



平成16年3月期

中期経営計画について

2004

株式会社NTTデータ

5月10日

1 . 事業環境

2 . 当社の課題

3 . 当社の実績と今期予想

4 . 中期経営方針

5 . 成長施策

6 . 基礎体力の向上に向けた施策

7 . 中期経営目標値

ITサービス市場の見通しと当社グループを取り巻く環境

市場全体

- ◆ 景気回復傾向に伴い、ITサービス市場の伸びの回復が期待されるが、本格回復は早くて2004年後半以降。
- ◆ 景気回復に伴い、特にITアウトソーシングサービスの成長に期待。

取り巻く環境

- ◆ マーケット、ユーザの考え方が変化

➤ カスタマーバリュー
(IT投資に厳しい見方)

➤ 価格低下圧力

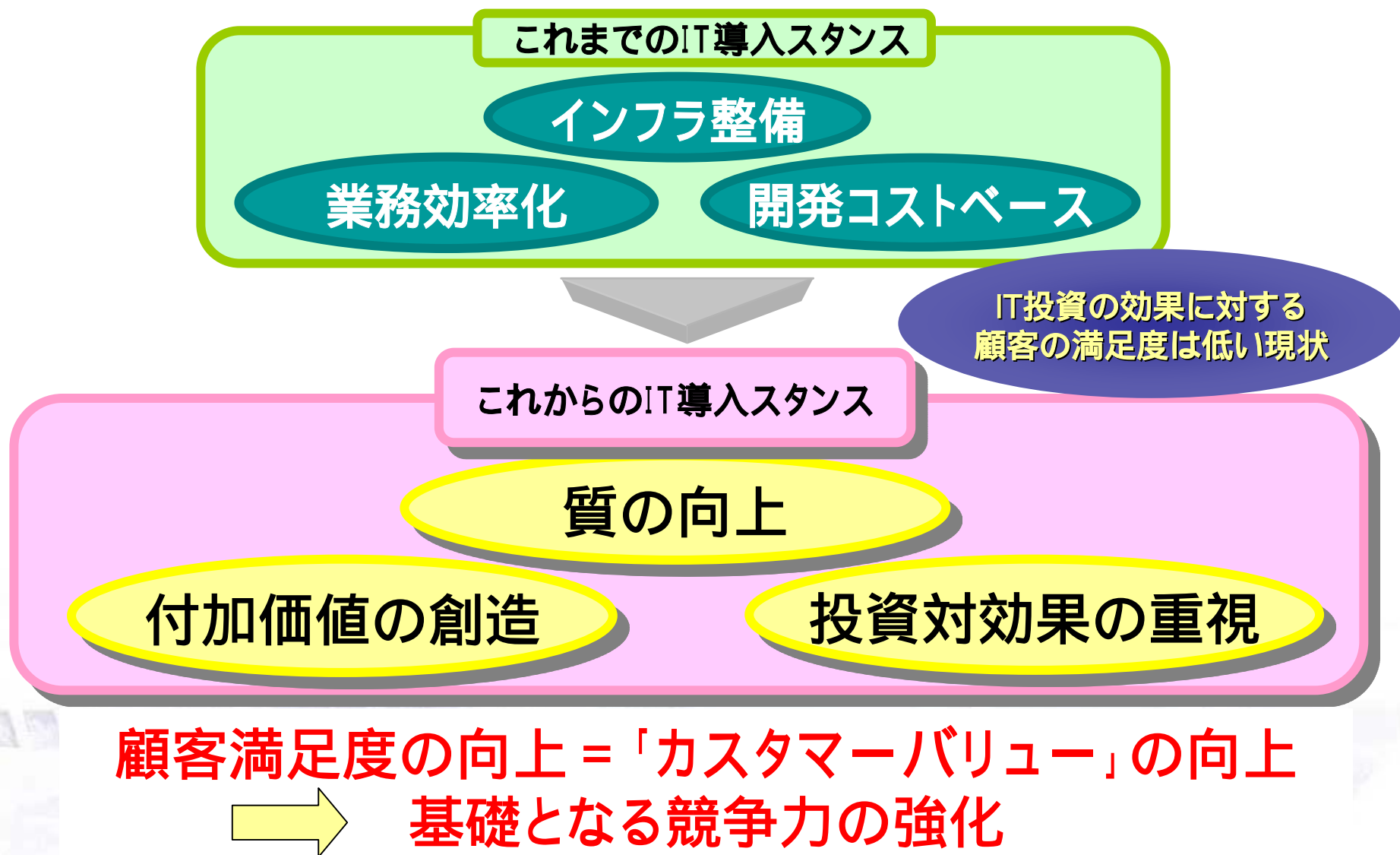
技術動向

- ◆ オープン化、ダウンサイジングの進展

