代表取締役社長の岩本でございます。

それでは、第2四半期の決算、通期業績予想などをご説明いたします。

INDEX

NTT DATA

1. 2014年3月期　第2四半期実績
2. 2014年3月期　通期業績予想の修正等
3. 不採算案件の抑制に向けた取組み
4. 中期経営計画の目標達成に向けた取組み
5. 巻末資料

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得ます。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などは、株式会社NTTデータあるいは各社の登録商標または商標です。

Copyright © 2013NTT DATA Corporation

1.　2014年3月期　第2四半期実績

Copyright © 2013 NTT DATA Corporation

まずは、第2四半期決算です。

4ページをご覧ください。

2014年3月期　第2四半期決算のポイント

NTT DATA

（単位：億円【EPS以外】）

	2014年3月期 第2四半期累計（4～9月）	前年同期比		2014年3月期 第2四半期（7～9月）	前年同期比	
受　注　高	8,181	+ 1,383 + 20.4%	↗	3,009	+ 541 + 22.0%	↗
売　上　高	6,130	+ 81 + 1.4%	↗	3,188	+ 80 + 2.6%	↗
営 業 利 益	26	▲275 ▲91.3%	↘	▲24	▲192 -%	↘
セグメント利益 (*1)	▲2	▲252 -%	↘	▲63	▲193 -%	↘
四半期純利益	▲37	▲171 -%	↘	▲60	▲124 -%	↘
EPS（円） (*2)	▲13.40円	▲61.31円 -%	↘	▲21.42円	▲44.30円 -%	↘

(*1) セグメント利益は税金等調整前当期純利益／四半期純利益を示す。
(*2) 2013年10月1日を効力発生日として1株につき100株の割合で株式分割を行いました。本記載については分割後の発行済株式総数にて算定しております。

Copyright © 2013 NTT DATA Corporation

最初に、第2四半期決算の全体状況をお話しします。

受注高については、対前年同期比で＋1,383億円と大幅増を達成しました。

また、売上高については、+81億円の増収となりましたが、一方、利益については主に国内の不採算案件により前年の水準を大きく割り込み、減益となりました。

それぞれの増減理由については、セグメント別にご説明いたします。
5ページをご覧ください。

受注高

NTT DATA

P&F及びE-IT ：単体における既存大規模システム等の受注により増加
S&T：既存子会社の受注増等により増加
GB ：北米及び欧州を中心とした既存子会社の受注増及び為替影響等により増加

（単位：億円）

	2014年3月期 第2四半期累計（4～9月）	前年同期比	2014年3月期 第2四半期（7～9月）	前年同期比
パブリック＆フィナンシャル（P&F）	4,400	+ 334 + 8.2%	1,469	+ 141 + 10.6%
エンタープライズITサービス（E-IT）	1,755	+ 247 + 16.4%	640	+ 37 + 6.3%
ソリューション＆テクノロジー（S&T）	251	+ 34 + 15.8%	69	+ 1 + 2.2%
グローバルビジネス（GB）	1,769	+ 767 + 76.6%	825	+ 359 + 77.0%
連結値	8,181	+ 1,383 + 20.4%	3,009	+ 541 + 22.0%

(*) 連結値はその他/消去を含むため、各セグメントの単純合算とは整合しない。

Copyright © 2013 NTT DATA Corporation

まずは受注高です。

受注高については、
第1四半期に引き続き全てのセグメントで前年を上回ることができました。

パブリック＆フィナンシャル,P&Fにおいては、単体における既存大規模システム等の受注などによって334億円の増加となりました。

エンタープライズITサービス,E-ITにおいても同様に247億円の増加となりました。

ソリューション＆テクノロジー,S&Tにおいては、既存子会社の受注増等により、34億円の増加となりました。

グローバルビジネス,GBは、特に大きな伸びとなりました。増加理由には、約340億円の為替影響が含まれますが、現地通貨ベースでも北米や欧州を中心として受注増を達成しております。

続いて6ページをご覧ください。

売上高

NTT DATA

P&F：単体における既存大規模システムの規模縮小等により減収
E-IT：単体における既存顧客向けシステム・ソフト開発の規模縮小等により減収
S&T：単体におけるシステム・ソフト開発の増加や既存子会社のグループ内売上増等により増収
GB　：北米を中心とした既存子会社の売上増及び為替影響により増収

（単位：億円）

	2014年3月期 第2四半期累計（4～9月）	前年同期比	2014年3月期 第2四半期（7～9月）	前年同期比
パブリック＆フィナンシャル（P&F）	3,237	▲105 ▲ 3.2%	1,644	▲ 55 ▲ 3.2%
エンタープライズITサービス（E-IT）	1,270	▲147 ▲ 10.4%	702	▲ 34 ▲ 4.7 %
ソリューション＆テクノロジー（S&T）	850	+ 57 + 7.2%	450	+ 37 + 9.2%
グローバルビジネス（GB）	1,482	+ 328 + 28.5%	751	+ 173 + 30.1%
連結値	6,130	+ 81 + 1.4%	3,188	+ 80 + 2.6%

(*) セグメント別は内部取引を含む。
(*) 連結値はその他／消去を含むため、各セグメントの単純合算とは整合しない。

Copyright © 2013 NTT DATA Corporation

売上高については、GB、S&Tが増収となった一方、E-IT、P&Fが減収となりました。

GBについては、約280億円の為替影響に加え、北米を中心に増収を達成しました。
S&Tにおいては、ビックデータ需要の拡大などを背景に、57億円の増収となりました。

P&FやE-ITにおいては、新規案件による増収要素もあるものの、既存システムの規模縮小等をカバーしきれず減収となりました。

続いて7ページをご覧ください。

営業利益

NTT DATA

P&F ：単体における既存大規模システムの売上減影響を新規案件でカバーしたものの、
不採算案件の影響により減益
E-IT：単体における売上減に加え、不採算案件の影響により減益
S&T ：単体の増収等により増益
GB ：為替影響によるのれん償却費の増加や、中国人民元高に伴うオフショア開発原価の増加等により減益

（単位：億円）

	2014年3月期 第2四半期累計（4～9月）	前年同期比	2014年3月期 第2四半期（7～9月）	前年同期比
パブリック＆フィナンシャル（P&F）	105	▲128 ▲ 54.8%	8	▲ 114 ▲ 92.8%
エンタープライズITサービス（E-IT）	▲91	▲ 141 -%	▲42	▲ 75 -%
ソリューション＆テクノロジー（S&T）	21	+ 3 + 16.4%	10	▲ 2 ▲ 19.7%
グローバルビジネス（GB）	▲23 【31】	▲ 15 ▲ 191.3% 【▲ 3】	▲13 【14】	▲ 8 ▲ 216.4% 【▲ 3】
連結値	26	▲275 ▲ 91.3%	▲24	▲ 192 -%

(*) セグメント別は内部取引や全社費用の配分額を含む。
(*) グローバルビジネスセグメントの【 】内数値はのれん償却額戻し後営業利益を示す。
(*) 連結値はその他/消去を含むため、各セグメントの単純合算とは整合しない。

Copyright © 2013 NTT DATA Corporation

営業利益については、S&Tは増益達成したものの、他のセグメントは減益となり、特にP&F及びE-ITにおける不採算案件の発生により、大幅な減益となりました。

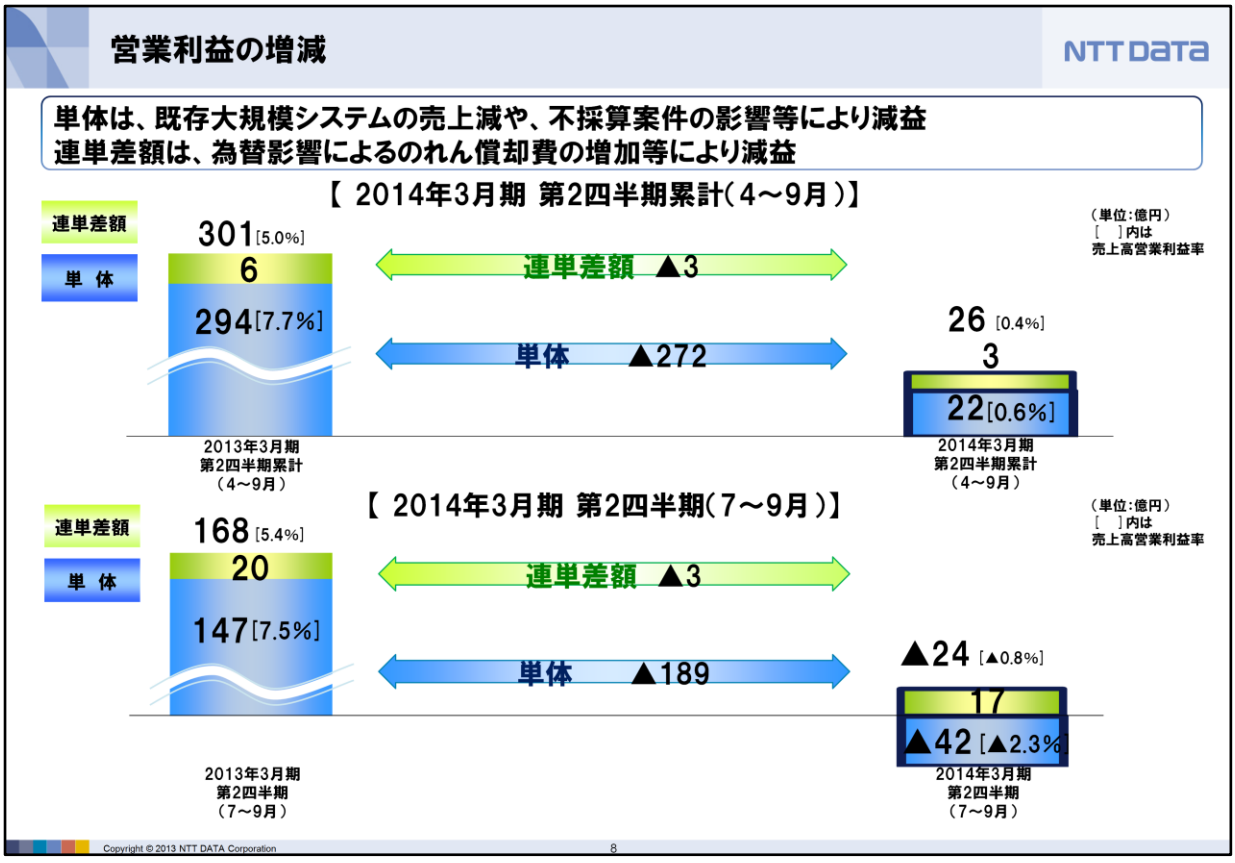
不採算案件については、後ほど詳しくご説明しますが、全体で約250億円の損失を発生させてしまいました。

