2014年3月期　決算説明会

2014年5月8日
株式会社NTTデータ

NTT DATA

Copyright © 2014 NTT DATA Corporation

INDEX

NTT DATA

1. 2014年3月期　実績
2. 2015年3月期　見通し
3. 中期経営計画の進捗状況
4. 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および商品などは、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 © 2014 NTT DATA Corporation

代表取締役社長の岩本でございます。
それでは、2014年3月期の実績、2015年3月期の見通し、
中期経営計画の進捗状況についてご説明いたします。

まずは、2014年3月期の実績でございます。

2014年3月期決算のポイント

NTT DATA

（単位：億円【EPS以外】）

	2014年3月期 実績（4～3月）	前期比		2014年3月期 第4四半期（1～3月）	前年同期比	
受 注 高	14,002	+ 2,030 + 17.0%	↗	3,009	+ 225 + 8.1%	↗
売 上 高	13,437	+ 418 + 3.2%	↗	4,012	+ 111 + 2.9%	↗
営 業 利 益	625	▲231 ▲27.0%	↘	368	+ 0 + 0.1%	→
セグメント利益 (*1)	542	▲227 ▲29.6%	↘	278	▲70 ▲20.3%	↘
当期純利益	232	▲202 ▲46.5%	↘	131	▲83 ▲38.7%	↘
EPS（円） (*2)	83.02円	▲72.12円 ▲46.5%	↘	46.90円	▲29.59円 ▲38.7%	↘

(*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 © 2014 NTT DATA Corporation

最初に、2014年3月期決算のポイントをご説明いたします。

受注と売上については対前期で増加いたしました。
特に受注につきましては、対前期2,030億円増加し、1兆4,000億円を超える結果となりました。
売上高につきましては、為替影響もありますが、増収を継続することができました。
一方、営業利益以下、段階利益につきましては、第2四半期の決算の際にもお話したとおり、
6件の不採算案件が同時に発生したことにより、大幅な減益となりました。

しかしながら、第2四半期決算発表の際に修正した通期予想につきましては、
すべての段階利益で達成いたしましたので、
下半期につきましては予定どおりの進捗ができたと考えております。

それでは、具体的に各項目についてセグメント別にご説明いたします。

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及び新規顧客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 実績（4～3月）	前期比	2014年3月期 第4四半期（1～3月）	前年同期比
パブリック＆フィナンシャル（P&F）	7,154	+ 697 + 10.8%	1,485	+ 123 + 9.0%
エンタープライズITサービス（E-IT）	3,036	+ 246 + 8.8%	598	▲ 82 ▲ 12.2%
ソリューション＆テクノロジー（S&T）	386	+ 27 + 7.7%	80	+ 3 + 4.4%
グローバルビジネス（GB）	3,413	+ 1,069 + 45.6%	841	+ 187 + 28.7%
連結値	14,002	+ 2,030 + 17.0%	3,009	+ 225 + 8.1%

(*) 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 © 2014 NTT DATA Corporation

まず受注についてご説明いたします。

国内外、全てのセグメントで前期を上回ることができました。
パブリック&フィナンシャル（以下、P&F）につきましては、対前期で697億円増加しました。
年金システム等、既存顧客の大規模システムの更改案件を確実に受注したことに加え、
銀行や外資系保険会社といった新規顧客からの受注を確実に獲得できたことにより、
大幅な受注増となりました。

エンタープライズITサービス（以下、E-IT）につきましても、既存大規模システム関連案件を
確実に受注したことから大幅に受注が増加しました。

ソリューション&テクノロジー（以下、S&T）につきましては、既存子会社での受注増等により、
対前期で27億円の増加となりました。

グローバルビジネス（以下、GB）につきましては、対前期1,069億円の増加となりました。
為替影響による増加が600億円以上ありましたが、それを除いても、特に北米を中心とする
既存子会社で大規模案件の受注を獲得しまして、大幅な受注増となりました。

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 実績（4～3月）	前期比	2014年3月期 第4四半期（1～3月）	前年同期比
パブリック＆フィナンシャル（P&F）	7,216	▲71 ▲ 1.0%	2,238	+ 15 + 0.7%
エンタープライズITサービス（E-IT）	2,793	▲217 ▲ 7.2%	852	▲ 70 ▲ 7.6%
ソリューション＆テクノロジー（S&T）	1,791	+ 120 + 7.2%	519	+ 50 + 10.7%
グローバルビジネス（GB）	3,145	+ 696 + 28.4%	862	+ 174 + 25.4%
連結値	13,437	+ 418 + 3.2%	4,012	+ 111 + 2.9%

(*) 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 © 2014 NTT DATA Corporation

次に、売上高についてご説明いたします。

P&FとE-ITにつきましては、既存大規模システムの規模の縮小により、
対前期では減収となりました。

2013年3月期から、リマーケティングと名づけ、新規顧客を獲得する活動を取組んでおり、
成果は出てきておりますが、大規模システムの落ち込みを補うまでにはいたりませんでした。
特にE-ITにつきましては、テレコム分野の既存顧客において、
予想以上に投資が冷え込んだ影響が大きいといえます。

GBについては、対前期で696億円の増収しました。
受注と同様に500億円を超える為替影響がありますが、それを除いても100億円を超える
既存子会社での売上増がありました。これは、北米を中心として、海外ビジネスへの取り組み
が成果を上げてきているとご理解ください。

こちらは受注残高の推移を表しています。

これまで、連結での受注残高は約1兆1,000億円程度で推移してきましたが、
2014年3月期末では、1兆3,414億円の受注残高となりました。
2015年3月期の計画でも、受注残高は1兆3,000億円以上となると見込んでおり、
当社を取り巻く経営環境は非常に底堅いということがご理解いただけるかと思います。

営業利益

NTT DATA

P&F：単体における償却費・除却費の減少、販管費の削減及び既存子会社の増益影響はあるものの、既存大規模システムの売上減及び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：単体及び既存子会社の増収影響により増益
GB　：欧州地域の利益悪化及び為替影響による中国オフショア原価増やのれん償却費の増加により減益

（単位：億円）

	2014年3月期 実績（4～3月）	前期比		2014年3月期 第4四半期（1～3月）	前年同期比	
パブリック＆フィナンシャル（P&F）	601	▲43 ▲ 6.8%	↘	296	+ 44 + 17.8%	↗
エンタープライズITサービス（E-IT）	▲37	▲ 169 -%	↘	49	▲ 33 ▲40.3%	↘
ソリューション＆テクノロジー（S&T）	84	+ 14 + 20.7%	↗	47	+ 16 + 52.1%	↗
グローバルビジネス（GB）	▲51 【56】	▲ 42 ▲ 453.1% 【▲ 22】	↘	▲30 【▲4】	▲ 25 ▲ 485.3% 【▲ 24】	↘
連結値	625	▲231 ▲ 27.0%	↘	368	+ 0 + 0.1%	→

(*) 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 © 2014 NTT DATA Corporation

次に、2014年3月期での最大の課題であった、営業利益について、ご説明いたします。
冒頭申し上げたとおり、当社は第2四半期決算で業績予想の下方修正を行い、
当初900億円の営業利益の目標を600億円といたしました。

原因は不採算案件の発生です。不採算案件につきましては、通常の事業活動のリスクとして40億円～50億円程度を当初見込んでおりましたが、第2四半期において、大型の不採算案件6件が発生し、
第4四半期に追加で損失計上したこともあり、2014年3月期の不採算案件の総額は、315億円となりました。

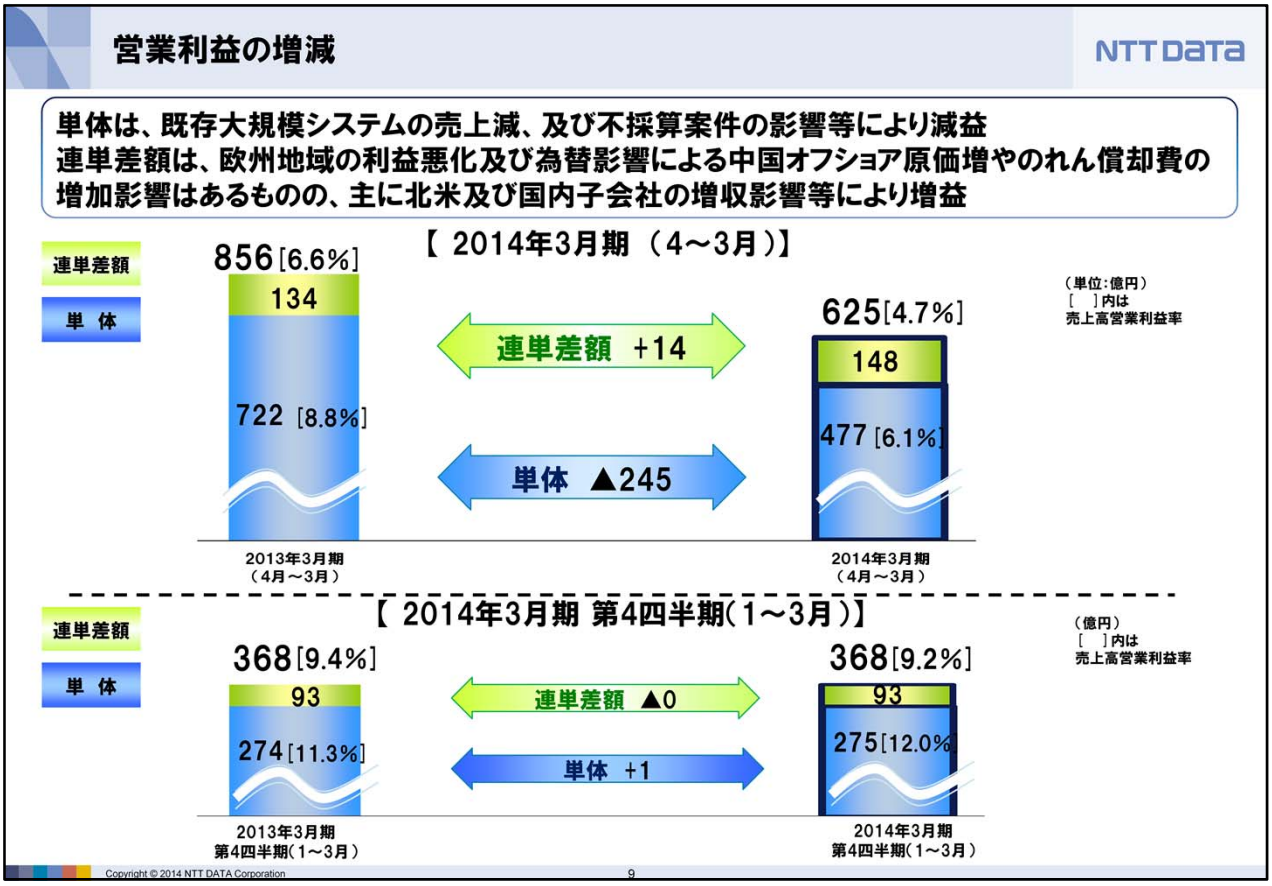
P&Fでは、単体における固定資産償却費・除却費が減少したということもありますが、
販管費の削減や、地域子会社を中心とした既存の子会社が非常に好調で、増益となったことにより、
前期比で43億円の減益にとどまっております。

E-ITについては、不採算案件と、テレコム分野での大幅な減収に伴う粗利減の影響により、
対前期で169億円という大幅な減益となりました。

GBについては、対前期42億円の減益の、51億円の損失となりました。
減益の最大の要因は為替影響です。為替影響は大きく2つあります。
1つは、中国でのオフショアの開発へのマイナス影響です。
これは、円ベースでお客様と契約して、現地では元ベースで給与などを支払いますので、
為替レートが急速に円安となったことにより、20億円弱ぐらいの損失が生じております。
もう1つは、GBがのれん代償却後で赤字であることにより、為替が円安に動くとマイナス幅が拡大する問題です。
これら為替影響が20億円程度あります。

