

2020年3月期 決算説明資料

2020年5月14日
株式会社NTTデータ

1. 2020年3月期実績
2. 2021年3月期について
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。



2020年3月期 実績

Results for the Fiscal Year Ended March 31, 2020

前期比増減概要 (2020年3月期実績)

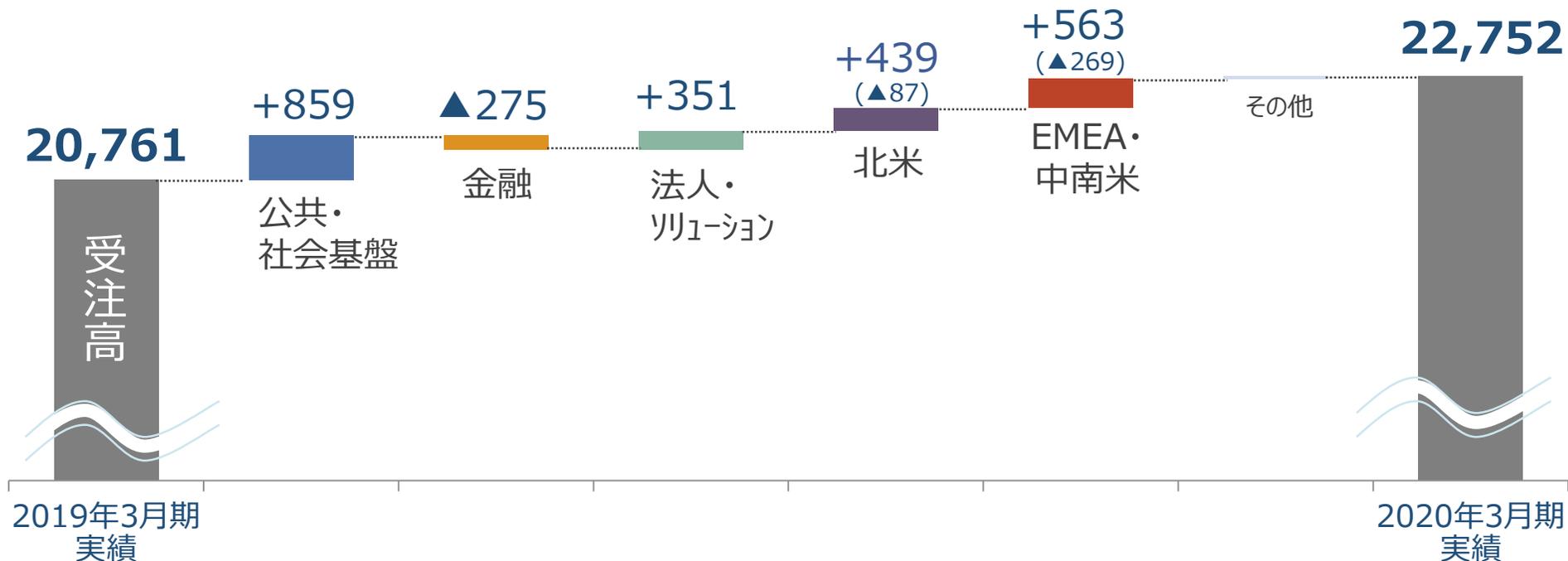
- **好調な国内事業及び海外事業の規模拡大により受注高は過去最高値を更新、売上高は31期連続増収を達成**
- **営業利益については、期初に予定していた成長投資・事業構造改革に加え、海外における低採算事業等の見直しにより減益**

(単位：億円,%)

	2019年3月期 実績	2020年3月期 実績	前期比 (金額)	前期比 (比率)	
受注高	20,761	22,752	+1,991	+9.6%	➡
売上高	21,636	22,668	+1,032	+4.8%	➡
営業利益 (営業利益率)	1,477 (6.8%)	1,309 (5.8%)	▲168 (▲1.0P)	▲11.4%	➡
当社株主に帰属する 当期利益	936	751	▲185	▲19.7%	➡
1株当たり 年間配当金 (円)	17	18	+1	+5.9%	➡

受注高 セグメント別増減 (2020年3月期実績)

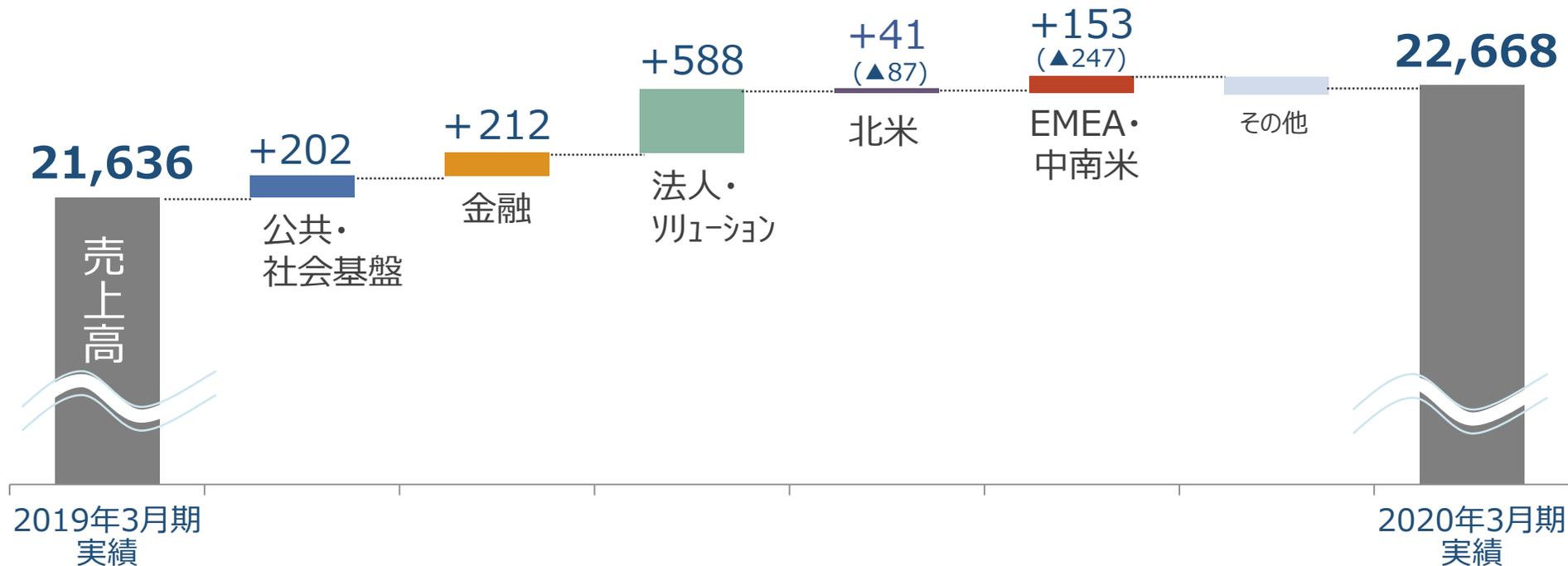
(単位：億円)
()内は為替影響の再掲



- 公共・社会基盤 中央府省向け案件の獲得等により増加
- 金融 銀行向け案件の反動減等により減少
- 法人・ソリューション 製造業向け案件の獲得等により増加
- 北米 金融及び公共向け案件の獲得等により増加
- EMEA・中南米 為替影響による減少はあるものの、スペインやイタリアを中心とした案件の獲得等により増加

売上高 セグメント別増減 (2020年3月期実績)

