代表取締役社長の本間でございます。

本日はお忙しいところご出席いただきまして誠にありがとうございます。
それでは、第２四半期決算の概要についてご説明します。

INDEX

1. 2020年3月期 第2四半期実績（全社）
2. 2020年3月期 第2四半期実績（セグメント別）
3. 中期経営計画の進捗状況
4. 巻末資料
   - 事業トピックス
   - 決算・業績予想値の詳細
   - 中長期財務トレンド

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等は、株式会社NTTデータあるいは各社等の登録商標または商標です。

© 2019 NTT DATA Corporation

NTT DATA

（説明省略）

1

2020年3月期 第2四半期実績（全社）

Results for the Second Quarter of Fiscal Year Ending March 31, 2020
(The whole company basis)

© 2019 NTT DATA Corporation

NTT DATA

（説明省略）

前期比増減概要

- **好調な国内事業及び海外事業の規模拡大により受注高・売上高は順調に拡大**
- **営業利益については、事業拡大に向けた費用の増加等はあるものの、PMI費用の減少及び増収により増益**

（単位：億円,%）

	2019年3月期 第2四半期実績 (4月～9月)	2020年3月期 第2四半期実績 (4月～9月)	前期比 (金額)	前期比 (比率)
受 注 高	9,204	10,888	+1,684	+18.3%
売 上 高	10,227	10,778	+551	+5.4%
営 業 利 益 (営業利益率)	601 (5.9%)	638 (5.9%)	+37 (+0.0P)	+6.1%
当社株主に帰属する 四半期利益	387	402	+15	+3.9%

© 2019 NTT DATA Corporation

NTT DATA

まず、全社実績の概要についてご説明します。
第２四半期では、全ての項目で第１四半期からプラス幅を拡大することができました。

特に受注高は為替影響を除けば全てのセグメントで第１四半期から伸びており、全社では第２四半期で1,500億円ほどプラス幅を拡大しています。その中でも、公共・社会基盤と北米が大型案件の獲得によって大幅に伸びています。

売上高についても為替影響を除けば全てのセグメントで拡大しています。特に法人・ソリューションが好調を維持しています。

営業利益については、５月に発表しました中期経営計画に基づく費用の増加はありますが、旧Dell Services部門買収に伴うPMI費用の減少や増収によって増益となっています。
それでは、各項目について、増減の内容をセグメントごとにご説明します。

2

2020年3月期 第2四半期実績（セグメント別）

Results for the Second Quarter of Fiscal Year Ending March 31, 2020 (By Business Segment)

© 2019 NTT DATA Corporation

NTT DATA

（説明省略）

まず、受注高の状況です。

公共・社会基盤は、第２四半期で中央府省から大型案件を含む複数の案件を獲得し、大幅にプラス幅を拡大しています。

金融は、累計では前期に受注した大型案件の反動減によってマイナスとなっていますが、第２四半期では協同組織金融機関向け案件を獲得しており、マイナス幅を縮小させています。

法人・ソリューションは、製造業を中心に着実に受注が伸びています。

北米は、第２四半期でも大型案件を獲得しており、３四半期連続の大幅プラスと好調を維持しています。

EMEA・中南米は、為替影響によって第１四半期時点よりもプラス幅は抑えられていますが、着実に伸びています。

続いて、売上高の状況です。
公共・社会基盤は、中央府省向けサービスの反動減はありますが、ユーティリティやテレコム向けの売上が拡大しており、増収となっています。

金融は、金融機関向けサービスを中心に着実に増収幅が拡大しています。

法人・ソリューションは、製造業向けサービスの増収に加え、前期に買収したペイジェント社の連結拡大やCAFISのオーガニック成長によりペイメントサービスの増収が続いており、引き続き好調です。

北米は、M&Aによる規模拡大によって現地通貨ベースでは増収ですが、為替影響により前年並みとなっています。

EMEA・中南米はスペインを中心に引き続き順調に伸びています。

次に、営業利益の状況です。
公共・社会基盤は増収による増益に加え、前期に比べて不採算額が減少していることによって増益となっています。

金融と法人・ソリューションは増収による増益。北米は、PMI費用が減少したことによって増益となっています。

EMEA・中南米は、中期経営計画に基づいた事業構造改革が着実に進展しており、その関連費用の支出によって減益となっています。

公共・社会基盤

（単位：億円,%）

	2019年3月期 第2四半期実績 （4月～9月）	2020年3月期 第2四半期実績 （4月～9月）	前期比 （金額）	前期比 （比率）
受注高	1,721	2,601	+880	+51.2%
売上高	2,084	2,130	+45	+2.2%
営業利益 （営業利益率）	114 （5.4%）	133 （6.3%）	+20 （+0.8P）	+17.4%

受注高	中央府省向け案件の獲得等により増加
売上高	前期における中央府省向けサービスの反動減はあるものの、ユーティリティ及びテレコム向けサービスの規模拡大等により増収
営業利益	増収及び不採算額の減少等により増益

© 2019 NTT DATA Corporation

NTT DATA

（説明省略）

金融

（単位：億円,%）

	2019年3月期 第2四半期実績 （4月～9月）	2020年3月期 第2四半期実績 （4月～9月）	前期比 （金額）	前期比 （比率）	
受注高	2,250	1,909	▲342	▲15.2%	↘
売上高	2,661	2,809	+148	+5.6%	↗
営業利益 （営業利益率）	238 （8.9%）	248 （8.8%）	+11 （▲0.1P）	+4.4%	↗

受注高	銀行向け案件の反動減等により減少
売上高	金融機関向けサービスの規模拡大等により増収
営業利益	増収等により増益

© 2019 NTT DATA Corporation

NTT DATA

（説明省略）

法人・ソリューション

（単位：億円,%）

	2019年3月期 第2四半期実績 （4月～9月）	2020年3月期 第2四半期実績 （4月～9月）	前期比 （金額）	前期比 （比率）
受注高	1,442	1,575	+133	+9.3%
売上高	2,505	2,821	+315	+12.6%
営業利益 （営業利益率）	244 (9.7%)	265 (9.4%)	+21 (▲0.3P)	+8.7%

受注高	製造業向け案件の獲得等により増加
売上高	製造業及びM&Aを含むペイメント向けサービスの規模拡大等により増収
営業利益	増収等により増益

© 2019 NTT DATA Corporation

NTT DATA

（説明省略）

北米

（単位：億円,%）

	2019年3月期 第2四半期実績 （4月～9月）	2020年3月期 第2四半期実績 （4月～9月）	前期比 （金額）	前期比 （比率）	
受注高	1,574	2,430	+856	+54.3%	↗
売上高	2,089	2,085	▲4	▲0.2%	→
EBITA (*1) （EBITAマージン）	42 （2.0%）	56 （2.7%）	+14 （+0.7P）	+34.3%	↗
営業利益 （営業利益率）	▲9 （▲0.4%）	1 （0.1%）	+10 （+0.5P）	－	↗

(*1) EBITA ＝ 営業利益 ＋ 買収に伴うPPA無形固定資産の償却費等

受注高	公共及びヘルスケア向け案件の獲得等により増加
売上高	M&Aによる規模拡大はあるものの、為替影響等により前年並み
EBITA	PMI費用の減少等により増益
営業利益	PMI費用の減少等により増益

© 2019 NTT DATA Corporation

NTT DATA

（説明省略）

EMEA・中南米

（単位：億円,%）

	2019年3月期 第2四半期実績 （4月～9月）	2020年3月期 第2四半期実績 （4月～9月）	前期比 （金額）	前期比 （比率）
受注高	2,057	2,188	+131	+6.4%
売上高	2,066	2,175	+109	+5.3%
EBITA (*1) （EBITAマージン）	64 （3.1%）	36 （1.6%）	▲29 （▲1.5P）	▲44.8%
営業利益 （営業利益率）	26 （1.2%）	10 （0.5%）	▲16 （▲0.8P）	▲61.6%

(*1) EBITA ＝ 営業利益 ＋ 買収に伴うPPA無形固定資産の償却費等

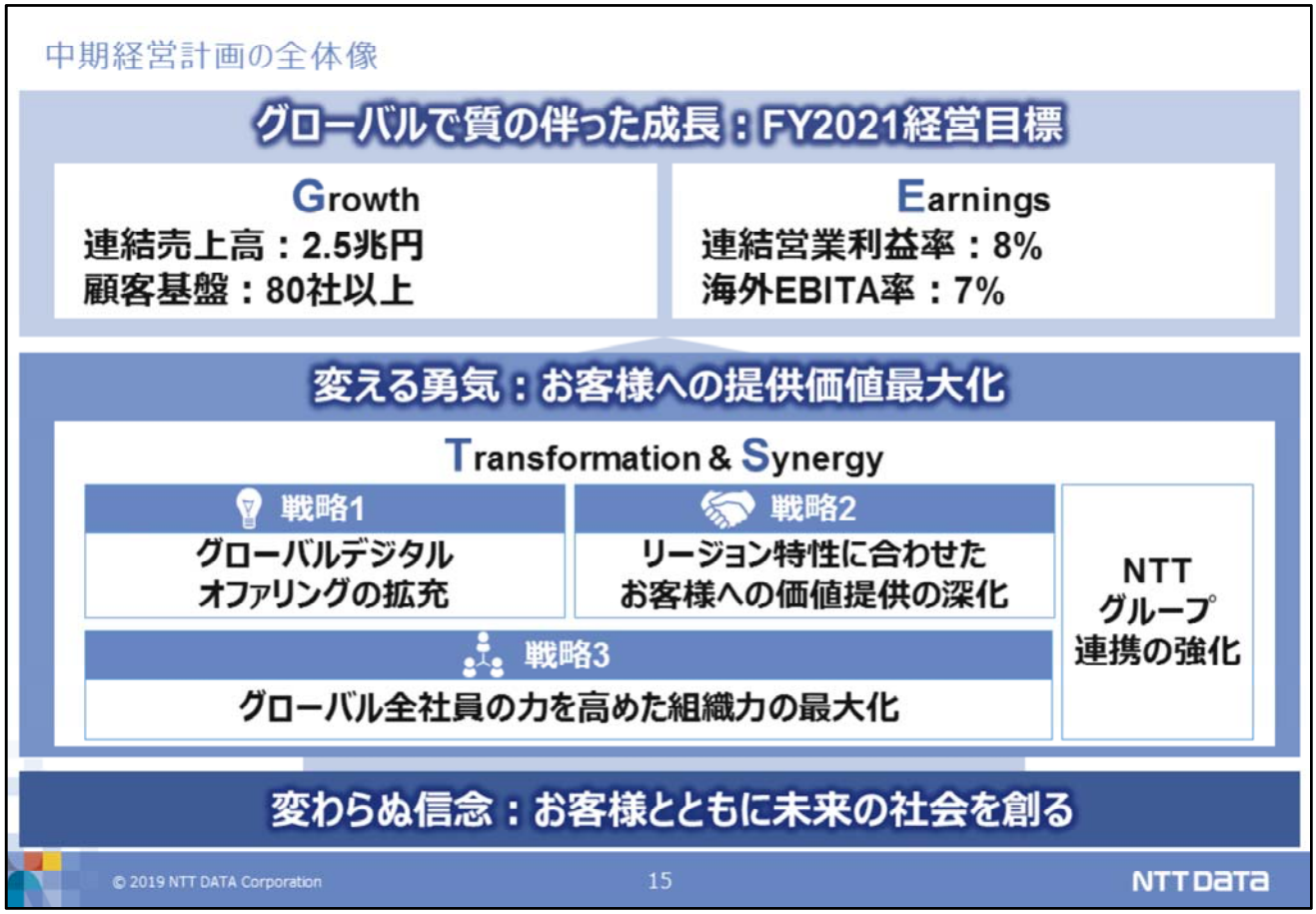
受注高	為替影響による減少はあるものの、スペインを中心とした欧州での案件の獲得等により増加
売上高	為替影響による減収はあるものの、スペインを中心とした欧州での規模拡大等により増収
EBITA	増収による増益はあるものの、事業拡大に向けた費用の増加等により減益
営業利益	増収による増益はあるものの、事業拡大に向けた費用の増加等により減益

