

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) 利益配分に関する基本方針

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、適正な利益配分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

企業や社会の発展に戦略的なIT投資が不可欠であることから、情報サービス産業においては、中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とともに、競合他社については、ハードウェアベンダがソフトビジネスへ主軸を移していくなど、競争は一層激化しており、当社グループの事業環境は厳しさが続くものと予想されます。

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、平成16年4月に新設した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。

なお、取締役会の改革と執行役員制の導入による経営機構改革、ならびに組織体制の見直しによる組織機構改革を6月1日より実施いたします。

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とともに、各組織が自立的成長を志向する事業運営体制へと移行することで、平成17年3月期～平成19年3月期の中期経営計画の達成と、さらなる発展を目指します。

取締役会の改革

取締役員数を現行24名から10名以内に削減し、意思決定の迅速化により「スピード経営」を追求しつつ、一層の活性化を図ります（本年6月23日開催予定の当社第17回定時株主総会の決議を経た上で実施）。

執行役員制の導入

経営戦略を徹底して実現できる機動的な事業運営体制を構築するため、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す（本年5月12日の取締役会において執行役員の選任を予定）。

組織体制の見直し

従来のビジネスユニット制は維持しつつ、複数のビジネスユニットを束ねる各事業本部が、自ら成長に向け挑戦し、互いに切磋琢磨する事業運営体制へ変更を図ります。また、事業本部は、お客様の業種別を基本に再編し、事業本部長には、執行役員を配置することにより、お客様対応の強化とともに、機動的なビジネス展開を実現いたします。

(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います。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징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。

会社の機関の内容

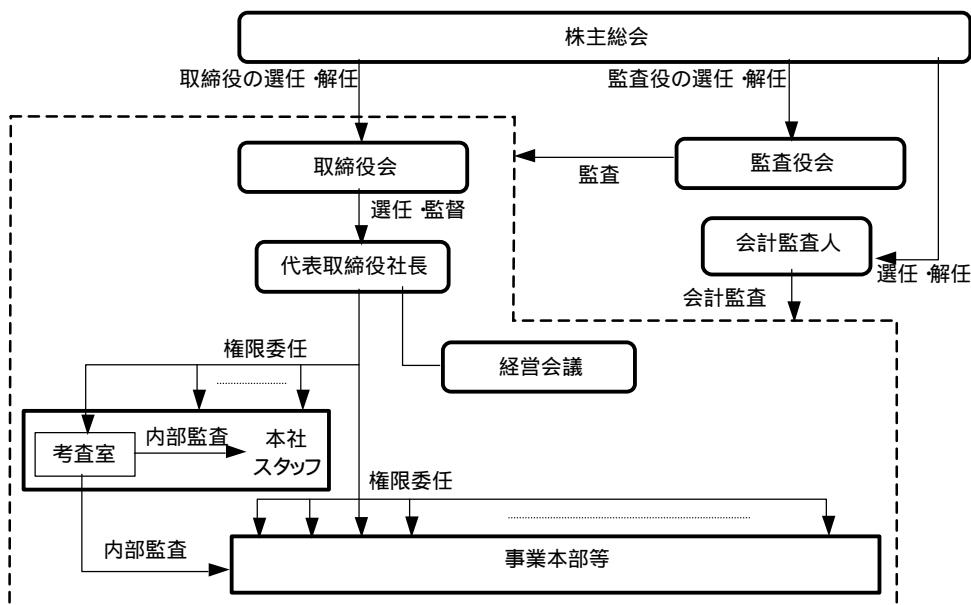
当社は監査役会設置会社であり、会社の機関として商法に定められる株主総会、取締役会及び監査役会を設置しております。そのほかに経営会議を設置し、業務執行における意思決定の迅速化に努めております。

取締役会は、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24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。

監査役会は、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。

経営会議は、社長、副社長及びその他関連する重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、事業運営に関する円滑かつ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は下図のとおりであります。



当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16年6月24日に第16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18回を開催いたしました。

監査役会につきましては、26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45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查室を設置し、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います。

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17年3月期は、営業力強化、SI競争力強化に向けた取組、購買業務の適正性、個人情報保護の取組、不正行為の防止等を重点監査項目とし、会社業務の適正化に努めました。また、平成18年3月期は、内部統制の有効性評価のためのテスティング、個人情報管理状況、不正行為防止、営業力強化、SI競争力強化に向けた取組等を重点監査項目としてあります。