(単位：億円)
()内は為替影響の再掲



公共・社会基盤

中央府省及びテレコム、ユーティリティ向けサービスの規模拡大等により増収

金融

金融機関向けサービスの規模拡大等により増収

法人・ソリューション

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

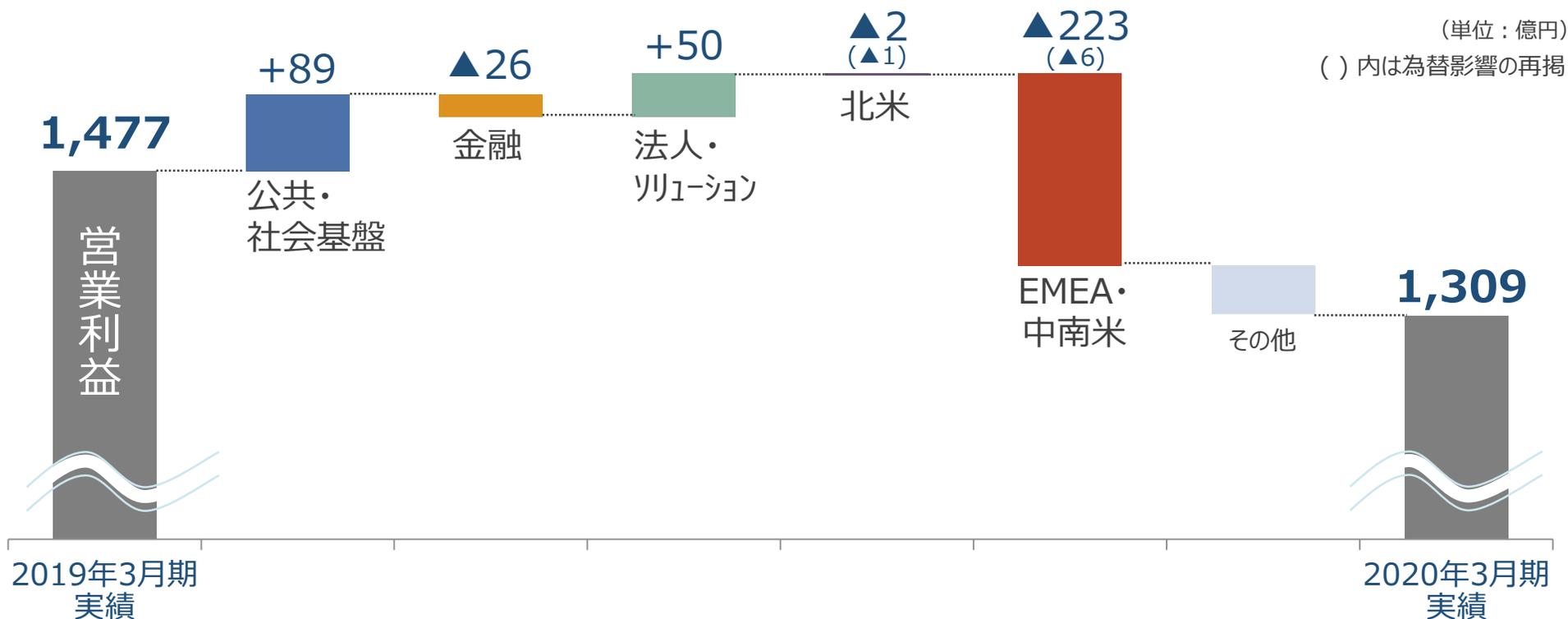
北米

為替影響による減収はあるものの、M&Aによる規模拡大等により増収

EMEA・中南米

為替影響による減収はあるものの、スペインやイタリアを中心とした規模拡大等により増収

営業利益 セグメント別増減 (2020年3月期実績)



公共・社会基盤

増収及び不採算額の減少等により増益

金融

増収による増益はあるものの、不採算案件の発生等により減益

法人・ソリューション

増収等により増益

北米

事業拡大に向けた費用及びPPA償却費等の増加はあるものの、PMI費用の減少及びM&Aによる規模拡大等により前年並み

EMEA・中南米

増収による増益はあるものの、低採算事業の見直しを加えた事業構造改革の費用増加やブラジルにおける一部事業の見直し等により減益

公共・社会基盤 (2020年3月期実績)

(単位：億円,%)

	2019年3月期 実績	2020年3月期 実績	前期比 (金額)	前期比 (比率)	
受注高	3,911	4,770	+859	+22.0%	
売上高	4,799	5,002	+202	+4.2%	
営業利益 (営業利益率)	439 (9.1%)	528 (10.6%)	+89 (+1.4P)	+20.4%	

受注高 中央府省向け案件の獲得等により増加

売上高 中央府省及びテレコム、ユーティリティ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

金融 (2020年3月期実績)

(単位：億円,%)

	2019年3月期 実績	2020年3月期 実績	前期比 (金額)	前期比 (比率)	
受注高	4,582	4,307	▲275	▲6.0%	
売上高	5,591	5,804	+212	+3.8%	
営業利益 (営業利益率)	529 (9.5%)	504 (8.7%)	▲26 (▲0.8P)	▲4.8%	

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 増収による増益はあるものの、不採算案件の発生等により減益

法人・ソリューション (2020年3月期実績)

(単位：億円,%)

	2019年3月期 実績	2020年3月期 実績	前期比 (金額)	前期比 (比率)	
受注高	3,077	3,428	+351	+11.4%	
売上高	5,298	5,886	+588	+11.1%	
営業利益 (営業利益率)	485 (9.2%)	535 (9.1%)	+50 (▲0.1P)	+10.3%	

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

北米 (2020年3月期実績)

(単位：億円,%)

	2019年3月期 実績	2020年3月期 実績	前期比 (金額)	前期比 (比率)	
受注高	4,276	4,716	+439	+10.3%	
売上高	4,219	4,260	+41	+1.0%	
EBITA (*1) (EBITAマージン)	133 (3.1%)	152 (3.6%)	+19 (+0.4P)	+14.6%	
営業利益 (営業利益率)	35 (0.8%)	32 (0.8%)	▲2 (▲0.1P)	▲7.1%	

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

受注高	金融及び公共向け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、M&Aによる規模拡大等により増収
EBITA	事業拡大に向けた費用の増加はあるものの、PMI費用の減少及びM&Aによる規模拡大等により増益
営業利益	事業拡大に向けた費用及びPPA償却費等の増加はあるものの、PMI費用の減少及びM&Aによる規模拡大等により前年並み

EMEA・中南米 (2020年3月期実績)

(単位：億円,%)

	2019年3月期 実績	2020年3月期 実績	前期比 (金額)	前期比 (比率)	
受注高	4,574	5,137	+563	+12.3%	
売上高	4,401	4,554	+153	+3.5%	
EBITA ^(*1) (EBITAマージン)	149 (3.4%)	▲86 (▲1.9%)	▲235 (▲5.3P)	—	
営業利益 (営業利益率)	79 (1.8%)	▲144 (▲3.2%)	▲223 (▲5.0P)	—	

(*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、スペインやイタリアを中心とした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、スペインやイタリアを中心とした規模拡大等により増収
EBITA	増収による増益はあるものの、低採算事業の見直しを加えた事業構造改革の費用増加やブラジルにおける一部事業の見直し等により減益
営業利益	増収による増益はあるものの、低採算事業の見直しを加えた事業構造改革の費用増加やブラジルにおける一部事業の見直し等により減益



2021年3月期について

About the Fiscal Year Ending March 31, 2021

新型コロナウイルス感染症の主な影響

- ・当社事業のおよそ4割を占める北米・欧州では、主要拠点のロックダウンにより、営業活動の停滞等が発生、国や地域毎に状況が異なるため、事業影響の合理的な算定が難しい状況
- ・しかしながら、主要ビジネスへの影響は小さく、受注残高からの売上やリカーリングビジネスに加え、お客様の事業推進や社会インフラを維持するために必要なIT投資へ着実に対応していく
- ・Digital等先進案件やコンサルティングビジネス、海外事業については、現時点では継続精査が必要な状況であるが、今後の動向を見極めながら影響を最小限に抑えるべく受注の確保に向けて取り組む
- ・また、アフターコロナに向けて、お客様の事業変革を通してより良い社会の実現に貢献していく