また、P&F、E-ITにおいては、売上減少に伴う利益減も含まれております。

GBについては、為替影響によるのれん償却費の増加に加え、中国人民元高に伴うオフショア開発原価の増加等により▲15億円の減益となりました。

これまで、為替は利益には大きく影響しないとご説明しておりましたが、人民元の変動は今年に入って非常に大きく、日本向けオフショア開発を行っている中国のグループ会社では、為替影響が無視できない状況になりました。

続いて8ページをご覧ください。



続きまして、8ページは営業利益の単体、グループ会社別になります。

今回の決算における減益要素の大部分は、当社単体において発生しております。

グループ会社については、為替影響によるのれん償却費の増加等により▲3億円の減益となりましたが、のれん償却費を除けば増益です。

続いて9ページをご覧ください。

セグメント利益

NTT DATA

各セグメントともに、主に営業利益の増減による影響

（単位：億円）

	2014年3月期 第2四半期累計（4～9月）	前年同期比	2014年3月期 第2四半期（7～9月）	前年同期比
パブリック＆フィナンシャル（P&F）	88	▲ 148 ▲ 62.7%	▲14	▲ 138 -%
エンタープライズITサービス（E-IT）	▲96	▲ 145 -%	▲52	▲ 79 -%
ソリューション＆テクノロジー（S&T）	21	+ 3 + 22.8%	10	▲ 2 ▲ 18.1%
グローバルビジネス（GB）	▲38	▲ 7 ▲ 25.4%	▲21	+ 0 + 2.9%
連結値	▲2	▲252 -%	▲63	▲ 193 -%

(*) セグメント利益は税金等調整前当期純利益/四半期純利益を示す。
(*) セグメント別は内部取引や全社費用の配分額を含む。
(*) 連結値はその他/消去を含むため、各セグメントの単純合算とは整合しない。

Copyright © 2013 NTT DATA Corporation

こちらのスライドはセグメント利益、税金等調整前純利益になります。

セグメント利益については、営業減益の影響をほぼそのまま受け、
同様にP&F及びE-ITにおいて大幅減益となりました。

以上が、第2四半期の決算に関するご説明になります。

2. 2014年3月期 通期業績予想の修正等

Copyright © 2013 NTT DATA Corporation

続きまして、通期業績予想の修正内容についてご説明させていただきます。

11ページをご覧ください。

2014年3月期 通期連結業績見通し

NTT DATA

（単位：億円，％【EPS，営業利益率を除く】）

		2013年3月期 実績 ①	2014年3月期 期初予想 ②	2014年3月期 修正予想 ③	前期比 ③-①	期初予想比 増減 ③-②
受 注 高		11,971	12,200	13,000	+ 1,028 + 8.6%	+ 800 + 6.6%
売 上 高		13,019	13,300	13,300	+ 280 + 2.2%	- -
営 業 利 益		856	900	600	▲256 ▲30.0%	▲300 ▲33.3%
	営業 利益率	6.6%	6.8%	4.5%	▲2.1P	▲2.3P
セグメント 利益 (*1)		770	800	470	▲300 ▲39.0%	▲330 ▲41.3%
当期 純利益		435	450	230	▲205 ▲47.1%	▲220 ▲48.9%
EPS（円）(*2)		155.14円	160.43円	82.00円	▲73.14 ▲47.1%	▲78.43 ▲48.9%

(*1)セグメント利益は税金等調整前当期純利益を示す。
(*2)2013年10月1日を効力発生日として1株につき100株の割合で株式分割を行いました。本記載については分割後の発行済株式総数にて算定しております。

Copyright © 2013 NTT DATA Corporation

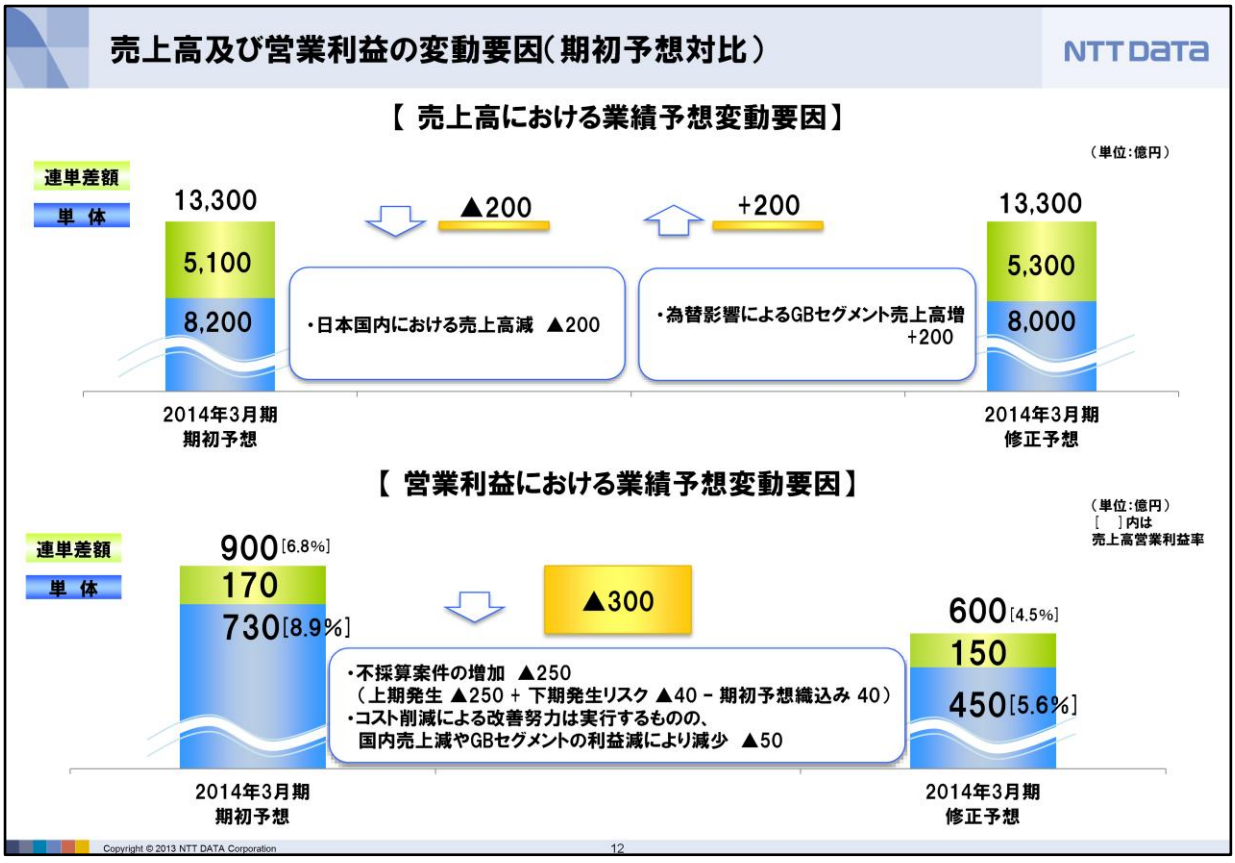
ご説明した第2四半期の実績を踏まえ、通期の業績予想を今回改めて策定いたしました。

受注高については、第2四半期の好調さを受け、期初予想から＋800億円増加の1兆3,000億円といたします。

一方、利益に関しましては、第2四半期の大幅減益をできる限りカバーすべく、下期に費用削減を実行いたしますが、期初予想の達成は、非常に困難な状況です。

よって、皆様には大変申し訳なく思いますが、記載の通り下方修正をいたします。

下方修正理由の内訳については、次のページでご説明いたします。



まず、売上高については、全社トータルでは修正いたしませんが、内訳には変更があります。

第2四半期実績でもP&F、E-ITで減収となりましたが、通期でも期初予想していたレベルまで達成するのは難しい状況で、国内で▲200億円の下振れとなる見込みです。

一方、海外売上については、為替の影響で200億円増加を見込んでいます。

営業利益については、不採算案件の増加により250億円、国内売上の減少や、中国人民元高による原価増などにより50億円の下方修正となります。

不採算案件の下期の追加発生コストについても、想定できる限りは修正予想に織込んでおります。

続きまして13ページをご覧ください。

受注高の期初予想対比

NTT DATA

P&F：単体における公共分野、金融分野の受注増により増加
E-IT：期初予想並み
S&T：単体における受注増により増加
GB　：既存子会社における受注増及び為替影響等により増加

（単位：億円）

	2014年3月期 期初予想		2014年3月期 修正予想	期初予想比（金額）	期初予想比（比率）
パブリック＆フィナンシャル（P&F）	6,310	↗	6,790	+ 480	+ 7.6%
エンタープライズITサービス（E-IT）	2,850	→	2,850	-	-
ソリューション＆テクノロジー（S&T）	360	↗	390	+ 30	+ 8.3%
グローバルビジネス（GB）	2,660	↗	2,960	+ 300	+ 11.3%
連結値	12,200	↗	13,000	+ 800	+ 6.6%

