

## 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) 利益分配に関する基本方針

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、適正な利益分配を行うことを基本方針としております。

配当については、連結ベースにおける業績動向、財務状況、配当性向等を総合的に勘案することを基本に、長期的な事業発展のための内部資金の確保に留意しつつ、安定的に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、足元の市場成長力による企業業績の回復、堅調な設備投資により、緩やかな伸びが期待されている一方、お客様によるROI重視の姿勢は依然強く、納期短縮の要求、ベンダー間競争の激化など、事業環境の厳しさが続いております。

このような厳しい事業環境ではありますが、お客様満足度No.1の取組を徹底することにより、「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」に全力をあげて取り組んでまいります。

これを実現するため、「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」の5つを重点経営方針として、基礎体力の向上を図り、それに加えて更なる成長に向けた諸施策等を展開することにより、事業の発展及び当社グループの企業価値拡大に向け、取り組む所存であります。

具体的には次の取組を行っております。

#### 〔基礎体力の向上に向けた取組〕

「営業力強化」については、「営業プロセスの改善」、「顧客満足度の向上」、「営業行動の変革」及び「営業人材の育成」により基礎的な営業力の向上に努めております。

「SI競争力強化」については、「プロセスの改善・安定化」や「業務ノウハウの蓄積」などにより、原価率の低減・コスト競争力の向上を図ると共に、先進的な「方式・プラットフォーム技術の整備」に取り組んでおります。

「積極的な新商品・サービスの創造」については、ビジネスイノベーション本部を中心に、顧客ニーズを先取りした、新商品・サービスに関するビジネスアイデアを社内から募り、審査に合格した案件について活動費を付与することにより、新規ビジネスの立ち上げを図っております。

「販売管理費の効率的な活用」については、業務の見直し・効率化を通じて、定常的な費用の削減を推進していくとともに、ビジネスの拡大に向けた施策経費を有効に活用してまいります。

「人財が育つ環境づくり」については、当社の最大の財産は人材であるとの基本認識のもと、「IT業界における社員満足度No.1」を目指し、人材リソースの最適配置・能力開発の充実・処遇の再構築に取り組んでおります。

〔成長施策への取組〕

法人分野等における営業・開発パワーの増強

法人分野等の顧客基盤拡大のため、業務ノウハウやコンサルティングスキルを備えた経験者を採用し要員拡充を行っております。

先進的ソリューション・サービスの開発

ユビキタス、モバイル、Webサービスなどの新技術を活用しつつ、IT利用による新たなバリューチェーンの構築、利便性の向上とコスト削減を可能にする共同利用型システムの提供等を積極的に行っております。

次世代基幹システム構築基盤の開発・整備

オープン系技術により基幹システムを構築する市場は今後拡大すると予想されることから、当社の大規模ミッションクリティカルシステム構築の経験を生かしたオープン系システム構築基盤の開発・整備を行っております。

(4) 目標とする経営指標

当社グループは、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19年3月期は、売上高1兆円、営業利益750億円、ROE8%、フリー・キャッシュ・フロー100億円を目標としてまいります。

(5) 対処すべき課題

当社グループは、これまで中央省庁、金融機関等をお客様とする社会基盤的なシステムを中心に事業を展開してまいりました。その結果、当社グループの売上は、特定の大規模システムに依存し、公共分野、金融分野の占める割合が高くなっております。しかし、公共マーケットを中心にお客様のコストとシステム導入効果に対する見方が厳しさを増しているほか、ダウンサイジングの影響等により価格が低下傾向にあり、一部システムの売上は減少すると見ております。今後は、更なる成長に向け、IT市場の拡大に伴い市場の広がりが期待できる法人分野の顧客基盤を拡大し、事業構造の転換を図ってまいります。

(6) 親会社等に関する事項

親会社等の商号等

親会社等	属性	親会社等の議決権所有割合	親会社等が発行する株券が上場されている証券取引所等
日本電信電話株式会社	親会社	54.2%	東京、大阪、名古屋、福岡、札幌 (海外) ニューヨーク、ロンドン