当社ビジネスの見立て

全社

- ・ 日本・北米・欧州ともに、主要なビジネスへの影響は小さい
- ・ Digital等先進案件やコンサルティングビジネスへはマイナス影響はあるが、国内及び海外の受注済案件を中心に着実に対応していく
- ・ アフターコロナの社会課題解決に向けた事業機会は増加

日本

- 重要社会インフラ、経済・金融インフラビジネスへの影響は小さい
法人向けビジネス、コンサルティング・Digital等先進的ビジネスはマイナスの影響あり
- ・ 公共：省庁等の大規模システムは堅調、日本国内の地域ビジネスは影響あり
 - ・ 金融：大規模システムは堅調、コンサルティングビジネス等は影響あり
 - ・ 法人：既存のリカーリングビジネスは堅調、先進的ビジネス等は影響あり

欧米

ヘルスケア・公共領域、アウトソーシング・ITインフラビジネスへの影響は小さい
主要拠点において、移動禁止措置、ロックダウンが実施され、顧客の事業活動にも影響
国や地域毎に状況が異なり、事業影響の早期算定に向け継続精査中

2021年3月期業績予想等について

業績予想について

- 2021年3月期の業績予想は、新型コロナウイルス感染症拡大の影響により、特に海外事業に関する合理的な算定が困難であることから、現段階では未定
- 今後の業績への影響を慎重に見極め、合理的な算定が可能となった時点において速やかに公表を予定

配当金予想について

- 配当は中長期スパンでの連結キャッシュ・フロー配当性向*¹の維持を重視し、安定的に実施する方針であることから、2021年3月期の1株当たり年間配当金は、前期と同額の18円を予想

*¹ 配当総額/(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)

新型コロナウイルスによる影響は不透明なものの、デジタル技術を活用して
アフターコロナにおけるより良い社会の実現に向けて貢献していく

「お客様とともに未来の社会を創る」

アフターコロナの新しい社会をデジタルの力で実現

NTT DATA Group
Corporate Philosophy

NTTデータグループは、
情報技術で、新しい「しくみ」や
「価値」を創造し、より豊かで
調和のとれた社会の実現に貢献する

社会を支える
ITインフラ

×

デジタル
技術



より良い
社会の実現へ

今後の取組みの例

【医療・ヘルスケア】

- ・ オンライン診療・診断・処方 の充実、個人のバイタルデータ管理・活用

【行政・教育】

- ・ ワンストップ・オンライン行政手続きやオンライン教育の更なる加速

【製造・流通】

- ・ サプライチェーンの変革推進（ダイレクトEC、製造プロセスの自動化）

【小売】

- ・ EC・非接触営業、OMO※の更なる加速

【金融・保険】

- ・ 行政手続きとのオンライン接続や非接触営業・キャッシュレスの加速

3

中期経営計画の進捗状況

Progress of Mid-term Management Plan

グローバルで質の伴った成長：FY2021経営目標

Growth

連結売上高：2.5兆円
顧客基盤：80社以上

Earnings

連結営業利益率：8%
海外EBITA率：7%

変える勇気：お客様への提供価値最大化

Transformation & Synergy

戦略1

グローバルデジタル
オファリングの拡充

戦略2

リージョン特性に合わせた
お客様への価値提供の深化

戦略3

グローバル全社員の力を高めた組織力の最大化

NTT
グループ
連携の強化

変わらぬ信念：お客様とともに未来の社会を創る

グローバルで質の伴った成長：FY2021経営目標

Growth

連結売上高：2.5兆円
顧客基盤：80社以上

Earnings

連結営業利益率：8%
海外EBITA率：7%

変える勇気：お客様への提供価値最大化

Transformation & Synergy

戦略1

グローバルデジタル
オファリングの拡充

戦略2

リージョン特性に合わせた
お客様への価値提供の深化

戦略3

グローバル全社員の力を高めた組織力の最大化

NTT
グループ
連携の強化

変わらぬ信念：お客様とともに未来の社会を創る

FY2021経営目標

連結売上高

2.5兆円

顧客基盤 ※1

80社以上

連結営業利益率 ※2

8%

海外EBITA率 ※2

7%

※1 年間売上高50億円以上（日本）、もしくは50百万米ドル（日本以外）のお客様

※2 M&A・構造改革等の一時的なコストを除く

グローバルで質の伴った成長：FY2021経営目標

Growth

連結売上高：2.5兆円

顧客基盤：80社以上

Earnings

連結営業利益率：8%

海外EBITA率：7%

変える勇気：お客様への提供価値最大化

Transformation & Synergy

戦略1

グローバルデジタル
オファリングの拡充

戦略2

リージョン特性に合わせた
お客様への価値提供の深化

戦略3

グローバル全社員の力を高めた組織力の最大化

NTT
グループ
連携の強化

変わらぬ信念：お客様とともに未来の社会を創る

お客様への提供価値を最大化するため
変える勇気として4つの戦略を実行



戦略1

グローバルデジタルオフリングの拡充



戦略2

リージョン特性に合わせたお客様への価値提供の深化



戦略3

グローバル全社員の力を高めた組織力の最大化

NTT連携

NTTグループ連携の強化

お客様への提供価値を最大化するため
変える勇気として4つの戦略を実行



戦略1

グローバルデジタルオフリングの拡充



戦略2

リージョン特性に合わせたお客様への価値提供の深化



戦略3

グローバル全社員の力を高めた組織力の最大化

NTT連携

NTTグループ連携の強化

目的

戦うための武器づくりと戦い方のレベルアップ

注力領域を定め、積極投資による“強み”（オファリング）を創出し、マーケティング・技術活用支援と一体でグローバル連携を加速する

Global One Team

DSO / Digital Strategy Office

グローバル
マーケティングの加速

お客様ニーズ

オファリングの提供

積極投資による
オファリング創出

オファリング開発と展開のサポート

技術集約拠点の拡充

Blockchain

Digital Design

DevOps

AI

CoE / Center of Excellence

目的

戦うための武器づくりと戦い方のレベルアップ

注力領域を定め、積極投資による“強み”（オファリング）を創出し、マーケティング・技術活用支援と一体でグローバル連携を加速する

Global One Team

DSO / Digital Strategy Office

グローバル
マーケティングの加速

お客様ニーズ

オファリングの提供

積極投資による
オファリング創出

オファリング開発と展開のサポート

技術集約拠点の拡充

Blockchain

Digital Design

DevOps

AI

CoE / Center of Excellence

グローバル共通のインダストリーを定めて提供価値を最大化し
お客様の高度な要求に応えていくための体制を構築

グローバルインダストリー・アカウント



Automotive



Banking



Insurance



Healthcare



Telco / Media



Retail

グローバルオフリング（商材提供）

Japan, North America, EMEA & LATAM, China & APAC

連携（Global One Team）

NTTデータグループのグローバルなコラボレーションとチームワークにより、 英国No.1通信事業者 Telefonica UK様とのパートナーシップ契約を獲得



Telco / Media

Telefonica

Advanced Value
Global One Team



品質保証およびテスト管理サービス契約を締結

- デジタル技術を活用した品質管理ソリューションを提供
- Telefonicaグループとの長年の信頼関係をベースに、グループ各社が一体的にマーケティングとデリバリーを推進
- 自動化、AIなどDigital Innovationによるサービス改善と付加価値の提供を訴求



目的

戦うための武器づくりと戦い方のレベルアップ

注力領域を定め、積極投資による“強み”（オファリング）を創出し、マーケティング・技術活用支援と一体でグローバル連携を加速する

Global One Team

DSO / Digital Strategy Office

グローバル
マーケティングの加速

お客様ニーズ

オファリングの提供

積極投資による
オファリング創出

オファリング開発と展開のサポート

技術集約拠点の拡充

Blockchain

Digital Design

DevOps

AI

COE / Center of Excellence

8つの投資テーマを定め、 ソリューション構築、強み強化の取組みを実施



海外各社の保険ソリューションを共通基盤上に統合し、マイクロサービス化することで、迅速かつ低コストでグローバルマーケットに展開するプラットフォーム



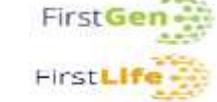
保険

海外各社のソリューション/外部サービス



External
Core Services

共通基盤化



External
Core Services

Common Foundation

マイクロサービス化

Under Writing	Policy Admin	Claim	Group Management	Billing	Financial Services	etc.
Life	Annity	Health	Variable Annity	Car	Travel	etc.