それ以外のGBの減益要素はEMEA地域の利益悪化です。
ユーロクライシスに端を発するヨーロッパの経済状況の悪化に加え、
当社がここ2年程度力を入れてきた、EMEA地域の構造改革費用等が発生したことが利益悪化の要因ですが、
北米子会社の好調によって補い、
GB全体としては、のれん償却費を除けば、対前期で20億円程度の減益となりました。

以上の結果、連結では625億円の営業利益となりました。



こちらは、営業利益の連結と単体に分けたものです。

単体での減益は基本的には不採算案件の影響です。
不採算案件は、連結総額で315億円と申し上げましたが、
単体で発生した大型不採算6案件については、260億円程度の減益影響があり、
これが単体の245億円減益を起こした大きな原因です。

一方で、連単差額で14億円増益となりました。
海外子会社については先ほど申し上げたように減益ですので、
これは国内の地域会社を含めた子会社の増益が、それを十分に補うだけの営業利益を
上げているということです。

セグメント利益

NTT DATA

営業利益の影響に加え、
P&F：固定資産減損損失の計上により減益
E-IT：グループ会社統合再編に伴う費用等の増加により減益
S&T：前期に計上したオフィスビル収容見直しによる費用等の減少により増益
GB　：グループ会社統合再編に伴う費用等の増加により減益

（単位：億円）

	2014年3月期 実績（4～3月）	前期比	2014年3月期 第4四半期（1～3月）	前年同期比
パブリック＆フィナンシャル（P&F）	556	▲ 81 ▲ 12.7%	266	+ 24 + 10.1%
エンタープライズITサービス（E-IT）	▲54	▲ 179 -%	35	▲ 44 ▲ 55.8%
ソリューション＆テクノロジー（S&T）	85	+ 34 + 67.3%	46	+ 23 + 101.1%
グローバルビジネス（GB）	▲98	▲ 49 ▲ 100.4%	▲58	▲ 45 ▲ 367.8%
連結値	542	▲227 ▲ 29.6%	278	▲ 70 ▲ 20.3%

(*) 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 © 2014 NTT DATA Corporation

セグメント利益については、基本的には営業利益の増減と同様ですが、
P&Fで固定資産の減損処理を行った結果、営業利益より減益額が大きくなっております。
E-ITと、GBではグループ会社の再編・統合、いわゆるリストラを行い、それに伴う費用等があり、
セグメント利益は悪化しておりますが、
連結ベースでは542億円と、第2四半期での修正予想を上回りました。

2.　2015年3月期　見通し

Copyright © 2014 NTT DATA Corporation

次に、2015年度3月期の見通しについて、ご説明いたします。

2015年3月期 通期連結業績見通し まとめ

NTT DATA

（単位：億円【営業利益率、EPS、年間配当金を除く】）

		2014年3月期 実績	2015年3月期 予想	前期比
受 注 高		14,002	13,200	▲ 802 ▲ 5.7%
売 上 高		13,437	14,600	+ 1,162 +8.6%
営 業 利 益		625	850	+ 224 + 35.8%
	営業利益率	4.7%	5.8%	+ 1.1P
セグメント利益 (*)		542	750	+ 207 + 38.2%
当期純利益		232	370	+ 137 + 58.9%
EPS（円）		83.02	131.90	+ 48.88 + 58.9%
年間配当金（円）		60	60	±0

(*) 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。

Copyright © 2014 NTT DATA Corporation

受注高のみやや対前期で減少しますが、
それ以外は全て対前期で増加の計画を考えております。

以下、項目ごとに詳細にご説明いたします。

受注高

NTT DATA

P&F：公共分野における前期の既存大規模案件の反動減等により減少
E-IT：前期の既存大規模システムの反動減等により減少
S&T：単体及び既存子会社の規模拡大等により増加
GB　：北米における前期の大規模案件の反動減はあるものの、連結拡大及び既存子会社の規模拡大等により増加

（単位：億円）

	2014年3月期 実績	2015年3月期 予想	前期比
パブリック＆フィナンシャル（P&F）	7,154	5,830	▲ 1,324 ▲ 18.5%
エンタープライズITサービス（E-IT）	3,036	2,660	▲ 376 ▲ 12.4%
ソリューション＆テクノロジー（S&T）	386	430	＋ 43 ＋ 11.3%
グローバルビジネス（GB）	3,413	4,270	＋ 856 ＋ 25.1%
連結値	14,002	13,200	▲ 802 ▲ 5.7%

(*) 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 © 2014 NTT DATA Corporation

まず、受注高について説明いたします。

P&FとE-ITにつきましては、対前期で減少する計画としております。
この要因は、2014年3月期の実績のところでも説明しましたが、
前期に非常に大きな受注案件があり、その反動減です。

しかしながら、先ほど受注残高をご覧いただきましたが、
2015年3月期末も、1兆3,000億円を超える受注残高が期待でき、
我が社の経営を取り巻く環境のファンダメンタルズは決して悪くない。
むしろ好調な状況にあるとご理解いただければと思います。

GBにつきましては、対前期で856億円の受注増を見込んでいます。
北米子会社において前期に複数年度にわたる大変大きな受注案件があり、
その反動減があるものの、everis社の連結拡大や、既存子会社がさらなる努力をすることで、
大幅な対前期増の計画としております。

以上の結果、連結では、1兆3,200億円の受注を見込んでおります。

売上高

NTT DATA

P&F：単体における既存案件の幅出し及び新規案件の獲得等により増収
E-IT：単体における既存大規模システムの減収はあるものの、新規案件の獲得等により増収
S&T：単体及び既存子会社の規模拡大等により増収
GB　：連結拡大及び既存子会社の規模拡大等により増収

（単位：億円）

	2014年3月期 実績	2015年3月期 予想	前期比
パブリック＆フィナンシャル（P&F）	7,216	7,280	+ 63 + 0.9%
エンタープライズITサービス（E-IT）	2,793	2,820	+ 26 + 1.0%
ソリューション＆テクノロジー（S&T）	1,791	1,850	+ 58 + 3.3%
グローバルビジネス（GB）	3,145	4,220	+ 1,074 + 34.2%
連結値	13,437	14,600	+ 1,162 + 8.6%

(*) 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 © 2014 NTT DATA Corporation

次に、売上高についてご説明いたします。
各セグメントともに対前期増収を見込んでおります。

P&Fは、これまで既存大規模システムの売上減が続いているとお話してきました。
もちろんその傾向はありますが、今後は更改ビジネスが発生してくると考えております。
当社は長期スパンで既存大規模システムのトレンドを注視しており、
前期が既存大規模システムの減少の底と見て、今後プラスに転じてくると考えております。

GBにつきましては、先ほど受注の説明でもお話したeveris社の連結拡大、約800億円の増収影響も含めて、対前期1074億円の増収を見込んでおります。

以上を踏まえて連結で1兆4,600億円の売上高を見込んでおります。

また、中期経営計画の最終年度である2016年3月期の海外売上高目標を
3,500億円としておりましたが、2015年3月期には、それを達成し、
4,220億円を計画としておりますので、
もう少しチャレンジングな計画を立てていこうと考えており、詳細は後ほどご説明いたします。

営業利益

NTT DATA

P&F・E-IT：不採算案件の抑制及び売上増に伴う粗利増により増益
S&T：増収影響等により増益
GB　：のれん償却費等の増はあるものの、既存子会社の増収影響等により増益

（単位：億円）

	2014年3月期 実績	2015年3月期 予想	前期比
パブリック＆フィナンシャル（P&F）	601	690	＋88 ＋14.7%
エンタープライズITサービス（E-IT）	▲37	100	＋137 －
ソリューション＆テクノロジー（S&T）	84	90	＋5 ＋6.5%
グローバルビジネス（GB）	▲51 【56】	▲30 【105】	＋21 ＋42.0%
連結値	625	850	＋224 ＋35.8%

(*) 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 © 2014 NTT DATA Corporation

次に、営業利益についてご説明いたします。

営業利益も全てのセグメントについて対前期増益の計画としており、
連結営業利益は850億円という数値を見込んでおります。

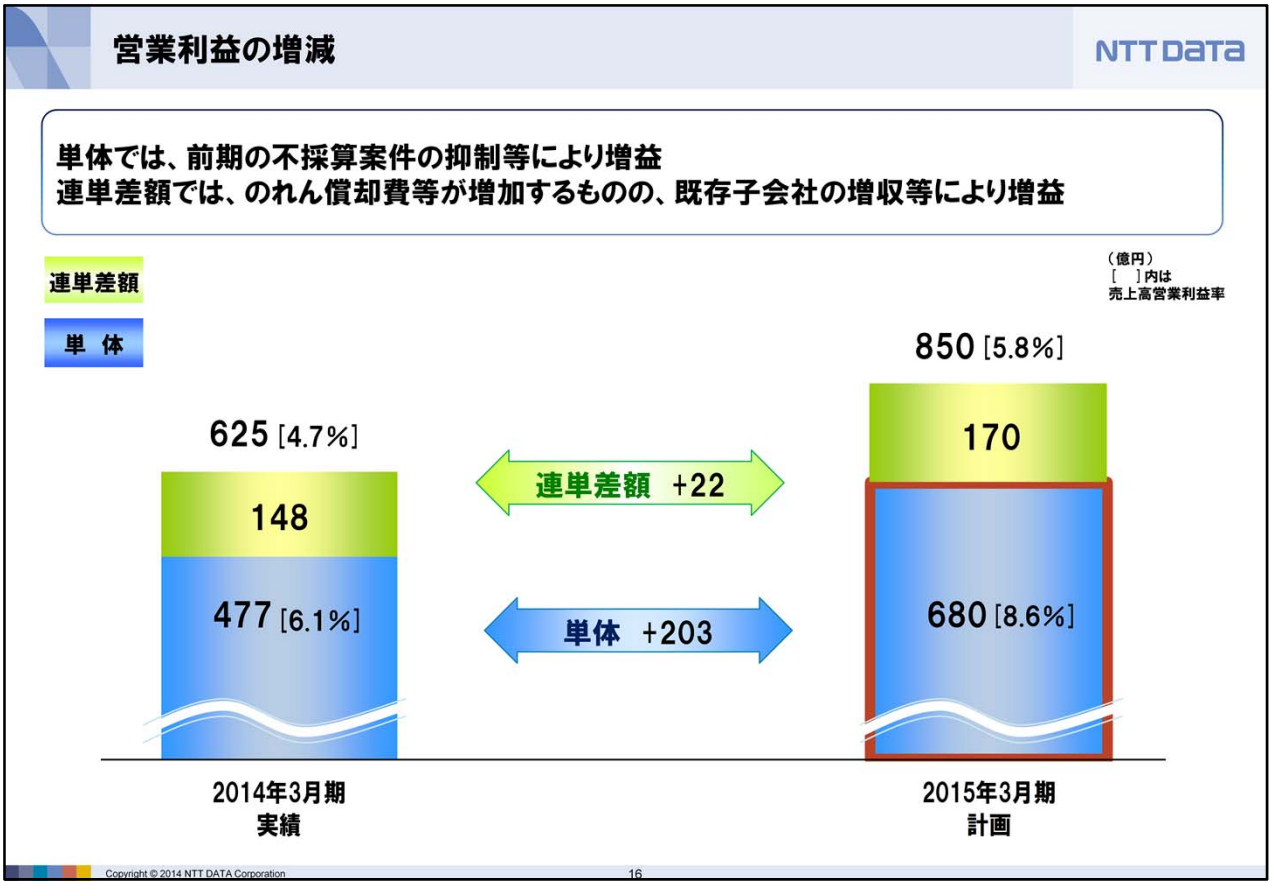
営業利益計画の達成には、P&F、E-ITにおいては、不採算案件の抑制が重要になります。
2014年3月期に発生した大型不採算6案件につきましては、うち2案件が既にお客様にリリースをされており、残り4案件については、案件によって時期は変わりますが、
リリースまでの幾つかのフェーズを経ていくことになります。
そのため、やや保守的に写るかもしれませんが、営業利益計画ではリスクバッファーを含んでおります。

従来から不採算案件については、通常、連結売上高の0.3%、
多くても1%未満の40～50億円程度をリスクバッファー値と考えております。
2015年3月期は、その上に大型6案件のうち、未リリースの4案件分について、リスクを見て、
連結全体で110億円程度の不採算リスクを見込んでおります。