（*）連結値はその他/消去を含むため、各セグメントの単純合算とは整合しない。

Copyright © 2013 NTT DATA Corporation

次に、セグメント別の受注高です。

GBにおいては、為替の影響も+200億円含まれておりますが、E-ITを除く3つのセグメントにて上方修正いたします。

続きまして14ページをご覧ください。

売上高の期初予想対比

NTT DATA

P&F：単体における既存大規模システムの売上減影響を一部カバーできない見込みにより減収
E-IT：テレコム業界向けビジネスの受注環境悪化により減収
S&T：単体の規模拡大等により増収
GB　：為替影響等により増収

（単位：億円）

	2014年3月期 期初予想		2014年3月期 修正予想	期初予想比（金額）	期初予想比（比率）
パブリック＆フィナンシャル（P&F）	7,300	↘	7,230	▲70	▲1.0%
エンタープライズITサービス（E-IT）	3,040	↘	2,880	▲160	▲5.3%
ソリューション＆テクノロジー（S&T）	1,750	↗	1,780	＋30	＋1.7%
グローバルビジネス（GB）	2,700	↗	2,900	＋200	＋7.4%
連結値	13,300	→	13,300	－	－

(*) セグメント別は内部取引を含む。
(*) 連結値はその他／消去を含むため、各セグメントの単純合算とは整合しない。

Copyright © 2013 NTT DATA Corporation

次にセグメント別の売上高です。

P&Fは、期初予想に既存大規模システムの売上減影響を織り込み、一方新規案件でその落ち込み全体をカバーする目論見でしたが、現在の受注残高の売上展開時期を考慮すると、一部カバーしきれない見込みのため、▲70億円下方修正いたしました。

E-ITにつきましては、期初からテレコム業界向けビジネスの厳しさは想定していましたが、それ以上に受注環境が悪化しているため、▲160億円下方修正いたします。

一方、S&TとGBにつきましては上方修正し、トータルでは期初予想を維持いたします。

続きまして15ページをご覧ください。

営業利益の期初予想対比

NTT DATA

P&F・E-IT：売上減に伴う粗利減及び不採算案件の影響等により減益
S&T ：増収影響等により増益
GB ：中国人民元高に伴うオフショア開発原価の増加等により減益

（単位：億円）

	2014年3月期 期初予想	2014年3月期 修正予想	期初予想比（金額）	期初予想比（比率）
パブリック＆フィナンシャル（P&F）	670	525	▲145	▲21.6%
エンタープライズITサービス（E-IT）	140	10	▲130	▲92.9%
ソリューション＆テクノロジー（S&T）	80	85	＋5	＋6.3%
グローバルビジネス（GB）	0【100】	▲20【90】	▲20【▲10】	－【▲10.0%】
連結値	900	600	▲300	▲33.3%

(*) セグメント別は内部取引や全社費用の配分額を含む。
(*) グローバルビジネスセグメントの【 】内数値はのれん償却額戻し後営業利益を示す。
(*) 連結値はその他／消去を含むため、各セグメントの単純合算とは整合しない。

Copyright © 2013 NTT DATA Corporation

次に、セグメント別の営業利益です。

全社的に費用削減にも取り組んではおりますが、P&F、E-ITにつきましては、不採算案件及び売上減に伴う粗利減等の影響により大きく下方修正せざるを得ない状況です。

GBにおいては、第2四半期実績にも現れていた為替影響要素が、通期においても発生する見込みのため▲20億円の下方修正せざるを得ない状況です。

なお、【】内の数字は日本の会計基準でのみ行われるのれん償却費を除いた金額です。

続きまして16ページをご覧ください。

セグメント利益の期初予想対比

NTT DATA

全セグメントともに、主に営業利益予想の変更に伴う増減

（単位：億円）

	2014年3月期 期初予想		2014年3月期 修正予想	期初予想比 （金額）	期初予想比 （比率）
パブリック＆フィナンシャル （P&F）	670	↘	500	▲170	▲25.4%
エンタープライズITサービス （E-IT）	140	↘	0	▲140	▲100.0%
ソリューション＆テクノロジー （S&T）	65	↗	75	＋10	＋15.4%
グローバルビジネス （GB）	▲30	↘	▲50	▲20	▲66.7%
連結値	800	↘	470	▲330	▲41.3%

(*) セグメント利益は税金等調整前当期純利益／四半期純利益を示す。
(*) セグメント別は内部取引や全社費用の配分額を含む。
(*) 連結値はその他／消去を含むため、各セグメントの単純合算とは整合しない。

Copyright © 2013 NTT DATA Corporation

セグメント利益については、ほぼ営業利益と同様の理由での修正となります。

数値についてのご説明は以上となりますが、今回、大幅な利益下方修正の原因となった不採算案件について、その発生原因と損失拡大を防ぐために実施してきた取組み、また今後の再発防止策についてご説明いたします。

18ページをご覧ください。

3. 不採算案件の抑制に向けた取組み

Copyright © 2013 NTT DATA Corporation

不採算案件の状況と今後の見通し

NTT DATA

- 主な不採算案件は、単体の6案件
- 新規案件におけるプロジェクト遂行計画の妥当性についての見極めの不十分さが不採算化の主要因
- お客様にご迷惑をおかけしないよう、納期遵守・品質確保に向けて徹底した対策を実施

		お客様	案件の特性	不採算化の要因	問題発覚工程	実施済みの対策	今後の見通し
パブリック&フィナンシャル	1	金融	新規技術 新規業務	開発要素、技術的な課題・制約の見極めが不十分な開発計画・原価計画で開始	テスト工程にて、現行機能調査不足等、品質面の問題が発覚	プロジェクトマネージャーの交代、専門技術要員・業務有識者の大幅増員による品質問題の早期解消	品質強化試験の追加、試験計画の見直しにより、品質問題解消の見込み
	2						
エンタープライズITサービス	3	ユーティリティ	新規技術 新規業務	過大な生産性を見込むとともに、業務有識者が不十分な体制・原価計画で開始	テスト工程等にて、外部仕様の詳細化の不足等、品質面の問題が発覚	プロジェクトマネージャーの交代、実施体制の抜本強化による外部仕様の早期確定、品質問題の早期解消	・2案件は納品済 ・2案件については外部仕様確定に取組み、品質問題解消の見込み
	4						
	5						
	6	製造					

Copyright © 2013 NTT DATA Corporation

まず、今回の不採算案件に関する状況と今後の見通しでございます。

主な不採算案件は、P&F及びE-ITの単体における6案件です。これらはすべて当社にとって新規技術もしくは新規業務になります。

また、第1四半期から既に損失計上していたのはE-ITの4件で、P&Fの2件は、第2四半期で新たに追加となった案件になります。

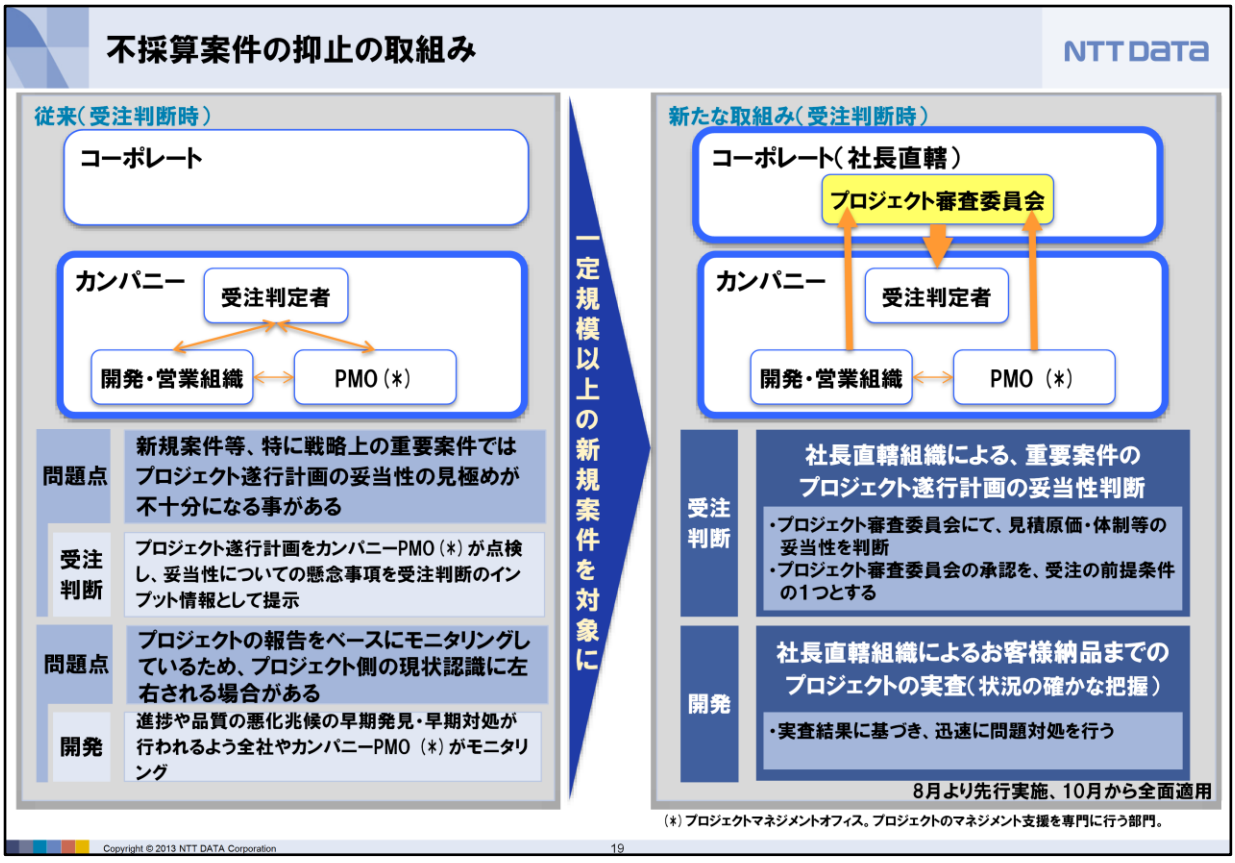
それぞれの損失発生原因は、具体的なレベルでは異なるものの、調査・分析を進めた結果、いずれも受注時に策定したプロジェクト遂行計画の妥当性について、見極めが不十分でした。