◆ ユビキタス

◆ Web連携サービス

顧客の情報システム(IT)導入スタンスの変化



市場と当社グループの現状

国内ITサービス市場

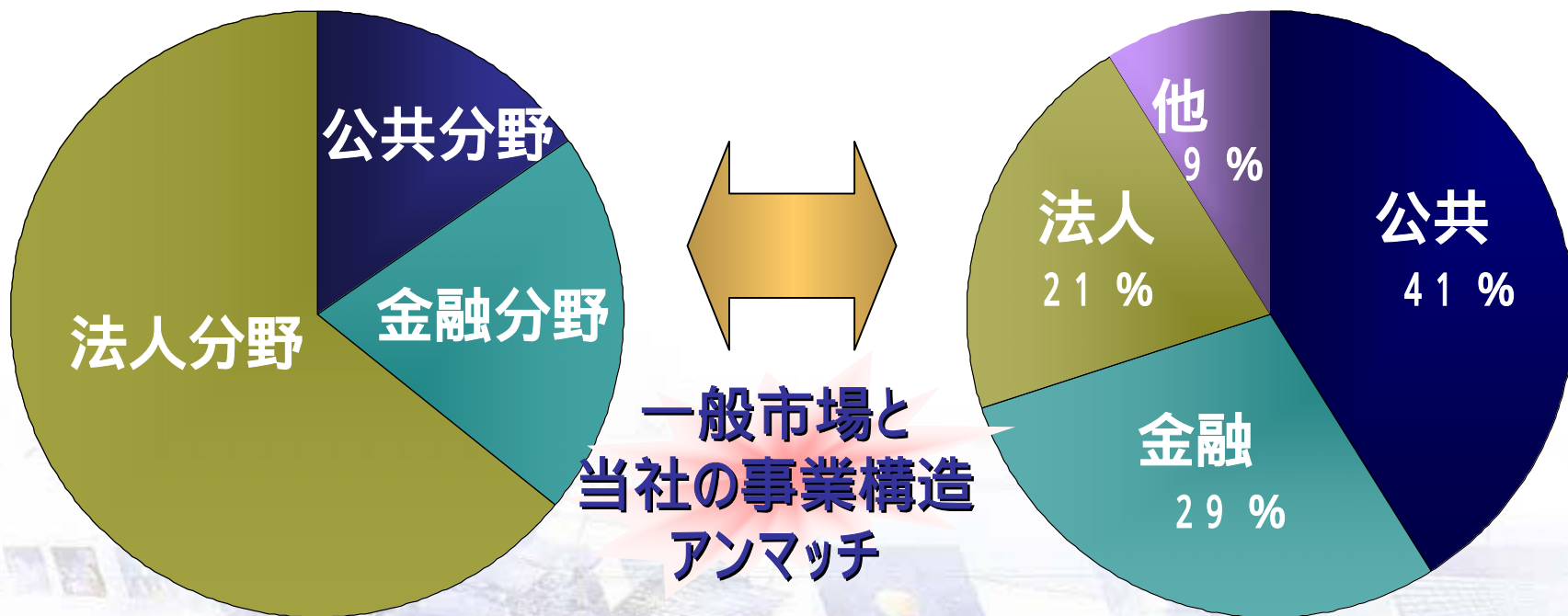
<2003年>

84,957億円

当社連結売上高

<2004/3期実績>

8,467億円

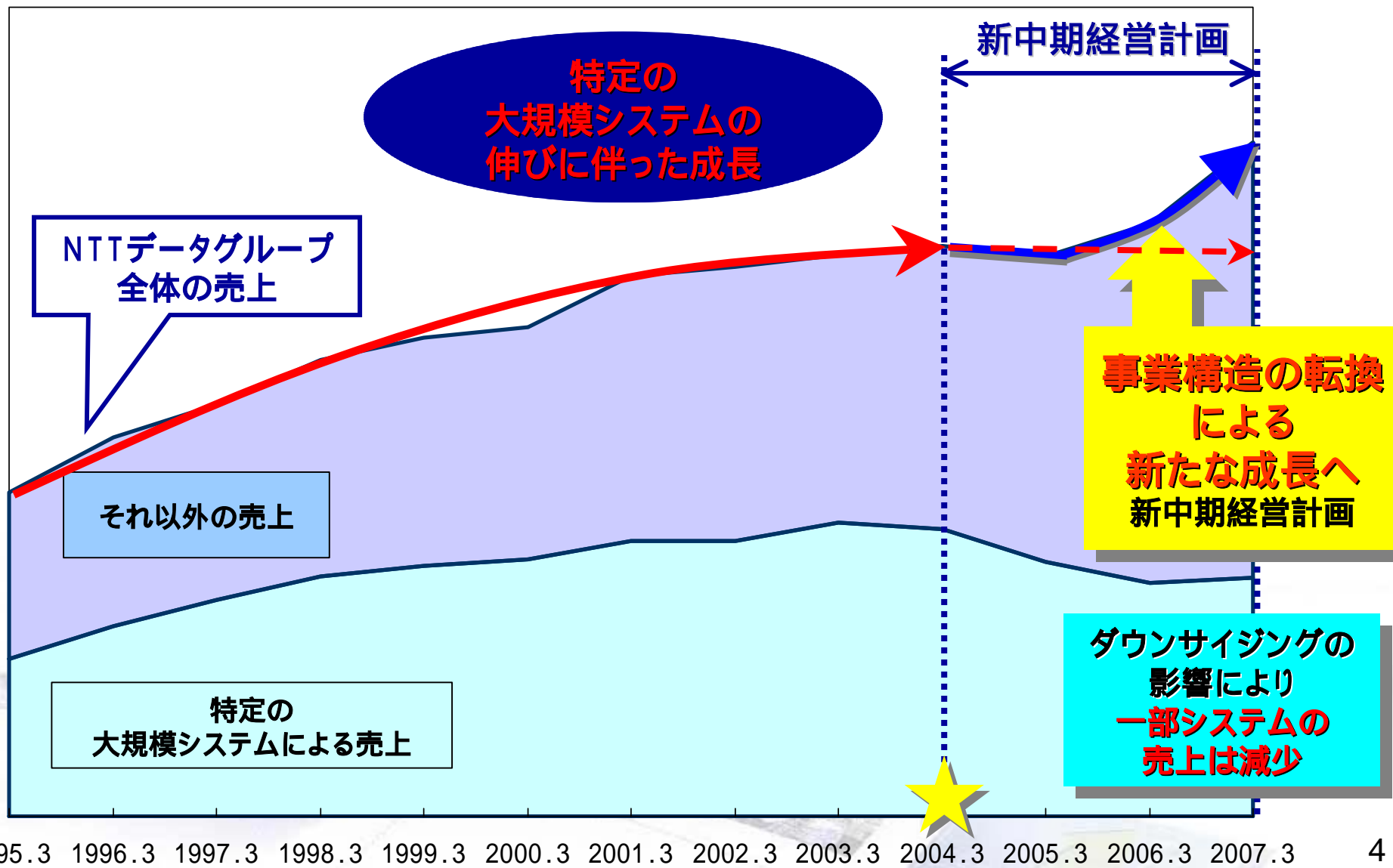


【参考資料】Gartner Japan

「日本のITサービス市場：産業別市場規模予測<2003年>」（2004年3月）GJ04231

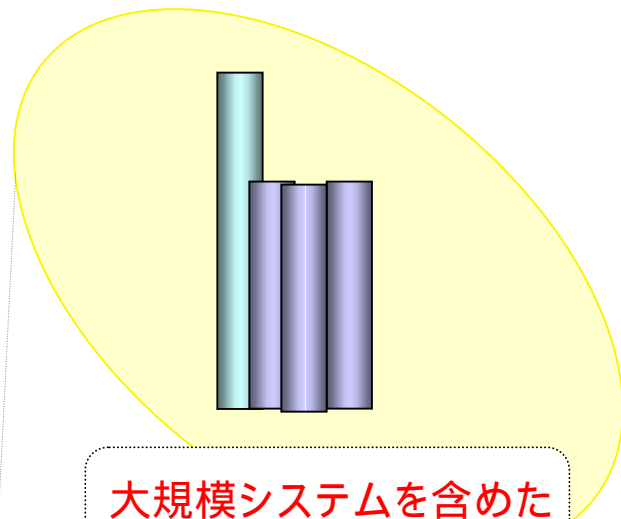
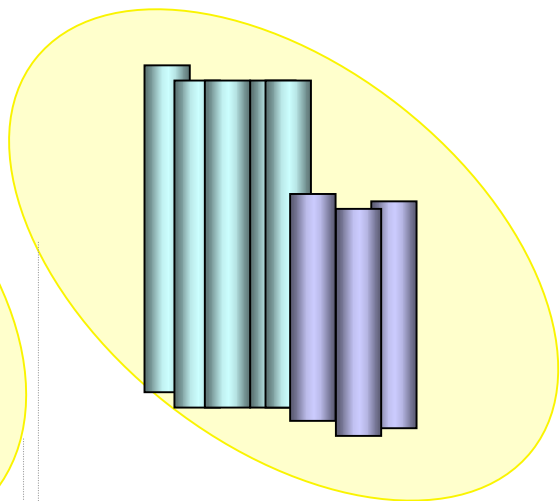
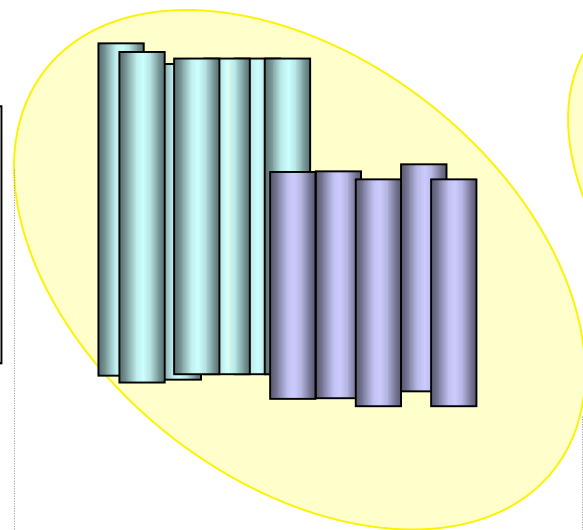
【他：保守・運用等】