© 2019 NTT DATA Corporation

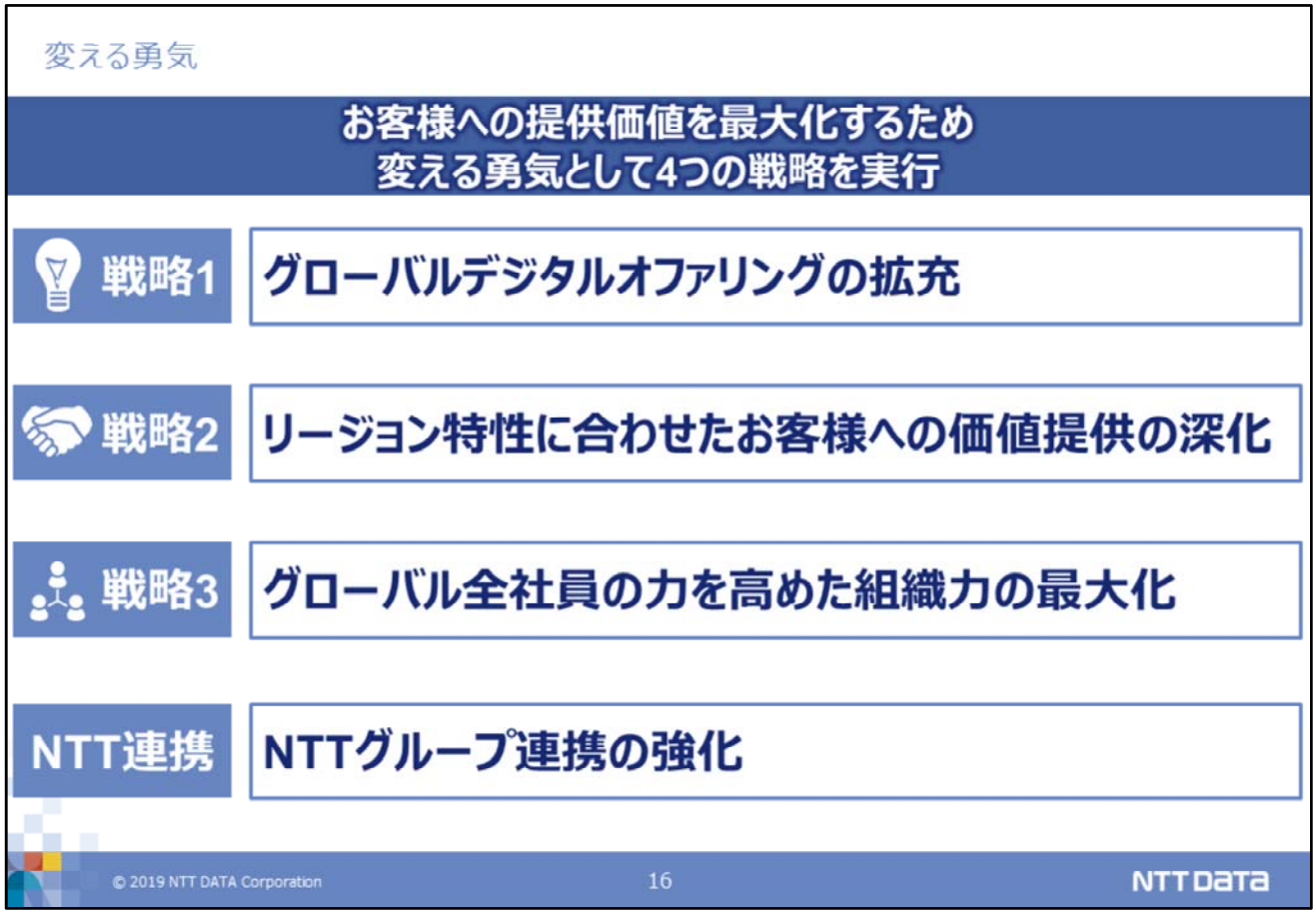
NTT DATA

（説明省略）

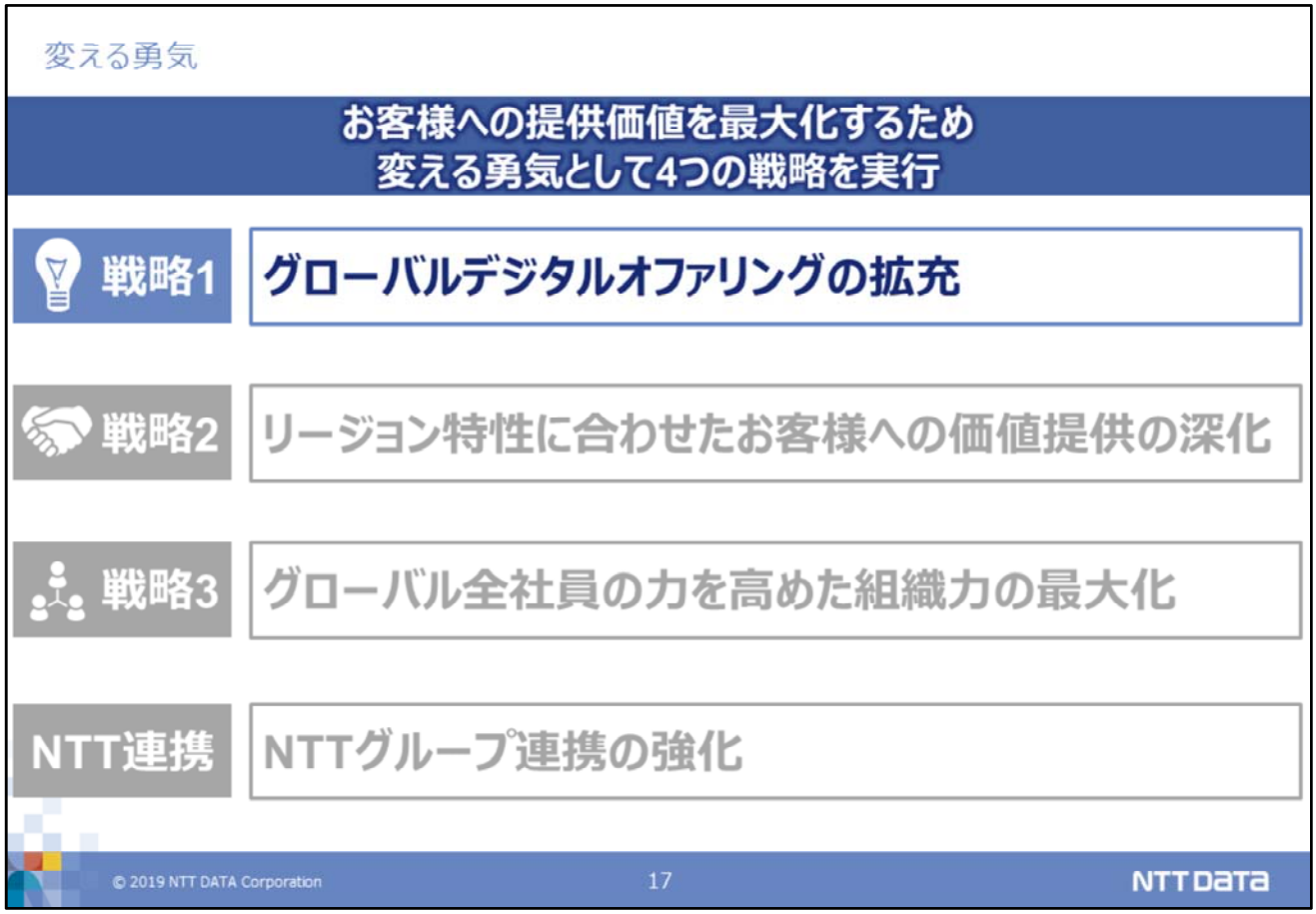
続きまして、中期経営計画の進捗状況についてご説明します。



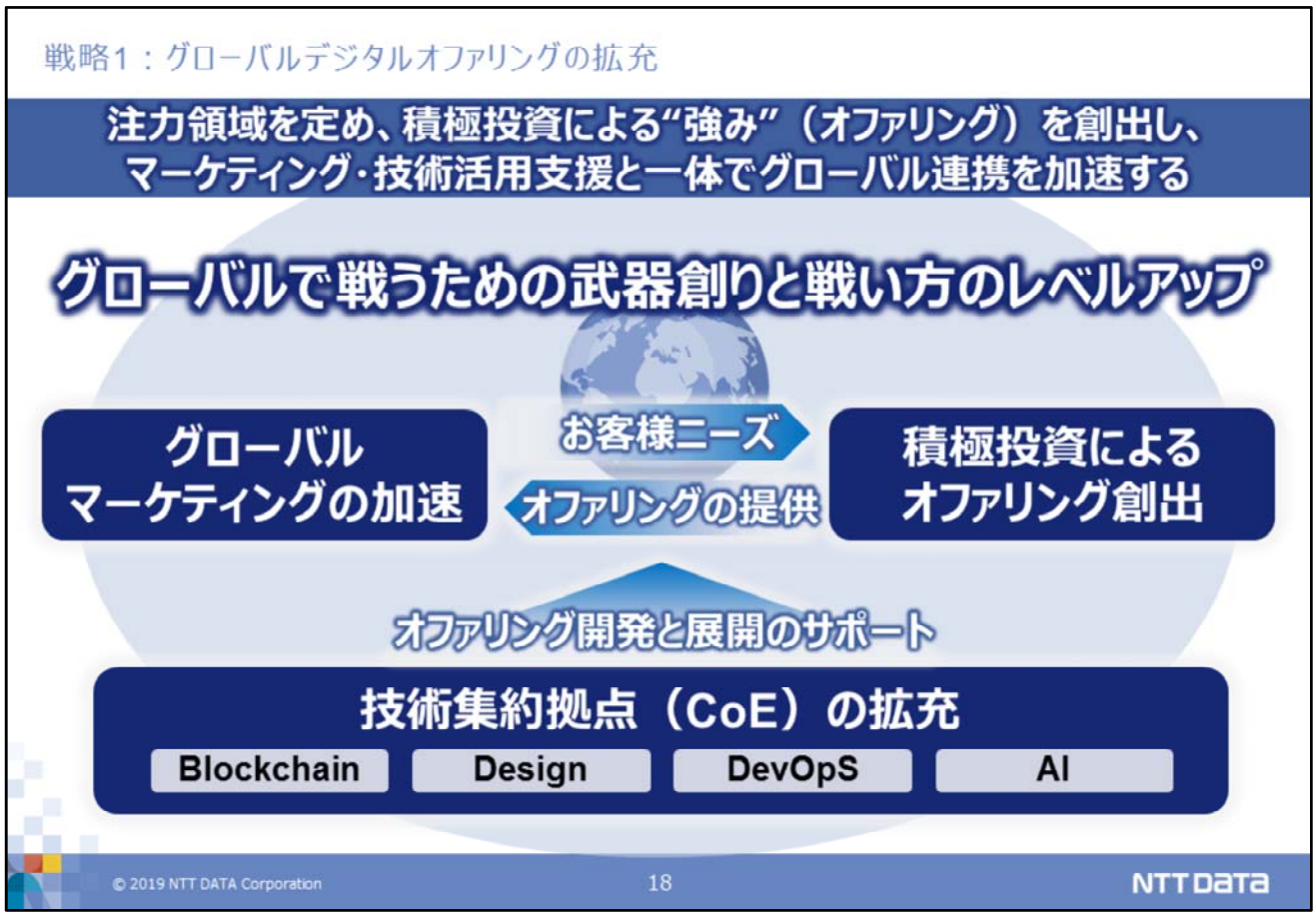
こちらが中期経営計画の全体像をまとめたものになります。
「変わらぬ信念」と「変える勇気」により、グローバルで質の伴った成長をめざします。



今中計では、お客様への提供価値を最大化するために、“変える勇気”としてこれら4つの戦略を徹底的に実行していきます。



戦略１は、「グローバルデジタルオファリングの拡充」です。



こちらの狙いは、戦うための武器づくりと戦い方のレベルアップです。

具体的には、

1. 注力するインダストリーを定め、そのインダストリーごとにグローバルOneチームを組成し、グローバルインダストリー、グローバルアカウント、グローバルオファリングについて戦略を策定していきます。