#### 親会社の企業グループにおける上場会社の位置付け

当社の親会社である日本電信電話株式会社（以下、「NTT」という。）を中心とする企業グループは、地域通信事業、長距離・国際通信事業、移動通信事業及びデータ通信事業を主な事業内容としております。

当社は、上記事業分野のうちデータ通信事業を営んでおり、システムインテグレーション事業、ネットワークシステムサービス事業を中心として、他の事業分野を担うNTTグループ各社と相互に連携しながら事業を進めております。

現在、NTTは当社の議決権を54.2%所有しており、当社の多数株主としての権利を有しております。

当社の事業運営における重要な問題については、NTTとの話し合い、もしくはNTTに対する報告を行っております。ただし、日常の事業運営では相互に自主・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おります。

#### 親会社等との取引に関する事項

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

当社は企業価値の最大化を図るため、より効率性・透明性の高い経営を実現し、健全な企業経営の維持を促していくことが最重要課題と認識しております。そのために従来より継続的にコーポレート・ガバナンスの強化に努めております。

#### 経営機構改革

平成17年6月より、経営機構改革として取締役員数の削減と執行役員制の導入を実施しております。

取締役員数については、平成17年6月23日に開催された第17回定時株主総会の決議を経て、従来の24名から7名に削減いたしました。今後は、意思決定の迅速化により「スピード経営」を追求しつつ、一層の活性化を図ってまいります。

また、執行役員制については、経営戦略を徹底して実現出来る機動的な事業運営体制を構築することを目的とし、業務執行に専念する責任者として執行役員を配置し、業務執行に関わる権限を大幅に委譲いたしました。

取締役会と執行役員の役割の明確化により「戦略的意思決定」「執行の監督」「業務執行」のそれぞれの機能を強化し、経営の活性化を図ることにより、中期経営計画の達成と更なる発展を目指してまいります。

#### 会社の機関の内容

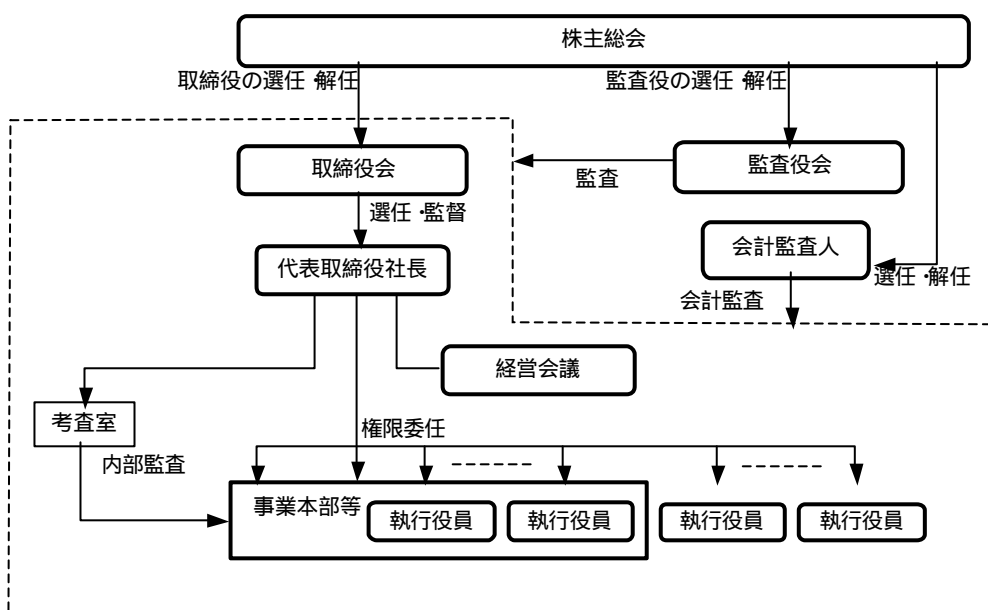
当社は監査役会設置会社であり、会社の機関として商法に定められる株主総会、取締役会及び監査役会を設置しております。そのほかに経営会議を設置し、業務執行における意思決定の迅速化に努めております。