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。

- 働き手不足・競争激化等に関するリスクマネジメント

働き手不足・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「SI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、働き手不足・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、予め定めたリ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考查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います。

考查室は8名で構成されており、内部監査は「内部考查規程」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「内部考查計画」に基づいて行っており、その結果は「内部考查結果」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います。

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浜田康、並木健治であり、中央青山監査法人に所属しております。また、当社の会計監査業務に係る補助者は、公認会計士12名、会計士補7名、その他4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きなどしながら、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

当期の概況

当期における我が国の経済は、企業収益が改善し、設備投資も増加傾向にあるなど、景気は緩やかに回復しております。

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N o . 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、100社を超える大口のお客様に対して、インタビュー及びアンケート形式によるお客様満足度調査を実施し、その結果に基づきアクションプランを策定し、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^(注1)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（P M P）の取得に努めた結果、当社における資格取得者が1,000人を超えるました。

さらに、「積極的な新商品・サービスの創造」については、平成16年4月に設置したビジネスイノベーション本部を中心に、お客様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、年間目標90件に対して124件の新規ビジネスアイデアが提案されました。

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、公共分野では、民間企業の資金及びノウハウを活用して図書館等公共施設の建設からシステム運営までを行うPFIプロジェクトとして「(仮称)稻城市立中央図書館等整備運営事業」を受注するとともに、診療報酬支払のための基幹システムである医療事務電算システムを受注いたしました。

金融分野では、(株)千葉興業銀行、(株)岩手銀行及び(株)池田銀行に地方銀行向け共同センターのサービスを提供いたしました。また、クレジットカード等を利用して電子決済を行う「CAFIS」において、決済時に二重の認証を行うことにより、なりすまし等の不正取引を防止するサービス「BlueGate」をイオンクレジットサービス(株)、日本信販(株)、三井住友カード(株)に提供いたしました。さらに、偽造キャッシュカードによる預金の不正引出しを防止する効果があるICキャッシュカードを(株)みずほ銀行に提供するとともに、(株)東京証券取引所からWebサイトを利用した証券取引情報システム「Target」を受注いたしました。

法人分野では、住宅業界及び樹脂加工業界向けにシステム等を提供する目的で積水化学工業(株)の情報システム子会社の株式を取得し、(株)エヌ・ティ・ティ・データ・セキスイシステムズとして発足させました。また、平成17年4月1日の「個人情報の保護に関する法律」の全面施行に伴い、(株)ティップネス等約80社に対して、個人情報の適正な取扱いをインターネットを通じて学習するサービスを提供いたしました。さらに、(株)エヌ・ティ・ティ・データ・イントラマートが、企業のWebサイト構築を支援するツール「IntraMarket」を、新たに約150社に提供いたしました。

次に、「販売管理費の効率的な活用」については、人事等管理部門における業務の見直し及び効率化を進め、管理費の削減を図るとともに、営業活動等の販売費へのシフトを図りました。

さらに、「人財が育つ環境づくり」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、社員満足度調査を実施するとともに、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、業務ノウハウやコンサルティングスキルを備えた約120人の経験者を当社に採用いたしました。さらに、お客様の経営戦略におけるITの活用方法をコンサルティングする会社として、(株)エヌ・ティ・ティ・データ・システムデザインを設立するとともに、お客様に対して高品質かつ低コストのシステムを提供する会社として、(株)エヌ・ティ・ティ・データ・クイックを設立いたしました。

次に、先進的ソリューション・サービスの開発については、インターネットを介して企業の社員等に健康管理情報を提供するサービス「ヘルスデータバンク」の利用者が50万人を超えるとともに、医薬品がメーカーから病院に入荷されるまでの流通過程をRFIDタグ^(注2)を利用して追跡するシステムの実証実験を行うなど、ユビキタス^(注3)及びモバイル等の新技術を活用したシステムを開発いたしました。

さらに、次世代基幹システム構築基盤の開発・整備については、ソフトウェアの仕様をインターネット等に公開し、自由に改良及び再配布が行えるオープンソースソフトウェアに関する専門組織であるオープンソース開発センタ(OSDC)を設置し、全体がオープンソースソフトウェアによって構成され、Webサイト構築等を支援するソリューション「Professional」の開発を進めました。

このほか、「個人情報の保護に関する法律」の全面施行に対応し、当社グループ全体で情報セキュリティに関する教育・啓発活動を展開するなど、コンプライアンスを含めた企業倫理の一層の確立に向けた取組を推進いたしました。