NTTデータグループの事業構造の転換



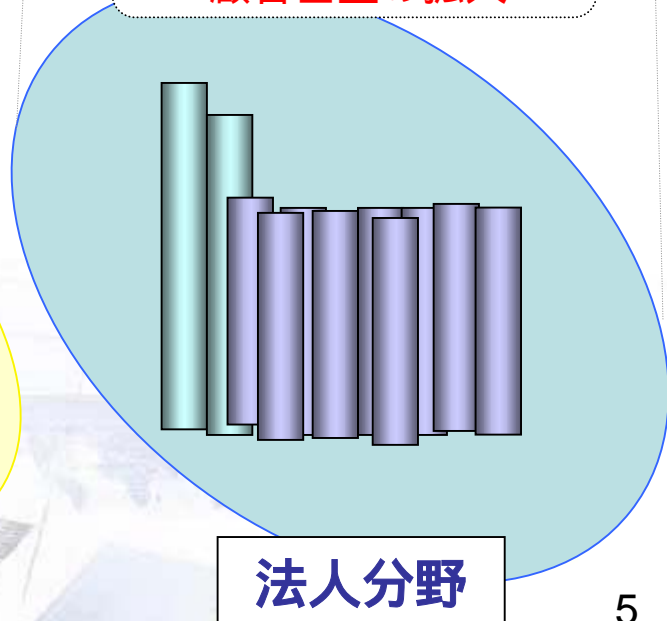
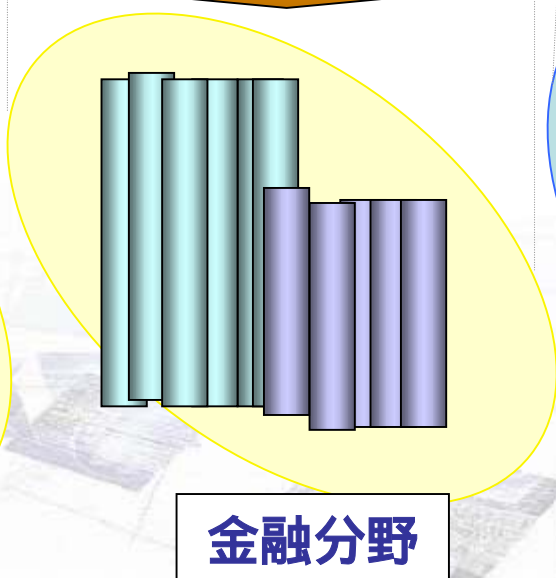
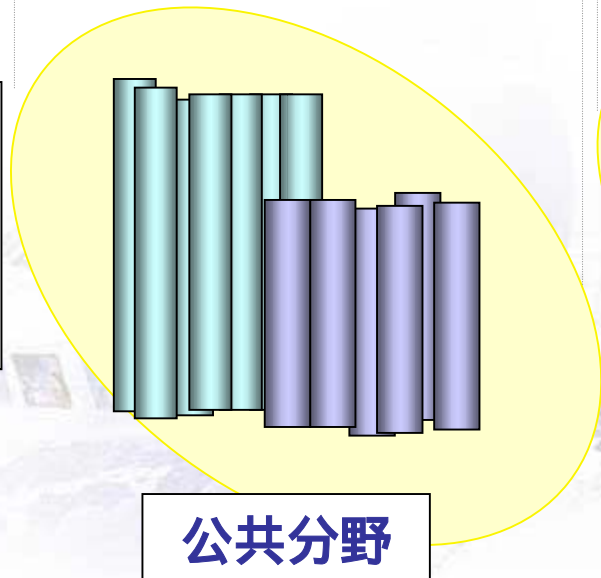
事業構造の転換 ~ 法人分野の顧客基盤の拡大！

現状



大規模システムを含めた
顧客基盤の拡大

目指す姿



公共分野

金融分野

法人分野

当社業績(連結)の経年推移と今期予想

(億円)

	2001/3	2002/3	2003/3	2004/3	2005/3予想
受注高	7,794	8,453	8,435	7,507	6,800
前期比	9.0%	8.5%	(0.2%)	(11.0%)	(9.4%)
受注残高	13,989	14,736	15,229	14,824	13,844
前期比	0.4%	5.3%	3.3%	(2.7%)	(6.6%)
売上高	8,010	8,019	8,321	8,467	8,300
前期比	10.4%	0.1%	3.8%	1.8%	(2.0%)
売上総利益	2,028	2,106	2,100	2,087	1,950
売上総利益率	25.3%	26.3%	25.2%	24.7%	23.5%
営業利益	587	594	615	597	350
営業利益率	7.3%	7.4%	7.4%	7.1%	4.2%
経常利益	460	471	473	496	260
当期純利益	244	264	285	269	160
前期比	-	8.0%	8.2%	(5.6%)	(40.6%)
R O E	6.5%	6.6%	6.7%	6.0%	3.4%
営業キャッシュ・フロー	1,906	1,613	2,161	1,789	1,490
フリー・キャッシュ・フロー	177	(17)	671	440	300