GBにつきましては、2015年3月期の計画を▲30億円としております。
この殆どは、のれんやPPA償却によるeveris社連結の影響です。
従って、everis社を除く、各子会社のれん償却後の営業利益を黒字化するという、当社の悲願を、
2015年3月期には達成したいと考えております。

今まではEMEAの業績が悪かったのですが、
先ほど申し上げたように、前期に実施した構造改革の結果、
今期はEMEAも反転攻勢に出てくると考えております。

2014年3月期は業績の下方修正を行いましたが、
2015年3月期ではしっかりと、この営業利益850億円計画を達成したいと考えております。



こちらは、営業利益を連結と単体に分けたものです。

単体は不採算案件の減少により、203億円の増益となり、
連単差額については、GBの回復を見込み、22億円の増益を考えております。

セグメント利益

NTT DATA

P&F：営業利益の増益及び固定資産減損損失の減等により増益
E-IT：営業利益の増益及びグループ会社統合再編に伴う費用の減等により増益
S&T：建物関連費用の発生等により減益
GB　：営業利益の増益及びグループ会社統合再編に伴う費用の減等により増益

（単位：億円）

	2014年3月期 実績	2015年3月期 予想	前期比
パブリック＆フィナンシャル （P&F）	556	680	＋ 123 ＋ 22.1%
エンタープライズITサービス （E-IT）	▲54	100	+154 －
ソリューション＆テクノロジー （S&T）	85	80	▲ 5 ▲ 6.8%
グローバルビジネス （GB）	▲98	▲60	＋ 38 ＋ 38.9%
連結値	542	750	＋ 207 ＋ 38.2%

(*) 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 © 2014 NTT DATA Corporation

セグメント利益につきましては、基本的には、営業利益の増減と同様ですが、
S&Tについては、▲5億円と若干対前期で減益の計画としておりますが、
こちらは、保有する建物のうち、使わなくなるものの除却費用が発生するためで、
ビジネス上の問題が発生するということではございません。

続きまして、中期経営計画の進捗状況についてお話しします。

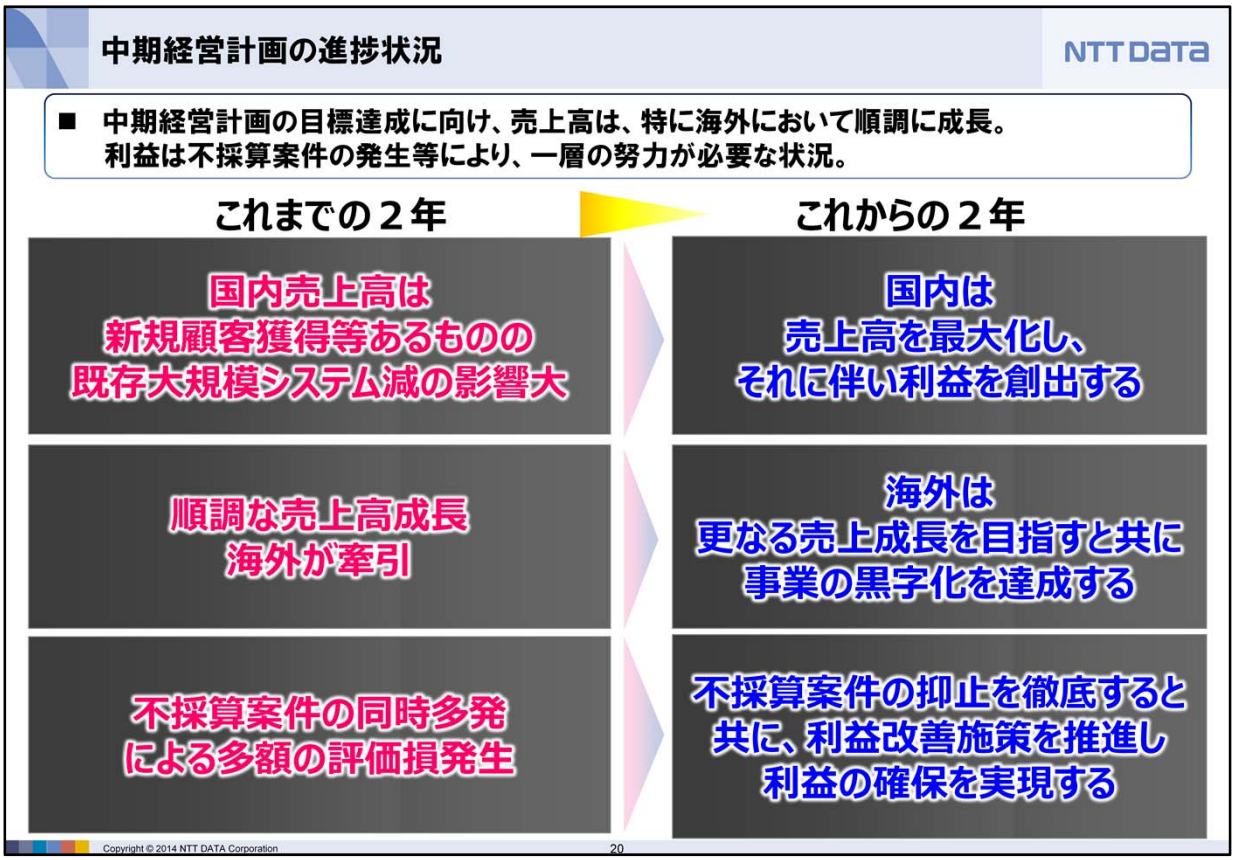
当社の中期経営計画の目標は2つあります。

1つ目は、Global Top5の企業に成長戦略をすること。
2つ目は、EPS200円とし、利益を確実に上げていくこと。この2本柱でした。

Global Top5というのは、米国の調査会社、ガートナー社のレポートをベースにしております。
当社は、2013年と2012年には、Global Top6に位置づけられていました。
しかし、2014年版では、残念ながら11位なっております。
さきほどご説明した通り、当社の売上高は大幅に増収を続けており、
ランキングの低下は、単に為替レートの問題です。

当社はもともと中期経営計画にてGlobal Top5を立てた2012年3月期には、
恐らくGlobal Top5になるための最低は1兆5,000億円の売上が必要だと考えておりました。
これは達成できると考えております。
2015年3月期の売上高計画が1兆4,600億円と見込んでおりますので、
1兆5,000億円というのは射程距離に入っていると考えております。

一方、EPS200円の目標については、1,000億超の営業利益が必要です。
2014年3月期に、不採算の引き当てをし、2015年3月期も850億円の営業利益計画のため、
利益については、さらに一層努力をする必要があると思います。
しかしながら、現時点でEPS200円の旗はおろさず、あと2年間必死に頑張りたいと思います。



さて、中期の経営計画は、これまで2年間が経過をしました。
これまでの2年間を、大きく国内・国外に分けて、振り返り、反省をしてみます。
国内は、特にP&Fを中心に既存大規模システムの売上高が下がり、縮小傾向にありました。
これに対して、リマーケティングという活動をしながら、新しいお客様の獲得を目指してきましたが、
順調にこの成果が出てきております。

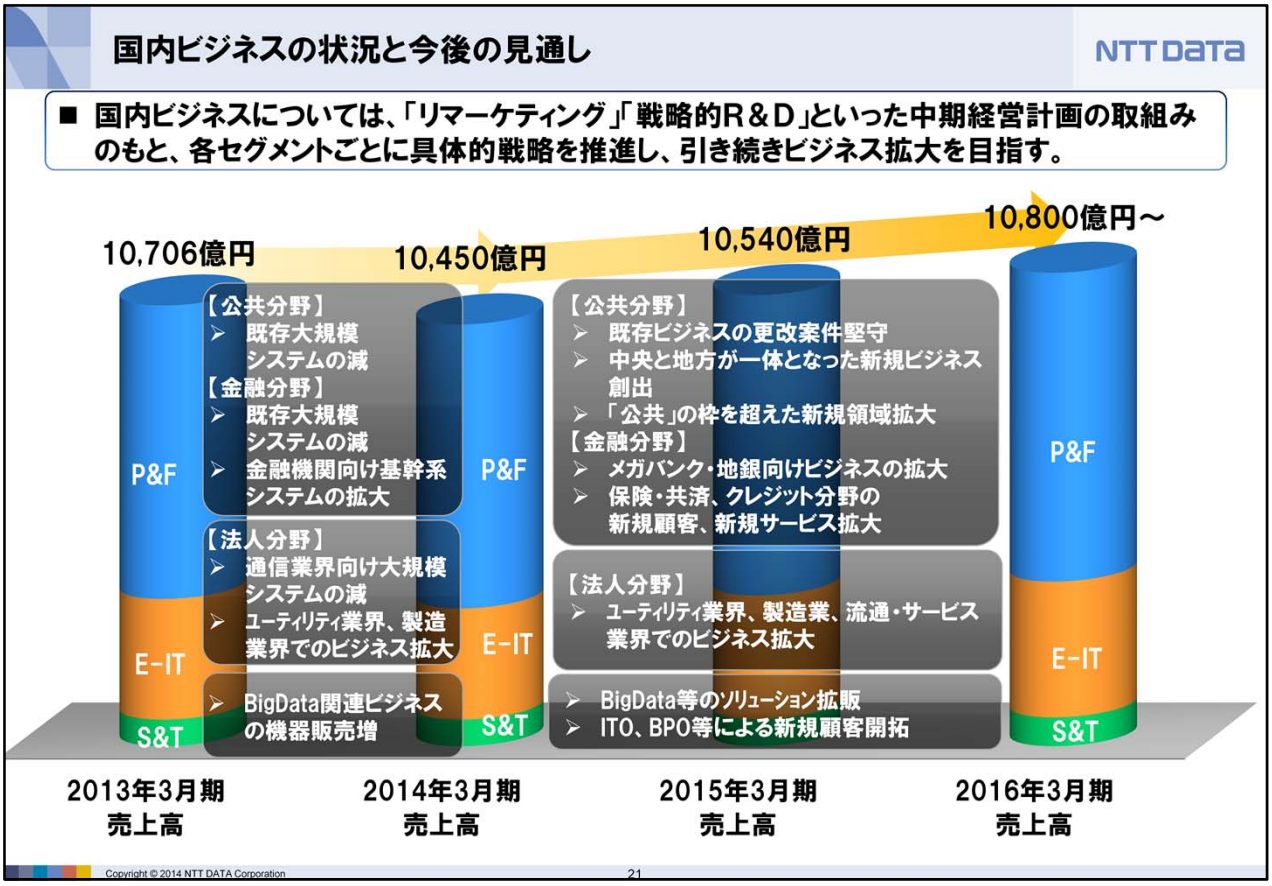
例えばP&Fでは、みずほ銀行様の新しい勘定系への新規参入や、あおぞら銀行様のBeSTAcloudへの参加。
外資系の保険会社様の案件に対して、当社開発自動化ツール群「TERASOLUNA Suite」の一つである
「TERASOLUNA Reengineering」を適用し、大変高い評価を得ているといったことがあります。

E-ITでは、東京電力様のスマートメータ関連案件や、キリン様の情報システムの受注など、
新規のお客様を獲得することができています。
これからの2年間はさらに新規顧客を拡大していきたいと考えております。

また、既存の大規模案件は2014年3月期、2015年3月期を境にして、
次の更改に係る受注等が幾つか出てきてまいります。
それらが開発に入り、利益、売上に貢献してくるフェーズに入ってまいりますので、
国内はおそらく拡大に転じてくることを期待しております。

一方、海外につきましては、売上は順調に伸びてきています。
M&Aも、今回のeveris社のM&Aは大変成功した事例だと私自身は確信しております。
特にメキシコ、コロンビア、ペルー、ブラジル、アルゼンチン、といったラテンアメリカの拠点を確保できたことは大変大きいと思っています。
海外ビジネスでの課題は事業の黒字化。まさにのれん代償却後で営業利益を黒字にするということです。
これからの2年間は海外ビジネスを展開をして、収益性の高いビジネスに変えていくことを考えていきたいと思っています。

