ73億円増加し、901億円となりました。

なお、当社グループのキャッシュ・フロー指標のトレンドは、次のとおりであります。

区 分	平成 12 年 3 月期	平成 13 年 3 月期	平成 14 年 3 月期	平成 15 年 3 月期
自己資本比率 (%)	33.9	35.8	37.1	39.0
時価ベースの自己資本比率 (%)	505.2	156.2	137.0	81.0
債務償還年数 (年)	2.6	2.3	2.6	1.7
インタレスト・カバレッジ・レシオ (倍)	17.1	19.3	18.8	29.3

(注) 自己資本比率：自己資本 / 総資産

時価ベースの自己資本比率：株式時価総額 / 総資産

債務償還年数：有利子負債 / 営業キャッシュ・フロー

インタレスト・カバレッジ・レシオ：営業キャッシュ・フロー / 利払い

各指標は、いずれも連結ベースの財務数値により計算しております。

株式時価総額は、期末株価終値 × 期末発行済株式総数により算出しております。

営業キャッシュ・フローは、連結キャッシュ・フロー計算書の営業活動によるキャッシュ・フローを使用しております。有利子負債は、連結貸借対照表に計上されている社債、長期及び短期借入金、コマーシャル・ペーパーを対象としております。また、利払いについては、連結キャッシュ・フロー計算書の利息の支払額を使用しております。