NTTデータグループの中期経営方針

お客様満足度NO.1

カスタマーバリューを向上させるシステム・サービスの提供

成長施策

営業力強化

SI競争力強化

積極的な
新商品・サービスの創造

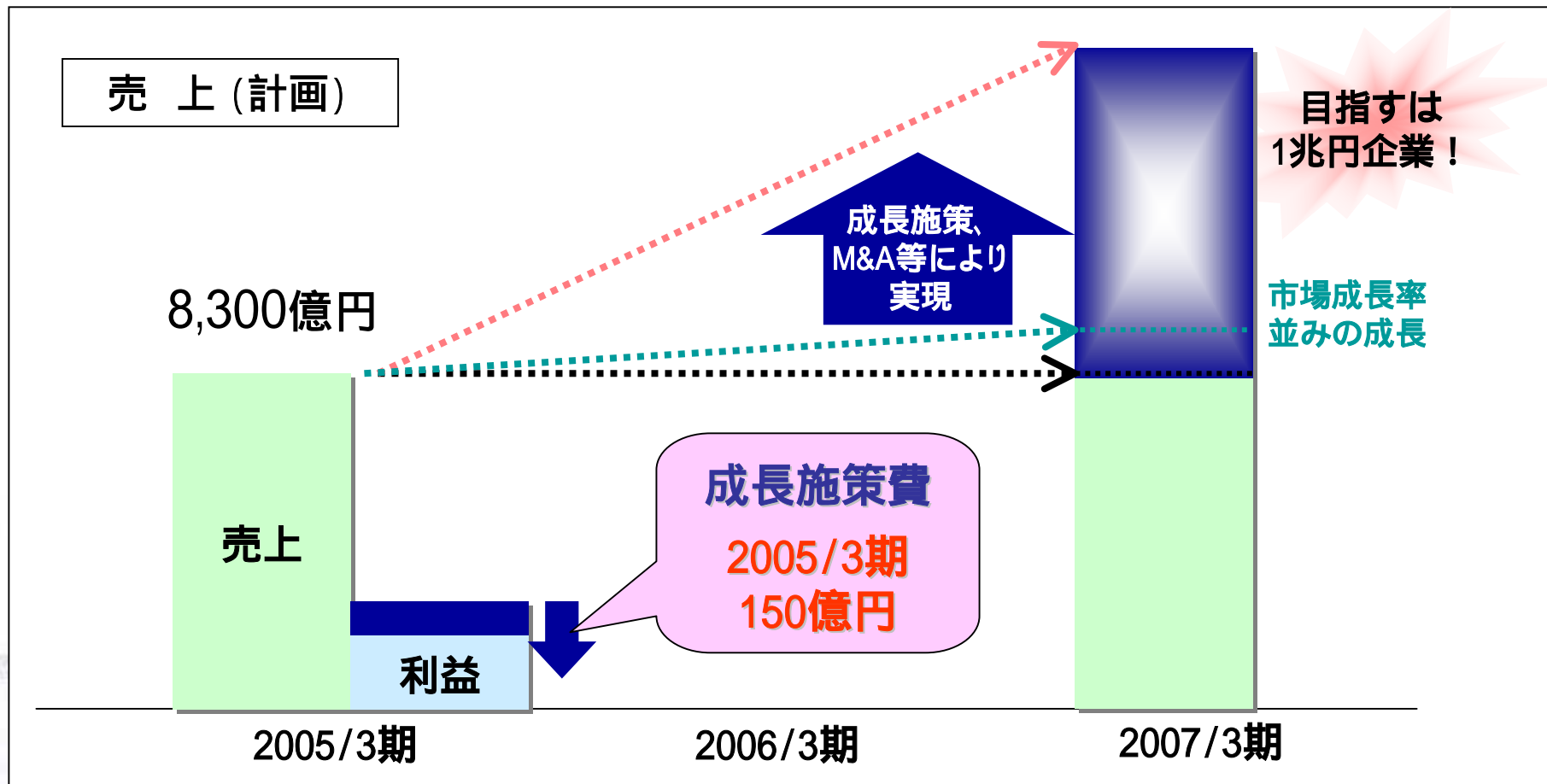
販売管理費の効率的な活用

人財が育つ環境づくり

基礎体力の向上

飛躍に向けた成長施策の実施 ~ “成長施策費”の投資

基礎体力の向上を土台に、成長施策の実施によりブレイクスルーを目指す。



具体的成長施策一覧

施 策	2005/3期 費用額	
1. 法人分野等営業 / 開発パワーの増強	20億円	合計 150億円
中途採用により業界ノウハウやコンサルティングスキルを備えた人員を200名増加		
2. 先進的ソリューション・サービスの開発	70億円	
ITを活用した連携による新しいビジネスモデル ユビキタス・モバイル等の新技術を活用したプラットフォーム (食品トレーサビリティプラットフォーム等) 先進機能の実現、コスト削減を可能にする共同利用システム (業界別共同利用型システム) 今後IT利用が進んでいくと見込まれる成長分野 (ヘルスケア・バイオ)		
3. 次世代基幹システム構築基盤の開発、整備		
オープンミッションクリティカルシステム基盤の開発・サポート体制の整備 OSSによるシステム開発基盤の開発・サポート体制の構築	60億円	