取締役会：社外取締役1名（親会社であるNTTの従業員）を含む全取締役7名で構成され、毎月1回の定期開催と必要に応じた臨時開催により、法令で定められた事項や経営に関する重要な事項、などの意思決定及び監督を行っております。なお、社外取締役1名は、商法に定められている社外取締役の要件を満たしております。

監査役会：社外監査役3名を含む、4名で構成され、原則毎月1回の開催により、監査の方針・計画・方法、その他監査に関する重要な事項についての意思決定を行っております。各監査役は取締役会等重要な会議に出席するほか、業務執行状況の監視・監査を適宜実施しており、それを支援する専任組織（監査役室）を設置しております。

経営会議：社長、常勤取締役及びその他主要な組織の長等をもって構成され、原則毎週1回の開催により、業務執行に関する迅速な意思決定及び監督を行っております。

当社の業務執行の体制、経営監視及び内部統制の仕組みは下図のとおりであります。



当中間期の各機関における実施状況は以下のとおりであります。

株主総会につきましては、平成17年6月23日に第17回定時株主総会を開催いたしました。営業報告書をはじめとする計算書類についての報告を行うとともに、決議事項についても十分にご審議いただきました。

取締役会につきましては、十分な審議のもと、計13回を開催いたしました。

監査役会につきましては、15回開催し、監査の十全を期しました。

経営会議につきましては、十分な審議のもと、計23回を開催いたしました。

当社は、今後も取締役・監査役自身がコーポレート・ガバナンスに関する最新動向の把握等に努め、取締役会・監査役会の一層の活性化をするなど、ガバナンス体制の整備を進め、経営の強化に努めてまいります。

#### 内部統制システムの整備の状況

当社では信頼される企業グループを目指し、法令遵守を含む、役員及び社員の行動指針として、「NTTデータグループ倫理綱領」を制定し、企業倫理の確立による健全な事業活動に向け取り組んでおります。

また業務運営を適正かつ効率的に遂行するために会社業務の意思決定及び業務実施に関する各種社内規程を定める等により、職務権限の明確化と適切な牽制が機能する体制を整備しております。

内部監査機能としては考査室を設置し、業務執行から独立した立場で各事業本部等の事業運営活動が法令、社内規程ならびに会社の経営方針や計画に沿って行われているかを検証し、各事業本部等に具体的な助言・勧告を行うことにより、会社の健全性の保持に努めております。

内部監査は経営会議において年間計画が審議された上で実施され、その結果は年2回経営会議に報告され、実施状況・結果を経営者が定期的に把握するとともに、適宜対象部門の組織長がフォローアップを実施しております。また重要な事項については、取締役会、監査役会にも報告し、取締役会などにおいても状況の把握及びフォローアップを実施しております。

平成18年3月期は、内部統制の有効性評価のためのテスト、個人情報管理状況、不正行為防止、営業力強化、S I競争力強化に向けた取組等を重点監査項目としております。

さらに健全な経営に向け、社員等からの情報を反映する仕組みとして「ホイッスル・ライン」等を設け、通常の業務執行上とは別に情報伝達経路を確保しております。

#### リスク管理体制の整備の状況

当社は企業価値増大の観点から、あらゆる事業リスクを的確に把握し、積極的に経営戦略の中に取り込んでいく必要があるとの観点に立ち、リスクの内容に応じて各事業本部等がそれぞれの役割に応じて主体的・自主的に対応するリスクマネジメント体制を整備しております。リスクマネジメントの実施状況については、各主管部門において継続的に監視・監督を行うとともに、重要な事項については、取締役会・監査役会・経営会議への報告を行い、取締役会などにおいても、監視・監督を行っております。さらに、これらのリスクマネジメントが円滑かつ有効に機能するよう必要に応じて見直し・改善を行う等、全社的な視点からリスクマネジメントを統括・推進する役割を担うCROを設置しております。