Common Foundation

Business Function

Core Services

FY2019は北米を中心に受注成果

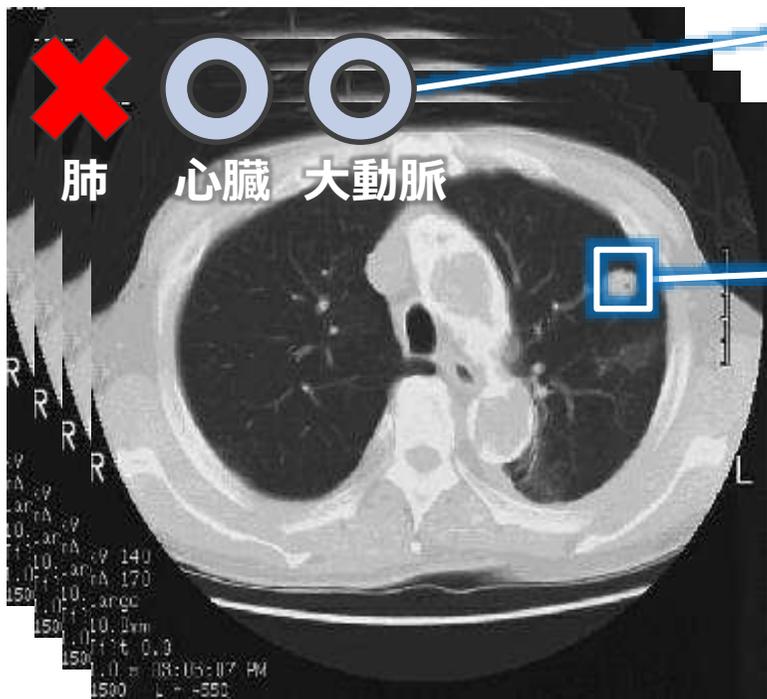


FY2020は
南米・EMEAへ
更なる展開めざす

診断時間の短縮、疾病の見逃し防止を目的としたAIによる画像診断を開発中 適用性検証地域と対象臓器を拡大し商用化を目指す



ヘルスケア



画像診断AI

A : 異常有無判定アルゴリズム
患者の臓器ごとに、異常があるかを検出

B : 異常個所特定アルゴリズム
臓器における異常個所を特定

FY2018 インド AIエンジンの有用性検証
FY2019 日本 患者への適用性検証

FY2020
米国 大規模データで適用性検証
日本 対象臓器の拡大検証

**リアル店舗のデジタル化により新たなデータ取得・活用シーンを創出
小売業界のお客様との検討から新機能を追加、FY2020中の商用化を目指す**



リテール



2019.9.2

レジ無しデジタル店舗出店サービス
「Catch&Go」を小売業界向けに提
供開始

2020.1

「顔認証入店」と「店頭在庫と連
携したダイナミックプライシング」を
導入しさらに進化
FY2020の商用化を目指す

目的

戦うための武器づくりと戦い方のレベルアップ

注力領域を定め、積極投資による“強み”（オファリング）を創出し、マーケティング・技術活用支援と一体でグローバル連携を加速する

Global One Team

DSO / Digital Strategy Office

グローバル
マーケティングの加速

お客様ニーズ

オファリングの提供

積極投資による
オファリング創出

オファリング開発と展開のサポート

技術集約拠点の拡充

Blockchain

Digital Design

DevOps

AI

CoE / Center of Excellence

最先端技術に関する知見をグローバルで集約し、活用を推進
2021年度末までにCoE全体で5,000名規模に拡大を目指す

Blockchain



アナリスト評価：「リーダー」

24カ国 300名

Digital Design



16 Studios

10カ国 550名

Center of Excellence

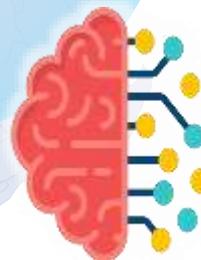
DevOps



Altemista Cloud適用PJ数：約200件

8カ国 300名

AI



2019年 新規立ち上げ

8カ国 800名

グローバルで24カ国300名を超える体制を構築 世界に先駆けてブロックチェーン技術を商用化

Blockchain



CoE活動推進

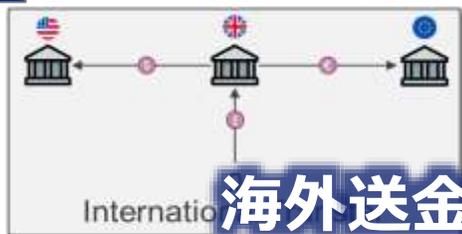


最先端技術の蓄積・提供、
商用化に向けた技術評価支援、
人財育成

商用化の取り組み



国際送金プラットフォーム



海外送金



イタリア銀行協会
Spunta Project

ABI Lab
Tecnologia utile

銀行間決済



貿易プラットフォーム
TradeWaltz



貿易金融

グローバルで10カ国550名を超える体制を構築
デザインの知見を相互に共有しお客様のDX推進を加速

Digital Design

ENSŌ
The Space for Creators



16 Studios



550+
UX Designers

デジタルサービスを開発・運用するための
各国のアセットとベストプラクティスを共有し、DXの実現を加速

DevOps



A
L
T
E
M
I
S
T
A

GlobalでAIビジネスユースケースを収集し、提供可能なサービスをカタログ化 提案用資材やAIデモ・ショーケースを拡充し、提案をサポート

AI

AI CoE

グローバルにシナジーを発揮し
AIビジネスを加速する

FY2019の取組み

Marketing

- AI技術調査
- 共通セールス資材の構築

Training

- AI技術者の育成

Service

- ユースケースの収集と共有
- AIデモ・ショーケース拡充



カタルーニャ州のAI戦略の中心へ

スペイン・カタルーニャ州の技術革新を推進する機関等と
共に、AI・データ革新戦略の中核となるCIDAI※を設立

※Center of Innovation for Data tech and Artificial Intelligence

お客様への提供価値を最大化するため
変える勇気として4つの戦略を実行



戦略1

グローバルデジタルオフリングの拡充



戦略2

リージョン特性に合わせたお客様への価値提供の深化



戦略3

グローバル全社員の力を高めた組織力の最大化

NTT連携

NTTグループ連携の強化

FY2019における主な成果

公共

昨年に引き続き大規模基幹案件を複数受注、既存の強みやデジタルを活用した事業共創の取組みも加速

事例1

金融

業界の経営環境が激変するなか堅調に増収、金融インフラを支える多数のミッションクリティカル案件を完遂

事例2

法人

業界のDXに貢献するサービス開始や、注力領域・得意オファリングで多数のお客様のDXを推進

事例3

北米

上流やデジタル強化による新規顧客の拡大、デジタルを活用した高度なITO等で提供価値を深化

事例4

事例5

欧州

デジタル強化への積極投資の成果や、得意オファリングを活かしたグループ連携で大型案件を受注

事例6

事例7

業界の変革領域に対するDX推進や高いSI力で信頼関係を築き 電力業界の事業共創パートナーとして社会課題解決やビジネス創出をめざす

事例1



お客様の業務変革領域で 信頼関係を構築



当社の強み

- ユースケース探索／ビジネスデザインの推進
- 幅広い顧客チャネル
- Digital技術の活用・推進
- 高速大量データ処理
- 高度なシステムインテグレーション

Grid Data Bank Lab.