先進的ソリューション・サービスの開発

ITを活用した連携による新しいビジネスモデル

- ➡ 官民連携分野や、企業連携システム等、「つなぐ」をキーワードに、当社独自のノウハウ、技術力を活かしたサービスを開発

ユビキタス・モバイル等の新技術を活用したプラットフォーム

- ➡ 食品トレーサビリティプラットフォーム等、ユビキタス・モバイル等新技術にプラットフォーム型ネットワークシステムのノウハウをミックスしたサービスを開発

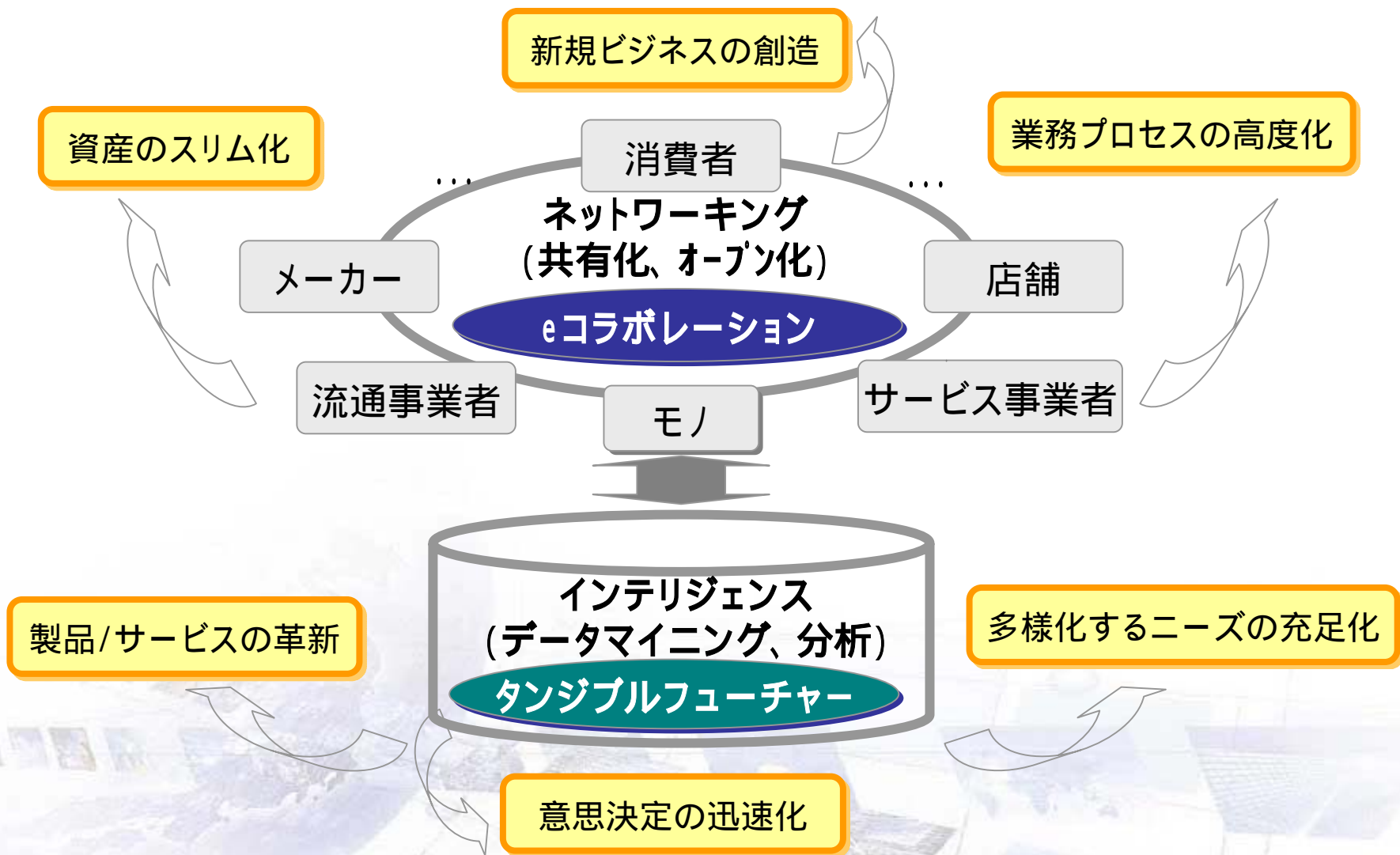
先進機能の実現、コスト削減を可能にする共同利用システム

- ➡ 業界別に共同利用型システムを構築（クレジット分野 等）

今後IT利用が進んでいくと見込まれる成長分野

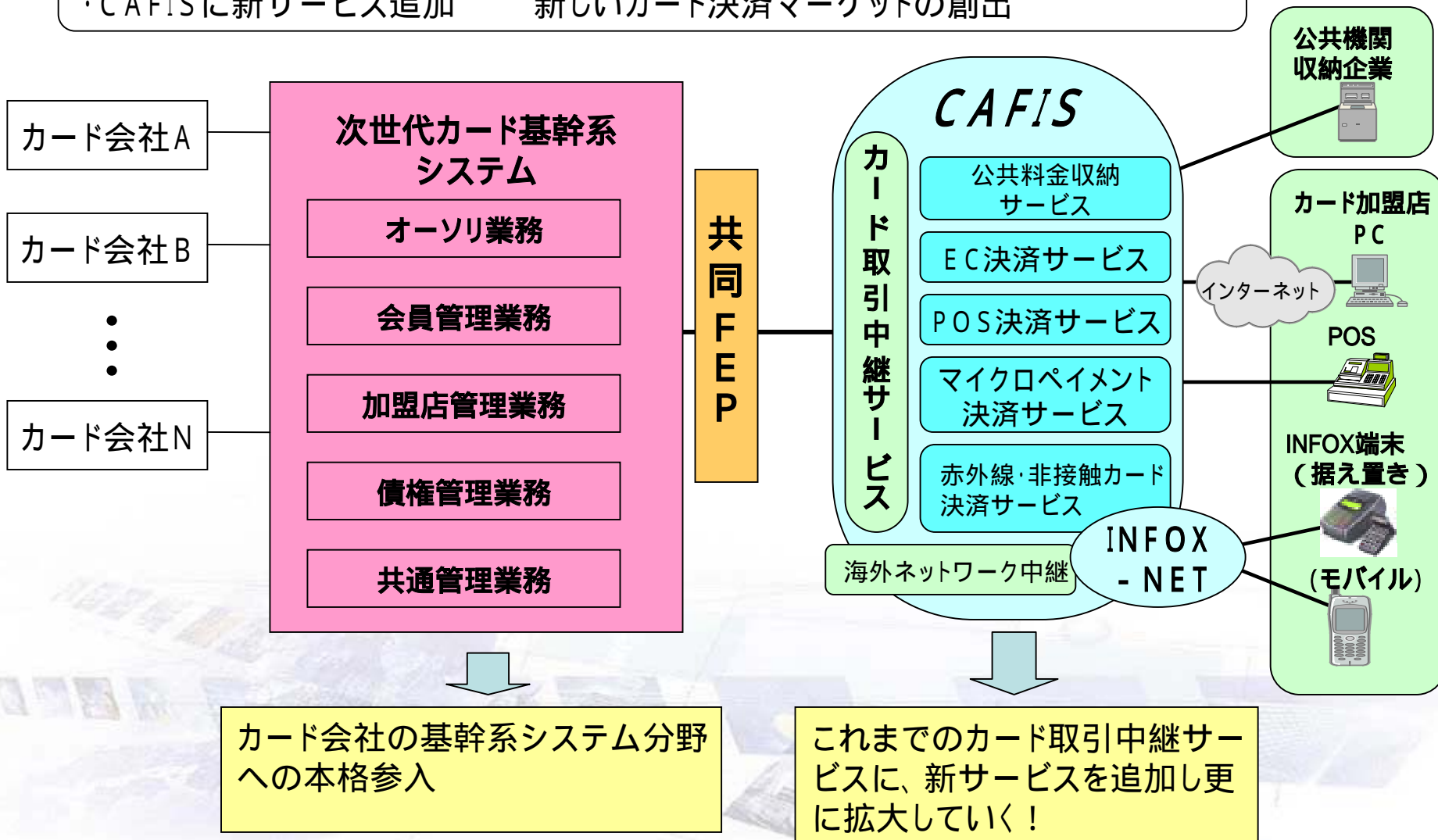
- ➡ ヘルスケア・バイオ等、医療分野におけるITの活用を提案

先進的ソリューション・サービスの開発 ~ 企業連携システムモデル



先進的ソリューション・サービスの開発 ~ 具体例: クレジットシステム分野

- ・クレジットカード会社向け共同システムの提供 コスト削減、先進的機能の提供
- ・CAFISに新サービス追加 新しいカード決済マーケットの創出



次世代基幹システム構築基盤の開発、整備

< オープン系システム基盤への取組み >

- オープンソースでのシステム構築を検討中のお客様に -

- ミッションクリティカルシステムにオープン製品を導入したいお客様に -

保守サポートの充実で、安心してご利用いただけるフルオープンソースソリューション
『Prossimo』

メインフレーム並みの高信頼・高性能を実現するオープンシステム基盤ソリューション
『PORTOMICS』

オープンソース系システム基盤

適用範囲拡大

オープン系システム基盤

適用範囲拡大

メインフレーム系システム基盤

Windows系

Desktop

Low-end

Mid-range

High-end

Mission Critical

低

信頼性 ・ 性能 ・ 障害即応性

高

システム基盤とは、アプリケーションが動作するために必要なハードウェア、OS、ミドルウェア群の総称

次世代基幹システム構築基盤の開発、整備

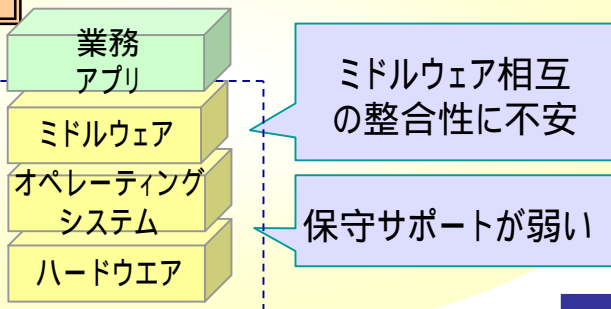
オープンソースの適用範囲拡大を可能とするSIサービス・ソリューション

<フルオープンソースソリューション 『Prossimo (開発コード)』>

オープンソースでのシステム構築を検討中のお客様にとって...

〈 現状 〉

オープンソースの利用には不安や制限が大きい



運転管理等必要な機能が不十分

〈 NTTデータの取組み 〉

- 『Prossimo』の提供 -

1. 技術開発・保守支援体制の拡充
200名規模の新組織
2. オープンソース系ベンダとの提携
VAリナックスへ出資、関係強化
(故障解析ツールの共同開発など)

『Prossimo』を利用したNTTデータのSI・サービス

- オープンソース利用によりコスト削減可能
- 保守サポートは、**NTTデータがワンストップ対応**で安心

フルオープンソース
Prossimo



オープンソースで脆弱な『故障解析』や『運転管理』機能等を補強

ミドルウェアも含めた『動作保証』『保守サポート』

次世代基幹システム構築基盤の開発、整備

オープンシステムの適用範囲拡大を可能とするSIサービス・ソリューション

< オープンシステム基盤ソリューション 『PORTOMICS (開発コード)』 >

ミッションクリティカルシステムにオープン製品を導入したいお客様にとって...

〈 現状 〉

- オープンシステム化でコストダウンしたい！
- 信頼性・運用性の観点から導入に不安
- オープンでもベンダ製品の選択には制約が多い

〈 NTTデータの取組み 〉

- 『PORTOMICS』の提供 -

- ・ベンダ6社にシステム基盤の改善を依頼
富士通・NEC・日立・IBM・HP・SUNの6社と合意済み
- ・不足機能・アプリケーションインターフェースは当社ミドルウェアで対応

『PORTOMICS』を利用したNTTデータのSI・サービス

- メインフレーム並みの
高信頼・高性能
- オープン製品利用による
低価格
- お客様のニーズに応じて
ベンダの選択可能

オープンシステム基盤
PORTOMICS

アプリケーション

既存COBOLアプリケーション

移行ソリューションにより
既存資産を活用

弊社開発ミドルウェア

当社開発ミドルウェアによる対応
信頼性不足機能
アプリケーションインターフェース

ベンダミドルウェア製品

- ・ベンダ6社との改善合意
- ・お客様のニーズによりベンダは選択可能

OS

ハード

基礎体力の向上に向けた施策

営業力強化

1. 顧客満足度の向上
2. 営業プロセスの改善
3. 営業人材の育成
4. 営業行動の変革

SI競争力強化

1. プロセスの改善・安定化
2. 業務ノウハウの蓄積
3. 方式・プラットフォーム技術の整備

積極的な 新商品・サービスの創造

1. パイプライン管理の導入
2. 新規支援ファンドの創設

販売管理費の効率的な活用

人財が育つ環境づくり

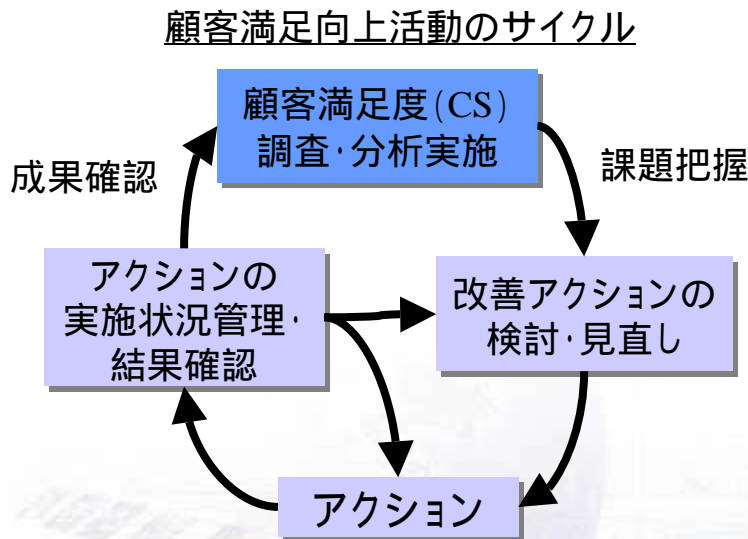
競争力の強化

営業力強化の具体的取組み

【1. 営業の質の向上】

(1) 顧客満足向上活動

- 営業行動の変革
(クイックレスポンスの徹底、提案頻度の向上)