例えば、開発が必要な要素の見極めが不十分だったり、過大な生産性に基づいて原価見積りをしていたため、後半の工程になって計画と大きく乖離する実態となりました。

この6つの案件については、システムの品質を十分に保ち、損失をできる限り抑え、お客様にご迷惑をおかけしないよう、全ての案件においてプロジェクトマネージャーを変更し、技術者を大幅に増員するなどの抜本的な対策を打っております。

その結果、E-ITでは既に2つの案件で納品が完了し、その他の案件については、問題解決の見通しが立ってきておりますため、今期に想定される損失については、すべて修正後の予想値に反映いたしました。

続いて、今後の新たな不採算案件発生を抑止するための取組みを、19ページにてご説明いたします。



これまでも当社は、不採算案件抑止のために、各カンパニーに配置したプロジェクトマネジメント支援組織による点検やアドバイス、全社レベルでのモニタリングを行ってきており、昨年度の損失を削減するなど、効果はあったと考えています。

しかし、今回のように多額の損失が発生したのは、これらの取組みがプロジェクト遂行計画の妥当性確保に完全にはつながっていなかったため、と捉えています。

その理由は、カンパニーにとっての重要案件では、受注することが優先されて、計画の妥当性が不十分になる、あるいはプロジェクトの報告がモニタリングのベースになっているため、絶対やりきりたい、というプロジェクトマネージャーの責任感によって、エスカレーションが遅れる場合があるという点にあります。

よって、これらの問題点を踏まえ、一定規模以上の新規案件については、社長直轄組織を新たに作り、そこでプロジェクト遂行計画の妥当性を判断したり、開発期間中に実査をして問題の早期解決を図るしくみを既に導入しました。

このしくみにより、計画が不十分であるとコーポレートが判断すれば受注できなくなり、開発期間中においては、プロジェクトマネージャーが、まだ頑張れますと言っても、コーポレートが問題ありと判断すれば抜本的対策を打つことが可能になります。

その結果、今回のようにリスクの高い案件を複数同時に進めることはなくなると考えています。

中期経営計画目標達成に向けては、この取組みによって不採算案件を抑止することが必須でありますから、成果を上げるように取り組んでまいります。

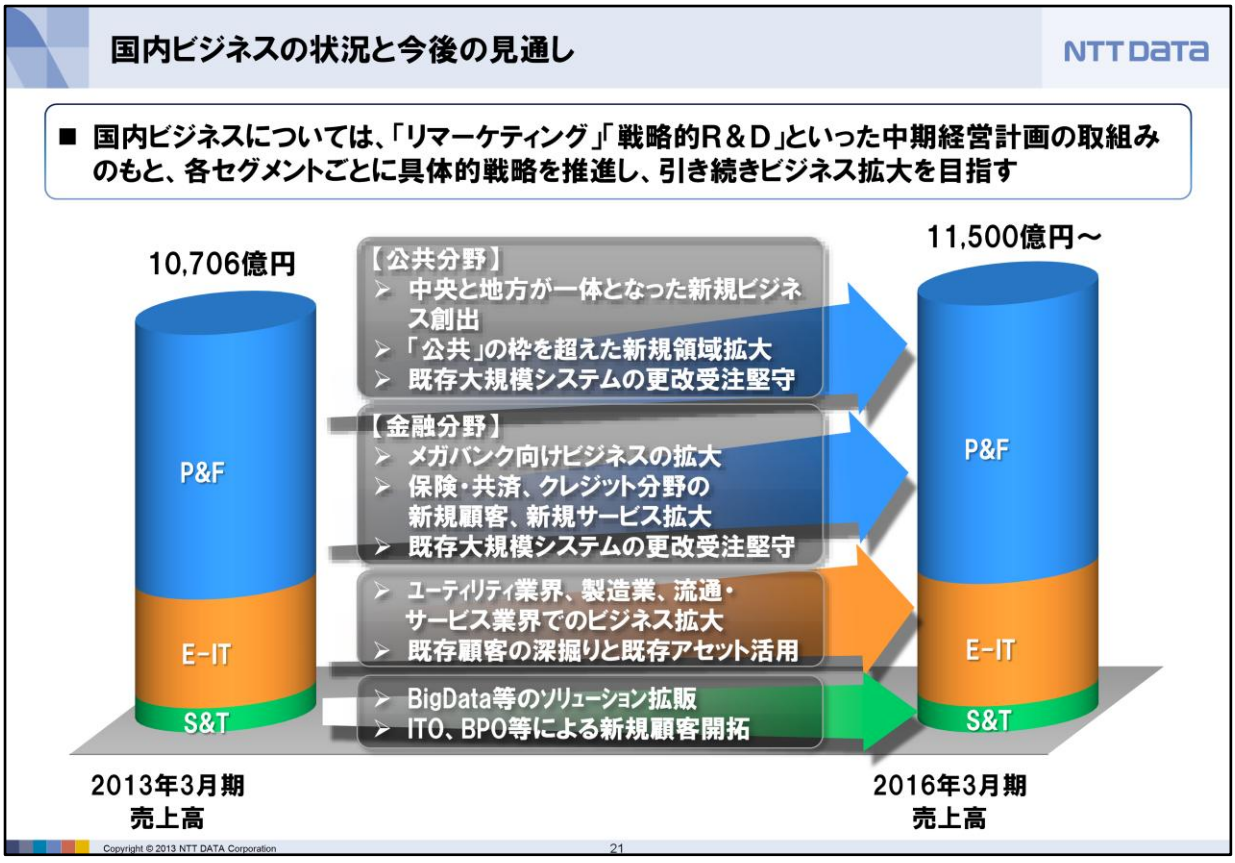
なお、株主への配当については、期初予想から変更いたしません。

4. 中期経営計画の目標達成に向けた取組み

Copyright © 2013 NTT DATA Corporation

さて、直近の状況と喫緊の課題対応についてご説明いたしましたが、

最後に、それらを踏まえて、今後、中期経営計画の目標であるGlobal Top 5とEPS 200円の達成に向けてどのように取り組むかご説明したいと思います。



まずは、売上高についてです。今期の業績でもご覧頂けますように、受注は非常に順調に伸びております。

これは、最近の経済状況を背景にしている部分はもちろんありますが、当社が推進している「リマーケティング」「戦略的R＆D」といった中期経営計画の取組みの効果も現れております。

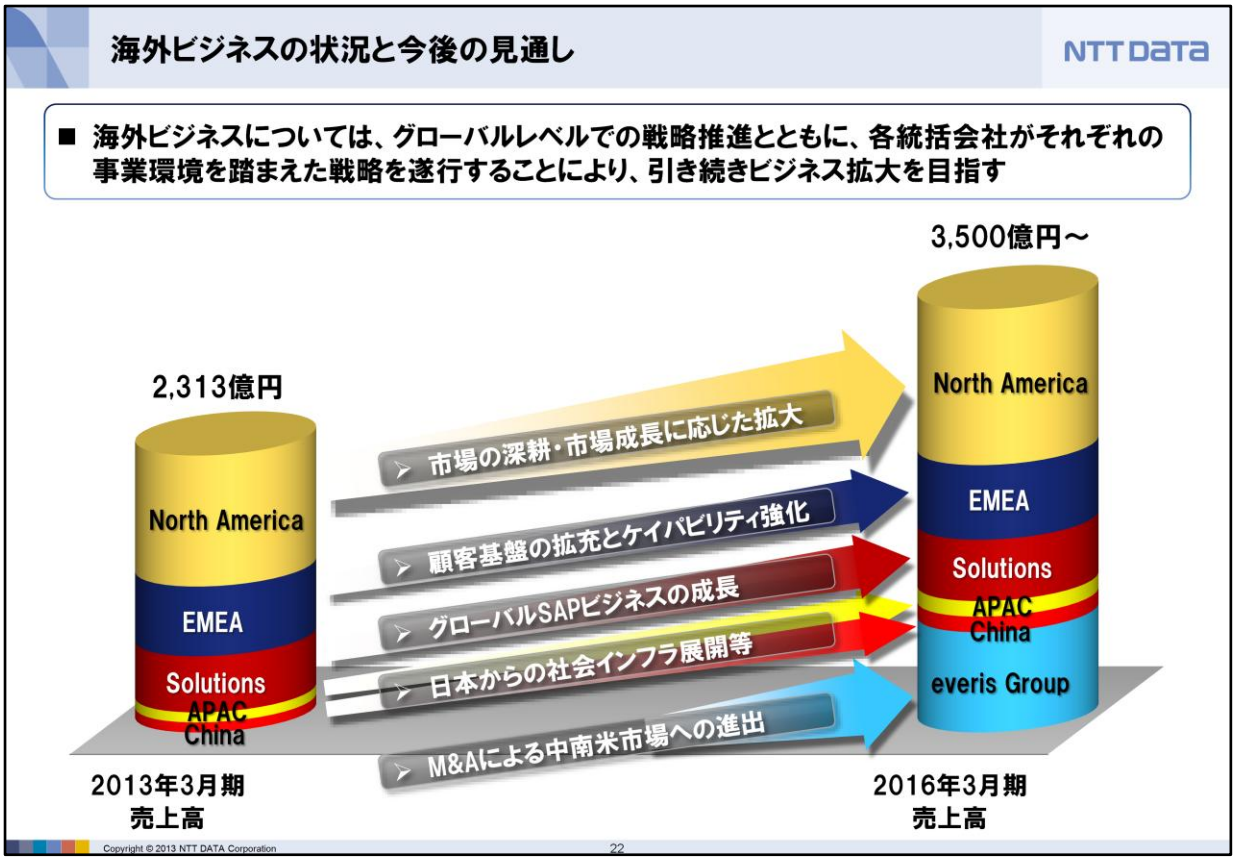
ここに記載しているのは国内の売上拡大に向けた分野ごとの戦略です。

例えば、公共分野や金融分野においては、既存大規模システムの更改受注をしっかり確保しながら、公共分野での新規ビジネス獲得、日本で実績のある技術の海外展開、金融分野でのメガバンク基幹システムへの進出など、具体化してきている動きを更に加速していきます。