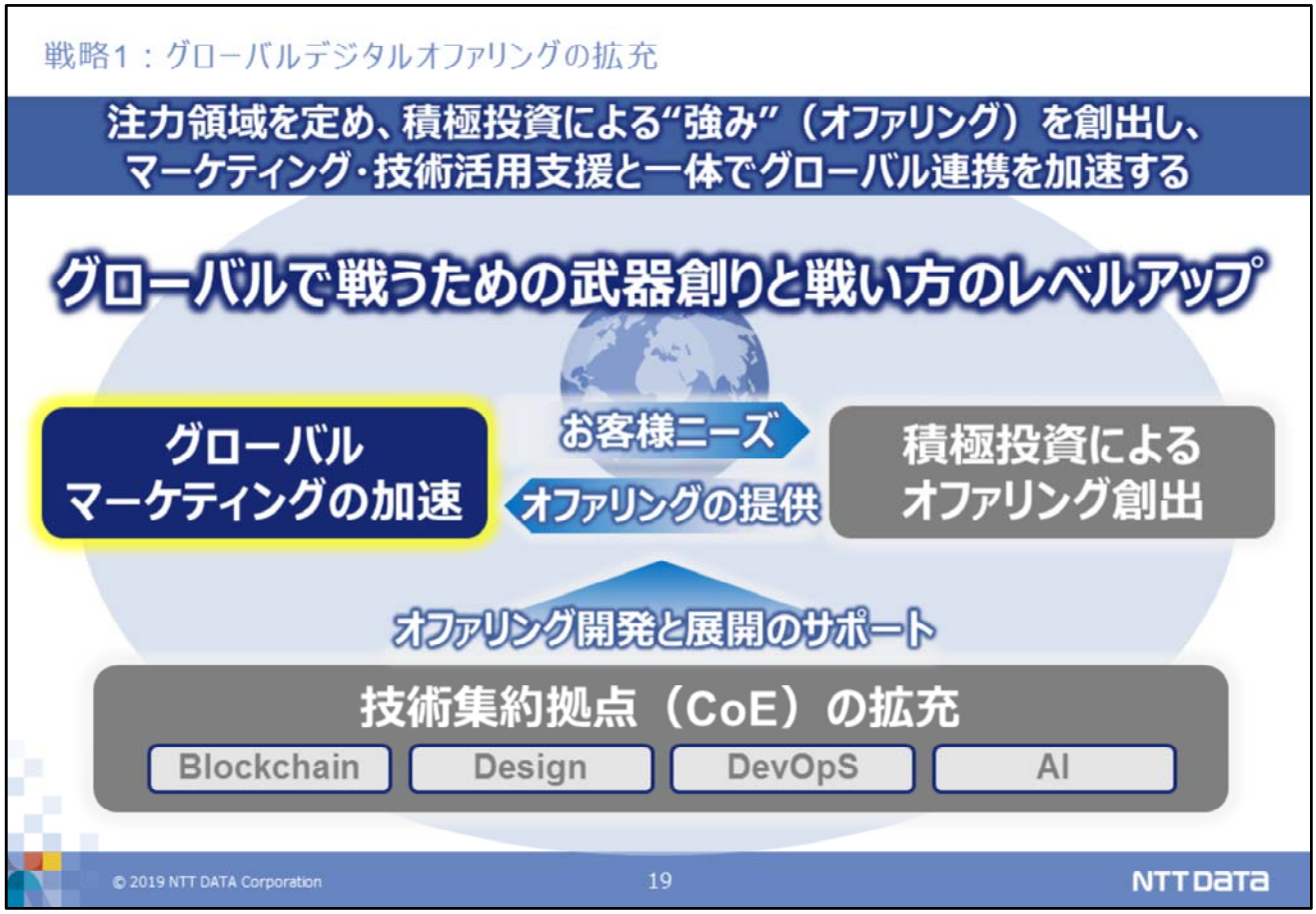
さらに、Digital Strategy Office（DSO）において、

2. デジタルビジネスの推進のために、グローバルレベルで重点領域のオファリング創りを推進していきます。

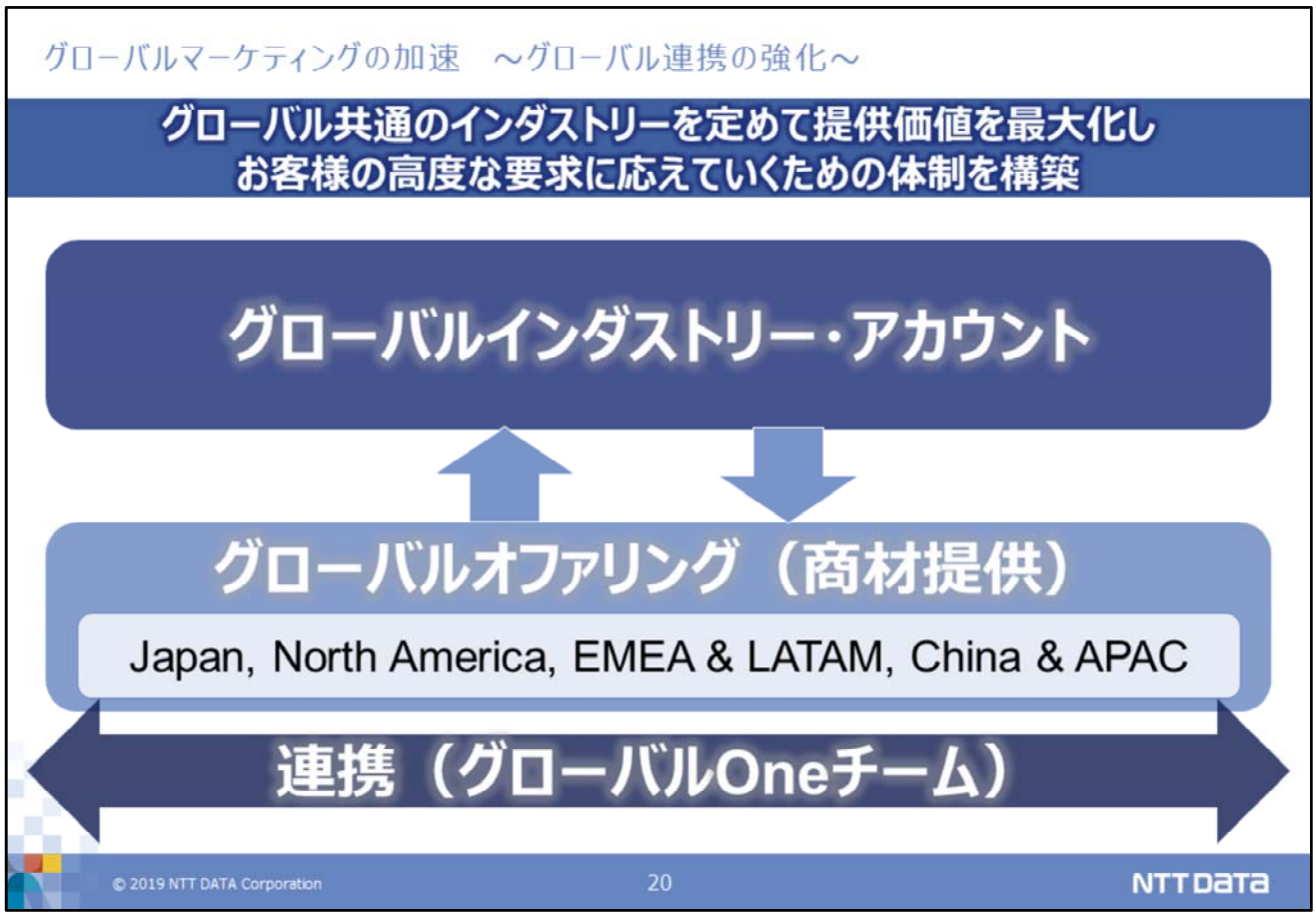
また、

3. R&Dをグローバル化して、Center of Excellence（CoE）を拡充し、オファリングの開発と展開をサポートしていきます。

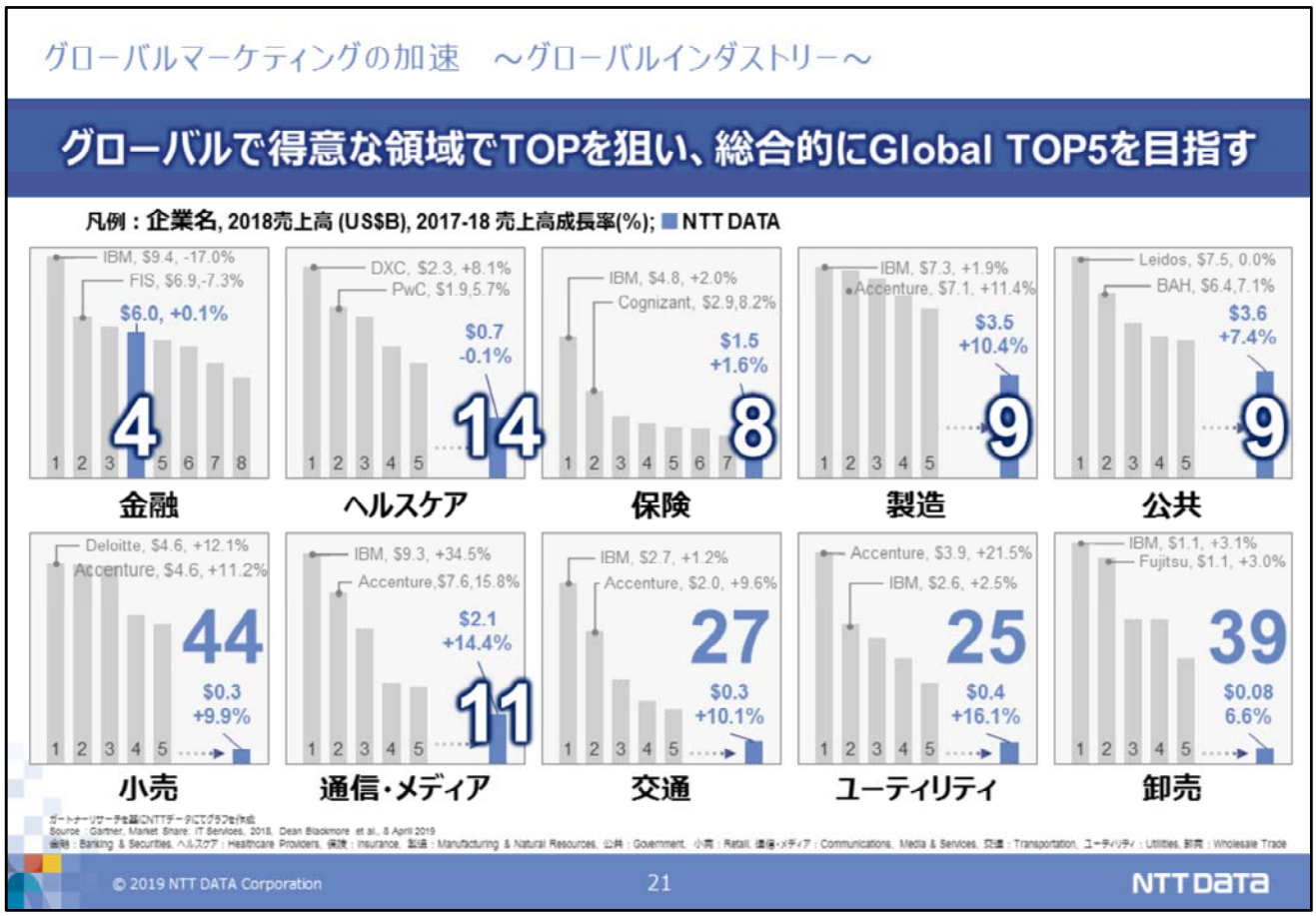
これらによって、グローバル、デジタルの強みを前面に出して戦えるようにしていきます。



まずはグローバルマーケティングの加速です。



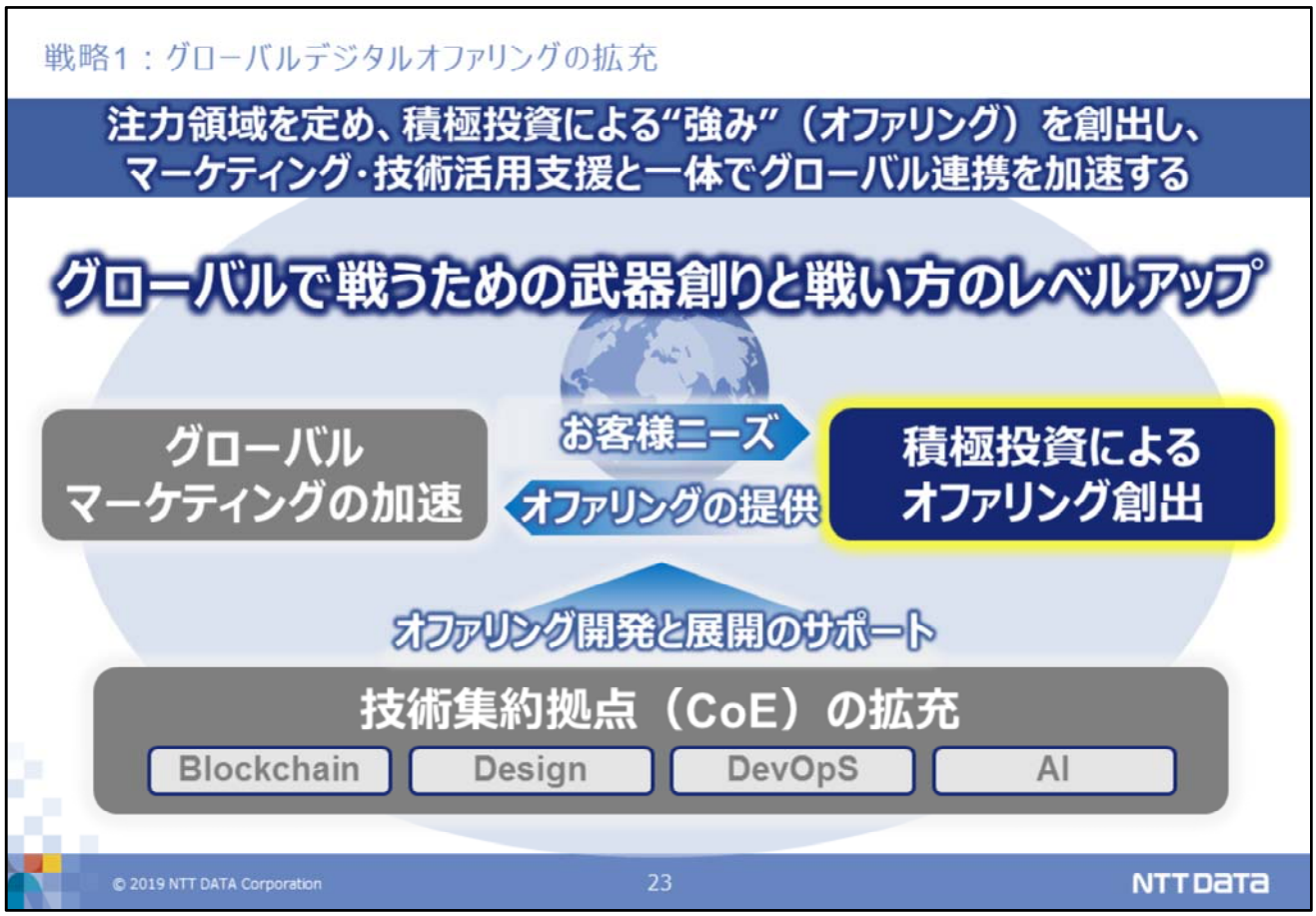
　グローバルマーケティングを加速するため、グローバルOneチームを作って、一体となってグローバルのお客様に高度なサービスを提供するための体制を構築しました。
　すでに複数のインダストリー領域で取り組みを始めております。



　こちらはグローバルでのインダストリーにおいて、外部機関から客観的に当社の強い領域を評価いただいたグラフです。
　当社は、グローバルで得意な領域・伸ばしたい領域でTOPを狙っていきます。その結果として、全体でGlobal TOP5をめざしていきます。