主要なリスクに関する具体的なリスクマネジメント実施状況は以下のとおりであります。

#### - 価格低下圧力・競争激化等に関するリスクマネジメント

価格低下圧力・競争激化等に関するリスクについては重点経営方針に基づいて「営業力強化」や「S I競争力強化」に向けた各種施策を展開し対応することにしております。例えば、価格低下圧力・競争激化の傾向を示す先行的指標である受注状況を各事業本部等において日常的に管理し、毎月全社の受注状況を経営会議で管理することにより、全社的なリスクへの対応を行っております。

#### - システム障害に関するリスクマネジメント

システム障害に関するリスクについては、その予防に関するマネジメントと障害発生後のマネジメントに大別されます。このうち予防に関しては、システム構築に関するリスクマネジメントと内容が重なる点が多いため、システム構築に関するリスクと併せてマネジメントを実施しております。障害発生後のリスクマネジメントについては、日常から各事業本部等を中心として緊急連絡体制の整備、障害発生時の対応手順（コンティンジェンシープラン）の策定等を行い、システム障害発生時に迅速かつ円滑に対応できるよう万全を期しております。さらに、システム障害の事例については、障害原因の分析を通じ、他システムを含めた全社的な再発防止策の検討、実施に努めております。

#### - システム構築に関するリスクマネジメント

システム構築に関しては、社内規程に基づき、プロジェクト毎に指名されたプロジェクトマネージャの責任のもと、プロジェクト計画の策定、品質管理・進捗管理・コスト管理を行っており、プロジェクト発足前の企画・営業段階からサービス開始、その後の保守・運用に至るまで工程毎に適切な確認・意思決定を実施する体制をとっております。

また計画に対する原価増加・収入減少をリスクと捉え、予め定めたりスクチェック項目に基づき、工程毎のリスク審査を実施しております。審査の状況は、プロジェクトマネージャ等にフィードバックするとともに、重要なものについては経営会議等への報告を行うことにより、全社的なリスク低減等の対策実施に活かしております。

#### - 情報セキュリティに関するリスクマネジメント

情報セキュリティに関しては、情報セキュリティを確保するための「情報セキュリティポリシー」等の社内規程を制定し運用するとともに、当社グループ各社の連携を密にした事業展開が不可欠な中で当社グループ全体としての統一的なセキュリティ方針である「標準セキュリティポリシー」を策定し運用することにより、個人情報保護法等の法令の遵守に向けて、情報資産を適切に取り扱うことに努めてまいります。

具体的には個人情報の漏洩・破壊防止やサイバーテロの防御等については、組織的かつ効果的なセキュリティ施策を推進するための組織を設置し、社員への情報セキュリティ教育、システム構築時のセキュリティ対策、構築するシステムへの情報セキュリティ対策の組込等を推進しております。

さらには情報セキュリティに関する取組状況の監査を行う組織を設置し、社内における情報セキュリティ対策の継続的な改善に努めてまいります。

#### 内部監査等の組織等及び会計監査の相互連携について

当社の内部統制システムとして審査室が実施する内部監査及び監査役による監査役監査、公認会計士による会計監査において、それぞれの立場で、独立性を侵害することなく、より適正に会社の健全性の検証を実施するために監査結果等の情報を共有し、より適切な対応を行うべく相互連携に努めております。

審査室は8名で構成されており、内部監査は「内部審査規程」に則り実施しております。その実施については、年度当初に取締役会で承認された「内部審査計画」に基づいて行っており、その結果は「内部審査結果」としてとりまとめ、監査役及び公認会計士に報告し情報共有・連携を図っております。

内部監査を行うにあたっては、公認会計士からの会計監査の結果報告を受け、情報共有・連携を図ることにより、社会情勢に即した会計監査の視点を盛り込み、より適切な内部監査の実施に努めております。

#### 社外取締役・監査役と会社との利害関係について

当社の社外取締役は、当社の大株主1社から派遣を受けており、当社と大株主1社との間には営業上の取引があります。ただし、社外取締役個人が直接利害関係を有するものではありません。社外取締役及び監査役と当社との取引関係はありません。

#### 関与公認会計士について

当社の会計監査業務を執行した公認会計士は木下俊男、並木健治であり、中央青山監査法人に所属し、提出会社に係る継続監査年数は5年以内であります。また、当社の会計監査業務に係る補助者は、公認会計士10名、会計士補6名であります。