また、これまでの2年もそうですし、これからの2年もそうですが、
やはり不採算案件のコントロールは、これまで以上に確実に実施していく必要があります。
2014年3月期に6つの大型不採算案件が発生したことによって、当社はプロジェクト審査委員会を立ち上げてまいりました。
この審査委員会では、非常に好調な受注を受けて、既に5件程度の案件審査が行われています。
非常に厳しい審査を行っているものもあります。
案件としてはチャレンジングですが、当社としてはぜひ取り組みたい案件が出てきていますので、
不採算化しないようにきちんとコントロールしながらプロジェクトを推進することが、これからの中期経営の重要な目標だと思います。



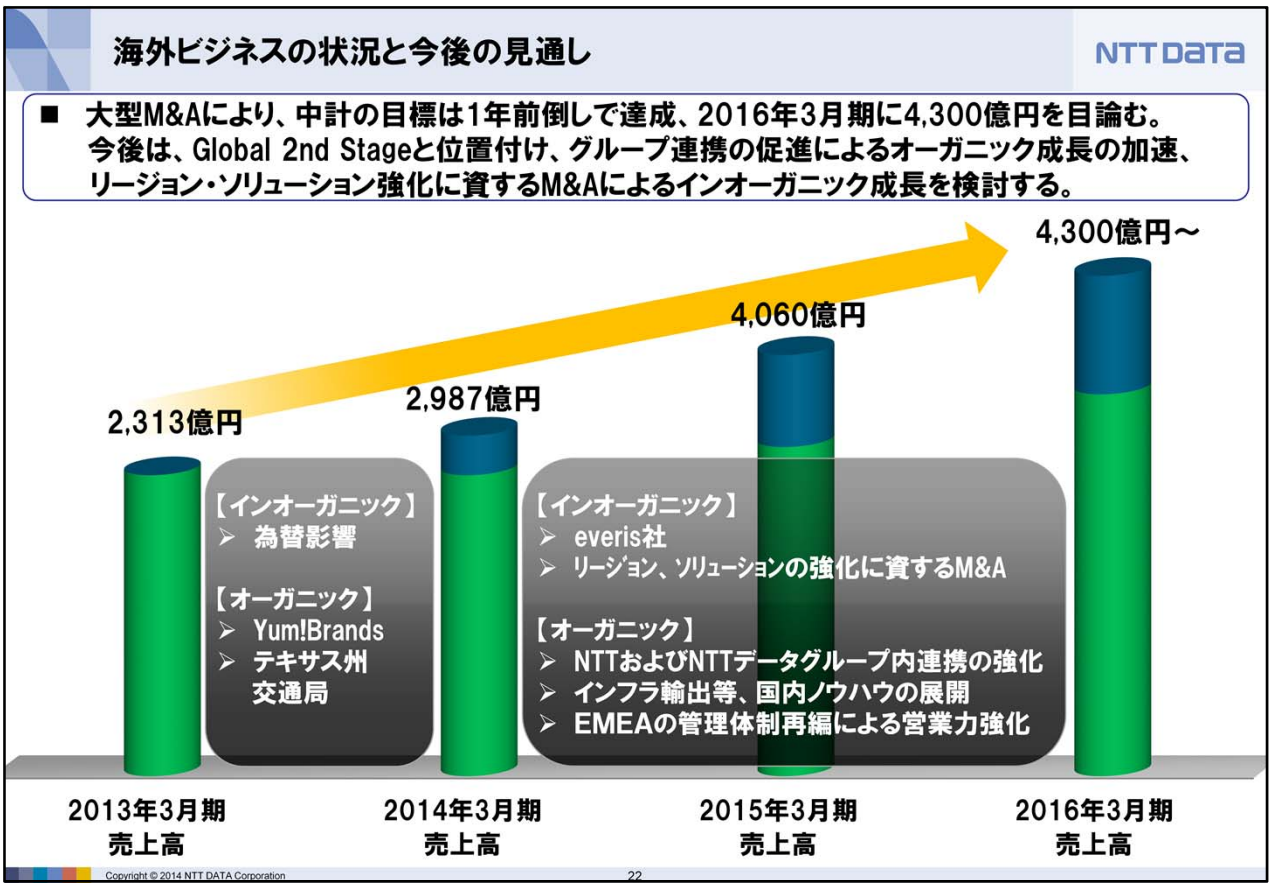
少し詳細にお話します。

国内では、先ほど申し上げたように、2014年3月期で、1兆450億円の売上高となり、
2015年3月期以降の増加率は小さく見えるかもしれませんが、
マイナンバーといった新しい案件も出てまいりますので、
着実に上がってくると思います。

公共分野では、GBと一体になって、海外への日本のインフラ輸出が本格的に開始しています。
この4月1日、ベトナムの輸出入の関税システム「VNACCS」が順調に稼動をしました。
インドネシアでは地図情報システムについて、2014年3月期に確実にサービスを開始しています。
また、現在はミャンマーにおいて、幾つかの案件に取り組んでおり、こうした日本のインフラの
海外展開も、当社ビジネスの1つ大きな柱になるのではないかと思います。

法人分野では、ユーティリティや製造業、そしてサービス業、流通業、といった分野に対しても
新しいお客様の芽が多数出てきています。
特に流通業などでは、非常に厳しい競争が進められている中で、
例えばオムニチャネルといった概念や、ビッグデータ分析について多くの引き合いを頂いております。
新しいお客様を獲得をしていく。当社が国内で成長していくには、金融分野と公共分野を確実に
実行しながら、法人分野でのマーケットシェアを高めていくことが最大の課題です。
まだ道半ばではありますが、この中期経営計画が終わる2年の間に、新しいお客様のシステムに
チャレンジしていきたいと思います。

S&Tでは、ビッグデータ関係、ITO、BPOついても、
非常に多くの引き合いが出てきておりますので、これらの分野も頑張っていきたいと思っています。

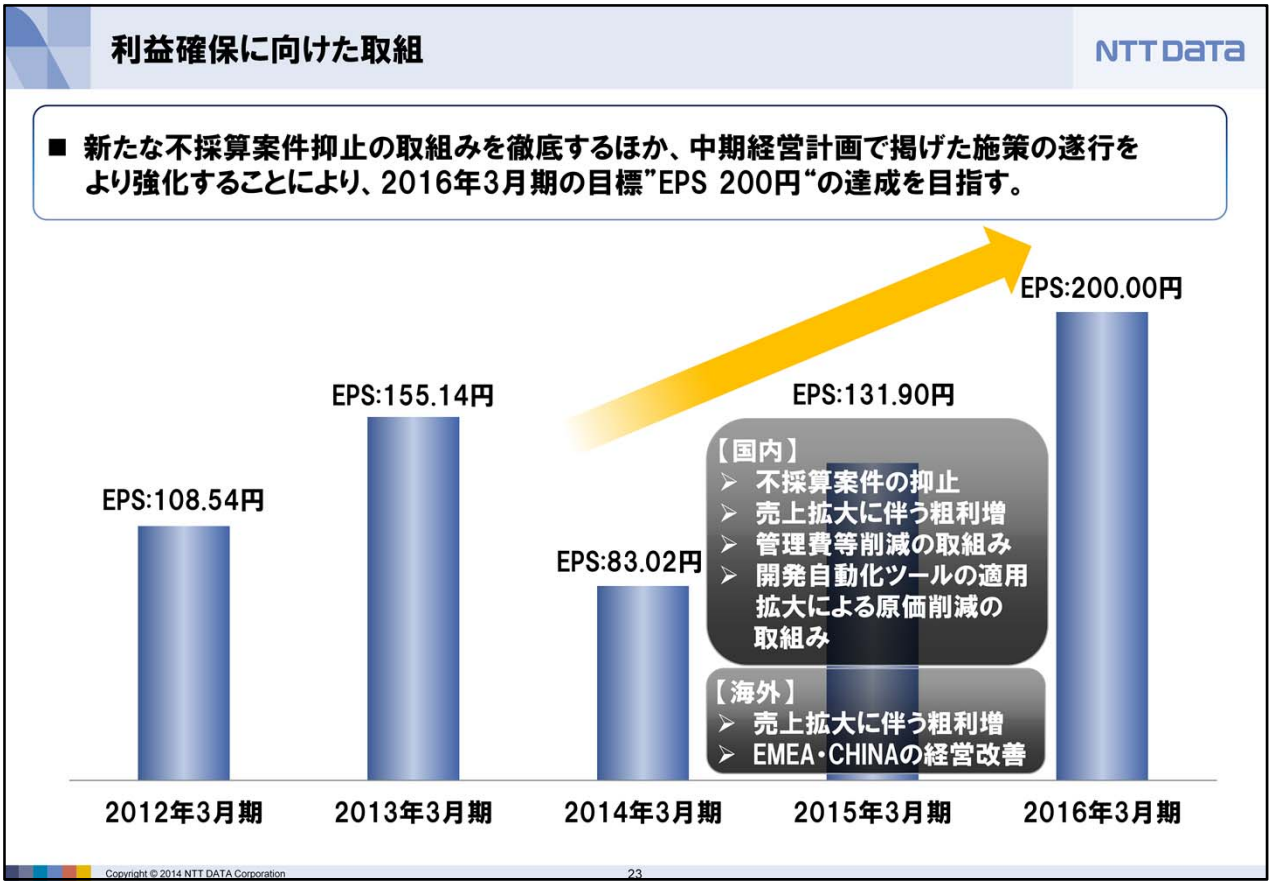


一方、海外ビジネスにつきましては、オーガニックとインオーガニックと両方を考えております。

オーガニックでの最大の牽引役は、北米です。
北米では、2014年3月期でも複数年契約の受注案件がありました。
またEMEAでは、構造改革の基礎固めが終わったことにより、
2015年3月期からは、反転攻勢に出てくると見込んでいます。

APACについては、収益的に貢献するのはもう少し先かもしれませんが、
ベトナム、マレーシア、タイ、ミャンマーといったところで多数の案件が出てきております。
ここにも引き続き力を入れていきたいと思います。

具体的な国内、海外の参考事例等については、この資料の巻末に幾つか掲載しています。
後ほどご覧いただければと思いますが、
例えば2014年3月期に、当社は日本で初めて、Asian Payment Networkに参加しました。
2020年の東京オリンピックのころには、日本への観光客は、
現状の倍の2,000万人を超えると言われています。
その際にはより便利な決済インフラが必要となります。
日本のメガバンクや規制当局の方々とも議論し、ぜひそういったユーティリティを日本国内でも展開する、あるいは日本人が海外に行っても、日本の持っているキャッシュカードをそのまま使えるようなシステムにできればと思います。