E-ITにおいては、当社の既存リレーションや既存のアセットの活用によってターゲットを絞り込み、既にいくつかの大きな新規顧客の開拓や、新規サービスの展開を進めています。

また、S&Tにおいては、特にBigDataやネットワーク関連の需要は強く、BigData等のソリューション拡販やITO、BPO等競争力のあるソリューションをもとに、P&FやE-ITの新規顧客開拓に貢献していくという戦略を進めています。

これらの戦略は、既にいくつも具体的に動いており、受注にも繋がっております。
当然、これらの受注から新たな不採算案件を出してはなりませんが、その点については、先ほどご説明した対策を徹底することにより、売上の拡大と利益成長を両立していきます。



続いて、海外のビジネス拡大についてご説明します。

まずは、本日同時に発表しました everis Group の買収についてご説明します。

当社は、Global Top 5 を目指し、グローバル拠点の拡充を図っておりますが、今回の買収により、これまで十分な拠点のなかったスペインや、特に中南米において、サービス提供の基盤を獲得することができます。

また、everis Groupが有するオフショア、ニアショア開発拠点を獲得することで、NTTデータグループの価格競争力や、サービス品質の向上も期待できます。

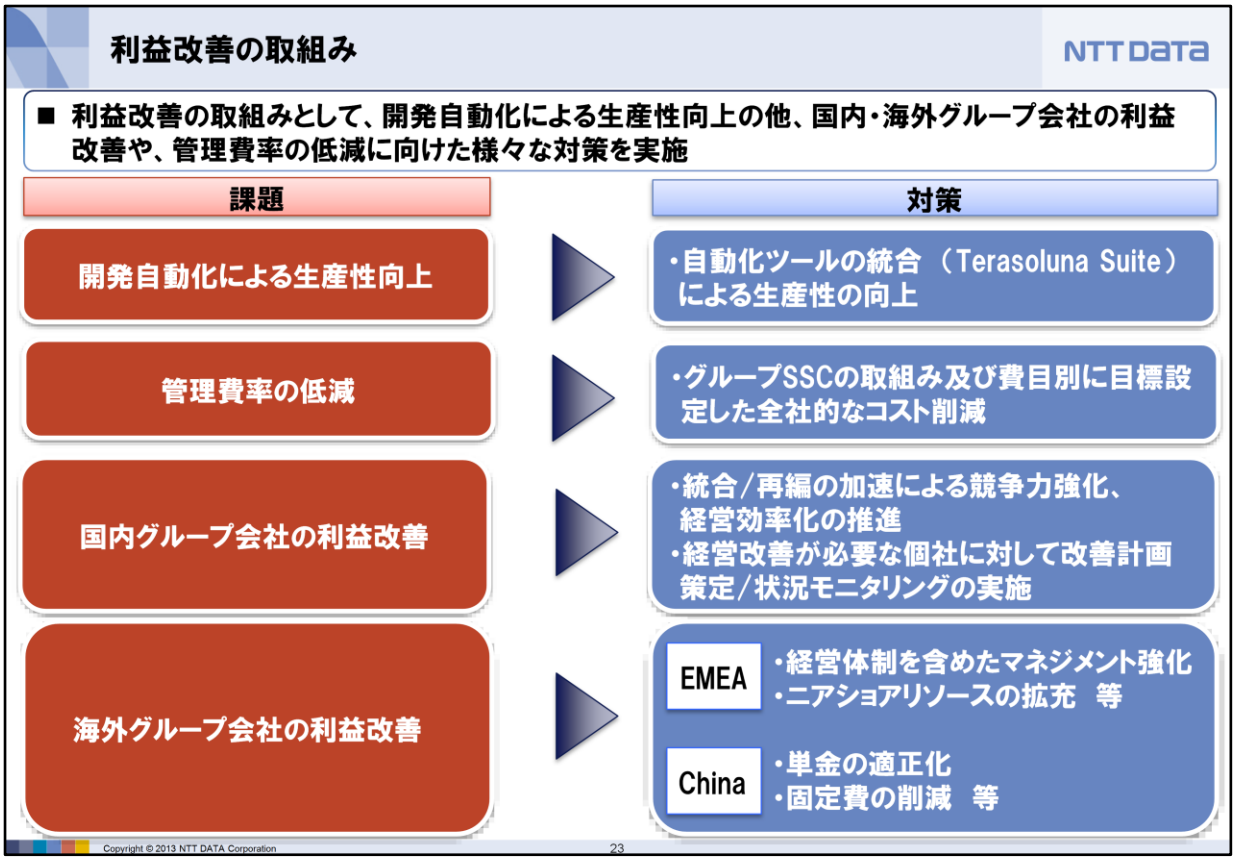
現在の売上規模は800億円弱ですが、今後高成長が期待できる市場において、更なるビジネス拡大を期待しています。

また、既存のグループ会社においては、グローバルレベルで取り組んでいるオファーリング強化や、アカウント強化、人財育成のほか、それぞれの環境に応じた売上成長戦略を進めています。

直近ではEMEAの業績は厳しいですが、他の地域との連携などによって、お客様に深く入り込む、あるいは、ニアショア開発の推進によって価格や品質面での競争力をつける、という戦略によって、ビジネス成長は十分可能と見ています。

また、北米は非常に成長力があり、今回の第2四半期でもケンタッキーフライドチキンやPizza Hutを展開しているYum! Brands, Inc.から大規模なアウトソーシングビジネスを受注しました。今後も北米市場の拡大が可能であると見ています。

利益については、のれんの償却負担があるため、特に新規M&Aの貢献は限定的ですが、EPS目標達成に向けてのプラス材料には十分なっていくと考えます。

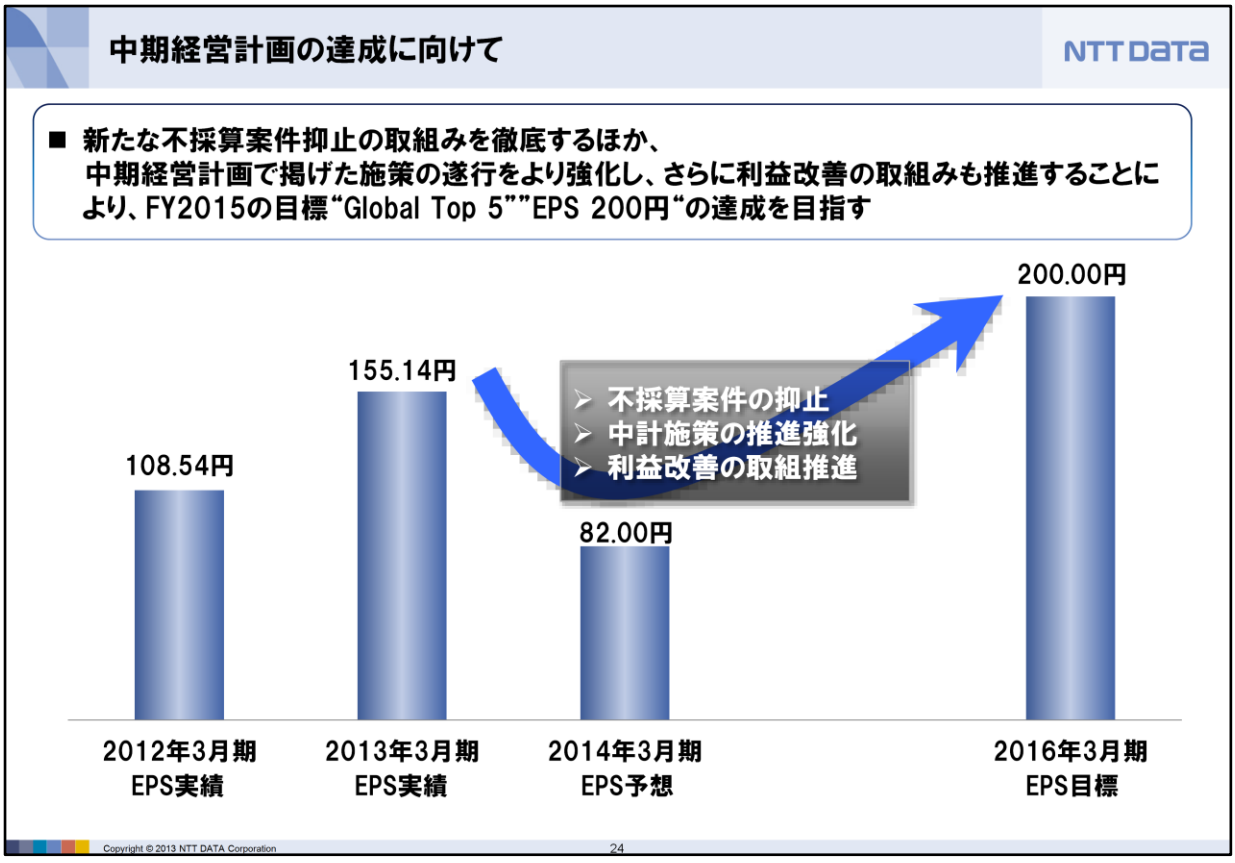


次に、利益率を上げるための取組みについてご説明します。

まず、中計での注力分野の1つ、開発自動化による生産性向上については徹底して取り組んでおります。今期の適用プロジェクト目標に対しても着実に実績を上げており、開発期間の大幅な短縮などの成果を上げております。今後、日本国内のみでなく海外拠点にも展開し、成果の拡大を図っていきます。