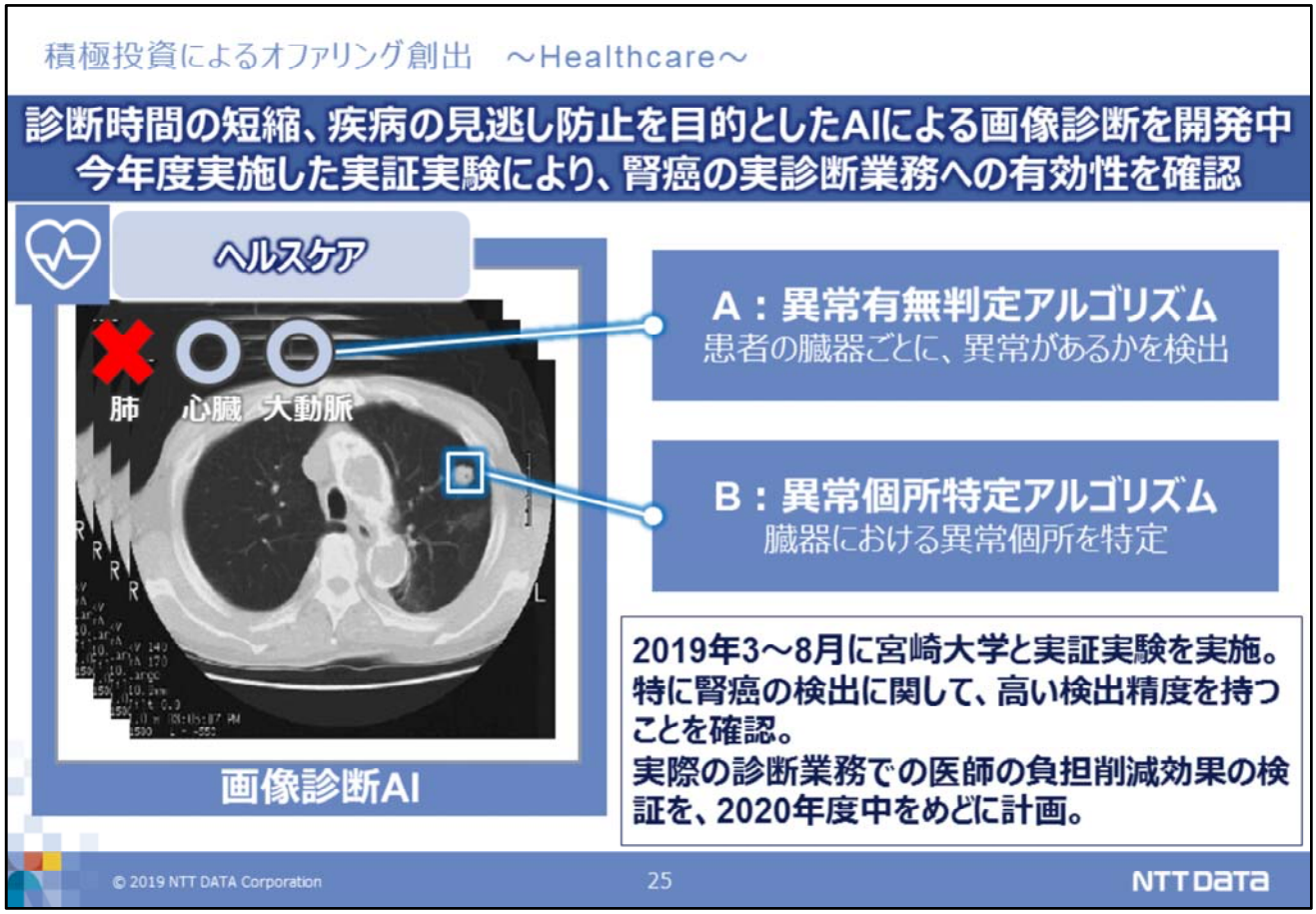
具体的には、こちらにあるような、自動車、金融、保険、ヘルスケア、テレコム、小売り等の当社が強みを持ったインダストリー領域でグローバルOne Teamを組成しました。

各インダストリーにおいて、グローバル横断での戦略を策定し、一体感を持って世界中のお客様へ高度なサービスを提供していきます。



ここからは、オファリング戦略と具体的な事例をご紹介します。

　デジタルビジネスを加速するため、昨年DSO（Digital Strategy Office）という組織を作りました。
　グローバルレベルでこちらにある重点８領域を定め、デジタル変革実現のためのソリューション・サービスの創造に取り組んでいます。



こちらはヘルスケア領域で開発中の、AIによる画像診断支援ソリューションです。本ソリューションは、患者の医療画像をAIで分析します。そして、「複数の疾病の異常」を判定し、医師の診断をサポートします。

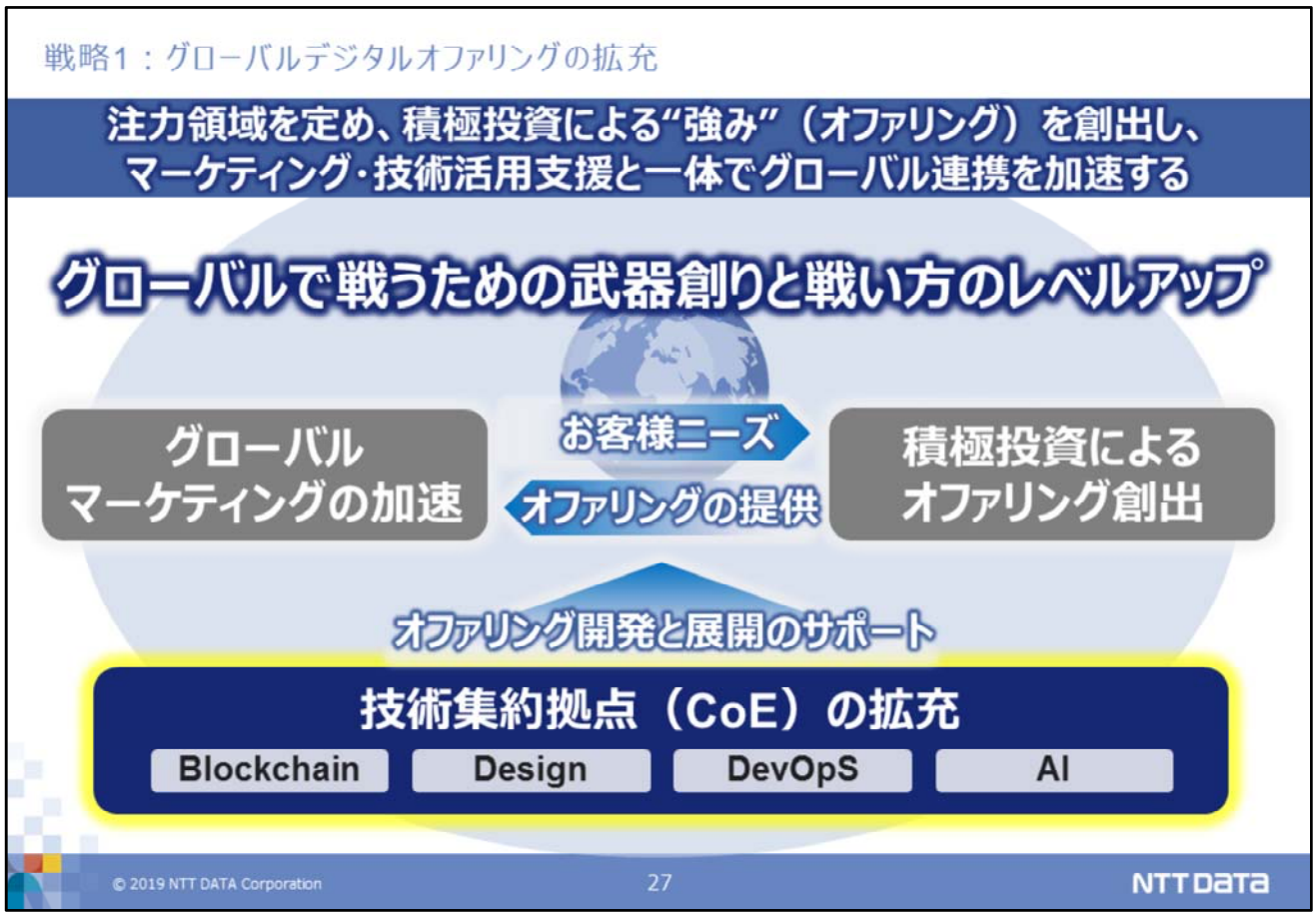
直近の実証実験では、腎臓のあらゆる疾患に関して、人種や生活習慣の異なる複数の国の患者に適用できることを確認しました。特に、腎臓癌の診断においては高い検出性能が確認されました。

今回の結果を踏まえ、実際の診断業務での医師の負担削減効果等の検証を、2020年度をめどに計画しています。

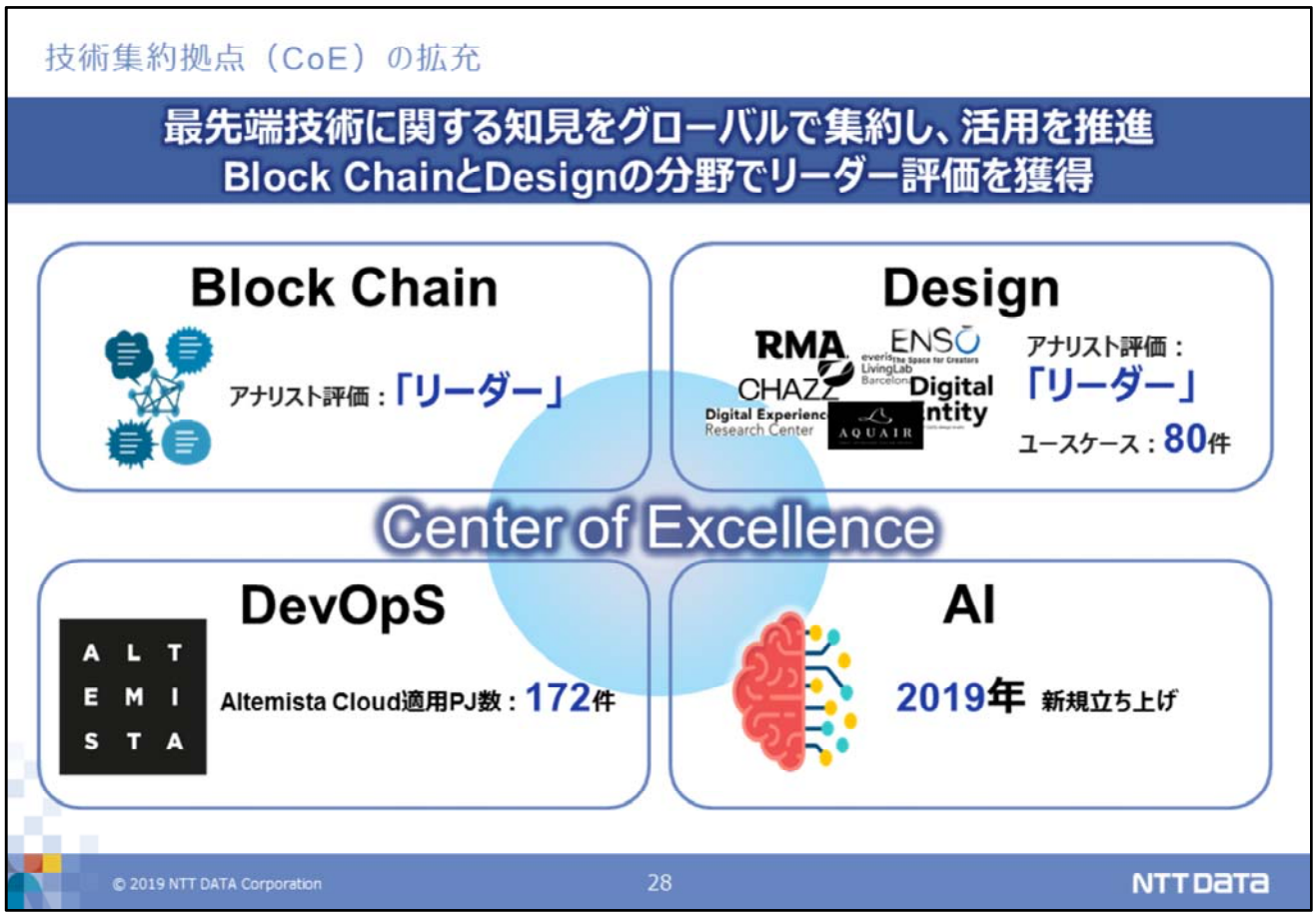
こちらは、小売業界向けの取り組みです。
手に取った商品をレジでの支払い無しで持ち帰ることができる、レジ無しデジタル店舗出店サービス「Catch&Go」を9月より提供開始しました。

本サービスは、オムニチャネルやECサイト等、当社が顧客接点系のデジタルビジネスで培ってきたノウハウを活かしたリアル店舗のデジタル化です。
消費者にとっては、レジでの支払いのストレスが軽減され、また店舗にとっては、業務効率化やレジ待ち解消による購買機会の最大化、消費者の動線等をデータで把握することで、マーケティングへの活用が可能となります。

当社は、本サービスを2022年度末までに小売業界1,000店舗へ導入することをめざします。



次に、オファリングの開発と展開をサポートする技術集約拠点（CoE）の取り組み状況です。



CoEは、グローバルレベルでのテクノロジー・知見の集約と活用を推進するため、グローバル共通の研究拠点を組成し、お客様のデジタル化を支援しています。

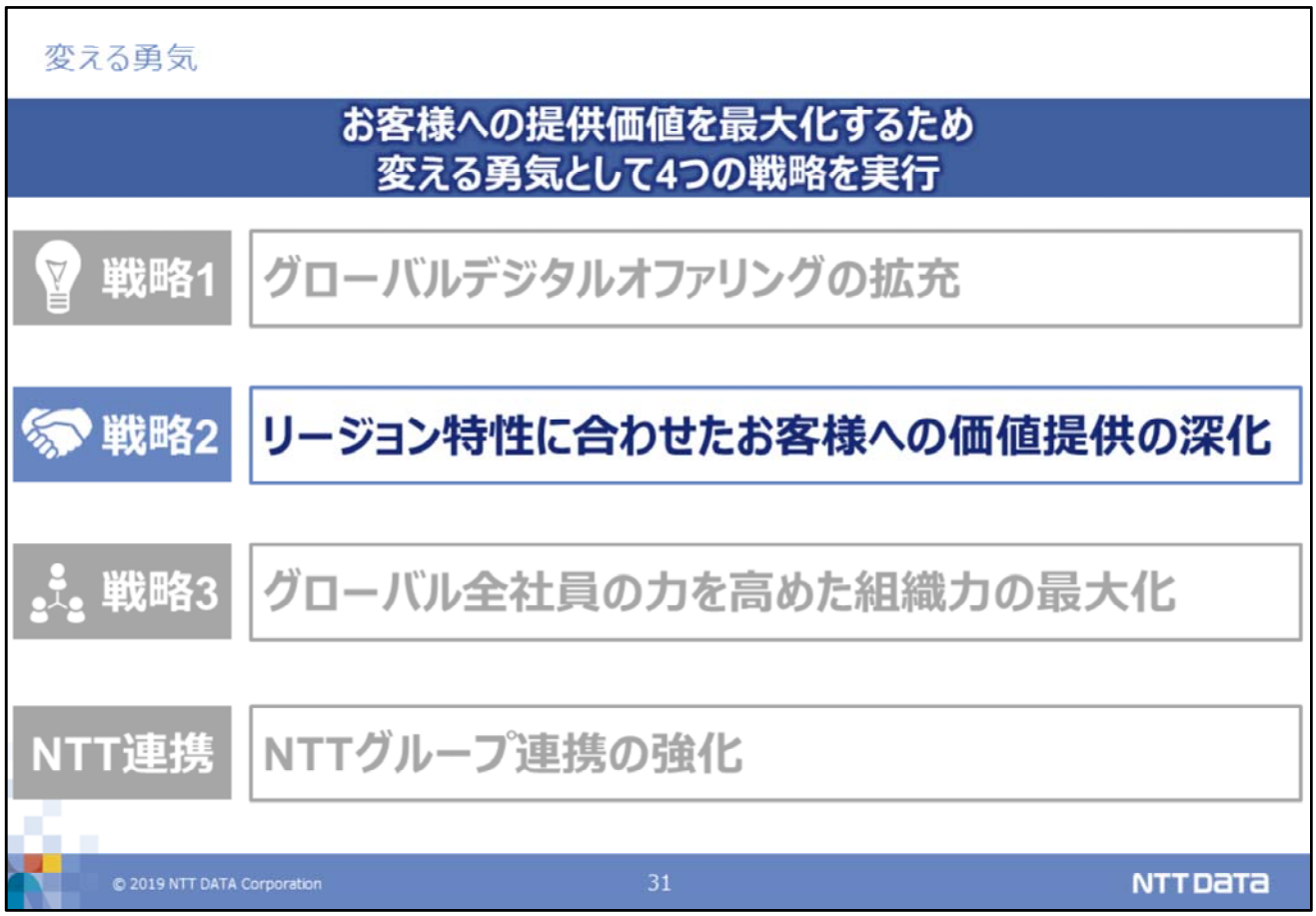
このなかでも、ブロックチェーンやデザインについては、外部調査会社からリーダー評価を獲得しました。