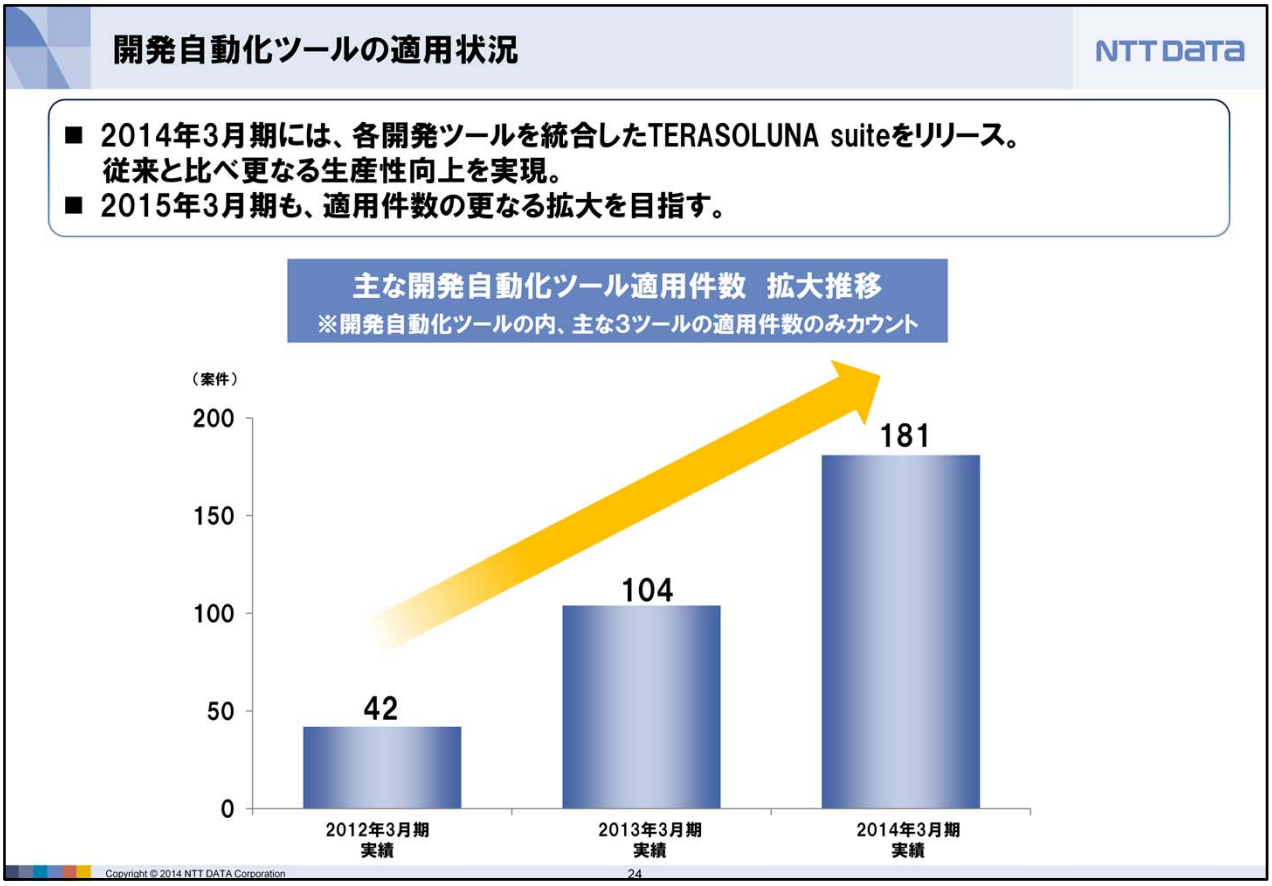


EPS200円は、大変チャレンジングな目標であることは間違いありませんが、
現時点でまだあきらめません。

これには幾つかの考え方があります。
1つ目は、基本的ではありますが、増収に伴う粗利の増加で利益積み上げること。
2つ目は、余分な管理費の削減です。
2012年3月期比で100億円以上の削減を目指しておりますが、こちらは順調に進んでおり、
あと2年間ではありますが、恐らく達成できると見込んでおります。

それから、開発の自動化ツール等を利用し、原価率を下げるということも重要です。

これらを実行し、EPS200円をあきらめずに、あと2年間頑張りたいと思います。



原価率を下げる取組みである開発の自動化について、ご紹介いたします。

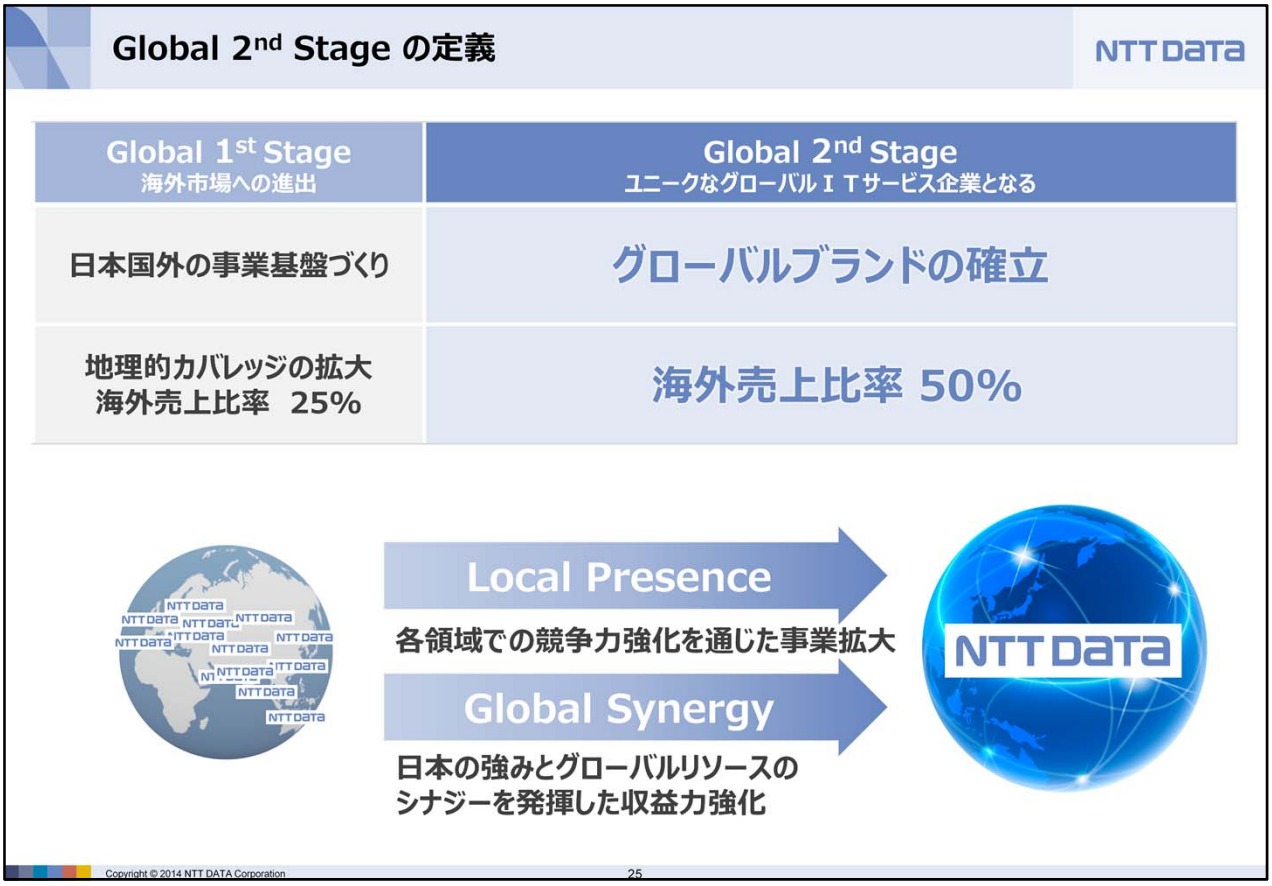
自動化ツールは、基本的にはTERASOLUNAという開発フレームワーク、開発方法論の中に
幾つもの自動化ツールを備えています。

2014年3月期には多くの案件にこれらのツールを適用しました。
例えば、今あるプログラムをリエンジニアリングして設計書をつくるツール。
さらに、設計をした後に行うレビューを最大限効率よく、間違いを発生させずに実施するツール。
その先の工程においては、典型的なコードであれば99.8%を自動生成する、
つまりほとんど人手を必要とせずにコーディングを実行することが可能なツール。

その後には、テスト工程の自動化ツールもあります。

これらのツールは個別に開発されましたが、2014年3月期では、
全工程を一気通貫で、それぞれのツールごとのアウトプットをインプットにしていくという、
「TERASOLUNA Suite」の第1版が完成しました。

開発自動化に対する研究開発投資を削減するつもりはありません。
あと2年間、これらの成果を踏まえて、EPS200円の実現に努力してまいりたいと思います。



最後に、グローバル2ndステージのお話をさせていただきます。

当社が、本格的にグローバルに乗り出してから、約10年が経ち、
2014年3月期で、グローバルの1stステージには立つことができたという認識です。

地理的な広がりも、everis社のM&Aにより、ラテンアメリカもカバーし、
世界40カ国。多くの日本のグローバル企業の方々をサポートするには、
十分とは言えませんが、一応のサポートができるレベルにはなったと思います。

連結従業員数は現在約7万5,000人おり、そのうち海外の従業員が4万2,000人。既に海外の従業員のほうが多くなりました。

デリバリーについては、日本向けは中国に約4,000人、欧米向けはインドに約1万人となり、
デリバリー拠点もワールドワイドでコントロールできるような状況になってきました。

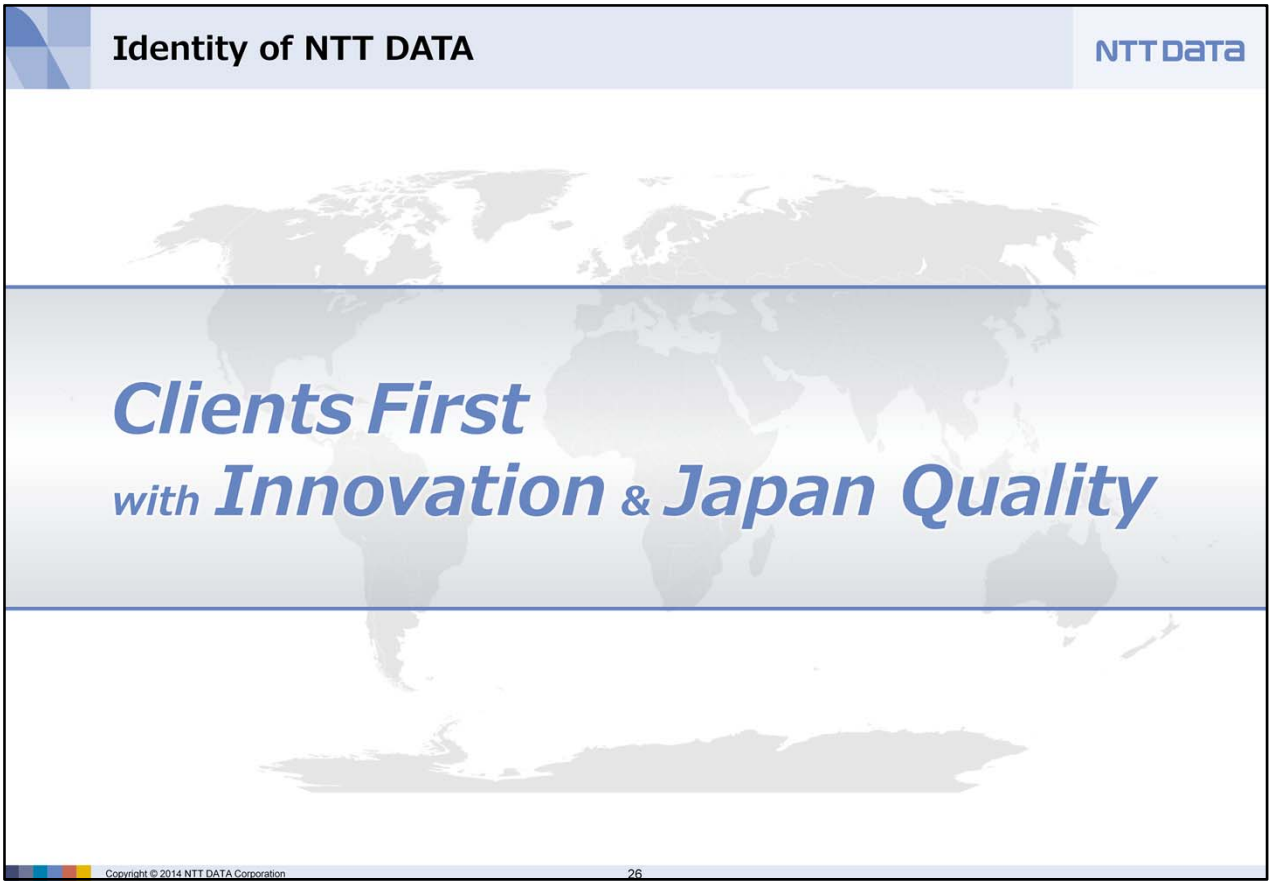
そして海外売上高は、元々の目標である、2016年3月期に3,500億円に対して、1年前倒しで達成する見込みです。
海外売上比率も25%以上となり、これでグローバル1stステージのイメージを実現したと考えています。