#### コーポレート・ガバナンスの充実に向けた今後の取組

今後とも、最新動向の把握や広く社外の方々からもご意見をいただくなどしながら、より効率性、透明性の高い経営体制を実現することにより、経営の強化を通じた更なる企業価値の向上を目的とし、コーポレート・ガバナンスの充実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

##### 当中間期の概況

当中間期における我が国の経済は、企業収益が改善し、設備投資が増加を続けているなど、景気は回復基調にあります。

このような情勢のもと、当社グループは、カスタマーバリューを向上させるシステム・サービスを提供できるお客様満足度 No. 1 の企業グループを目指して、「基礎体力の向上に向けた施策」として「営業力強化」、「S I 競争力強化」及び「積極的な新商品・サービスの創造」の3施策と、これらを支える「販売管理費の効率的な活用」及び「人財が育つ環境づくり」の2施策を推進いたしました。

さらに、官公庁及び金融機関を中心とした事業構造を変革し、飛躍的な成長を遂げるため、「成長施策」を推進いたしました。具体的には、法人分野等における営業・開発パワーの増強、先進的ソリューション・サービスの開発及び次世代基幹システム構築基盤の開発・整備を推進いたしました。

##### 【基礎体力の向上に向けた施策の主な取組】

「営業力強化」については、引き続き顧客満足向上活動を行うとともに、営業プロセスの改善等を推進いたしました。

次に、「S I 競争力強化」については、システム開発を効率的に進めるため、開発プロセスの改善・安定化、業務ノウハウの蓄積及び方式・プラットフォーム技術の整備を図るとともに、プロジェクト管理に関する国際的な資格であるプロジェクト・マネジメント・プロフェッショナル(PMP)の取得に努めた結果、当社における資格取得者が2,100人を超えました。

また、工学的な見地から開発ライフサイクル全体の体系化を推進しソフトウェア生産性をより一層向上させるための環境・手法を構築・検証する専門組織「ソフトウェア工学推進センタ」を設置いたしました。

さらに、「積極的な新商品・サービスの創造」については、新規ビジネスのパイプライン管理、新規ビジネス支援ファンドを活用した、カメラ付携帯電話による新データ認識システム「パッとび」が、映画「あらしのよるに」のプロモーション等において採用されるなどいたしました。同じく、コンタクトセンターに集まるお客様の声や企業に年々増え続けている大量の日本語テキスト情報から企業にとって有用な情報を引き出すことができる日本語意味理解製品「なずき」の販売を開始いたしました。

以上の取組を通じて、新規システムの受注・サービス開始に向けた積極的な営業活動及び効率的なシステム開発を推進するとともに、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に努めました。

具体的には、金融機関の店舗改革(リテール戦略)を支援する本格的な「店舗トータルソリューションサービス」を開始し、(株)荘内銀行の仙台地区における新店舗を開店いたしました。

法人分野の事業拡大に向けた取組として、鈴与(株)及び、鈴与シンワート(株)とともに、SCM事業の共同推進を目指した新会社「(株)エヌ・ティ・ティ・データ・ベルSCMソリューションズ」を設立いたしました。新会社は、グローバルサプライチェーンの上流から下流にわたるSCMソリューションを、当社グループ顧客及び鈴与グループ顧客に提供してまいります。また、流通業界大手である(株)西友の情報サービス子会社・(株)スミスの経営権を譲り受けました。当社グループは、スミス社が保有する流通業及び外食業における専門性の高い業務ノウハウを活用することで、既存顧客の深耕及び流通業・外食業をメインとした新規顧客の開拓を図ってまいります。さらに、今後日系グローバル企業に対するグローバルなサポート及びITに関する戦略的コンサルティングからシステム開発・保守・運用までの一貫したサービスの提供を行うため、Cap Gem in

i S . A . との間でグローバル分野での提携、ならびに、Capgeminiの日本法人である日本キャップジェミニ(株)の発行済株式の95%を譲り受けることで合意いたしました。