また、管理費については、これまでご説明してきたシェアードサービスセンタの導入のほか、さらに踏み込んだ削減策も実行しております。

国内グループ会社においては、統合・再編などによって利益率の低い会社の整理を行っており、海外では、特に直近の利益が厳しいEMEA、中国において、経営体制や固定費に踏み込んだ施策を実行中です。



以上の通り、不採算案件の抑止、ビジネス拡大、利益率の改善を推し進め、2016年3月期のEPS200円目標を変えることなく、邁進していきたいと思います。

今期の数字は、非常に厳しい数字であり、皆様にはご心配を頂く結果となり、大変申し訳なく思っておりますが、現在の問題を、しっかり受け止め、十分な対策を打つことによって、好調な受注高を着実に売上・利益に展開していきますので、何卒、ご理解、ご支援を賜りたいと存じます。

最後に、こちらのスライドには当四半期の主なトピックス全体を整理いたしました。
詳細は巻末資料にも記載がありますので、後ほどご覧ください。

以上で私の説明は終了いたします。

ご静聴ありがとうございました。

5.　巻末資料

Copyright © 2013 NTT DATA Corporation

（以降、説明省略）

連結業績

NTT DATA

（単位：億円，％【営業利益率を除く】）

	2014年3月期 2Q 累計実績（4～9月）	対前年同期比（％）	2014年3月期 2Q 実績（7～9月）	対前年同期比（％）	2014年3月期 通期予想
受注高	8,181	+20.4	3,009	+22.0	13,000
受注残高	13,910	+9.5			12,080
売上高	6,130	+1.4	3,188	+2.6	13,300
売上原価	4,881	+6.3	2,608	+10.0	10,290
売上総利益	1,248	△14.1	579	△21.2	3,010
販売費及び一般管理費	1,221	+6.0	604	+6.5	2,410
販売費	566	+8.6	277	+7.8	1,110
研究開発費	59	△2.1	30	+6.8	130
管理費等	596	+4.6	295	+5.3	1,170
営業利益	26	△91.3	△24	-	600
営業利益率	0.4	△4.6	△0.8	-	4.5
経常利益	13	△95.0	△48	-	490
特別損益	△15	+12.5	△15	+12.5	△20
税金等調整前当期純利益	△2	-	△63	-	470
法人税等他	35	△69.4	△3	-	240
当期（四半期）純利益	△37	-	△60	-	230
設備投資	722	+34.6	451	+41.5	1,480
減価償却費等	696	△5.9	337	△3.9	1,470

（＊）「法人税等他」には、「法人税、住民税及び事業税」のほか「法人税等調整額」及び「少数株主損益」を含む。

Copyright © 2013 NTT DATA Corporation

外部顧客向け売上高

NTT DATA

（単位：億円）

	2013年3月期 2Q 累計実績（4～9月）	2014年3月期 2Q 累計実績（4～9月）	2014年 3月期 通期予想（4～3月）
パブリック＆フィナンシャル	3,266	3,156	7,070
エンタープライズITサービス	1,384	1,237	2,780
ソリューション＆テクノロジー	298	321	680
グローバルビジネス	1,089	1,409	2,750

Copyright © 2013 NTT DATA Corporation

顧客分野別受注高（国内外部顧客向け）

NTT DATA

（単位：億円）

		2013年3月期 2Q 累計実績（4～9月）	2014年3月期 2Q 実績（4～9月）	2014年3月期 通期予想
パブリック＆フィナンシャル				
（再掲）	中央府省関係・海外公共機関等	870	1,399	2,210
	地方自治体・地域ビジネス	597	618	1,050
	ヘルスケア	94	90	160
	銀行	1,174	1,035	1,490
	協同組織金融機関	692	640	780
	保険・証券・クレジット	488	507	960
	決済サービス	131	93	130
エンタープライズITサービス				
（再掲）	通信・放送・ユーティリティ	692	588	1,140
	製造	499	683	1,040
	流通・サービス	231	269	420
ソリューション＆テクノロジー				
（再掲）	ネットワーク	9	14	20
	データセンタ等	132	138	170

（＊）ソリューション＆テクノロジーカンパニーの外部顧客向け受注高には他カンパニー経由の案件を含まない。

Copyright © 2013 NTT DATA Corporation

顧客分野別売上高（国内外部顧客向け）・製品及びサービス別売上高

NTT DATA

（単位：億円）

		2013年3月期 2Q 累計実績（4～9月）	2014年3月期 2Q 実績（4～9月）	2014年3月期 通期予想
パブリック＆フィナンシャル				
（再掲）	中央府省関係・海外公共機関等	608	582	1,390
	地方自治体・地域ビジネス	363	368	1,020
	ヘルスケア	90	65	180
	銀行	850	799	1,590
	協同組織金融機関	430	435	1,000
	保険・証券・クレジット	542	491	1,040
	決済サービス	368	400	850
エンタープライズITサービス				
（再掲）	通信・放送・ユーティリティ	678	489	1,220
	製造	431	447	950
	流通・サービス	207	218	450
ソリューション＆テクノロジー				
（再掲）	ネットワーク	103	109	220
	データセンタ等	142	151	320

統合ITソリューション	2,148	2,118	4,200
システム・ソフト開発	1,562	1,486	3,760
コンサルティング・サポート	2,086	2,256	4,760
その他	250	268	580
製品及びサービス別の売上高（外部顧客向け） 合計	6,048	6,130	13,300

（＊）ソリューション＆テクノロジーカンパニーの外部顧客向け売上高には他カンパニー経由の案件を含まない。

Copyright © 2013 NTT DATA Corporation

単体業績（収支・受注）

NTT DATA

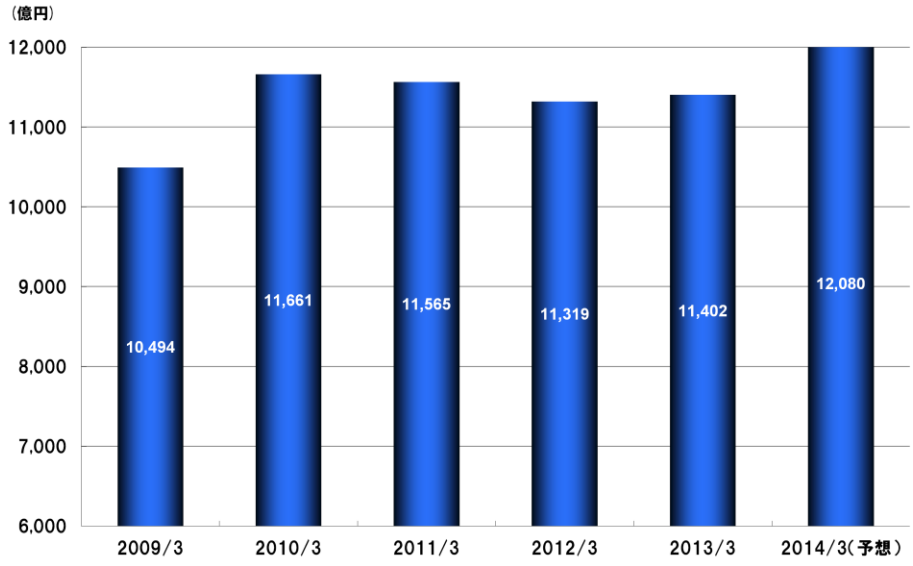
（単位：億円）

		2013年3月期 2Q 累計実績（4～9月）	2014年3月期 2Q 実績（4～9月）	2014年3月期 通期予想
受注高		4,392	4,961	7,370
受注残高		10,445	10,961	9,470
売上高		3,812	3,616	8,000
売上原価		2,938	3,027	6,400
売上総利益		874	588	1,600
販売費及び一般管理費		579	566	1,150
	販売費	260	257	530
	研究開発費	56	48	110
	管理費等	263	259	510
営業利益		294	22	450
	営業利益率	7.7	0.6	5.6
経常利益		293	90	460
特別損益		－	△13	△10
税引前当期純利益		293	77	450
法人税等他		93	1	150
当期（四半期）純利益		199	76	300
設備投資		471	634	1,390
減価償却費等		645	594	1,220