では、グローバル2ndステージはどういうイメージか、についてお話いたします。

2014年3月期、当社はグループビジョンを「Global IT Innovator」としました。
その後、グループビジョンの配下に3つの重要なValues、「Clients First」「Foresight」「Teamwork」という、
多くの従業員が共通の価値観として認めるものを表し、
すべての海外子会社をOne NTT DATAとして会社名、ブランドを統一しました。
ただ、日本では、NTTデータを殆どの方がご存知ですが、残念ながら、海外に行きますと、
ローカルランキングでは20位～40位であり、”What is NTT DATA?” と思われているのが実感です。

したがって、グローバル2ndステージの終了時点のイメージは、NTTデータのグローバルブランドが確立できること。
つまり、例えばIBM、HP、Accenture、Capgemini,、Tata Consultancy Servicesといえば、
多くのワールドワイドのユーザも、従業員も理解できる。
それと同じように、NTTデータといったときに、ああそうか、こういう会社なんだということをわかっていただく。
そのときのビジネスボリュームを考えると、国内と海外の売上比率が1対1程度になったときではないかと考えています。

そのためには、それぞれのローカルごとのプレゼンスを上げること。
そして、例えばインドのデリバリー拠点を使い、またグローバルに活躍しているお客様をどの地域でもサポートできるような、
グローバルシナジーを出すことが必要と考えております。



2ndステージが終わったときには、多くのお客様から、このように言われたいと考えています。
NTTデータとは、「Clients First with Innovation & Japan Quality」、このような会社だと。

このJapan Qualityについては、各海外CEOともディスカッションをいたしました。
Japan Qualityは大変高い評価を得ています。
納期を守る、コスト、品質をしっかり管理する、どんなことがあっても逃げない、
最後までやりきる、そんな意味合いを諸々込めたものがJapan Qualityです。

当社はこれを標榜し、世界中、7万5,000人の従業員が同じ価値観を共有しながら、
お客様とともにイノベーションを起こしていく。

そんな会社になれればということで、
この中期経営計画の残りの2年間を、取り組んでまいります。

恐らくこのセカンドステージが実現できる時期は、2020年、東京オリンピックの前後ぐらい、
あと2回ぐらい中期の経営計画を実行した後になるのかもしれません。

ある程度の時間は必要かと思いますが、
IBMでもない、HPでもない、Accentureでもない、日本初のIT企業として、
ワールドワイドでお客様をサポートできる、
そういった企業を目指して頑張ってまいりたいと考えております。　＜了＞

5. 巻末資料

Copyright © 2014 NTT DATA Corporation

（説明省略）

連結業績

NTT DATA

（単位：億円，％【１株当たり配当金・営業利益率を除く】）

	2014年3月期 4Q 実績（1～3月）	対前期 同期比（％）	2013年3月期 通期実績①	2014年3月期 通期実績②	2015年3月期 通期予想③	増減率 ②-①/①	増減率 ③-②/②
受注高	3,009	+8.1	11,971	14,002	13,200	+17.0	△5.7
受注残高			11,402	13,414	13,030	+17.6	△2.9
売上高	4,012	+2.9	13,019	13,437	14,600	+3.2	+8.6
売上原価	2,974	+2.4	9,805	10,312	11,000	+5.2	+6.7
売上総利益	1,038	+4.1	3,214	3,125	3,600	△2.8	+15.2
販売費及び一般管理費	669	+6.5	2,357	2,499	2,750	+6.0	+10.0
販売費	288	△1.5	1,080	1,138	1,270	+5.3	+11.5
研究開発費	37	+22.7	121	128	130	+6.0	+1.3
管理費等	344	+12.6	1,155	1,232	1,350	+6.7	+9.5
営業利益	368	+0.1	856	625	850	△27.0	+35.8
営業利益率	9.2	△0.2	6.6	4.7	5.8	△1.9	+1.1
経常利益	337	△9.0	818	621	750	△24.1	+20.7
特別損益	△58	+176.1	△48	△78	0	△62.7	-
税金等調整前当期純利益	278	△20.3	770	542	750	△29.6	+38.2
法人税等他	147	+9.0	335	309	380	△7.6	+22.7
当期（四半期）純利益	131	△38.7	435	232	370	△46.5	+58.9
設備投資	384	△1.7	1,221	1,477	1,400	+21.0	△5.2
減価償却費等	389	△10.4	1,538	1,436	1,600	△6.6	+11.4
1株当たり配当金（円）			60	60	60		

注：「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 © 2014 NTT DATA Corporation

（説明省略）

外部顧客向け売上高

NTT DATA

（単位：億円）

	2014年3月期 4Q 実績（1～3月）	2013年3月期 通期実績	2014年3月期 通期実績	2015年3月期 通期予想
パブリック＆フィナンシャル	2,185	7,127	7,045	7,140
エンタープライズITサービス	828	2,933	2,723	2,710
ソリューション＆テクノロジー	187	625	669	680
グローバルビジネス	807	2,313	2,987	4,060

Copyright © 2014 NTT DATA Corporation

（説明省略）

顧客分野別受注高（国内外部顧客向け）・セグメント別受注残高

NTT DATA

（単位：億円）

		2013年3月期 通期実績	2014年3月期 通期実績	2015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	1,145	2,005	1,200
	地方自治体・地域ビジネス	1,076	1,100	1,050
	ヘルスケア	167	158	150
	銀行	1,963	1,703	1,500
	協同組織金融機関	864	950	780
	保険・証券・クレジット	1,018	1,018	980
	決済サービス	193	185	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	1,317	1,177	1,070
	製造	896	1,069	920
	流通・サービス	400	499	480
ソリューション＆テクノロジー				
（再掲）	ネットワーク	20	25	20
	データセンタ等	172	164	215

受注残高		11,402	13,414	13,030
	パブリック＆フィナンシャル	9,710	10,331	9,700
	エンタープライズITサービス	263	853	870
	ソリューション＆テクノロジー	44	49	60
	グローバルビジネス	1,381	2,179	2,390

（＊）ソリューション＆テクノロジーの外部顧客向け受注高・売上高には他セグメント経由の案件を含まない。

Copyright © 2014 NTT DATA Corporation

（説明省略）

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 通期実績	2014年3月期 通期実績	2015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	1,397	1,369	1,450
	地方自治体・地域ビジネス	895	982	1,000
	ヘルスケア	196	175	170
	銀行	1,837	1,652	1,680
	協同組織金融機関	917	969	970
	保険・証券・クレジット	1,064	1,049	980
	決済サービス	784	806	820
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	1,381	1,104	1,050
	製造	948	968	980
	流通・サービス	442	467	500
ソリューション＆テクノロジー				
（再掲）	ネットワーク	216	226	210
	データセンタ等	290	310	330
統合ITソリューション		4,361	4,297	4,320
システム・ソフト開発		3,510	3,674	4,360
コンサルティング・サポート		4,631	4,919	5,390
その他		516	545	530
製品及びサービス別の売上高（外部顧客向け） 合計		13,019	13,437	14,600

（＊） ソリューション＆テクノロジーの外部顧客向け売上高には他セグメント経由の案件を含まない。

Copyright © 2014 NTT DATA Corporation

（説明省略）

単体業績（収支・受注）

NTT DATA

（単位：億円）

		2013年3月期 通期実績	2014年3月期 通期実績	2015年3月期 通期予想
受注高		7,008	7,894	6,230
受注残高		9,153	10,282	9,580
売上高		8,180	7,828	7,950
売上原価		6,270	6,210	6,100
売上総利益		1,910	1,618	1,850
販売費及び一般管理費		1,187	1,141	1,170
	販売費	540	528	560
	研究開発費	109	104	110
	管理費等	537	507	500
営業利益		722	477	680
	営業利益率	8.8	6.1	8.6
経常利益		734	553	650
特別損益		△12	△40	0
税引前当期純利益		721	512	650
法人税等他		264	176	210
当期（四半期）純利益		456	336	440
設備投資		1,072	1,297	1,150
減価償却費等		1,321	1,171	1,320

注：「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 © 2014 NTT DATA Corporation

（説明省略）

単体業績（セグメント別収支・受注）

NTT DATA

（単位：億円）

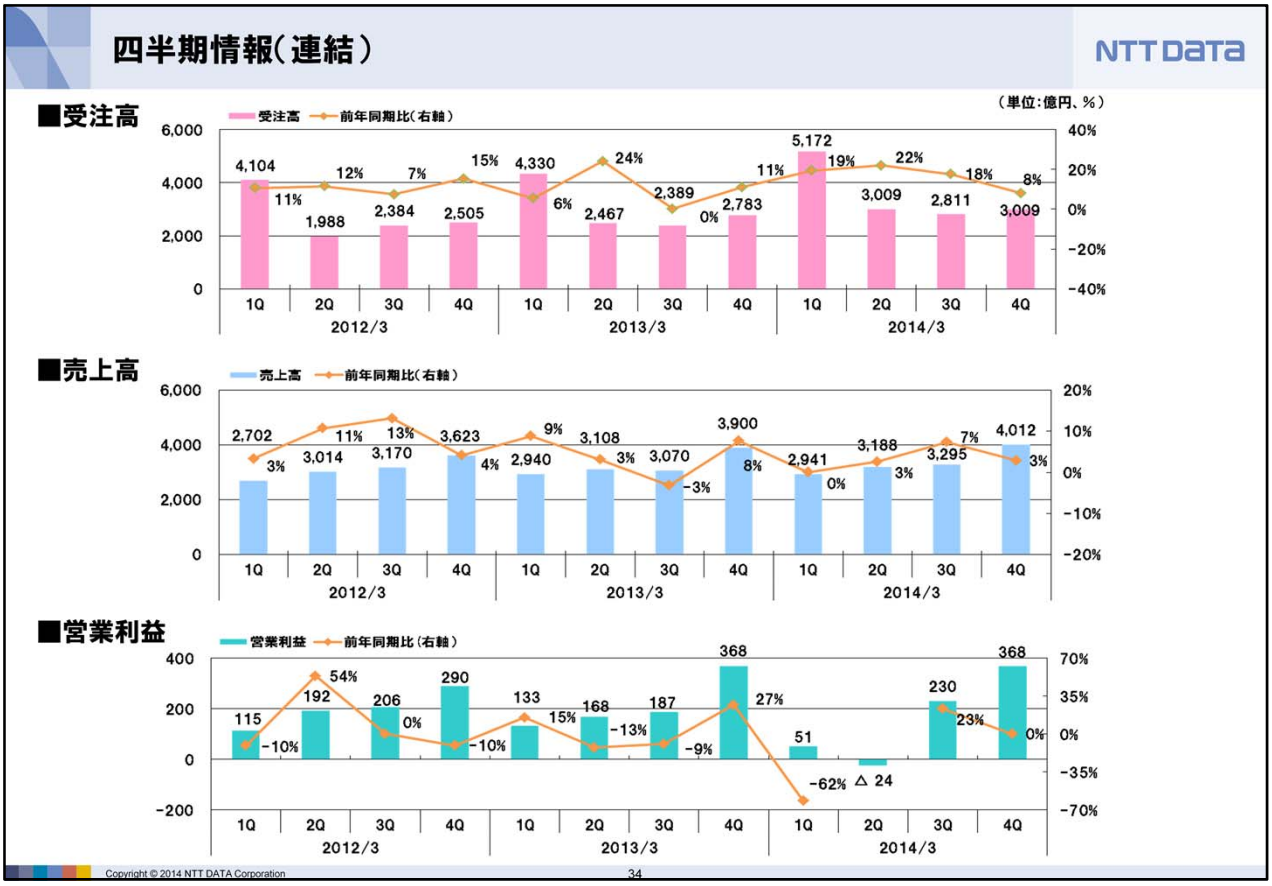
	2013年3月期 通期実績	2014年3月期 通期実績	2015年3月期 通期予想
受注高	7,008	7,894	6,230
パブリック＆フィナンシャル	4,938	5,635	4,310
エンタープライズITサービス	1,805	2,016	1,640
ソリューション＆テクノロジー	262	239	280
グローバルビジネス	0	0	0
受注残高	9,153	10,282	9,580
パブリック＆フィナンシャル	8,972	9,665	8,940
エンタープライズITサービス	125	549	530
ソリューション＆テクノロジー	52	67	110
グローバルビジネス	0	0	0