ユースケースやリファレンスの共有によるシナジーを深めることで、国内、海外双方において商用案件の拡大に繋がっています。

ブロックチェーンCoEには、NTTデータグループ全体で24カ国から300名を超えるメンバーが参加しています。

CoEの連携によって、世界に先駆けて商用サービスにブロックチェーン技術を適用した事例も出てきています。

　こちらはデザインCoEの取り組みです。当社では、デザインの知見をグローバルで共有するためのネットワークを構築しています。
　世界中で15のスタジオ、450人以上のUXデザイナーがおり、80以上のユースケースを共有しています。



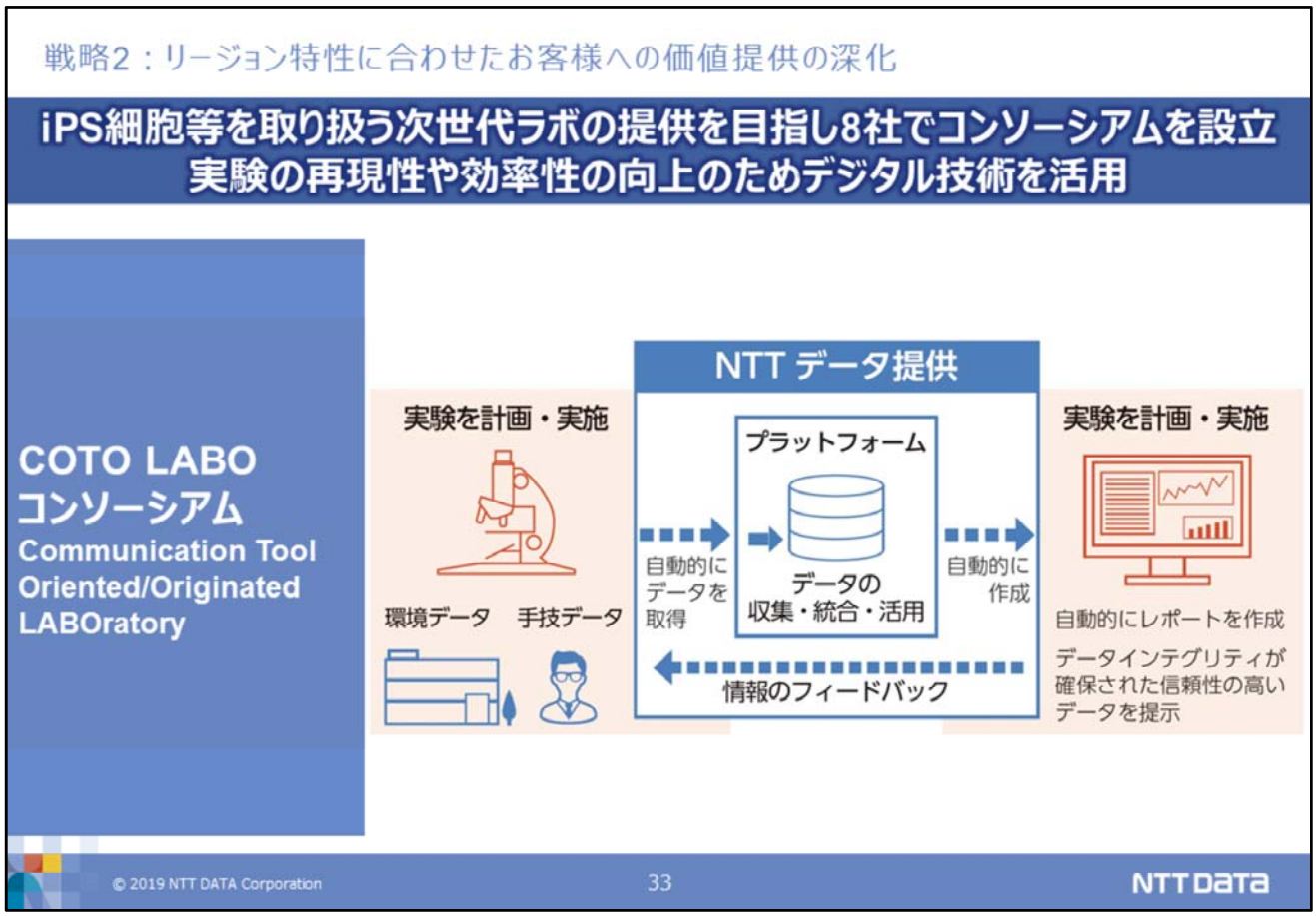
戦略2は「リージョン特性に合わせたお客様への価値提供の深化」です。

狙いは、お客様に魅力的な価値を提供し続ける、ということです。各リージョンでの具体的な取り組み事例をご紹介します。

まずは日本国内の事例です。
当社が提供する国内最大のキャッシュレス決済プラットフォーム「CAFIS」の新たなソリューションとして、国内外の一次元バーコードやQRコードといった各種コード決済への対応を可能とする「コード決済ゲートウェイ」の提供を開始しました。

本サービスの利用により、国内のコード決済や中国で広く普及しているコード決済を一元的に対応することが可能になります。
通常、複数のコード決済サービスを導入するには、事業者ごとにシステム接続が必要ですが、個別の対応が不要となります。また、店員さんのオペレーションの負荷も軽減されます。

今後も各種コード決済への対応を推進するとともに、CAFISが提供する様々なサービスとの連携を進めることで、日本の更なるキャッシュレス化に貢献していきます。



こちらは、iPS細胞等を取り扱う次世代ラボの提供をめざし8社でコンソーシアムを設立した事例になります。

本コンソーシアムは、創薬・再生医療等のライフサイエンス分野における研究活動をデジタル化して一元管理、活用することで、実験の再現性や効率性の向上をめざすものです。

2019年中にシステムを開発するとともに、新たなラボ設置をめざしています。

こちらは北米の事例です。

NTT DATA Servicesは、米国における公共分野の豊富な実績を活かし、新たな大型アウトソーシング案件を受注しました。

自動化などこれまでのデジタルオファリングへの投資成果を活用し、生産性の更なる向上やお客様への提供価値の高度化を狙っていきます。また、我々の業務自体の効率化も図り、収益率も高めていきます。

今後も、魅力的な価値を提供し続けることでお客様との信頼関係をさらに深め、Digital技術を活用してお客様の事業へ貢献していきます。

こちらも同じく北米、NTT DATA Servicesの大型アウトソーシングの案件です。

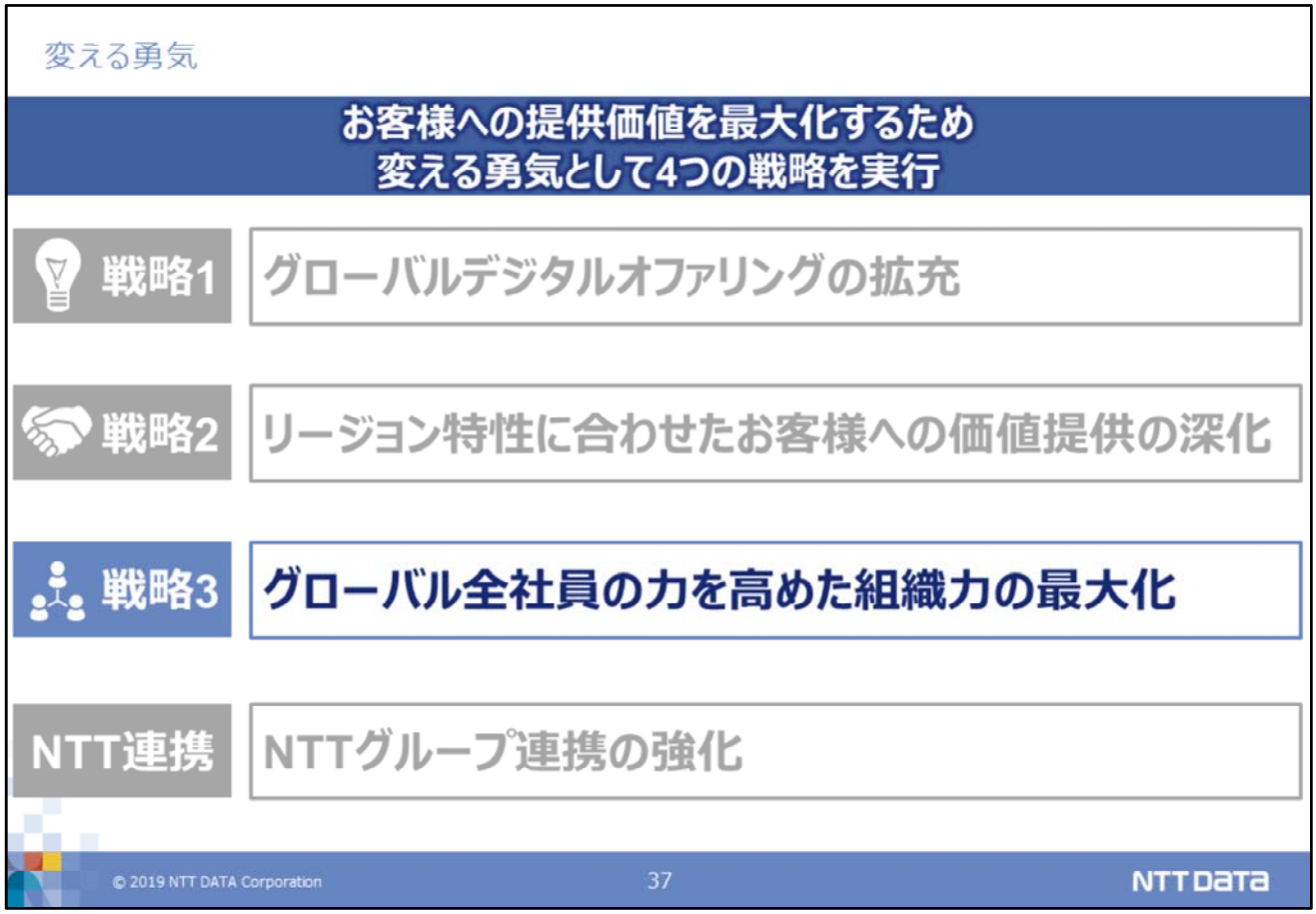
米国大手化学メーカーの事業変化を捉え、広範かつ複雑なITインテグレーションを完遂させ、 Digital技術を活用したDynamic Workplaceのサービス提供を開始しました。

このように、北米リージョンにおいてこれまでのデジタルオファリングへの投資や選択と集中、上流対応力強化へ取り組んできた効果が、大型案件の受注という結果として現れてきています。

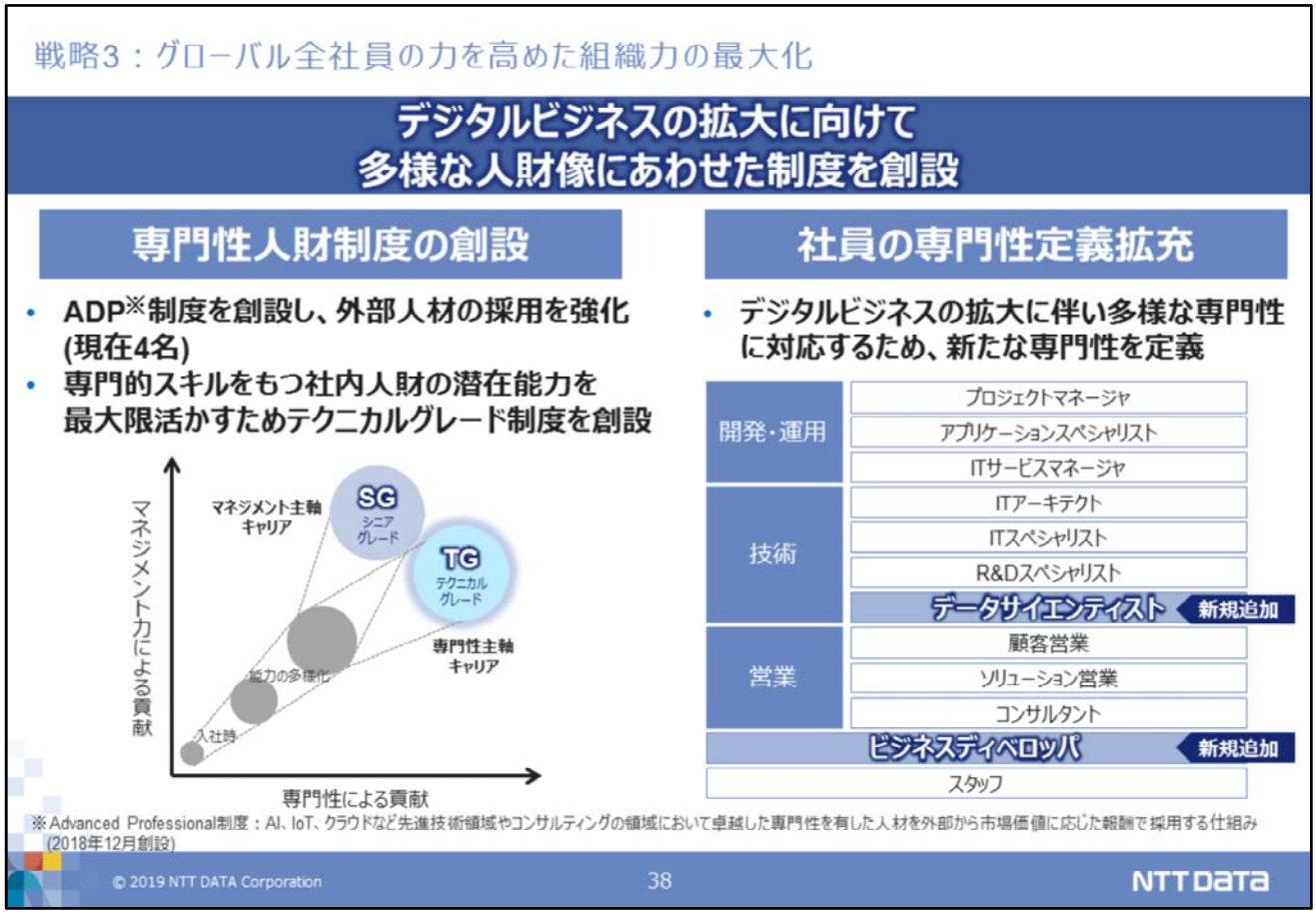
こちらはEMEA・中南米の案件です。

EMEA・中南米においても大型アウトソーシングの契約を締結しています。当社グループ会社のeverisもアウトソーシングの豊富な実績があります。
お客様との深い信頼関係に基づき、Digital技術を活用したプロセス自動化や周辺系システムの高度化、効率的なデリバリー体制の実現等、様々な取り組みが評価され、戦略パートナーに選定されました。