事業共創パートナーとして 社会課題解決をめざす

既存の
強み



デジタル
技術

50年近くに渡るお客様との信頼関係を続け、第7次全銀システムをリリース 開発において自動化等のデジタル技術を活用し、生産性向上と高い品質を実現

事例2

全国銀行データ 通信システム
(第1次全銀システム)

稼動

1973

第6次全銀
システム稼動

2011

モアタイムシステム
(振込の平日夜間土日祝日対応)

稼動

2018

第7次全銀 システム稼動

2019/11



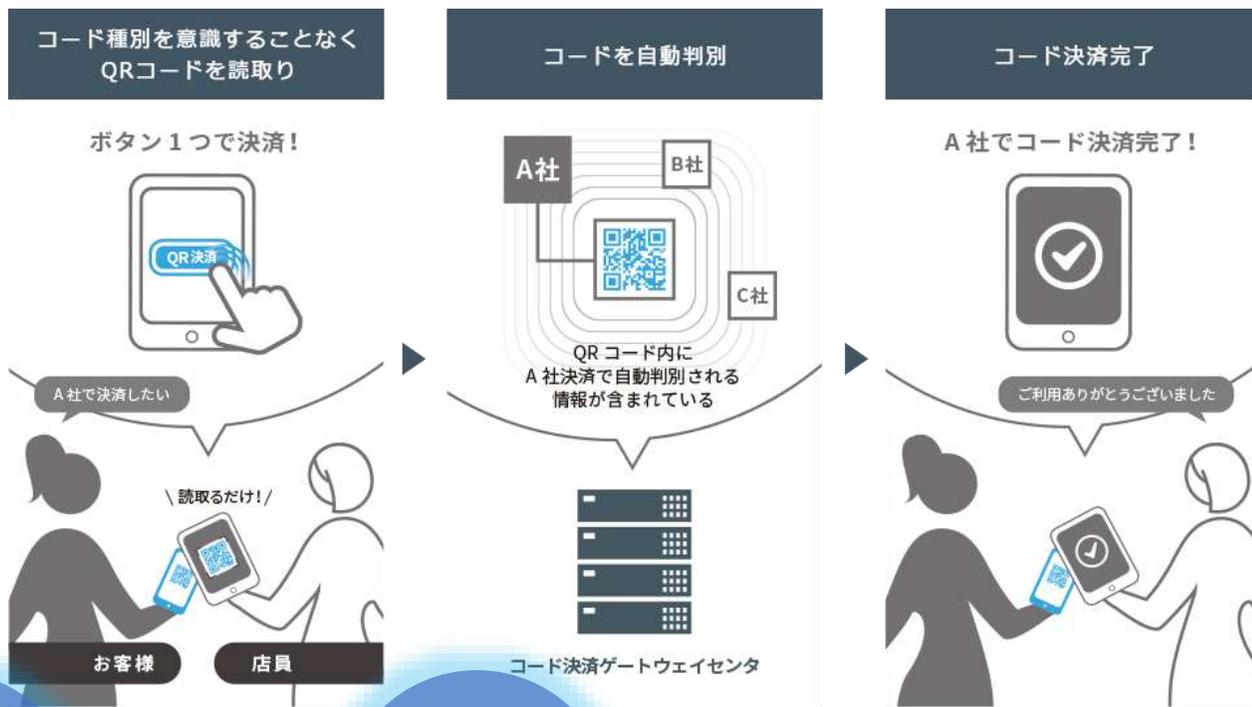
長年の
信頼関係

×

デジタル
技術

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」において 国内外コード決済を一元的に対応する「コード決済ゲートウェイ」を提供

事例3



既存の
強み



デジタル
技術

コード決済
GW加盟店
1万店舗超

オフリングの選択と集中による提供価値の高度化・効率化 既存ビジネスのボリューム確保 + 付加価値の高いコンサル・DXビジネスの拡大

北米の戦略

North America
重点志向での
強み創出と
柱顧客の拡大

“既存の強み”と“デジタル技術”の掛け合わせで 着実に受注を拡大

強み領域



デジタルオフリング群



米国オクラホマ州政府から大型マネージドサービス、コンサルティングサービスの契約を新たに受注、お客様のデジタル変革をサポート

事例4

Won a new five-year,
over \$100 million
contract with State of
Oklahoma



**Digital技術を活用したオートメーションを推進し、お客様の業務高度化と生産性向上に貢献
外部機関から2年連続でWorkplace Servicesにおけるリーダー評価を獲得**

NTT DATA Services provides valuable Workplace Services to its customers, including automation and real-time visibility to data and operations through its own intelligent platform, and has been recognized as a Leader for the second consecutive year in the Gartner Magic Quadrant for Managed Workplace Services, North America report.

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を新たに提供開始

事例5

TCV
over \$150 million/5yrs
Dynamic Workplace
Services



お客様事業変化を捉えて広範かつ複雑なITインテグレーションを滞りなく完了し、Digital技術を活用したダイナミック・ワークプレイスの導入に成功

NTT DATA Services will be providing Dynamic Workplace Services to the client, realizing automation of business processes and providing integrated IT support based on data analysis to improve its operational efficiency and user satisfaction using advanced technologies.

既存の強みと積極的なデジタル投資の掛け合わせによるトップラインの向上と
事業構造改革による効率化の実現で質の伴った成長を目指す

EMEA・中南米
の戦略

EMEA&
LATAM

リージョン特性に
合わせた顧客
提供価値の向上

積極的なデジタル投資と事業構造改革で
お客様からのTrustを獲得

既存の強み×デジタル投資
～トップラインの成長～

事業構造改革による効率化
～利益率の改善～

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

事例6

The total sales in the next 10 years is estimated to exceed 500 million Euros



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等によりサービスの高度化と効率化を目指す

Naturgy awarded the contract to everis, because it highly appreciated everis' approach to drive innovation and automation along with the Long-Term Relationships everis has built with Naturgy and its past achievements in providing rich outsourcing services.

欧州ドイツ鉄道とSAPサービスに係る大型契約を締結 グループ一体となりコンサルティングから導入まで一貫してお客様をサポート

事例7

3yrs
Contract Duration
for
SAP S/4HANA Digital
Transformation



長年のSAP関連サービスの実績と信頼性、豊富な人財といった強みに加え、お客様要望への柔軟な対応姿勢が高く評価されNTT DATAグループ最大規模の大型SAP導入案件を獲得

The client chose NTT DATA because of its high recognition of NTT DATA Group's strengths such as its track record and reliability that comes from providing SAP related services over a long period of time. Furthermore, NTT DATA convinced with its rich talent pool of experts with advanced knowledge and its flexible attitude toward various requests from clients.