次に、「販売管理費の効率的な活用」については、管理部門における業務の見直し及び効率化の一環として、エヌ・ティ・ティ・ビジネスアソシエ(株)との共同出資により、人事関連業務等オペレーションのシェアードサービスを行う子会社「エヌ・ティ・ティ・データ」INKYU(株)を設立いたしました。この会社については、当社グループの人事関連業務のコスト削減だけではなく、特に当社グループとして新たな事業スキームとなる「S I と連携した人事関連業務のB P O (ビジネスプロセスアウトソーシング)の創出・拡大」を図ることを主眼としております。

さらに、「人材が育つ環境づくり」については、当社グループにとって最も重要な財産は人材であるとの認識のもと「IT業界における社員満足度No. 1」を目指し、人材の最適な配置及び能力開発の充実等を図りました。

#### 【成長施策の主な取組】

法人分野等における営業・開発パワーの増強については、子会社である(株)エヌ・ティ・ティ・データ・システムデザインを通じた採用活動も含め、業務ノウハウやコンサルティングスキルを備えた約110人の経験者を採用いたしました。

先進的ソリューション・サービスの開発については、製造業では世界で初めて積層読み取り機能RFIDタグを採用した金型在庫管理システムを日産自動車(株)と共同で開発いたしました。積層読み取り機能RFIDタグを活用することで、管理票を重ねた状態でタグの読み取りが可能となり、金型在庫の管理精度向上と作業者への負担軽減を同時に実現いたしました。また、山梨交通(株)、(株)ファミリーマートと共同で、コンビニエンスストア店舗での交通系ICカードのバリューチャージに関する実証実験を開始いたしました。この実験は、山梨交通バスICカードのバリューチャージサービス(バス運賃の事前積み増し)を、従来の山梨交通営業所やバス車内に加え、ファミリーマート店舗でも利用可能とするもので、交通系ICカードのコンビニエンスストアでのチャージサービスは全国初の試みであります。さらに、Suica電子マネー普及促進のための組合設立に向けた検討について、東日本旅客鉄道(株)及び(株)エヌ・ティ・ティ・ドコモとの間で合意いたしました。これは、Suica電子マネーの導入を検討している企業へ、初期投資に充てるための資金提供を3社の出資で設立される組合を通じて行い、導入企業からは利用額に応じた手数料を収受するという共同事業の実現を目指し、3社で協議・検討を進めるものであります。

次世代基幹システム構築基盤の開発・整備については、ハイエンドからミッションクリティカルシステム向けのソリューションである「PORTOMICS」では、平成17年10月のデモシステム提供に向けて、順調に開発作業を進めました。また、(株)日立製作所及び富士通(株)と金融機関向けの次世代基幹系システムの共同開発に合意いたしました。基盤技術として「PORTOMICS」を適用いたします。システム最適化コンサルティング(マイグレーション)サービスについては、マイグレーションの手順を整理したマイグレーション方法論第1版を整備いたしました。また、中小規模向けのOSSソリューションである「prossione」では、具体的案件への適用等を通じてシステム開発での実績作りを進めたほか、OSSサポートサービスLinaccidentの試行運用開始や、分散ファシリティ統合マネージャHinemosをOSSとして公開するなど、平成18年3月期中のフルオープンソースソリューションセット提供に向けて、開発・運用基盤の整備等を順調に進めました。



なお当社は、取締役員数を25名以内から10名以内に減員する取締役会の改革、及び執行役員制の導入による経営機構改革を実施いたしました。

また、ITを今後も事業の核とし、国際的な舞台で社会の変革をも促していく企業グループになっていきたい、という想いを込め、グループビジョン「Global IT Innovator」を掲げました。

以上の結果、当中間期における業績につきましては、売上高は3,896億円（前期比2.0%増）経常利益は153億円（同13.2%増）中間純利益は94億円（同15.7%増）となりました。

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、前期に官公庁向けシステムにおいて料金の一括払いを受けたことによる減収影響を、法人及び金融分野や連結拡大等でリカバリーしたことにより、売上高及び営業利益は前期並みの水準となりました。