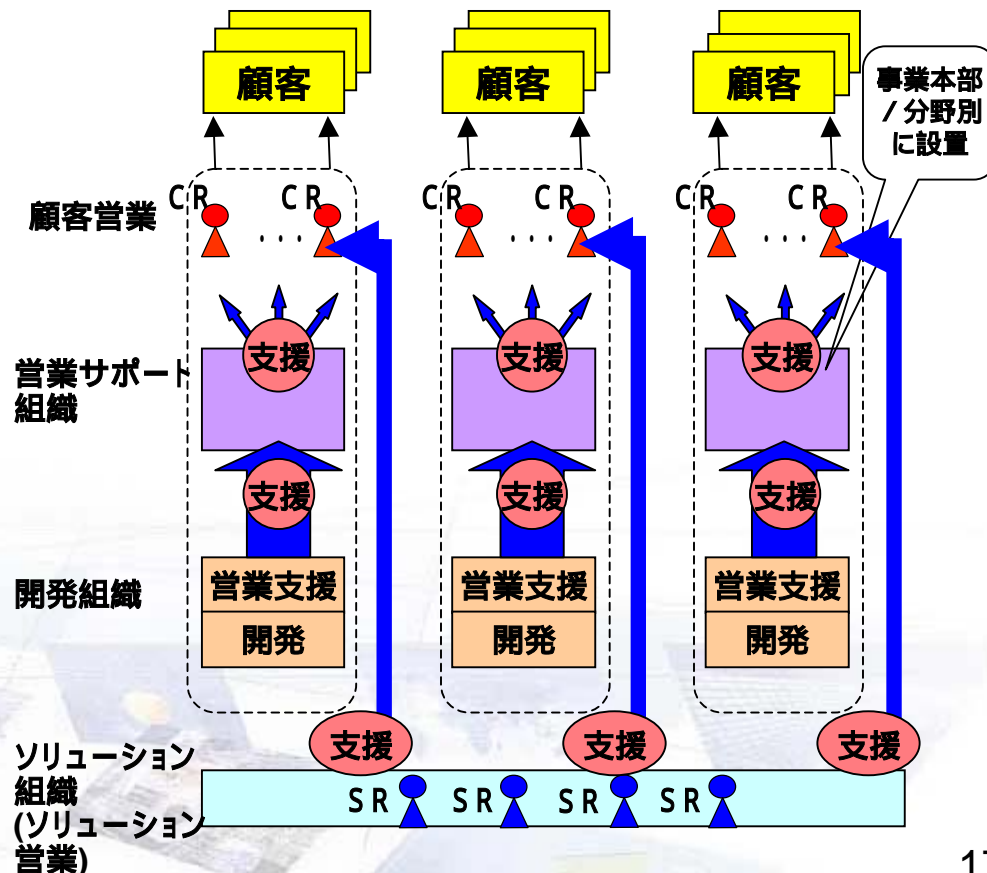


(2) 営業プロセスの改善

- プロセス重視型営業の実践
(種まき 育成 刈り取り)
- 手持ち案件数の増加

【2. 組織的営業体制の強化】

- CR (Client Representative) / SR (Solution Representative) の任命
- 営業サポート体制の強化



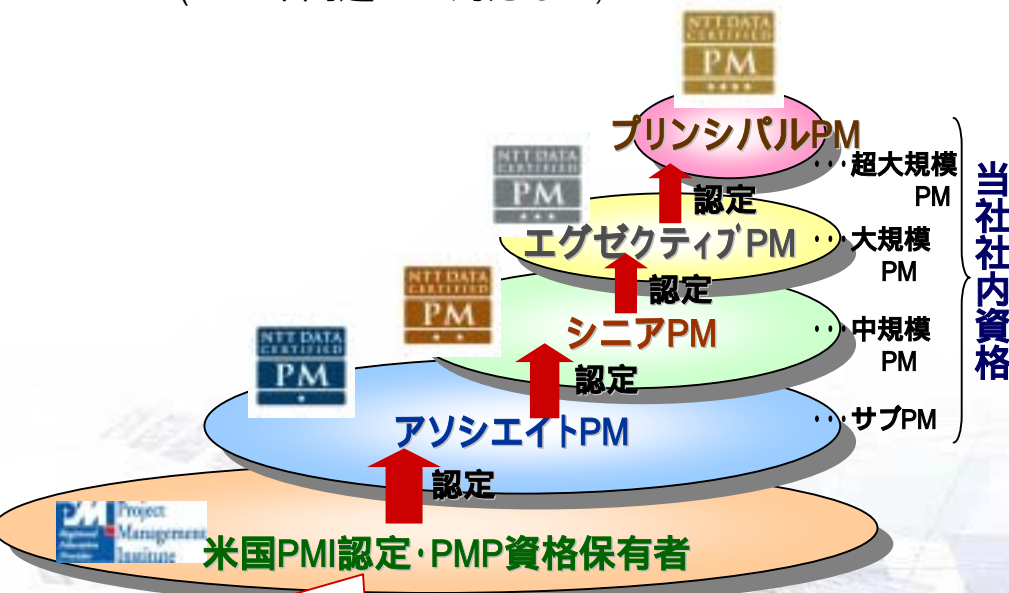
SI競争力強化の具体的取組み(1)

[1. プロジェクトマネジメント力の強化]

(1) プロジェクトマネージャー (PM) の確保・育成

《PM社内資格認定の全社展開》

- 当社認定PMの配置による品質保証
- 若手PMの積極登用 (2007年問題への対応など)

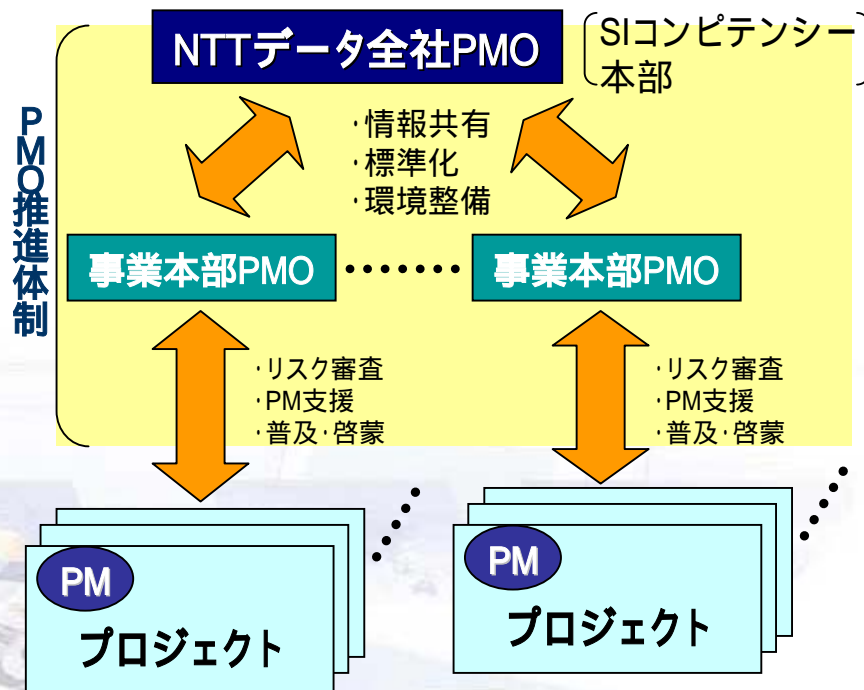


H14年度末 112名 → H15年度末 565名 → H16年度末 (目標) 1000名超

(2) 組織マネジメント力の強化

《PMO (Project Management Office)体制の整備》

- PMOによるプロジェクトの支援強化
- 組織プロセスの安定化・向上 (プロセス改善活動の定着・向上)



SI競争力強化の具体的取組み(2)