売上高（外部顧客向け）	8,180	7,828	7,950
パブリック＆フィナンシャル	5,775	5,593	5,720
エンタープライズITサービス	1,924	1,721	1,730
ソリューション＆テクノロジー	477	510	500
グローバルビジネス	0	0	0

（＊） ソリューション＆テクノロジーの外部顧客向け売上高には他セグメント経由の案件を含まない。

Copyright © 2014 NTT DATA Corporation

（説明省略）


四半期情報（連結）
NTT DATA
（単位：億円、％）
■受注高
受注高
前年同期比（右軸）
4,104
1,988
2,384
2,505
4,330
2,467
2,389
2,783
5,172
3,009
2,811
3,009
11%
12%
7%
15%
6%
24%
0%
11%
19%
22%
18%
8%
1Q
2Q
3Q
4Q
2012/3
2013/3
2014/3
■売上高
売上高
前年同期比（右軸）
2,702
3,014
3,170
3,623
2,940
3,108
3,070
3,900
2,941
3,188
3,295
4,012
3%
11%
13%
4%
9%
3%
-3%
8%
0%
3%
7%
3%
■営業利益
営業利益
前年同期比（右軸）
115
192
206
290
133
168
187
368
51
△ 24
230
368
-10%
54%
0%
-10%
15%
-13%
-9%
27%
-62%
23%
0%
Copyright © 2014 NTT DATA Corporation
34

（説明省略）

為替レート（海外グループ会社の受注高・収支換算レート）

NTT DATA

（単位：円、％）

	2013年3月期 実績レート	2014年3月期 通期予想の 前提レート	2014年3月期 実績レート	前期比（％）	2015年3月期 通期予想の 前提レート	前期比（％）
	①		②	（②-①）/①	③	（③-②/②
USD（米ドル）	83.08	95.00	100.11	+20.5	102.00	+1.9
EUR（ユーロ）（12月決算会社）	102.47	125.00	129.58	+26.5	137.00	+5.7
EUR（ユーロ）（3月決算会社）	106.97	125.00	134.26	+25.5	137.00	+2.0
RMB（中国人民元）	12.65	15.70	15.87	+25.5	17.10	+7.8

Copyright © 2014 NTT DATA Corporation

（説明省略）

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（マイナンバー）制度は、2013年5月に番号法が制定され、2016年1月の利用開始に向けて、政府・自治体・金融機関・民間企業で導入に向けた動きが進められているが、入札等のコスト削減要求が厳しい環境となっている。
- 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	・2013年6月に「世界最先端IT国家創造宣言」が策定され、IT投資への影響が見込まれるものの、競争入札の拡大等に伴い、厳しい環境となっている。また、社会保障・税番号（マイナンバー）制度は2013年5月に番号法が制定され、2016年1月の利用開始に向けて、政府・自治体・金融機関・民間企業等で導入に向けた動きが進められている。
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、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。 ・社会保障・税番号（マイナンバー）制度に関して、2015年10月の個人番号の付番・通知から2017年の国・地方公共団体等の連携に向け、関連の需要が発生する見込み。
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。 ・今後、健康長寿社会の実現に対応した新サービス・新産業の創出が図られる見込みであり、関係機関のIT投資への影響が見込まれる。
大手銀行	・IT投資拡大への意欲に変化が生じており、投資の拡大が見込まれる。 ・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り、中小企業向け融資も回復の兆しが見えているが、消費税増税による中小企業の経営圧迫や近隣金融機関との厳しい金利競争など、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 © 2014 NTT DATA Corporation

（説明省略）

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

国内消費の回復に伴い、景況感は改善されつつあり、IT投資の増加も顕在化しつつある。ただし、新興国の成長鈍化や原材料の高騰等の下振れリスクが懸念され、IT投資拡大の力強さについては今しばらく注視が必要な状況。

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に対するIT投資は一巡しつつあるが、インフラ・ネットワーク系設備への投資は、引き続き優先課題となっている。競争激化に伴う新サービス関連のIT投資は期待できる一方で、既存領域のIT投資については、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	・国内消費の回復や公共投資の増加等を背景に、景況感は好転しつつある。グローバル競争力の強化に向けたシステム整備や生産設備の強化等の取り組みは、継続的に行われ、サプライチェーンの可視化や物流基盤の再構築といった需要の顕在化が期待される。 ・ただし、新興国の成長鈍化や原材料費の高騰等下振れリスクも残るため、一部では依然として慎重なIT投資判断が行われると想定される。
流通・サービス	・国内消費の回復に伴い、大手小売業では、積極的な出店や大規模な設備投資などで競争力を強化する動きが顕著。そのような中、店舗系システムへの投資や大規模なインフラ統合など、継続的なシステム更改に向けたIT投資の増加が期待できる。 ・自社が有するPOSデータやソーシャルメディアの情報等を利用したBIや需要予測等、顧客分析の高度化に向けたIT投資需要が顕在化している。 ・ネットと店舗を結びつける販売促進活動等、O2O（Online to Offline）の活用による売上拡大を目的としたIT投資需要は堅調に推移。

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、BCP対策としての回線冗長化などを背景に引き続き堅調。 ・昨今のスマートデバイスの拡大を受け、法人向けのNWに関して無線LANの導入が増加傾向にある。さらに、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。
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 © 2014 NTT DATA Corporation

（説明省略）

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

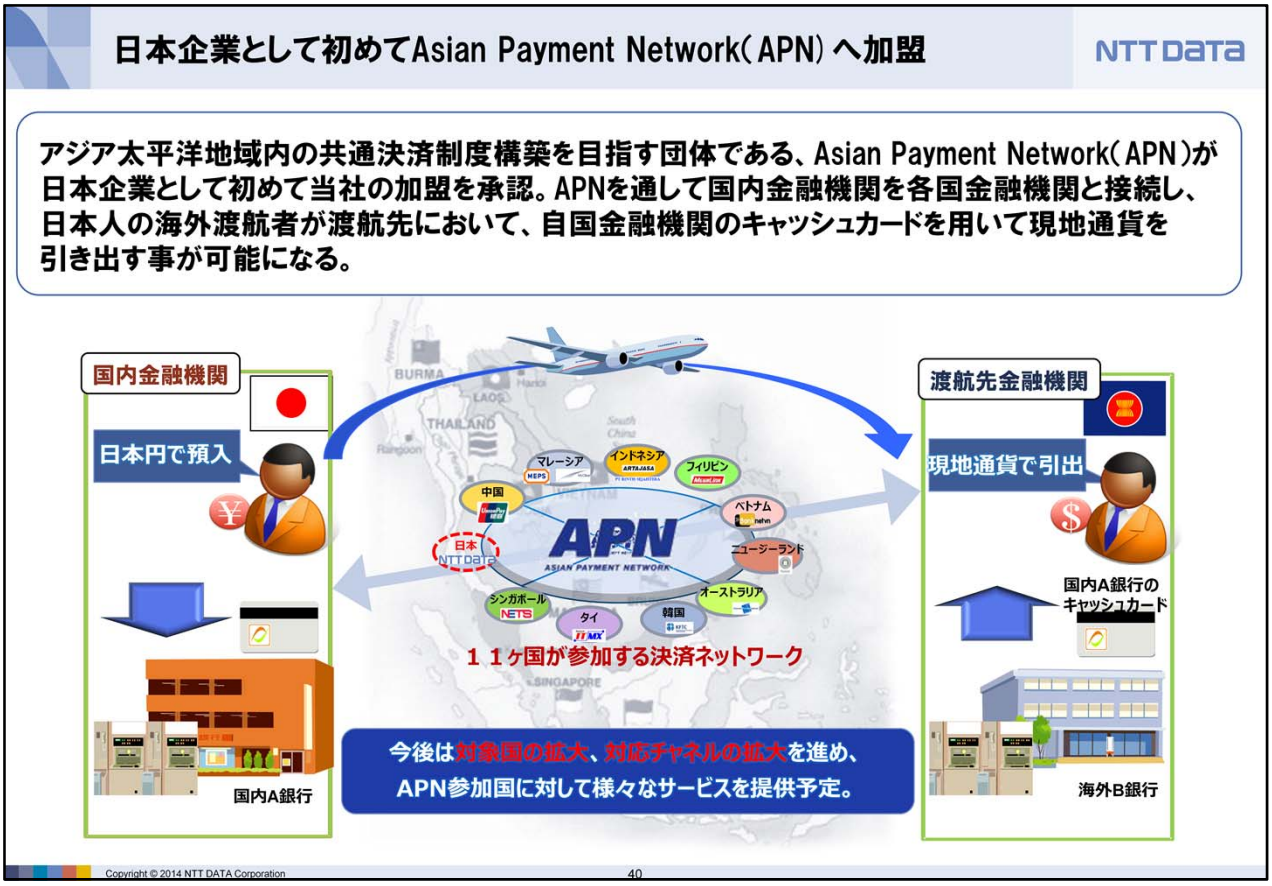
North America	米国・カナダともに国内総生産（GDP）は景気後退前の水準にまで回復し、雇用水準の見通しも明るい。低金利に支えられてキャッシュポジションが改善し、M&A活動も活発になりつつある。こうした中、ITサービス需要も堅調である。各企業は、技術イノベーションや更なるコスト削減の実現、既存のアウトソース契約の更改などに向けて新しい委託モデルを積極的に模索しており、ヘルスケアや製造業などで成長に向けた前向きな取組みも見られるようになっている。
EMEA	2013年10-12月期において、ユーロ圏全体でマクロ経済は回復しGDP成長率は約0.3%であったが、2013年通年でみるとGDPは約0.5%縮小した。市場の状況は国ごとに大きく異なり、ドイツと英国の成長はそれぞれ0.4%、1.7%と堅調だった一方で、イタリアは1.9%縮小した。2014年以降数年間は引き続き同様の状況が継続すると思われる。経済が回復基調にある中でも顧客からの価格低下圧力が継続している。
China	政治的な日中関係は依然として改善していないが、ビジネスの側面においては中国企業やビジネス関係者は徐々に姿勢を好転させており、日本企業の業績も回復しつつある。 欧米企業による中国拠点へのIT投資は引き続き非常に活発で、中国企業も国内市場の拡大に焦点を合わせている。
APAC	APAC全体の市況は堅調に推移している。成熟途上の市場では成長は底堅いが、タイでは政治の影響で公共部門におけるIT投資を中断。発展途上の市場では、金融機関におけるIT資産サービスに対する需要が高まっている。
Solutions	SME（中小企業）向けSAPサービスでは、顧客のIT投資に対する姿勢は地域と業種ごとに異なるものの SAPのソリューションとアウトソース事業の成長が底堅い。 HANA（高速データベース）、アナリティクス、モバイル技術、クラウドコンピューティングの分野での新規市場拡大も期待される。