この結果、売上高は3,060億円（前期比0.4%増）、営業利益は216億円（同1.2%減）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等が堅調に推移したことにより、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307億円（前期比9.2%増）営業利益は5億円（同175.3%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、システム保守・運用収益が伸びたことや連結拡大等により売上高は増加したものの、販管費の増加等により、営業利益は前期並みの水準となりました。

この結果、売上高は930億円（前期比9.4%増）営業利益は31億円（同4.3%減）となりました。

## 【事業の種類別セグメントの状況】

(単位：億円)

区 分		平成16年9月期		平成17年9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	3,048	72.9	3,060	71.2	0.4
	ネットワークシステムサービス事業	281	6.7	307	7.1	9.2
	その他の事業	851	20.4	930	21.7	9.4
	消去又は全社	362	-	402	-	11.1
合 計		3,817	-	3,896	-	2.0
営業利益	システムインテグレーション事業	219	86.4	216	85.5	1.2
	ネットワークシステムサービス事業	2	0.8	5	2.2	175.3
	その他の事業	32	12.8	31	12.3	4.3
	消去又は全社	84	-	84	-	0.2
合 計		169	-	169	-	0.4

## 通期の見通し

通期におきましては、国内経済は、原油価格の動向が与える影響に留意が必要であるものの、企業収益には改善の動きが広がっており、景気の回復基調は継続するものと予想しております。

また、情報サービス産業においては、中長期的にはマーケットが伸長すると考えておりますが、お客様による価格低減、納期短縮の要求が一段と強まるなど、競争は一段と激化しており、当社グループの事業環境は依然として厳しい状況が続くものと予想しております。

このような状況のもと、当社グループは、これまでの官公庁及び金融機関を中心とした事業構造を変革し、平成19年3月期売上高1兆円の目標達成に向けて、引き続き「営業力強化」、「S I競争力強化」、「積極的な新商品・サービスの創造」の3施策と、これらを支える「販売管理費の効率的な活用」、「人材が育つ環境づくり」の2施策、ならびに「成長施策」にグループをあげて全力で取り組んでまいります。

以上により、通期の業績は、売上高は8,800億円、営業利益は450億円と前期に対して増収・増益を予想しております。

事業の種類別セグメントに区分しますと、システムインテグレーション事業については、M & A型ITPビジネスの更なる拡大等諸施策の展開により、売上高は7,060億円、営業利益は580億円と前期に対して増収・増益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、主力であるCAFI S等が堅調に推移することに加え、コンテンツ事業の拡大等もあり、売上高は600億円と前期に対して増収を予想しておりますが、営業利益については販売費等の影響もあり、前期とほぼ同水準の20億円を予想しております。その他の事業については、連結子会社における売上拡大等により1,930億円と、前期に対して増収を予想しておりますが、営業利益については販売費等の影響もあり、前期とほぼ同水準の30億円を予想しております。

なお、通期の設備投資については、前期とほぼ同水準の1,050億円を予想しております。

配当につきましては、平成18年3月期の下期の業績を踏まえて決定いたしますが、連結ベースにおける業績動向、財務状況、配当性向等を総合的に勘案し、1株当たり年間配当金は、平成17年3月期の2,000円から1,000円増配の3,000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 18 年 3 月期	8,800	450	410	270
平成 17 年 3 月期	8,541	392	321	201
増 減 率	3.0%	14.5%	27.6%	34.3%

(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

当中間期における営業活動によるキャッシュ・フローは、税金等調整前中間純利益及び減価償却費等により、905億円の収入となりました。前中間期よりも107億円収入が減少しましたが、これは、前中間期には一部のシステムにおいて料金の一括払いによる入金があったこと等によるものです。

投資活動によるキャッシュ・フローは、設備投資や出資が増加したほか、固定資産の売却による収入が減少したこと等により、前中間期よりも339億円支出が増加し、602億円の支出となりました。