お客様への提供価値を最大化するため
変える勇気として4つの戦略を実行



戦略1

グローバルデジタルオフリングの拡充



戦略2

リージョン特性に合わせたお客様への価値提供の深化



戦略3

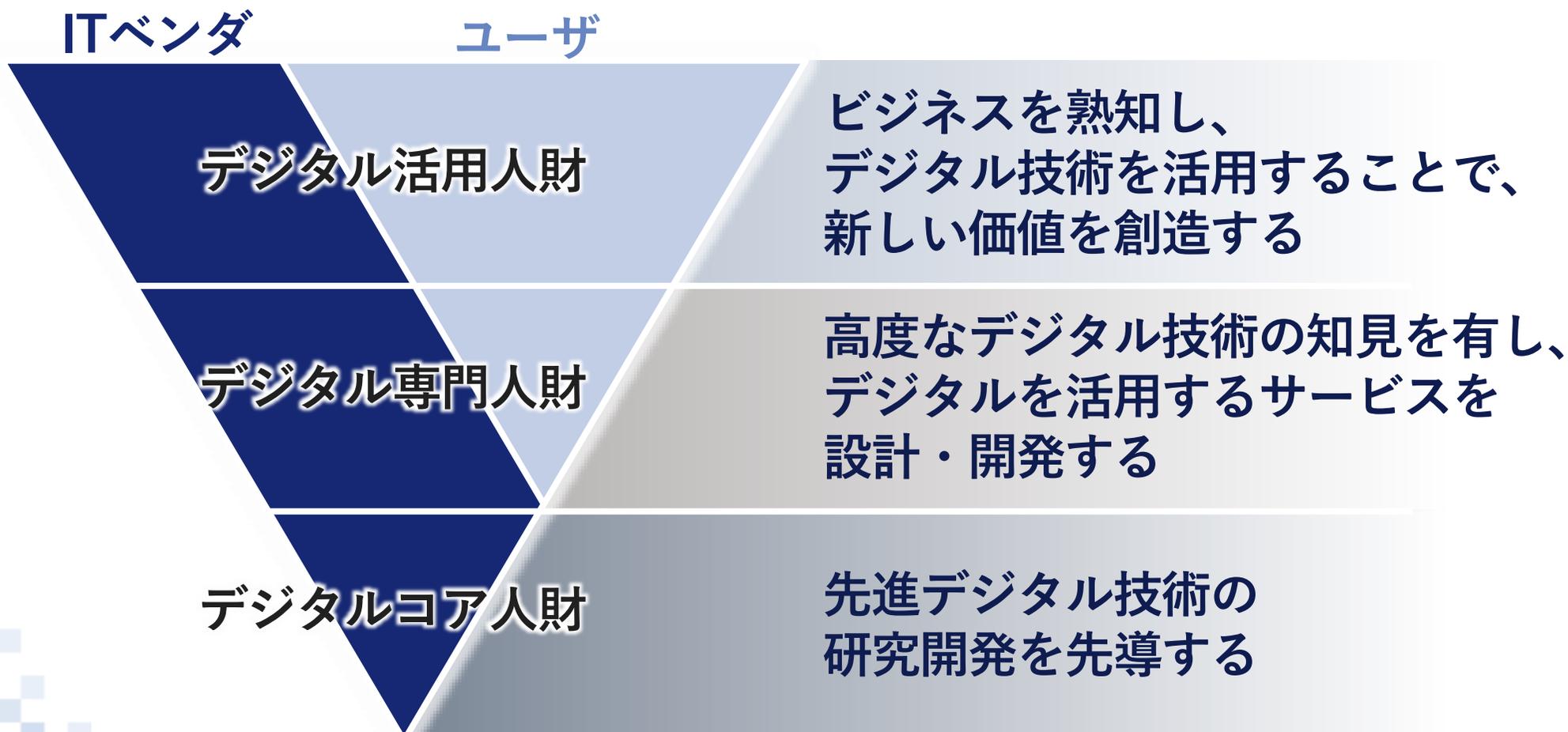
グローバル全社員の力を高めた組織力の最大化

NTT連携

NTTグループ連携の強化

3分類のデジタル人材がバランスよく必要 NTTデータは「デジタル人材100%化」を目指す

NTTデータのデジタル人材の定義



人財育成施策や制度変更を実施し、デジタル&グローバル対応力強化を推進

*ADP認定は4/1時点

社員のエンゲージメント向上

Digital&Global対応力強化

Digital Boot
Camp etc.

FY19参加者
延べ**13,000**名

Digital Acceleration
Program

FY19参加者
35名

Global人財研修

- ・Business Acceleration Program
- ・Readiness Drive etc.

FY19参加者
延べ**2,500**名

制度設計

新卒採用**476**名
(うち10月・1月入社**5**名)

採用強化・ADP制度
(Advanced Professional)

ADP認定* **7**名
中途採用**202**名

TG制度
(Technical Grade)