EMEA・中南米リージョンにおいてもデジタルオファリングへの投資やデリバリー強化への取り組みが実績として現れてきています。また、現在進めている事業構造改革と合わせ、リージョン全体の利益率の更なる向上をめざしていきます。



戦略3は「グローバル全社員の力を高めた組織力の最大化」です。
狙いは、社員一人一人のDigital対応力、Global対応力の強化と組織力の強化です。

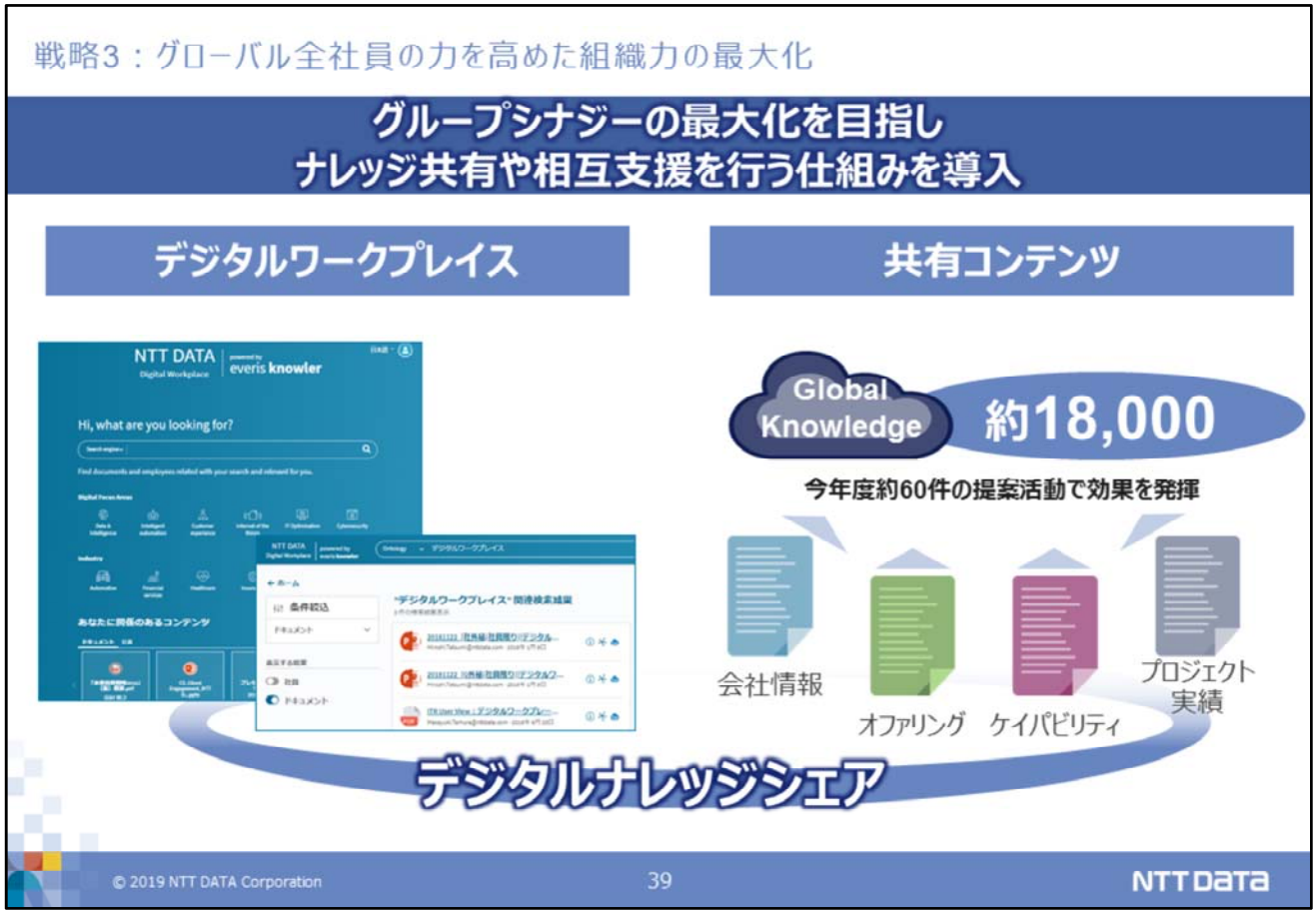


社員のプロフェッショナリティを最大化するため、多様な人財像にあわせた制度を創設しています。

デジタルビジネスの拡大に伴い、従来とは異なる専門性が求められるようになってきました。
そのような背景のもと、昨年度に創設したADP制度によって採用を強化し、現在4名の高度専門人財が活躍をしています。

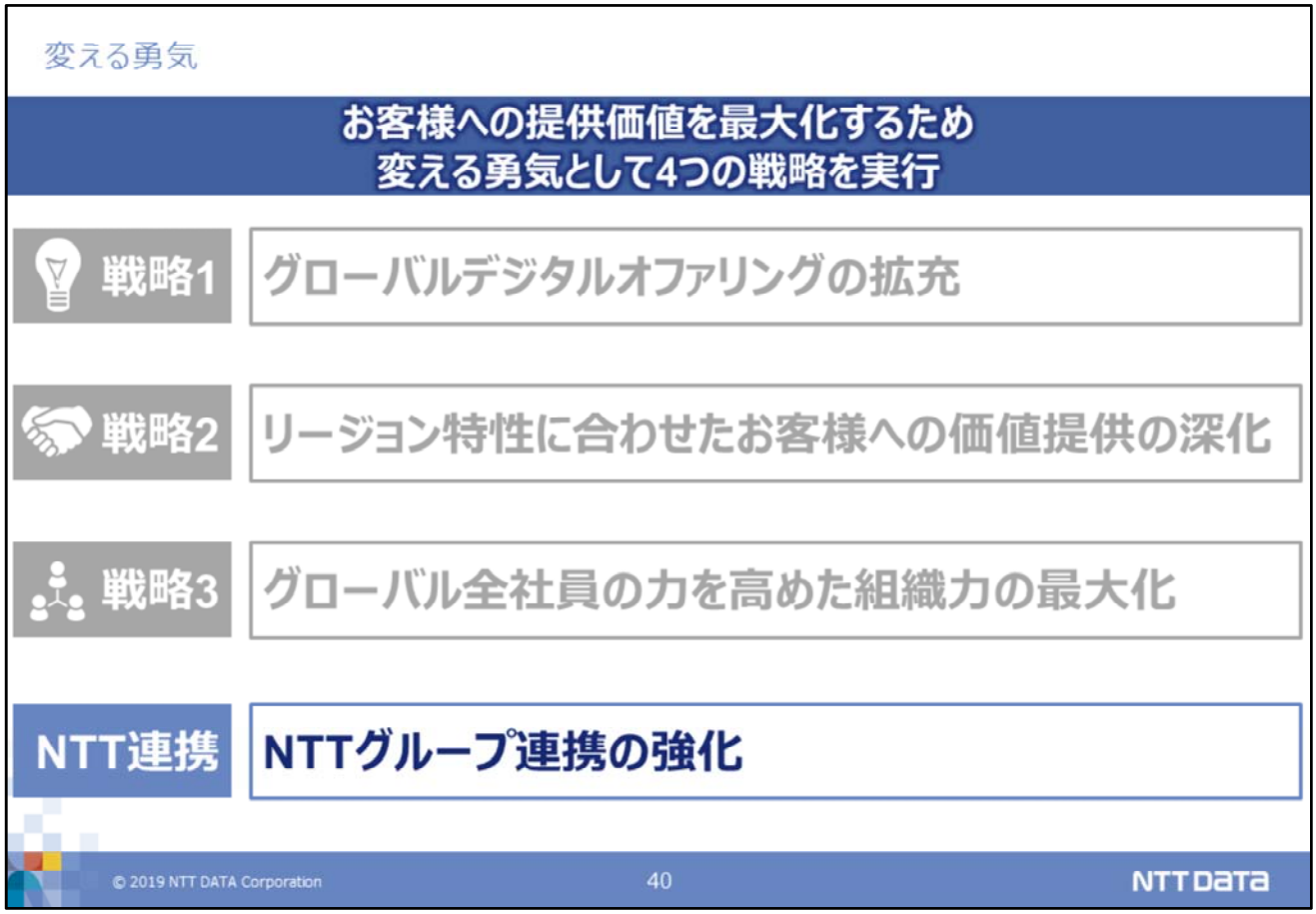
また、社員のキャリアやケイパビリティが多様化する中で、専門的スキルをもつ人財の潜在能力を最大限に活かして評価する「テクニカルグレード制度」を創設しました。

さらに、新たな社員の専門性として、デジタルビジネスの拡大に伴う多様な専門性に対応するため、「ビジネスディベロッパ」と「データサイエンティスト」を追加しています。



また、Digitalを活用した働き方変革では、グローバルで知見やノウハウを共有できる最先端のしくみを導入し、コラボレーションを推進しています。

現在、約18,000のコンテンツがグローバルで共有されており、提案活動やノウハウの展開に活用されています。



最後に、NTTグループ連携の強化です。

こちらはNTTグループ各社が連携して取り組んでいる事例です。グループの強みを結集してラスベガス市の公共安全ソリューションを実現しました。

北米のNTT DATA ServicesがOne NTTチームの一員としてプライムSIで参画しています。NTT Ltd.と連携しながら、トータルサービスを提供しています。

以降は、事業トピックや数値情報等を記載していますので、ご説明は省略します。
私のプレゼンテーションは以上とさせていただきます。ありがとうございました。

4
巻末資料 – 事業トピックス -
Appendices
- Business topics -
© 2019 NTT DATA Corporation
42
NTT DATA

（説明省略）

2020年3月期　第2四半期の主な取り組み(1/4)

AIを活用した顧客資金ニーズ予測サービスの実証実験を完了、商用化の検討を開始

当社は、当社子会社である㈱NTTデータ数理システムとともに、信用金庫の業務ノウハウをもとに構築したAI予測モデルを活用し、信用金庫向け顧客資金ニーズ予測サービスの実証実験を完了しました。本実証実験において、特に潜在顧客の資金ニーズ予測の精度が従来の融資実績と比較して約3倍向上するなど、AI予測モデル精度の有効性が確認できたことから、商用化に向けた検討を2019年7月より開始しました。本サービスは、信用金庫が保有する各種データをAIが学習することで、資金ニーズが見込まれる顧客を予測し、顧客訪問リストの作成を支援します。本サービスの利用により、より効果的かつ効率的な顧客訪問、訪問先判断の可視化によるノウハウ継承、資金ニーズを汲み取ったタイムリーな提案による顧客満足度の向上が可能となり、収益性向上にも寄与します。

今後は、「訪問計画策定」「対面折衝」「折衝記録作成」「案件管理」等の信用金庫の渉外業務を全方位的に支援するAIサービスの提供にも取り組んでいきます。

© 2019 NTT DATA Corporation

NTT DATA

（説明省略）

2020年3月期　第2四半期の主な取り組み(2/4)

レジ無しデジタル店舗出店サービス「Catch&Go」の提供を開始

当社は、決済手段を指定したQRコードで認証入店することで、手に取った商品をレジでの支払い無しでそのまま持ち帰ることができる「Catch&Go」を2019年9月より提供開始しました。本サービスでは、当社がオムニチャネルやECサイト等の顧客接点系ソリューションの提供を通じて培ってきたデジタルビジネスのノウハウを活かし、小売業界のお客様と共に仮説検証を行い、実店舗のデジタル化の実現をサポートします。レジ無しデジタル店舗の実現により、消費者は、レジでの支払いのストレスが軽減されるだけではなく、店内行動をもとにした優遇キャンペーン等により、便利でお得な購買体験が得られます。従業員及び店舗経営者、店舗経営企業にとっては、レジ打ちが無くなることによる業務効率化やレジ待ち解消による購買機会の最大化を図ることに加え、消費者の店内動線やアクションをデータで把握することで、拡販チャンスの獲得、店舗設計やマーケティングへの活用等が可能となります。