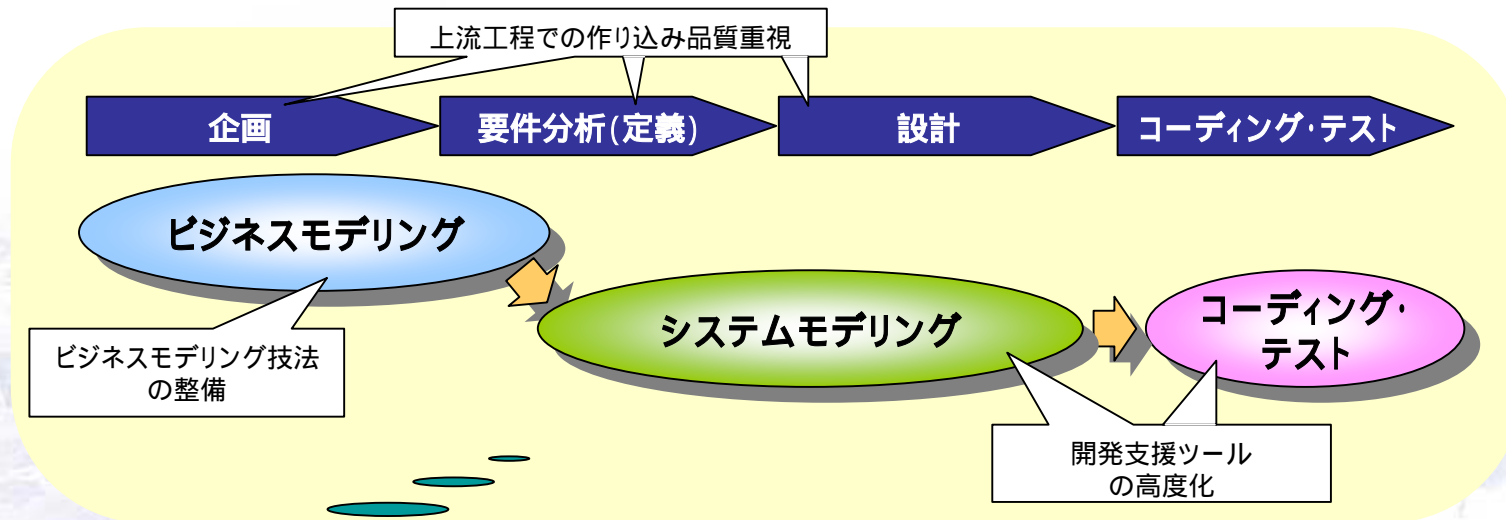
【2. 設計・開発プロセスの改善】

(1) 作り込み品質の重視及び開発プロセスの可視化

- 上流工程における品質作り込み重視の開発プロセスの徹底
- 開発プロセスの透明化と合意 (プロセス、作業項目、報告項目、お客様との役割分担など)
- S L A (Service Level Agreement) の明確化 (保守性、可用性、性能など)

(2) 工学的アプローチの適用拡大

- ビジネスモデリング技法の整備
 - ・ E A (Enterprise Architecture) への展開 (システム目的の明確化、ROI 最大化に向けた業務・システムの最適化等)
 - ・ オブジェクト指向・UML (Unified Modeling Language) との親和性
- 開発支援ツールの高度化