(注1) 情報システムを構成するハードウェア、ソフトウェア、ネットワーク等の最適な組合せを設計する技術をいいます。

(注2) R F I Dは“Radio Frequency IDentification”の略称であり、半導体のメモリ内に格納されたID情報を無線を介してやりとりするものをいいます。商品に貼付し、識別するためのタグとして利用する場合、R F I Dタグあるいは無線I Cタグと呼ばれております。

(注3) 生活や社会のいたるところにコンピュータが存在し、コンピュータ同士が連携して動作することにより、人間の生活を便利で豊かなものにする環境をいいます。

以上の結果、当期における業績につきましては、売上高は8,541億円（前期比0.9%増） 経常利益は321億円（前期比35.2%減） 当期純利益は201億円（前期比25.4%減）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、連結対象会社の収益拡大等により売上高は増加したものの、更なる成長に向けた施策費の支出、及び大規模な共同利用型システムにおける一時的な原価率の悪化等により、営業利益は減少しました。

この結果、売上高は6,898億円（前期比0.6%増） 営業利益は518億円（同18.4%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ものの、I S P事業の縮小等により、売上高及び営業利益ともに減少しました。

この結果、売上高は566億円（前期比2.0%減） 営業利益は23億円（同20.2%減）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、保守・運用の受注が増加したこと等により売上高は増加したものの、更なる成長に向けた施策費の支出等により、営業利益は減少しました。

この結果、売上高は1,865億円（前期比4.9%増） 営業利益は29億円（同67.2%減）となりました。

当社の当期の利益配分につきましては、中間配当金として、1株当たり1,000円を実施いたしましたが、期末における配当金は1株当たり1,000円とし、年間配当金を1株当たり2,000円とさせていただく予定であります。

【事業の種類別セグメントの状況】

(単位：億円)

区分		平成16年3月期	構成比(%)			増減率(%)
				平成17年3月期	構成比(%)	
売上高	システムインテグレーション事業	6,854	74.4	6,898	73.9	0.6
	ネットワークシステムサービス事業	577	6.3	566	6.1	2.0
	その他の事業	1,777	19.3	1,865	20.0	4.9
	消去又は全社	742	-	788	-	6.1
合計		8,467	-	8,541	-	0.9
営業利益	システムインテグレーション事業	634	84.4	518	90.9	18.4
	ネットワークシステムサービス事業	28	3.8	23	4.0	20.2
	その他の事業	88	11.8	29	5.1	67.2
	消去又は全社	154	-	177	-	14.4
合計		597	-	392	-	34.2

次期の見通し

次期につきましては、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されます。

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されます。

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」、「SI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」、「人財が育つ環境づくり」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、次期の業績は、売上高は8,800億円、営業利益は450億円と前期に対して增收・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增收・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CAFIS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增收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、前期に対して增收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。

また、次期の配当については、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し、1株当たり年間配当金は、当期の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限なく含んでいます。したがって、これら業績見通しのみに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

当期の営業活動によるキャッシュ・フローは、税金等調整前当期純利益及び減価償却費等により、1,446 億円の収入となりました。前期よりも 342 億円収入が減少しましたが、これは、利益の減少に加え、たな卸資産の増加等で運転資本による支出が増加し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、設備投資の減少等により、前期よりも 509 億円支出が減少し、839 億円の支出となりました。

これにより、当期のフリー・キャッシュ・フローは、前期よりも 166 億円増加し、607 億円の黒字となりました。

財務活動によるキャッシュ・フローは、フリー・キャッシュ・フローの黒字を社債の償還等に充当し、財務基盤の強化に努めたこと等により、696 億円の支出となりました。

これらの結果、当期の現金及び現金同等物の期末残高は、前期末に比べ 60 億円減少し、630 億円となりました。

なお、当社グループのキャッシュ・フロー指標のトレンドは、次のとおりであります。

区分	平成14年3月期	平成15年3月期	平成16年3月期	平成17年3月期
株主資本比率(%)	37.1	39.0	43.1	45.6
時価ベースの株主資本比率(%)	137.0	81.0	116.4	99.9
債務償還年数(年)	2.6	1.7	1.8	2.0
インタレスト・カバレッジ・レシオ(倍)	18.8	29.3	33.3	30.9

(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

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おり、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してきております。これ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的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、当連結会計年度末現在、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、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。