当社は、本サービスを2022年度末までに小売業界1,000店舗へ導入することをめざします。また、本サービスを拡充させるため、当社が提供する国内最大のキャッシュレス決済総合プラットフォーム「CAFIS」と連携し、多様な決済手段やデバイス等含めて実店舗・ECサイト双方での決済接点を提供するなど、次世代デジタルストアプラットフォーム(注1)を構築していきます。更に、先進技術を保有するベンチャー企業と協力し、新たな機能を順次拡充していく予定です。

(注1) 次世代デジタルストアプラットフォーム
デジタルを起点とした店舗ビジネスモデルをお客様と共創で実現するために、当社が構想しているプラットフォームです。「Catch&Go」に加え、買い物時のナビゲーション、アバター経由での遠隔接客、購買データマーケティング等の機能やサービス提供をめざします。

© 2019 NTT DATA Corporation

NTT DATA

（説明省略）

2020年3月期　第2四半期の主な取り組み(3/4)

米国大手化学メーカーのITインテグレーション対応を円滑に支援し、大型のダイナミック・ワークプレイスサービス(注2)を新たに提供開始

当社子会社であるNTT DATA Servicesは、米国大手化学メーカーに対して、新たに契約期間5年、総額1.5億ドルを超える大規模なITアウトソーシングサービスの提供を開始しました。

NTT DATA Servicesは、お客様との長期にわたる強固なリレーションのもと、これまで2年間にわたり同社の再編におけるITインテグレーション対応を支援してきました。広範で複雑なITインテグレーションを滞りなく完了し、新たにお客様の最優先課題であるITインフラ環境の整備を通じた円滑な業務プロセスの実現を支援していきます。具体的には、お客様に対してダイナミック・ワークプレイスサービスを提供し、業務プロセスの自動化の実現やデータ分析に基づく一元的なITサポート等を行い、先進的な技術を活用した業務効率化、利用者満足度の向上を図っています。

NTT DATA Servicesは、これまでの長期的な関係を通して得た知見を活かして、お客様の事業拡大をサポートし、信頼されるパートナーとして更なる成長に貢献していきます。

(注2) ダイナミック・ワークプレイスサービス
お客様へITインフラ環境を一括提供し、コスト削減や業務効率化を実現するアウトソーシングサービスのことです。

© 2019 NTT DATA Corporation

NTT DATA

（説明省略）

2020年3月期　第2四半期の主な取り組み(4/4)

欧州・中南米で事業を行う大手ガス・電力会社Naturgy社がeverisを戦略パートナーに選定

当社子会社であるスペインのeveris Group(以下、everis)は、2019年8月、スペインに本拠を置き欧州・中南米を中心に30カ国以上でガス・電力事業を行うNaturgy Energy Group, SA(以下、Naturgy社)より、デジタル変革プロジェクトの戦略パートナーに選定されました。今後、everisはガスの導管や電力の送配電に関するシステムの維持・運用、及びガス・電力の小売に係る各種業務を対象に、自社で開発した先進的なプラットフォーム等を活用したBPO・ITOサービスを提供していきます。今後10年間の売上総額は5億ユーロを超える規模となる見込みです。

本契約締結にあたっては、everisが築いてきたNaturgy社とのLong-Term Relationshipsやこれまでの豊富なアウトソーシングサービスの提供実績に加え、イノベーションやオートメーションを推進する姿勢が高く評価されました。今後もNaturgy社のビジネスプロセスの合理化、デジタル化、最適化に取り組むとともに、ガス・電力利用者に対する革新的なサービス提供を戦略パートナーとしてサポートしていきます。

© 2019 NTT DATA Corporation

NTT DATA

（説明省略）

3
巻末資料 - 決算・業績予想値の詳細 -
Appendices
- Explanatory details of financial results and forecasts -
© 2019 NTT DATA Corporation
47
NTT DATA

（説明省略）

連結業績

（単位：億円，％）

	2019年3月期 第2四半期実績 (4月～9月)	2020年3月期 第2四半期実績 (4月～9月)	前期比 (%)	2019年3月期 通期実績	2020年3月期 通期予想
受注高	9,204	10,888	+18.3	20,761	20,000
受注残高	23,997	25,125	+4.7	24,571	23,800
売上高	10,227	10,778	+5.4	21,636	22,400
（再掲）海外売上高(*1)	4,258	4,398	+3.3	8,811	9,100
売上原価	7,730	8,096	+4.7	16,186	16,580
売上総利益	2,497	2,682	+7.4	5,450	5,820
販売費及び一般管理費	1,897	2,045	+7.8	3,973	4,340
販売費	701	734	+4.6	1,467	1,600
研究開発費	65	91	+39.6	151	220
管理費等	1,130	1,220	+7.9	2,355	2,520
営業利益	601	638	+6.1	1,477	1,480
営業利益率(%)	5.9	5.9	+0.0	6.8	6.6
金融収益・費用／持分法投資損益	10	▲8	-	▲8	▲30
税引前四半期(当期)利益	610	629	+3.1	1,469	1,450
法人所得税費用等(*2)	224	228	+1.7	533	530
当社株主に帰属する四半期(当期)利益	387	402	+3.9	936	920
設備投資	784	840	+7.1	1,792	2,020
減価償却費等(*3)	775	814	+5.0	1,607	1,620

(*1) 北米セグメント,EMEA・中南米セグメント,中国・APACの外部売上高合計。
(*2) 「法人所得税費用等」には、「法人所得税費用」及び「非支配持分に帰属する当期利益」を含む。
(*3) 2020年3月期第2四半期実績及び2020年3月期通期予想は、2019年4月から適用したIFRS16号（新リース基準）の影響額（第2四半期概算173億円、通期概算345億円）を含めずに値を算出。

© 2019 NTT DATA Corporation

NTT DATA

（説明省略）

受注高・受注残高（連結）

受注高内訳詳細（外部顧客向け）

（単位：億円）

		2019年3月期 第2四半期実績 (4月～9月)	2020年3月期 第2四半期実績 (4月～9月)	2019年3月期 通期実績	2020年3月期 通期予想
公共・社会基盤		1,721	2,601	3,911	4,020
(再掲)	中央府省・地方自治体・ヘルスケア	869	1,596	1,945	2,260
	テレコム・ユーティリティ	430	557	1,140	930
金融(*1)		2,250	1,909	4,582	3,890
(再掲)	銀行・保険・証券・クレジット・金融インフラ/NW	1,771	1,251	3,618	2,780
	協同組織金融機関	331	548	699	930
法人・ソリューション(*2,3)		1,442	1,575	3,077	2,970
(再掲)	流通・サービス・ペイメント	337	354	730	730
	製造	881	980	1,888	1,840
	データセンタ・ネットワーク等ソリューション	183	198	380	330
北米		1,574	2,430	4,276	4,140
EMEA・中南米		2,057	2,188	4,574	4,660

受注残高内訳詳細

（単位：億円）

受注残高	23,997	25,125	24,571	23,800
公共・社会基盤	4,033	5,011	4,168	4,160
金融	8,359	7,992	8,288	7,570
法人・ソリューション	1,378	1,302	1,310	1,120
北米	7,325	7,967	7,847	7,670
EMEA・中南米	2,783	2,706	2,824	3,030

(*1) 金融の値は、「金融ネットワーク」の計上区分先の変更に伴い、実績及び2020年3月期通期予想の見直しを実施。
(*2) 法人・ソリューションの外部顧客向け受注高には他分野経由の案件を含まない。
(*3) 法人・ソリューションの2019年3月期第2四半期実績値は、2019年3月期末に実施した計上内容見直しに基づく実績。

© 2019 NTT DATA Corporation

NTT DATA

（説明省略）

売上高（連結）

内訳詳細（外部顧客向け）

（単位：億円）

	2019年3月期 第2四半期実績 (4月～9月)	2020年3月期 第2四半期実績 (4月～9月)	2019年3月期 通期実績	2020年3月期 通期予想
公共・社会基盤	1,746	1,768	3,996	4,070
（再掲）中央府省・地方自治体・ヘルスケア	965	933	2,246	2,300
テレコム・ユーティリティ	411	438	911	900
金融(*1)	2,359	2,476	4,916	5,070
（再掲）銀行・保険・証券・クレジット・金融インフラ/NW	1,777	1,838	3,692	3,810
協同組織金融機関	522	500	1,054	1,010
法人・ソリューション(*2,3)	1,809	2,074	3,792	4,060
（再掲）流通・サービス・ペイメント	597	708	1,217	1,470
製造	905	1,036	1,917	1,900
データセンタ・ネットワーク等ソリューション	289	285	570	620
北米	2,066	2,058	4,165	4,350
EMEA・中南米	2,050	2,155	4,339	4,390

製品及びサービス別（外部顧客向け）(*4)

（単位：億円）

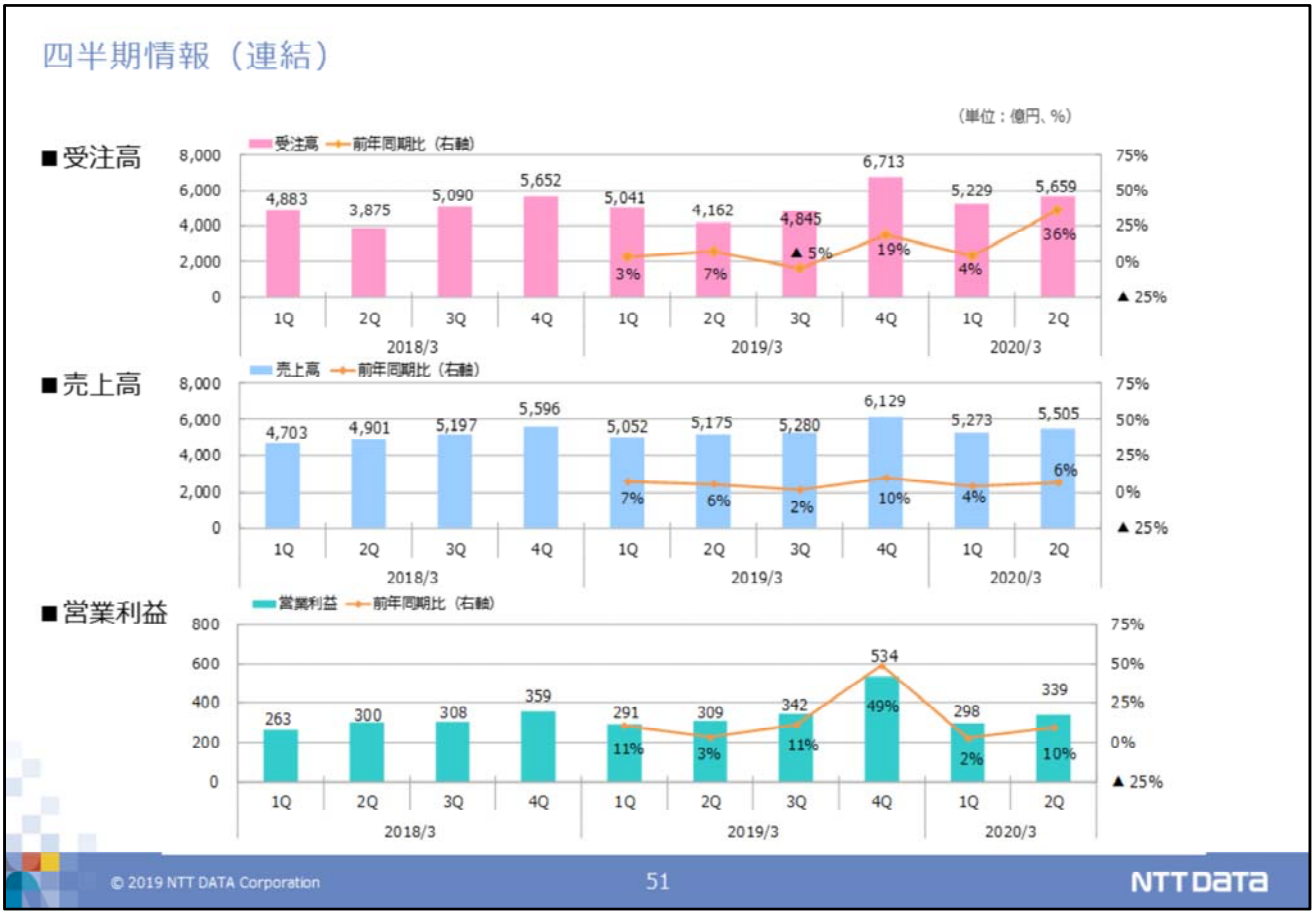
コンサルティング	1,072	1,206	2,339	3,450
統合ITソリューション	2,869	2,942	5,849	5,820
システム・ソフトウェア開発	2,766	2,791	6,021	5,730
メンテナンス・サポート	3,188	3,432	6,667	6,500
その他のサービス	332	407	760	900
製品及びサービス別の売上高 合計	10,227	10,778	21,636	22,400

(*1) 金融の値は、「金融ネットワーク」の計上区分先の変更に伴い、実績及び2020年3月期通期予想の見直しを実施。
(*2) 法人・ソリューションの外部顧客向け売上高には他分野経由の案件を含まない。
(*3) 法人・ソリューションの2019年3月期第2四半期実績値は、2019年3月期末に実施した計上内容見直しに基づく実績。
(*4) 製品及びサービス別（外部顧客向け）の値は、計上内容の見直しを実施。

© 2019 NTT DATA Corporation

NTT DATA

（説明省略）


四半期情報（連結）
（単位：億円、%）
■受注高
受注高
前年同期比（右軸）
4,883
3,875
5,090
5,652
5,041
4,162
4,845
6,713
5,229
5,659
3%
7%
▲5%
19%
4%
36%
■売上高
売上高
前年同期比（右軸）
4,703
4,901
5,197
5,596
5,052
5,175
5,280
6,129
5,273
5,505
7%
6%
2%
10%
4%
6%
■営業利益
営業利益
前年同期比（右軸）
263
300
308
359
291
309
342
534
298
339
11%
3%
11%
49%
2%
10%
1Q
2Q
3Q
4Q
2018/3
2019/3
2020/3
© 2019 NTT DATA Corporation
51
NTT DATA