（＊）「法人税等他」には、「法人税、住民税及び事業税」のほか「法人税等調整額」を含む。

Copyright © 2013 NTT DATA Corporation

受注残高の推移

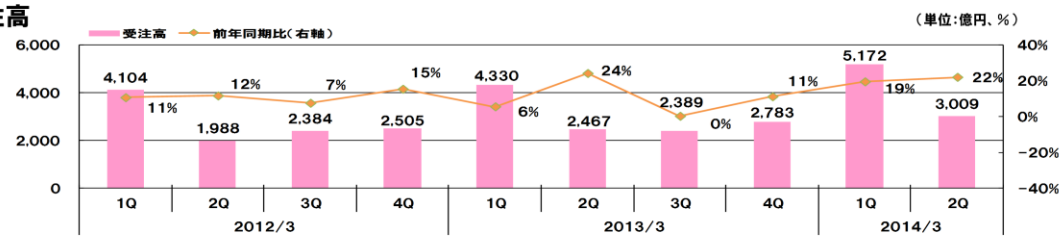


Copyright © 2013 NTT DATA Corporation

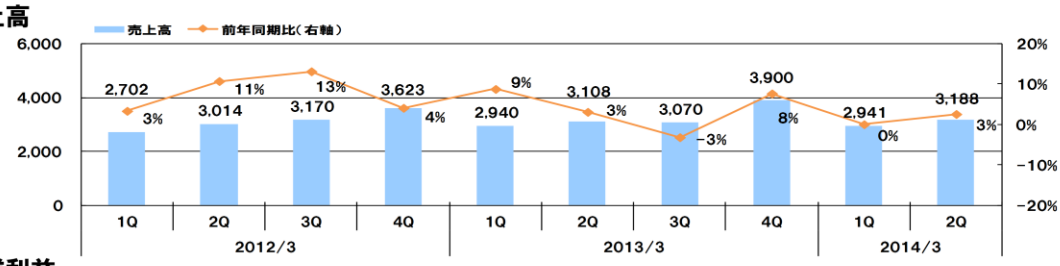
四半期情報（連結）

NTT DATA

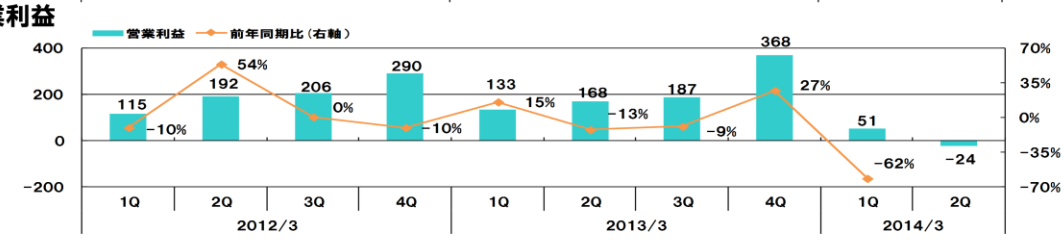
■受注高



■売上高



■営業利益



Copyright © 2013 NTT DATA Corporation

当社を取り巻く事業環境と今後の見通し（1/3）

NTT DATA

パブリック&フィナンシャル

・社会保障・税番号制度は、2013年5月に関連法が制定され、関係府省等で導入に向けた動きが進められている。
・アジアを中心とした日本企業の海外進出支援等による大手銀行のグローバル展開の動きがあり、IT投資が見込まれる。

中央府省	・社会保障・税番号制度は、2013年5月に関連法が制定され、関係府省等で導入に向けた動きが進められている。 ・2013年6月に「世界最先端IT 国家創造宣言」が策定され、2020年までに世界最高水準のIT利活用社会の実現に向けた取組みが進められ、IT投資への影響が見込まれる。
地方自治体・地域ビジネス	・予算は全般的に引き締め傾向にあり、IT投資の軽減が期待できる共同利用化の動きはあるものの、入札等のコスト削減要求が厳しい環境となっている。 ・防災関連システムを中心とした安全安心分野、スマートコミュニティ分野への関心が高まっている。
ヘルスケア	・政府の成長戦略や規制改革実施計画では、健康・医療が重点分野となっており、各省庁で予算化が進んでいる。また、社会保障制度改革国民会議の議論を踏まえ、今後法案整備等の動きがあり、関係機関のIT投資への影響が見込まれる。
大手銀行	・IT投資拡大への変化の動きが見受けられる。 ・既存業務の効率化やコスト削減効果が期待できる領域については一定のニーズが見込まれる。 ・アジアを中心とした日本企業の海外進出支援等による大手銀行のグローバル展開の動きがあり、IT投資が見込まれる。
地方銀行	・業態全体の業績は横ばいから回復の萌芽が見受けられるが、コストダウン意欲は依然強く、共同化・アウトソーシングニーズは継続している。 ・他行との差別化を図るための戦略システム（顧客情報管理 等）にも共同化ニーズの拡大が見込まれる。
協同組織金融機関	・地域も含めた国内景気は持ち直しつつあるものの、依然として厳しい経営環境が続いており、IT投資の大幅な増加は期待できない。 ・法制度対応、コスト効率向上に資する案件に対して必要最小限の投資継続が見込まれる。
保険・証券・クレジット・その他	・保険：業界全体のIT投資状況は厳しいものの、新規チャネル・新商品・事務効率化等への投資が見込まれる。 ・証券：世界的に金融情勢が不透明なものの、国内市況は活況で、制度対応等による投資に対する姿勢の変化があり今後IT投資が見込まれる。 ・クレジット：ポスト貸金業法の新ビジネス模索の流れは変わらず。マルチ端末や加盟店強化、ポイント制度等が焦点。

Copyright © 2013 NTT DATA Corporation

当社を取り巻く事業環境と今後の見通し(2/3)

NTT DATA

エンタープライズITサービス

大企業中心に景況感が好転しつつあり、設備投資の増加に繋がることを期待するも、国内IT投資に関する慎重姿勢が継続する部分もあり、投資の拡大に直結するかは不透明な状況

通信・放送・ユーティリティ	・テレコム業界では、スマートフォンの急拡大に伴うトラフィック増加への対応は一巡しつつあるが、新サービスに伴うIT投資は引き続き期待できる。一方、既存領域については、競争激化に伴い、更なるコスト削減が求められている。 ・ユーティリティ業界においては、エネルギーの効率的な利用(スマートメーターの導入)や制度変更(発送電分離)等に伴うIT投資の増加が期待できる。
製造	・大企業中心に業績は改善しつつあるが、ITコスト削減が継続して強く求められている。 ・日系企業のグローバル化が進展する中で、グローバルソリューション・デリバリー対応のニーズが一層高まっている。
流通・サービス	・ネットと店舗を結びつける販売促進活動等、新たなマーケティング手法による売上拡大を目的としたIT投資需要は堅調に推移。 ・日系企業の海外(特にAPAC地域)進出に対する意欲は高く、それに伴う海外IT投資需要が顕在化している。

ソリューション&テクノロジー

BCPの観点から、より信頼性の高いネットワークやデータセンターへの引き合いが堅調。

ネットワーク	・金融機関向けの需要は引き続き堅調。法人向けの需要も無線LANの導入等が増加傾向にある。日系企業のグローバル進出に伴うNW需要についても拡大が見込まれる。 ・BCP対策としての回線冗長化や、有線WAN/LANの無線化ニーズが見込まれる。また、TV会議等のユニファイドコミュニケーション分野の成長によるネットワークへの追加投資も期待できる。
データセンタ等	・BCPの観点から、免震・耐震構造で自家発電設備や障害復旧環境を有するデータセンタ及びBCPオフィス設置の問い合わせが継続している。また、顧客企業のグローバル化に対応する海外データセンタ及びサポートのニーズや、データセンタの省電力化に対するニーズも引き続き堅調。

Copyright © 2013 NTT DATA Corporation

当社を取り巻く事業環境と今後の見通し(3/3)

NTT DATA

グローバルビジネス

North America	堅調な雇用統計など、米国経済はITサービスを含め全体的に底堅い。一方で、連邦政府の強制歳出削減や政府機関の一部閉鎖等による影響は、不確実性が高い状況が続いており、今後も注視していく必要がある。
EMEA	2012年～2013年前半の不況後にGDP成長率は若干状況が回復し、2013年後半には徐々にプラスに転じると予測されている。国別に見ると、英国とドイツのGDPは徐々に回復する見込み。イタリアのGDPは2013年度下期も減少傾向、2014年度も横ばいと予想されており、全ての業界において顧客はIT投資に慎重であり、ITコスト削減や価格低下の圧力は継続する。
China	中国経済は輸出が鈍化しているものの、国内市場はまだ良好な状況であり、人々の購買活動は盛んである。中国政府は、安定成長を受け入れている。シャドーバンキング問題は中国の経済全体に大きく影響しないと見ている専門家もいる。
APAC	APAC全体の市況は堅調に推移している。高度成長期のエリア(一人当たりGDP:3,000-15,000USD未満)では、金融機関からハードウェアの販売やリースなどのITサービスの需要が増えてきている。一方、安定成長期のエリア(一人当たりGDP:15,000USD以上)では、アプリケーション開発とアウトソーシングサービスの需要が顕著である。
Solutions	中小企業市場における顧客のIT投資の状況は地域や業種によって異なるが、SAPソリューション、アウトソーシング事業が堅調な伸びを示している。 また、新たな市場の拡大は、HANA(高速データベース)、BI/BA(ビジネスインテリジェンス、ビジネスアナリティクス)、モバイル技術やクラウドコンピューティングの分野で期待されている。

Copyright © 2013 NTT DATA Corporation

飛行経路設計システムをグローバル展開

NTT DATA

飛行経路設計システム「PANADES」がラオス、ミャンマーにて採用

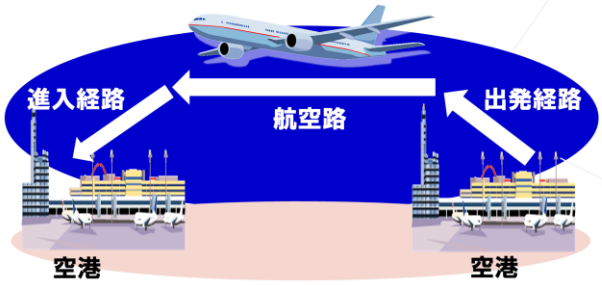
◆ラオス ： 独立行政法人国際協力機構（JICA）より受注し、2013年7月に採用決定

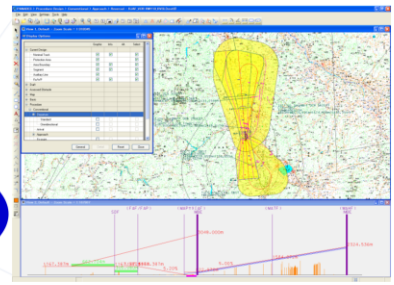
◆ミャンマー ： 独立行政法人国際協力機構（JICA）より受注し、2013年9月に採用決定