TG認定
約**40**名

P-CDPタイプ追加

2タイプ^o
追加

社内風土 / 意識変革

セルフイノベーションタイム

FY19実績
一人年間**59**時間

※1 Digital Boot Camp：Digital関連の先端技術要素を集中的に習得するOff-JTプログラム

※2 Digital Acceleration Program：Digitalの最先端プロジェクトへの社内留職等通じた育成プログラム

※3 ADP制度：先進技術領域等で卓越した専門性を有した人材を市場価値に応じた報酬で採用・処遇する制度

※4 TG制度：専門性の高い人材の育成強化を目的に創設した専門スキルを主軸にしたキャリアパス制度

※5 P-CDPタイプ：専門性ごとの人材像を定義し、社員の自律的なキャリア形成を支援するための仕組み

ナレッジ共有（コンテンツとKnow-who）の集約・活用が加速 引き続きグローバル全体でのグループシナジー最大化を目指す

デジタルワークプレイス



共有コンテンツ

Global Knowledge

コンテンツ数約19,000
Know-who3,200人

多数の提案活動で効果を発揮



デジタルナレッジシェア

お客様への提供価値を最大化するため
変える勇気として4つの戦略を実行



戦略1

グローバルデジタルオフリングの拡充



戦略2

リージョン特性に合わせたお客様への価値提供の深化



戦略3

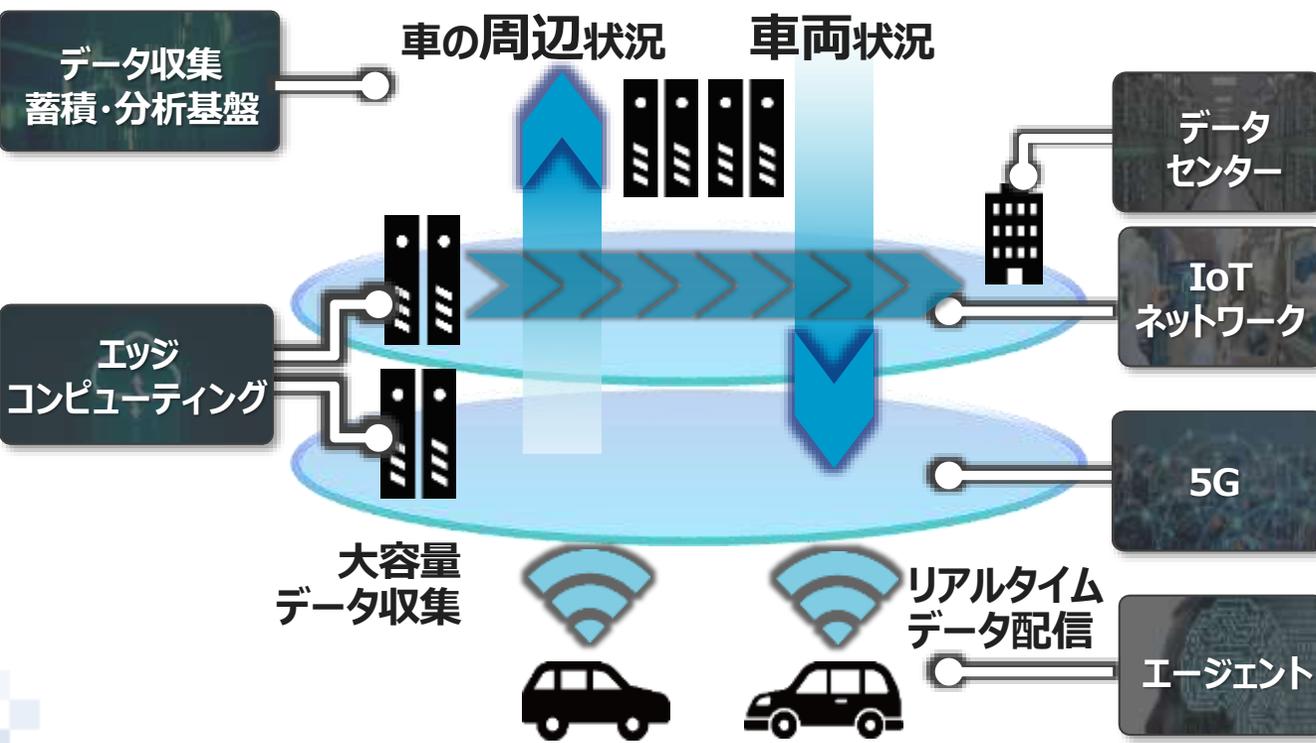
グローバル全社員の力を高めた組織力の最大化

NTT連携

NTTグループ連携の強化

コネクティッドカーの実現をめざし、トヨタ様×NTTグループで共同研究を実施 車両データ収集基盤と、リアルタイムでの大容量データ管理基盤を開発

共同研究で得た信頼が事業パートナー選定へ繋がる



- ① **FY2019研究の成功**
コネクティッドプラットフォームの共同研究はFY2020も継続、活動範囲拡大へ
- ② **トヨタコネクティッド様 業務提携** 
モビリティサービスのグローバル展開に向けNTTデータを事業パートナーに選定
- ③ **トヨタ様×NTT 業務資本提携**
トヨタ様との業務資本提携によりスマートシティ構想を推進



NTT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 One NTT Teamの一員としてNTT DATA ServicesがプライムSIで参画

Street / Event Venue



Appropriate
action for crime



IoT Sensors



Aggregating
Data



Authorities(e.g. Police Station Dispatch)



Information



NTT's Smart City Solution



Real-time Coordination

- ✓ Real-time Analysis
- ✓ Trend Analysis
- ✓ Sensor Control
- ✓ PaaS / IaaS / NW

グローバルで質の伴った成長：FY2021経営目標

Growth

連結売上高：2.5兆円

顧客基盤：80社以上

Earnings

連結営業利益率：8%

海外EBITA率：7%

変える勇気：お客様への提供価値最大化

Transformation & Synergy

戦略1

グローバルデジタル
オファリングの拡充

戦略2

リージョン特性に合わせた
お客様への価値提供の深化

戦略3

グローバル全社員の力を高めた組織力の最大化

NTT
グループ
連携の強化

変わらぬ信念：お客様とともに未来の社会を創る

事業を通じた社会貢献と企業活動を通じた社会貢献により
SDGsの達成に貢献し、企業価値の持続的向上をめざす

「お客様とともに未来の社会を創る」

お客様

Long-Term
Relationshipsに
基づく価値創造

NTTデータ

企業価値の
持続的な向上

NTTデータの
ESG経営

事業と企業活動
を通じた社会貢献

SUSTAINABLE
DEVELOPMENT
GOALS

2019年度に新たにESG重要課題12項目を設定 2020年度からは各組織ごとに目標を策定し、ESG経営の実行管理を加速

ESG重要課題※	課題解決の方向性
<ul style="list-style-type: none"> ①先進技術等を活用した社会インフラ、業態別ソリューション等の提供 ②ITインフラの構築と安定運用 <hr style="border-top: 1px dashed black;"/> ③IT人財の確保・育成（社内向け） ④働き方変革の推進 ⑤ダイバーシティ&インクルージョンの推進 ⑥IT教育の推進（社外向け） ⑦気候変動問題への対応 ⑧情報セキュリティの徹底 ⑨データプライバシーの保護 ⑩災害リスクへの対応 ⑪コンプライアンスの徹底 ⑫責任あるサプライチェーンの推進 	<div style="text-align: center; margin-bottom: 20px;"> <h3>「事業」を通じた 社会貢献</h3> </div> <p>当社のサービス・ソリューションを通じて、社会（お客様）の各ESG重要課題を解決する</p> <div style="border: 2px solid green; padding: 10px; margin-top: 20px;"> <div style="text-align: center; margin-bottom: 10px;"> <h3>「企業活動」を 通じた社会貢献</h3> </div> <p>当社自身の企業運営の中で、当社が抱える各ESG重要課題を解決する</p> </div>

※これまで「CSR重要課題」と称してきたが、中期経営計画における「ESG経営の推進」との整合を意識し「ESG重要課題」に表現を統一

新型コロナウイルス感染拡大に対して北米・イタリア・スペイン・南米で 遠隔医療ソリューションを提供、感染者の健康管理と感染抑止に貢献

事業を通じた社会貢献



① 先進技術等を活用した社会インフラ、 業態別ソリューション等の提供



遠隔医療ソリューション ehCOS REMOTE (スペイン/南米での事例)