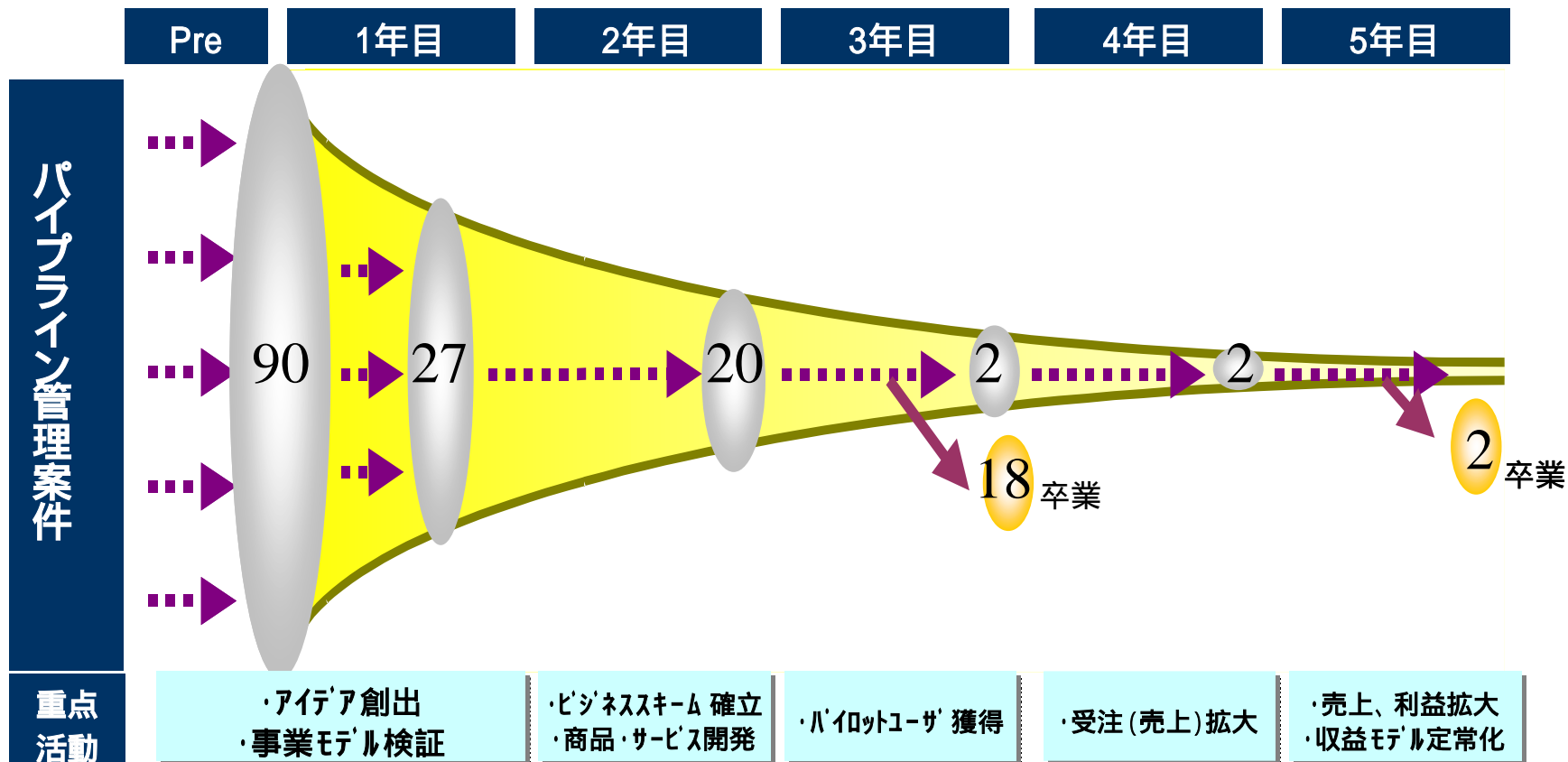


開発プロセスの可視化

基礎体力の向上に向けた施策 ~ 積極的な新商品・サービスの創造

- **パイプライン管理**による新規商品・サービスの創造サイクルの定着化
- 事業化促進のための新たな**新規支援ファンド**の創設

パイプライン管理の導入イメージ

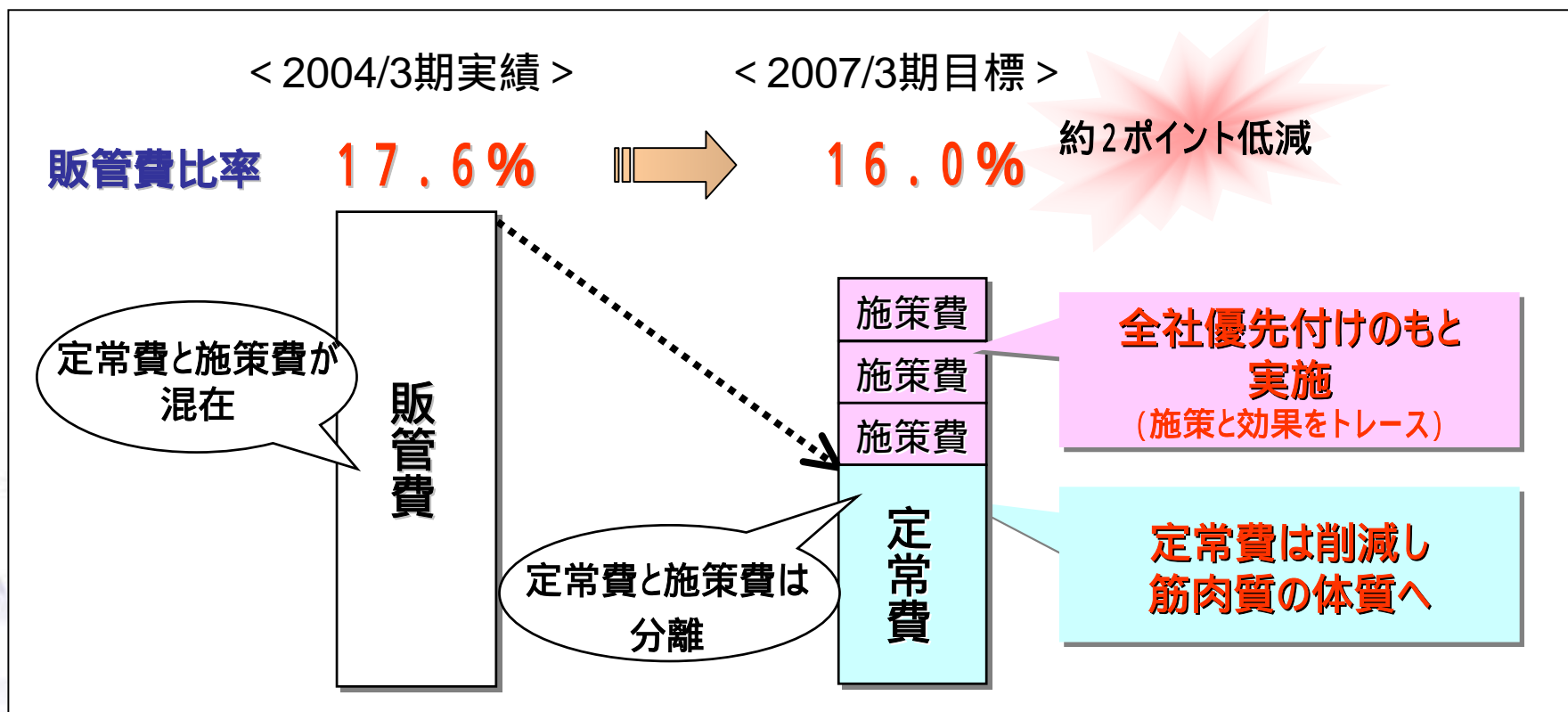


販売管理費の効率的な活用

■ 定常費は筋肉質の体質に

特に管理費については、業務の見直し、効率化を通じて、削減を推進

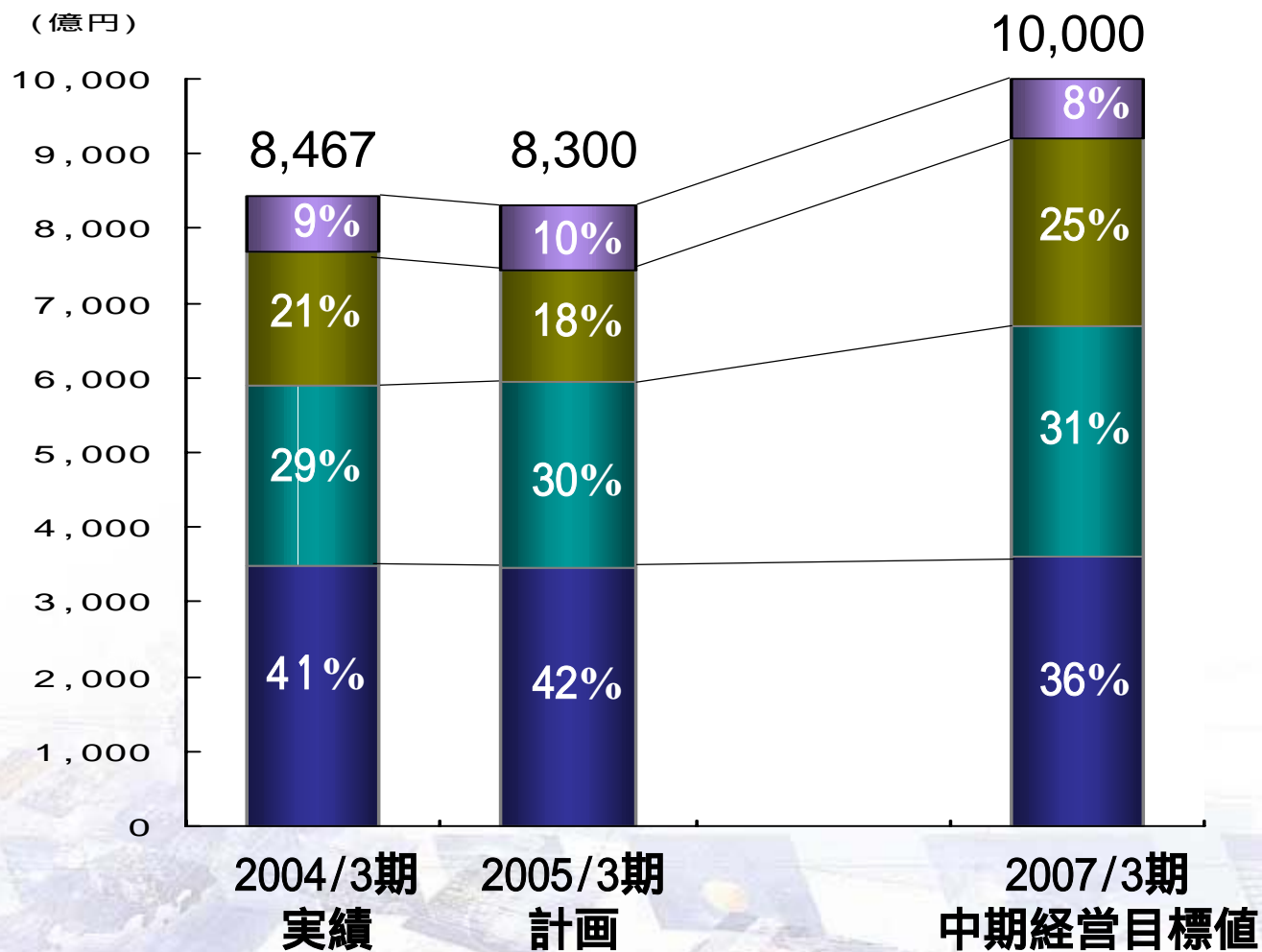
■ 成長に向けた施策費は、費用対効果をトレースし、積極的に実施



中期経営目標値(連結)

	2007年3月期	年平均伸び率 (2004/3～2007/3)
受注高	9,000億円	6.2%
売上高	10,000億円	5.7%
営業利益	750億円	7.9%
経常利益	660億円	10.0%
R O E	8%	——
フリー・キャッシュ・フロー	100億円	——

分野別売上高



■ 公共分野
 ■ 金融分野
 ■ 法人分野
 ■ 保守・運用他

利益率の目論見

	2005/3期計画		2007/3期目標	記 事
原価率	76.5%	± 0.0 P →	76.5%	成長施策等により獲得する新規ユーザのシステムは、当初高めの原価率を想定しているが、SI競争力強化施策により、維持
販管費比率	19.3%	3.3 P →	16.0%	販売管理費の効率的な活用施策により改善

営業利益率	4.2%	+ 3.3 P →	7.5%
-------	------	--------------	------

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、日本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。