タイ、インドネシア、ベトナムに続き、海外5カ国目の導入

PANADES

グローバル展開を目的に、国際基準に基づいた航空機の飛行する経路の設計を行うためのソフトウェアパッケージ製品





特徴

・飛行経路設計業務における複雑な計算の多くを自動的に処理する機能を実装

・最少限のパラメータ設定で飛行区域を自動的に作成

メリット

・飛行経路の設計作業時間短縮

・設計結果の品質及び信頼性確保

・飛行経路の安全性向上

Copyright © 2013 NTT DATA Corporation

共同センター参加行の状況と今後の見通し

NTT DATA

- 「NTTデータ地銀共同センター」において、2013年5月に大分銀行へのサービスを開始。同月「STELLA CUBE®」が仙台銀行へのサービスを開始。
- 「BeSTAcloud®」において、2013年7月にあおぞら銀行の利用が決定。
- 地銀共同センター、共同利用システム（横浜・ほくほくFG・七十七）、「STELLA CUBE®」及び「BeSTAcloud®」における共同開発により、更なるコストメリットの拡大を目指す。

BeSTA®※

提供中

NTTデータ地銀共同センター（15行）

- 2013年5月より大分銀行が利用開始
- 2013年1月より西日本シティ銀行が利用開始

提供中

共同利用システム（4行）

- 2012年5月に七十七銀行の参加について4行と基本契約締結
- 横浜銀行に続き、2011年5月より北陸銀行、北海道銀行が利用開始

提供中

STELLA CUBE®（8行）

- 2013年5月より仙台銀行が利用開始
- 2012年7月にきらやか銀行と基本契約締結
- 7行にサービス提供中、今後、1行が利用予定

構築中

BeSTAcloud®（3行）

- 2013年7月あおぞら銀行の利用が決定
- 2012年3月フィデアホールディングス（荘内銀行及び北都銀行）と利用に関する基本契約を締結

地銀・第二地銀の基幹系システムについて、当社が約3割のシェアを獲得しトップシェア！
また、あおぞら銀行が、地域金融機関以外で初となるBeSTAcloud®の利用を決定。

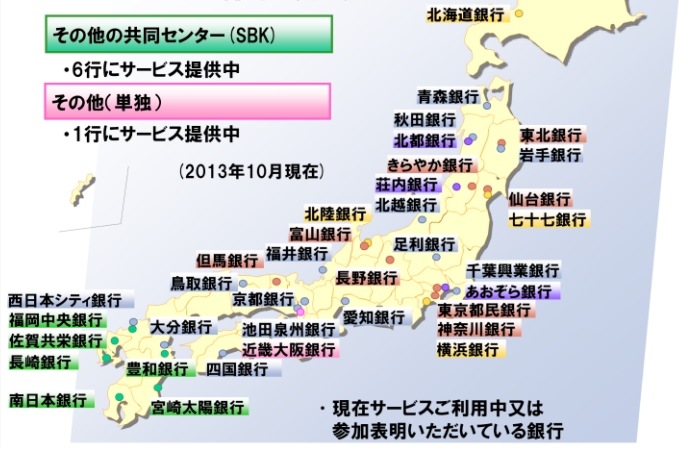
その他の共同センター（SBK）

- 6行にサービス提供中

その他（単独）

- 1行にサービス提供中

（2013年10月現在）



・現在サービスご利用中又は参加表明いただいている銀行

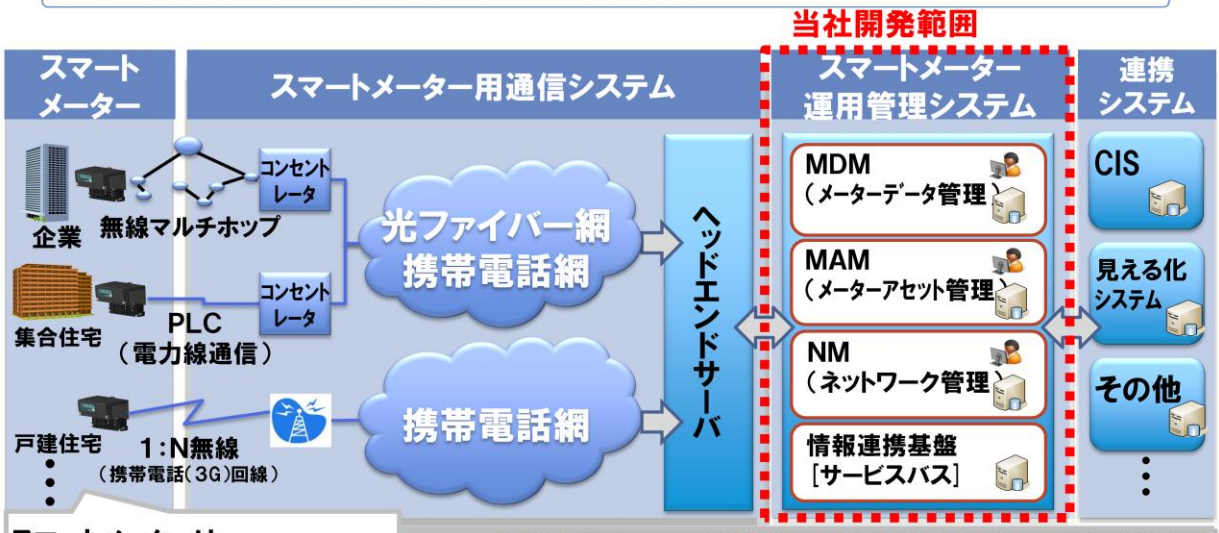
※BeSTA（NTTデータ次世代標準バンキングアプリケーション）：当社が開発した業態を超えて共通的に適用可能なバンキング・アプリケーション

Copyright © 2013 NTT DATA Corporation

スマートメーター運用管理システム開発の受注

NTT DATA

東京電力㈱のスマートメーター運用管理システムの構築において、パートナー事業者（インテグレーター）として基本検討を完了し、基本設計を実施中。



スマートメーターは
2024年3月末までに
東京電力管内の
全2,700万世帯に導入予定

主なシステム機能

MDM（メーターデータ管理）	：収集されたメーターデータの管理
MAM（メーターアセット管理）	：メーター等の設備情報管理
NM（ネットワーク管理）	：メーターのネットワーク状況管理
情報連携基盤［サービスバス］	：システム間連携のための基盤

Copyright © 2013 NTT DATA Corporation

フォレンジック・ラボ設立

NTT DATA

- デジタル・フォレンジック分野の先行的な技術開発を行う専門組織「フォレンジック・ラボ」を2013年10月に設立
- 従来の「予防・防御」中心のセキュリティ対策では防ぎきれない高度なサイバー攻撃に対する、速やかな「検知」「復旧・回復」を実現、強化するための技術開発を実施
- 今後、運用監視からインシデント対応までの総合的なセキュリティサービスをグローバルに展開していく
- NTTグループの北米研究開発拠点であるNTT Innovation Institute, Inc.とも連携

Copyright © 2013 NTT DATA Corporation

Yum！ Brands, Inc.へのアウトソーシングサービスの提供

NTT DATA

当社子会社である米国NTT DATA, Inc.は、米国において、顧客企業へ業務プロセスや情報システムのBPO(注1)・ITO(注2)を提供するサービスデリバリーセンターを開設。
世界各国でケンタッキーフライドチキン、Pizza Hutなど外食事業を手掛けるYum! Brands, Inc.に財務、総務、人事等の管理業務及び関連する情報システムのアウトソーシングサービスを提供。

- ファイナンス業務、管理業務、人事給与業務等について、アプリケーションサービス、クラウドサービス、ビジネスプロセスをアウトソース提供
- ケンタッキー州(Louisville)にデリバリーセンタを開設。

【今後の展開】
- NTTグループで連携しながら、Yum! Brands, Inc.のグローバル展開の支援をしていく

(注1)BPO(Business Process Outsourcing):お客様企業の業務の一部を請け負い、効率的かつ柔軟な業務運用を実現するアウトソーシングサービス。
(注2)ITO(Information Technology Outsourcing):お客様企業の情報システムの運用を請け負い、柔軟性に富みかつ変化に迅速対応可能なITインフラを実現するアウトソーシングサービス。

Copyright © 2013 NTT DATA Corporation

everis社の子会社化

NTT DATA

◇ everis社の概要

- ●社名　everis Group
- ●事業内容　コンサルティング、アプリケーション開発、SI、保守・運用、AMO・BPOなどのアウトソーシング事業を中心とした総合ITサービス
- ●設立年月　1996年
- ●本店所在地　スペイン・マドリッド
- ●資本金　約6千ユーロ（約78万円）（2013年3月末現在）
- ●従業員数　約10,625人（2013年3月末現在）
- ●特徴　・主にスペインや中南米各国（拠点情報参照）の大手銀行、大手保険会社、大手通信事業者、政府機関や公益事業会社、大手グローバル製造会社等を主要顧客とし、公共・民間両分野において幅広いITサービスを提供。
  ・スペイン南部3箇所と南米3箇所（ブラジル、チリ、アルゼンチン）にCMMI Level 5認証を受けたニアショア・オフショア拠点（High Performance Center）を有しており、高品質かつ低価格なアプリケーション開発・保守、ならびに、各種アウトソーシングサービスを提供する体制を整えている。

◇ 目的

- スペイン市場への進出、中南米主要各国における高成長の事業基盤を獲得することによる同地域でのサービス提供力と、当社グループのプレゼンス向上
- コンサルティングに強みを持つITサービス企業を獲得することによる、上流から下流までの総合ITサービス提供力の強化
- everis社が有するニアショア・オフショア開発拠点の活用を通じた、ソフトウェア開発・SIや各種アウトソーシングサービスにおける価格競争力とサービス品質の向上
- NTTグループ各社による中南米を中心とするeveris社拠点の活用

＜主な拠点状況＞

＜売上高・総資産＞

（百万ユーロ）

	2013年3月期
売上高	591
総資産	324

Copyright © 2013 NTT DATA Corporation

NTT DATA

Global IT Innovator

Copyright © 2013 NTT DATA Corporation