これにより、当中間期のフリー・キャッシュ・フローは、前中間期に比べて447億円減少し、302億円となりました。

また、財務活動によるキャッシュ・フローは、コマーシャル・ペーパーの償還等により、434億円の支出となりました。

これらの結果、当中間期における現金及び現金同等物の期末残高は、前期末に比べ118億円減少し、511億円となりました。

区 分	平成 16 年 3 月期	平成 16 年 9 月期	平成 17 年 3 月期	平成 17 年 9 月期
株 主 資 本 比 率 (%)	43.1	46.4	45.6	48.7
時価ベースの株主資本比率 (%)	116.4	81.3	99.9	124.5
債 務 償 還 年 数 (年)	1.8	-	2.0	-
インタレスト・カバレッジ・レシオ (倍)	33.3	39.5	30.9	49.7

(注) 株主資本比率：株主資本 / 総資産

時価ベースの株主資本比率：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 (中間期は記載していません。)

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。

### (3) 事業等のリスク

当社グループの経営成績や財政状態等(株価等を含む)に影響を及ぼす可能性のあるリスクには以下のようなものがあります。

#### 価格低下圧力に関するリスク

デフレ環境の中で、お客様のコストに関する要求が厳しくなっている、IT投資に対する効果に対してお客様がより厳格な評価を求めている、ハードウェア価格の低下に伴いソフトウェアの割高感が生じてきているといった環境条件が当社の扱うシステムやサービスの販売価格低下につながり、当社グループの経営成績及び財務状況等に影響を及ぼす可能性があります。

#### 競争激化に関するリスク

当社の主要な事業領域であるソフトウェアビジネスは情報サービス産業の中で有力な成長分野であると目されており、ハードウェアベンダー等がビジネスの主軸に移ってきております。これからのマーケットの成長には先行き不透明な部分があり、競合会社の積極参入による競争激化が当社グループの経営成績及び財務状況等に影響を及ぼす可能性があります。

#### 電子政府構築計画における政府調達方針見直し等によるリスク

現在、政府では2003年7月電子政府構築計画の決定を受け、政府関連ITシステムに関する抜本の見直しの検討に着手しております。同計画の中では、各省庁は所管している41のシステムについて、遅くとも2005年度末までに最適化計画を策定することとなっております。

最適化計画の中で政府調達などの方針が見直された場合、その見直しの内容によっては、将来的に当社グループの経営成績及び財務状況等に影響を及ぼす可能性があります。

#### システム障害リスク

当社が提供するシステムやサービスには、社会的なインフラとなっている重要なシステムやサービスも多く、これらのシステムで障害が発生した場合、社会的に大きな影響を与え、当社の社会的信用やブランドイメージの低下、発生した損害に対する賠償金の支払い等により、当社グループの経営成績及び財務状況等に影響を及ぼす可能性があります。

#### システム構築リスク

当社の主力ビジネスであるSIビジネスでは、一般に請負契約の形態で受注を受けてから納期までにシステムを完成し、お客様に提供するという完成責任を負っております。当初想定していた見積りからの乖離や開発段階におけるプロジェクト管理等の問題によって、想定を超える原価の発生や納期遅延に伴う損害の発生等により、当社グループの経営成績及び財務状況等に影響を及ぼす可能性があります。

#### 情報セキュリティに関するリスク

当社はSIビジネスの業務遂行の一環として、情報処理システム上に保存・蓄積されたお客様の営業情報や顧客情報を取り扱うことがあります。こうした情報に関し、第三者によるサイバーテロ、又は当社の責に帰すべき事由により紛失、破壊、漏洩等の事態が発生した場合、当社の社会的信用やブランドイメージの低下、発生した損害に対する賠償金の支払い等により、当社グループの経営成績及び財務状況等に影響を及ぼす可能性があります。

#### 親会社の影響力

当社の親会社であるNTTは、当中間連結会計期間末現在、当社の議決権の54.2%を保有している大株主であります。当社はNTT及びその他の子会社から独立して業務を営んでおりますが、重要な問題については、NTTとの話し合い、もしくはNTTに対する報告を行っております。このような影響力を背景に、NTTは、自らの利益にとって最善であるが、その他の株主の利益とはならないかもしれない行動をとる可能性があります。