（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）

（単位：円，％）

	2019年3月期 第2四半期 実績レート（4月～9月） ①	2020年3月期 第2四半期 実績レート（4月～9月） ②	前期比（%） (②-①)/ ①	2019年3月期 通期実績 レート ③	2020年3月期 通期予想の 前提レート ④	前期比（%） (④-③) / ③
USD（米ドル）	110.26	108.50	▲1.6%	110.88	109.00	▲1.7%
EUR（ユーロ）	129.79	121.44	▲6.4%	128.37	124.00	▲3.4%

© 2019 NTT DATA Corporation

NTT DATA

（説明省略）

3
巻末資料 - 中長期財務トレンド -
Appendices
- Mid- to long-term financial trends -
© 2019 NTT DATA Corporation
53
NTT DATA

（説明省略）

受注残高と売上高の推移
（単位：億円）
売上高
期末受注残高
30,000
25,000
20,000
15,000
10,000
5,000
0
11,429
11,661
11,619
11,565
12,511
11,319
13,019
11,402
13,437
13,414
15,118
13,558
16,148
15,445
17,324
24,113
21,171
23,715
20,397
23,692
21,636
24,571
22,400
23,800
2010/3
2011/3
2012/3
2013/3
2014/3
2015/3
2016/3
2017/3
2018/3
2018/3
2019/3
2020/3予想
日本基準
IFRS
© 2019 NTT DATA Corporation
54
NTT DATA

（説明省略）

海外売上高と利益率の推移 (*1)

	日本基準						IFRS		
（単位：億円）	2013/3	2014/3	2015/3	2016/3	2017/3	2018/3	2018/3	2019/3	2020/3 予想
海外売上高(*2)	2,313	2,987	4,490	5,044	5,863	9,111	8,313	8,811	9,100
EBITA(*3)	108	96	235	266	282	434	194	283	270

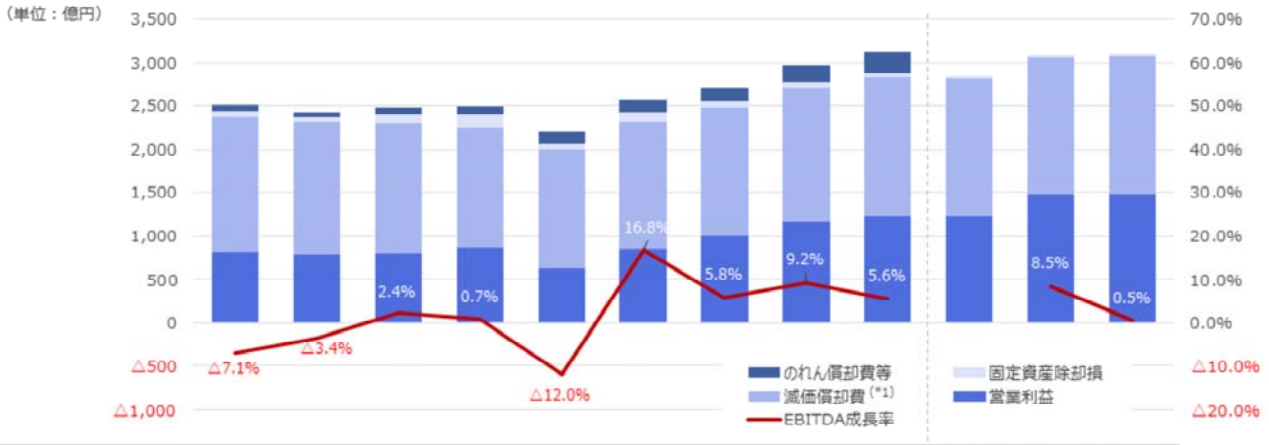
(*1) 2017年3月期までは旧グローバルセグメントの値、2018年3月期以降は北米セグメント,EMEA・中南米セグメント,中国・APACの合計値。
(*2) 外部顧客向け売上高。
(*3) EBITA（日本基準）＝ 営業利益（日本基準）＋買収に伴うのれん・PPA無形固定資産の償却費等
(*3) EBITA（IFRS）＝ 営業利益（IFRS）＋買収に伴うPPA無形固定資産の償却費等

© 2019 NTT DATA Corporation

NTT DATA

（説明省略）

EBITDAの推移



	日本基準									IFRS		
（単位：億円）	2010/3	2011/3	2012/3	2013/3	2014/3	2015/3	2016/3	2017/3	2018/3	2018/3	2019/3	2020/3 予想
営業利益	816	783	804	856	625	840	1,008	1,171	1,235	1,231	1,477	1,480
減価償却費(*1)	1,545	1,522	1,483	1,400	1,380	1,468	1,479	1,545	1,600	1,581	1,580	1,590
固定資産除却損	74	63	113	138	56	116	72	54	32	31	27	30
のれん償却費等	75	57	83	107	140	147	160	200	269	-	-	-
EBITDA(*2)	2,511	2,426	2,485	2,503	2,202	2,573	2,721	2,971	3,137	2,842	3,084	3,100

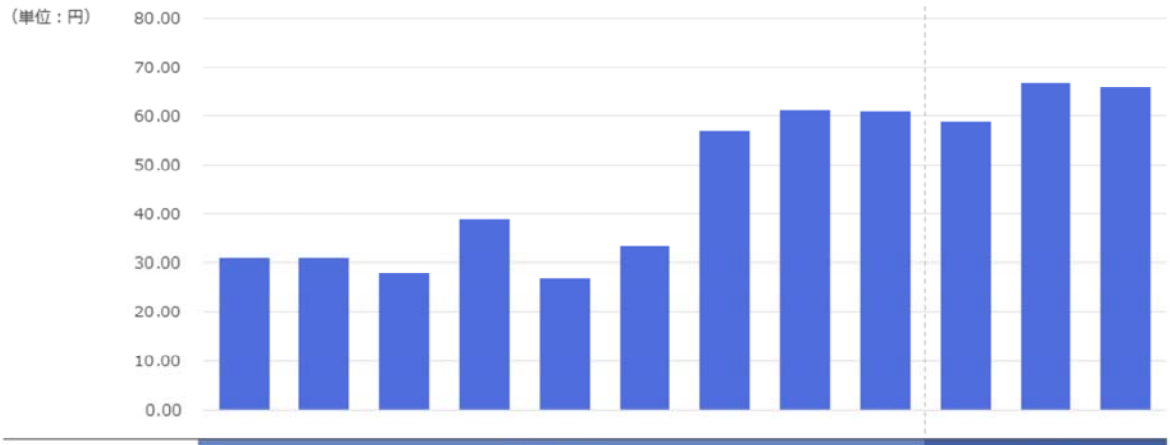
(*1) 2020年3月期予想は、2019年4月から適用するIFRS16号（新リース基準）の影響額345億円(概算)を含めずに値を算出。
(*2) 日本基準の値は、のれん償却費等（減損損失を含む）を調整。

© 2019 NTT DATA Corporation

NTT DATA

（説明省略）

EPSの推移



	日本基準									IFRS		
	2010/3	2011/3	2012/3	2013/3	2014/3	2015/3	2016/3	2017/3	2018/3	2018/3	2019/3	2020/3 予想
当社株主に帰属する(*1,2) 当期利益（億円）	431	430	388	543	372	469	794	857	851	824	936	920
EPS（円）(*3)	30.78	30.73	27.69	38.73	26.59	33.45	56.64	61.15	60.68	58.75	66.75	65.60

(*1) 日本基準では「親会社株主に帰属する当期純利益」。
(*2) 日本基準の値は、のれん償却費等（減損損失を含む）を調整。
(*3) 2017年7月1日を効力発生日として、普通株式1株につき5株の割合で株式分割を実施しており、当該株式分割を考慮した額を記載。

© 2019 NTT DATA Corporation

NTT DATA

（説明省略）

ROE[*1]の推移

	日本基準									IFRS	
（単位：億円）	2010/3	2011/3	2012/3	2013/3	2014/3	2015/3	2016/3	2017/3	2018/3	2018/3	2019/3
当社株主に帰属する当期利益[*2,3]	431	430	388	543	372	469	794	857	851	824	936
期末自己資本[*3]	5,971	6,200	6,325	6,889	7,284	8,398	8,233	9,046	9,633	8,262	9,257

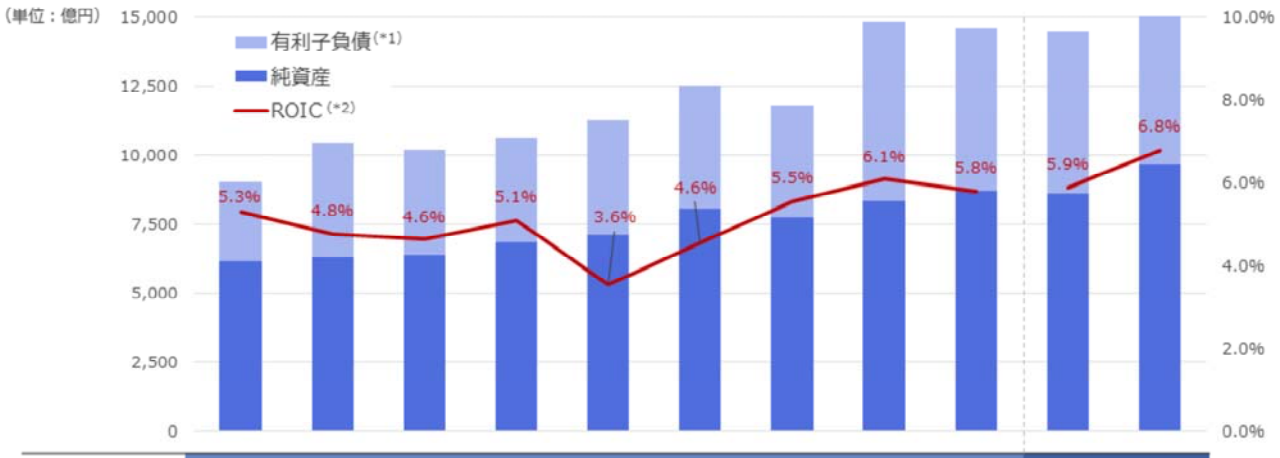
(*1) ROE = 当社株主に帰属する当期利益 / 期中平均自己資本
(*2) 日本基準では「当社親会社に帰属する当期純利益」。
(*3) 日本基準の値は、のれん償却費等（減損損失を含む）を調整。

© 2019 NTT DATA Corporation

NTT DATA

（説明省略）

ROICの推移



	日本基準									IFRS	
（単位：億円）	2010/3	2011/3	2012/3	2013/3	2014/3	2015/3	2016/3	2017/3	2018/3	2018/3	2019/3
営業利益	816	783	804	856	625	840	1,008	1,171	1,235	1,231	1,477
実効税率	40.69%	40.69%	40.69%	38.01%	38.01%	35.64%	33.06%	30.86%	30.86%	30.86%	30.62%
純資産	6,151	6,303	6,397	6,842	7,098	8,062	7,736	8,337	8,688	8,605	9,668
有利子負債(*1)	2,891	4,144	3,802	3,783	4,129	4,469	4,070	6,508	5,920	5,863	6,050

(*1) 日本基準の値は、借入金、社債、リース債務の合計。IFRSの値は、借入金、社債の合計。
(*2) ROIC = (営業利益 × (1-実効税率)) / (期中平均純資産 + 期中平均有利子負債)

© 2019 NTT DATA Corporation

NTT DATA

（説明省略）

D/Eレシオ(*1)の推移

	日本基準									IFRS	
(単位：億円)	2010/3	2011/3	2012/3	2013/3	2014/3	2015/3	2016/3	2017/3	2018/3	2018/3	2019/3
純資産	6,151	6,303	6,397	6,842	7,098	8,062	7,736	8,337	8,688	8,605	9,668
(再掲)純資産 非支配持分	306	287	340	328	329	327	327	315	350	343	411
有利子負債(*2)	2,891	4,144	3,802	3,783	4,129	4,469	4,070	6,508	5,920	5,863	6,050

(*1) D/Eレシオ = 有利子負債 / (純資産-非支配持分)
(*2) 日本基準の値は、借入金、社債、リース債務の合計。IFRSの値は、借入金、社債の合計。

© 2019 NTT DATA Corporation

NTT DATA

（説明省略）

連結キャッシュ・フロー(*1)配当性向の推移

	日本基準									IFRS		
	2010/3	2011/3	2012/3	2013/3	2014/3	2015/3	2016/3	2017/3	2018/3	2018/3	2019/3	2020/3予想
当社株主に帰属する当期利益 (億円) (*3,4)	431	430	388	543	372	469	794	857	851	824	936	920
減価償却費 (億円) (*5)	1,545	1,522	1,483	1,400	1,380	1,468	1,479	1,545	1,600	1,581	1,580	1,590
固定資産除却損 (億円)	74	63	113	138	56	116	72	54	32	31	27	30
設備投資 (億円)	▲ 1,625	▲ 1,390	▲ 1,339	▲ 1,221	▲ 1,477	▲ 1,409	▲ 1,340	▲ 1,581	▲ 1,986	▲ 1,948	▲ 1,792	▲ 2,020
連結キャッシュ・フロー (億円)	425	625	645	860	332	645	1,006	876	496	487	751	520
1株あたり配当金 (円) (*6)	12	12	12	12	12	12	14	15	15	15	17	18
配当総額 (億円)	168	168	168	168	168	168	196	210	210	210	238	252

(*1) 連結キャッシュ・フロー = 当社株主に帰属する当期利益 + 減価償却費 + 固定資産除却損 − 設備投資
(*2) IFRSにおける過去5年加重平均において、2017年3月期以前は日本基準の値を使用。
(*3) 日本基準では「親会社株主に帰属する当期純利益」。
(*4) 日本基準の値は、のれん償却費等（減損損失を含む）を調整。
(*5) 2020年3月期予想は、2019年4月から適用するIFRS16号（新リース基準）の影響額345億円(概算)を含めずに値を算出。
(*6) 2017年7月1日を効力発生日として、普通株式1株につき5株の割合で株式分割を実施。1株あたり配当金は当該株式分割を考慮した額を記載。

© 2019 NTT DATA Corporation

NTT DATA

（説明省略）

NTT DATA
Trusted Global Innovator
© 2019 NTT DATA Corporation

（説明省略）