Copyright © 2014 NTT DATA Corporation

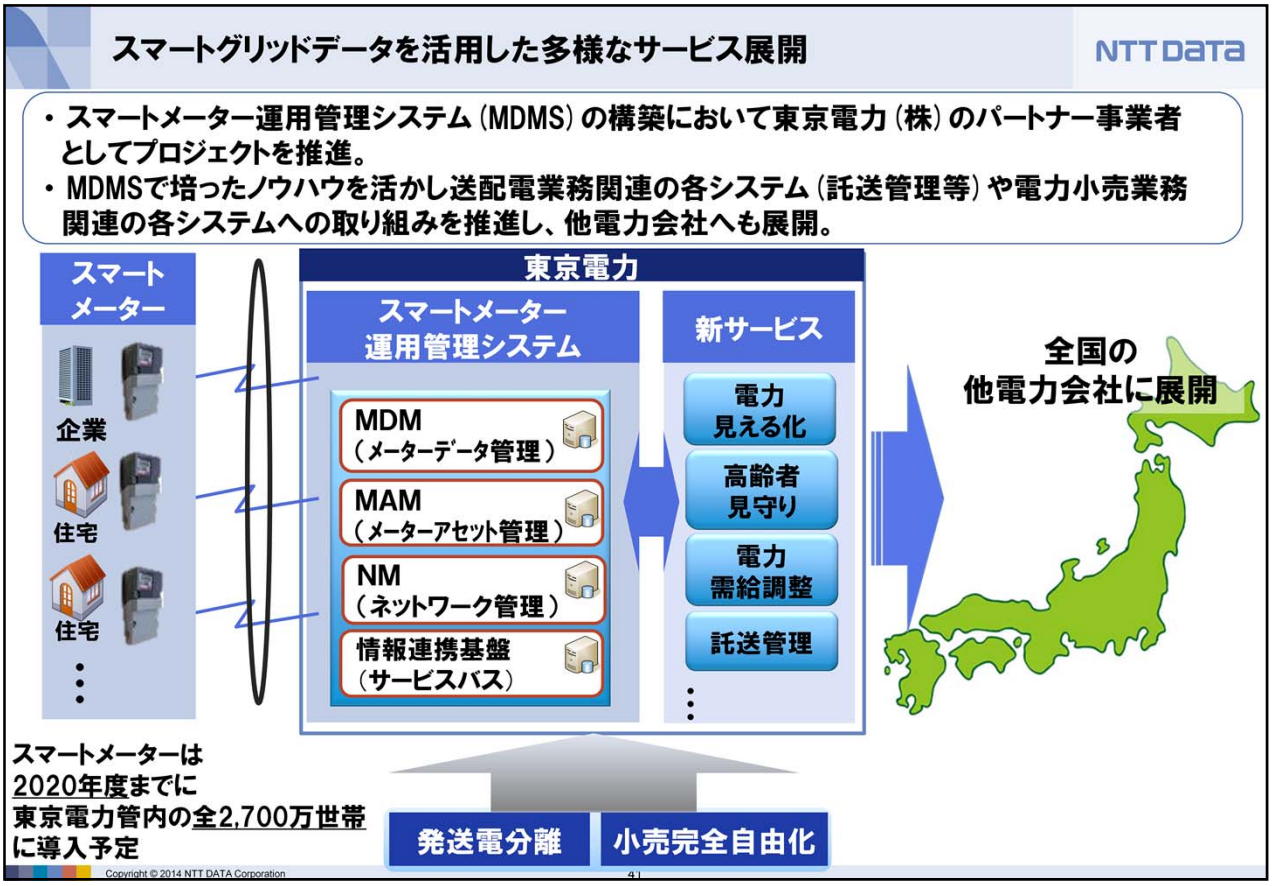
（説明省略）

バチカン図書館における歴史的手書き文献のデジタルアーカイブ事業に参画
NTT DATA
・バチカン図書館が進める、同館所有の人類貴重資産文献等の「長期保存事業」に当社が参画。
・バチカン図書館は、本事業のために新たに基金を設立し、広く賛同を呼びかけ、事業費を収集。
・当社はデジタルアーカイブ（DA）分野での実績を元に、電子化・DAシステムの構築・運用を行う。
バチカン図書館 "BIBLIOTECA APOSTOLICA VATICANA"
プロモーション
アーカイブ画像閲覧
基金
賛同
企業・法人
個人
研究者/機関等
サービス提供
NTT DATA "Global IT Innovator"
Ⅰ 電子化・保存:「人類資産保全」貢献
・15年間で、82,000冊の電子化
（4年間 3,000冊を1stフェーズとし契約）
Ⅱ 公開・プロモーションポータル:事業PR
・アーカイブデータ公開、賛同誘因
・賛同金オンライン収集
Digitization
NTTDATA "DA" Solution
AMLAD
System Integration
Portal
Copyright © 2014 NTT DATA Corporation
39

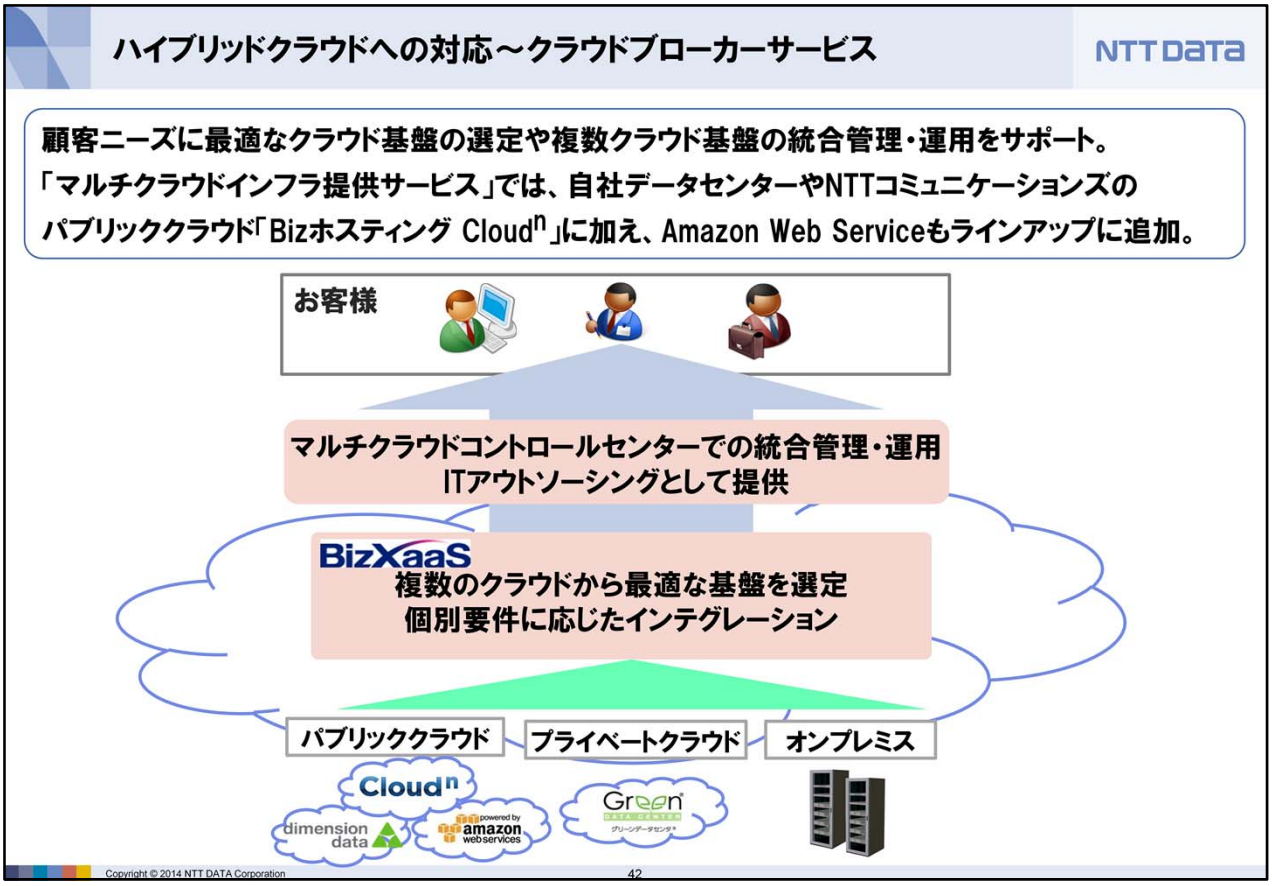
（説明省略）


日本企業として初めてAsian Payment Network(APN)へ加盟
NTT DATA
アジア太平洋地域内の共通決済制度構築を目指す団体である、Asian Payment Network(APN)が日本企業として初めて当社の加盟を承認。APNを通して国内金融機関を各国金融機関と接続し、日本人の海外渡航者が渡航先において、自国金融機関のキャッシュカードを用いて現地通貨を引き出す事が可能になる。
国内金融機関
日本円で預入
国内A銀行
渡航先金融機関
現地通貨で引出
国内A銀行のキャッシュカード
海外B銀行
マレーシア
インドネシア
フィリピン
中国
ベトナム
日本
ニュージーランド
シンガポール
タイ
韓国
オーストラリア
APN
ASIAN PAYMENT NETWORK
１１ケ国が参加する決済ネットワーク
今後は対象国の拡大、対応チャネルの拡大を進め、
APN参加国に対して様々なサービスを提供予定。
Copyright © 2014 NTT DATA Corporation
40

（説明省略）


スマートグリッドデータを活用した多様なサービス展開
NTT DATA
・スマートメーター運用管理システム（MDMS）の構築において東京電力（株）のパートナー事業者としてプロジェクトを推進。
・MDMSで培ったノウハウを活かし送配電業務関連の各システム（託送管理等）や電力小売業務関連の各システムへの取り組みを推進し、他電力会社へも展開。
スマートメーター
企業
住宅
住宅
東京電力
スマートメーター運用管理システム
MDM（メーターデータ管理）
MAM（メーターアセット管理）
NM（ネットワーク管理）
情報連携基盤（サービスバス）
新サービス
電力見える化
高齢者見守り
電力需給調整
託送管理
全国の他電力会社に展開
スマートメーターは2020年度までに東京電力管内の全2,700万世帯に導入予定
発送電分離
小売完全自由化
Copyright © 2014 NTT DATA Corporation
41

（説明省略）

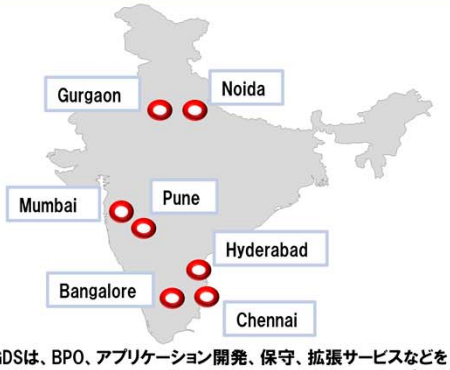

ハイブリッドクラウドへの対応～クラウドブローカーサービス
NTT DATA
顧客ニーズに最適なクラウド基盤の選定や複数クラウド基盤の統合管理・運用をサポート。
「マルチクラウドインフラ提供サービス」では、自社データセンターやNTTコミュニケーションズの
パブリッククラウド「Bizホスティング Cloudn」に加え、Amazon Web Serviceもラインアップに追加。
お客様
マルチクラウドコントロールセンターでの統合管理・運用
ITアウトソーシングとして提供
BizXaaS
複数のクラウドから最適な基盤を選定
個別要件に応じたインテグレーション
パブリッククラウド
プライベートクラウド
オンプレミス
Cloudn
dimension data
powered by amazon web services
Green
Copyright © 2014 NTT DATA Corporation
42

（説明省略）

NTT DATA, Inc.のインド拠点がCMMI®成熟度レベル5を達成

NTT DATA

NTT DATA, Inc.のインド拠点のNTT DATA Global Delivery Services（以下：GDS）は開発のためのCMMI®（Capability Maturity Model® Integration） version 1.3およびサービスのためのCMMI version 1.3においてCMMIの最高水準となる成熟度レベル5を達成。



GDSは、BPO、アプリケーション開発、保守、拡張サービスなどを提供し、バンガロールをはじめチェンナイ・ハイデラバード・プネ等に拠点を有する。

NTTデータグループ各社におけるCMMIレベル5達成状況

NTTデータ（国内3組織）	開発のためのCMMI v1.3
NTT DATA GDS（インド）	開発のためのCMMI v1.3 サービスのためのCMMI v1.3
無錫NTTデータ（中国）	開発のためのCMMI v1.2
everis社（スペイン・南米）	開発のためのCMMI v1．3

ポイント：

- 開発とサービス両方の認定を取得している企業は、世界でまだ8社
- GDSインド国内7拠点、人員も7,000人以上と、CMMIレベル5を達成している8社の中でも現在世界最大規模

CMMI（Capability Maturity Model Integration）は、1999年に米国国防総省の援助のもとカーネギーメロン大学CMMI Institute で開発された、システム開発を行う組織の成熟度を表現したモデルです。成熟度を段階的なレベルで表現するとともに、各成熟度を満足するために有効なプロセスの特長を定義しており、プロセス改善を行う際のリファレンスモデルのデファクトスタンダードとして、世界中の多くの企業で使用されています。

Copyright © 2014 NTT DATA Corporation

（説明省略）

NTT DATA

Global IT Innovator

Copyright © 2014 NTT DATA Corporation