タイムリーな診断とケア

自己トライージ、ビデオ面談、チャットによるタイムリーな診断と治療の提供



継続的なマルチチャネルケア

陽性患者、陰性患者の症状管理、他の医療専門家とのチャネル接続



データ収集と分析

患者の臨床的進展・回復力分析、疫学的クラスターの精緻化

Social

iPS細胞等を取り扱う次世代ラボの提供を目指し8社でコンソーシアムを設立 実験の再現性や効率性の向上のためデジタル技術を活用

事業を通じた社会貢献



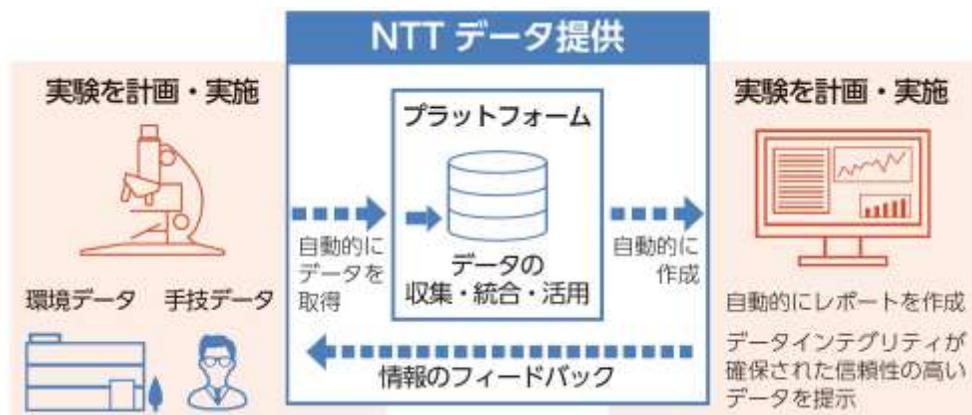
① 先進技術等を活用した社会インフラ、 業態別ソリューション等の提供



Social

COTO LABO コンソーシアム

Communication Tool Oriented/Originated
LABOratory



創薬・再生医療などのライフサイエンス分野におけるデジタルデータを一元管理・活用することで、細胞培養などの実験再現性や効率性を向上する次世代型ラボの開発に取り組む

NTTグループのRPAソリューション「WinActor®」の普及展開に 全社横断で取り組み、3,000※社を超えるお客様の働き方変革をサポート

事業を通じた社会貢献



- 1 先進技術等を活用した社会インフラ、
業態別ソリューション等の提供

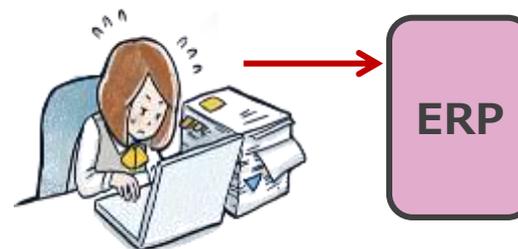
WinActor/ WinDirector

Social

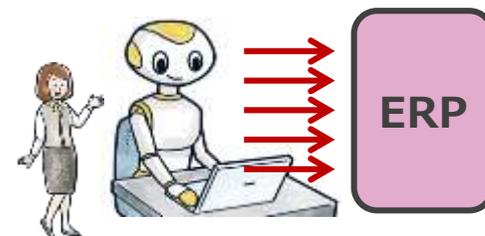
働き方変革の実現

- 労働力不足の解消
- 生産性の向上
- 自動化による人為的ミスの防止／削減

人手でがんばるしかない…



WinActorによる業務改善



世界最高精度の全世界デジタル3D地図をグローバルに展開 AI画像解析等の新技术も活用し、インフラ整備や自然災害対策に貢献

事業を通じた社会貢献



① 先進技術等を活用した社会インフラ、
業態別ソリューション等の提供



Social
Environment

世界トップレベルの技術を結集

Multi View Technology

複数衛星の同時運用により高精度の地図を生成

AI & Machine Learning

地物認識・地図加工の自動化の実現

Cloud & Big data

クラウド基盤を活用した3D地図製造技術の実現

世界130カ国の幅広い分野で活用

自動運転用地図

自動運転用地図の為、衛星画像から道路情報を抽出

5G基地局の設計

精度の高いNW設計シミュレーションを実現

災害対策

防災計画策定や被災・復興状況の把握・分析が可能

2019年度に温室効果ガス排出削減長期目標（SBT）の策定を宣言 2020年度は気候関連の財務・事業影響の開示（TCFD）にチャレンジ

企業活動を通じた社会貢献



7 気候変動問題への対応



E nvironment

2020

⑤気候関連財務情報開示
タスクフォース
(TCFD)

2019

④パリ協定に準拠した
企業の温室効果ガス削減目標
(SBT)

継続
対応

③関連情報の対外開示

②ISO14001認証

①法令順守

健全で調和の取れたAI社会の発展に向け「AI指針」を策定 指針に則りAIの可能性を追求し、社会・お客様への提供価値を高めていく

企業活動を通じた社会貢献



9 データプライバシーの保護
11 コンプライアンスの徹底

NTTデータグループ AI指針骨子

1. 持続可能な幸福社会の実現
2. 共創による新しいAI価値の創出
3. 公正で信頼できる説明可能なAI
4. 安心安全なデータの流通
5. AIを健全に普及させる活動の推進

指針に則り各戦略でAIの可能性を追求し
社会課題の解決・お客様への提供価値最大化をめざす

戦略1 AIオフリングの創出、AI CoEの拡充

戦略2 既存システム/サービスとAIの掛け合わせ

戦略3 AI人財の育成、獲得

NTT連携 研究開発によるAI技術の向上

Governance

個別重要課題への対応方針

**FY2019に不採算案件抑止施策を強化
効果を見定めながら今後も継続的に対策の強化を実行していく**

課題

難度の高い案件に対する更なる抑止強化

FY2019強化施策

リスクへの早期対応強化

提案前の初期段階での
受注内容に関する
第三者チェックの実施

現場力の更なる強化

案件の難度や特性に
応じたPMの適正配置

管理プロセス強化

上位エスカレーションの
強化と早期での全社
プロジェクト支援の実行

ナレッジの更なる蓄積と活用

過去の不採算案件、高難度案件に関する知見・ノウハウの全社展開

既存の事業ポートフォリオからコンサル・デジタル領域への戦略的シフトに伴い、
事業構造改革によって更なる収益性の改善をめざす

収益率改善に向けた課題

既存事業の生産性向上

付加価値の高いコンサル・Digital領域の拡充

オフリング・サービスの選択と集中

ソリューション・テクノロジーの強化

事業構造改革

Brandの統一、One-face-to-Customerの実現

欧州

EMEA

上流コンサル強化、IP活用ビジネス推進、人財のリシェイプ・リスキル

everis

インダストリ毎のデジタル力強化、低採算事業の見直し

Business
Solution

SAP先進テクノロジーへの対応、コンプライアンス強化によるガバナンス改善

北米

Services

インダストリ毎のデジタルオフリング強化、開発拠点・データセンタの最適化

4

巻末資料 - 事業トピックス -

Appendices

- Business topics -

1

特許庁向け基幹システムのサービス開始



経済産業省デジタル・ガバメント中長期計画に基づく「特許庁における業務・システム最適化」の中で最も重要な特許等の審査に関するシステムのうち、公開特許公報等に掲載する特許分類を付与する機能について2020年1月にサービスを開始しました。

2

高度な地図情報を活用したデジタルビジネスを推進



高度な地図情報の多様な用途での活用に向けてビジネスを推進しました。

- 一般財団法人リモート・センシング技術センターとともに、衛星画像を活用した世界最高精度の「AW3D全世界デジタル3D地図」について、全世界をカバーする2.5m解像度の3D地図の提供を2019年7月に開始しました。本サービスにより、世界規模での都市計画や自然災害の被害予測等において、より正確なシミュレーションや分析業務が可能となります。
- 当社の高精度3D地図制作・更新システムや自動運転車の走行中に収集される車両プローブ情報^(注1)の処理に係る高い技術力やノウハウが評価され、内閣府が実施する戦略的イノベーション創造プログラムに参画しました。

3

ヘルスケア領域のデジタルビジネスを推進



医療機関における業務の迅速化・効率化をサポートすることを目的に、最先端のIT技術を活用した医療情報基盤の構築を推進しました。

- 各種医療材料にRFIDタグ^(注2)を貼付し個体識別IDを記録することで、医療材料の物流情報や利用情報を一元的に管理する医療材料IoTプラットフォーム「MD-TraC」を、2019年4月より提供開始しました。本サービスにより、製造販売業者の在庫・廃棄ロスの削減や、販売代理店の受発注業務等の効率化をサポートします。
- 医療機関と臨床検査会社との間で行われる検査依頼・結果報告をオンライン上でセキュアに実施可能とする共同利用型サービス「L-AXeS」を、2019年6月より中外製薬(株)に提供しました。また、医療機関が新たな回線や設備を用意することなく、セキュアなネットワークによって臨床検査会社との検査データの授受が可能となるよう、「L-AXeS」と主要な電子カルテサービスとの連携サービスを2020年1月に提供開始しました。

(注1) 車両プローブ情報
実際に走行する車両のセンサーから収集される位置情報や交通情報のことです。

(注2) RFIDタグ
近距離の無線通信によってID等の情報を伝達することができるタグのことです。

共同利用システムの更改に向けた取り組みを推進



- 1 (株)横浜銀行、(株)北陸銀行、(株)北海道銀行、(株)七十七銀行、(株)東日本銀行の5行との間で、当社がサービス提供をしている共同利用システム「MEJAR」の次期システムに関して、よりスピーディーに新たなサービスを提供するために、柔軟性の高いオープン基盤を第一候補として検討を行うことを2019年5月に合意しました。

デジタル時代における金融サービスの提供に向け、最先端技術を活用した様々な取り組みを推進



- 2 デジタル技術を用いた情報の蓄積や利活用による新しい金融関連事業の創発に向け、様々なデジタルビジネスを推進しました。
- (株)山口銀行のコールセンター業務において、コンタクトチャンネル統合ソリューション「Customer Engagement Hub」を2019年6月より提供開始しました。本ソリューションは、AIがオペレーター業務を支援するとともに、コールセンターやWebサイト等、多様な問い合わせチャンネルから集まるデータを統合・分析することで、生産性向上とお客様満足度向上を支援します。
 - 国際経済フォーラム（ダボス会議2020）と併催されたフォーラムにおいて、「貿易のデジタル化推進に関する覚書」に2020年1月に署名しました。貿易関係企業において、各貿易プラットフォーム間の相互接続性の確保が課題となっている中、相互接続性に関する国際的な標準化の議論に参画、貢献していきます。
 - 地域活性プロジェクトとして、(株)横浜銀行とシェアリングエコノミーに関する実証実験を2020年2月より開始しました。本実証実験では、個人のスキル・経験・知識等を提供しあう「スキルシェアリング」に焦点を当てて当社と同行が参加し、その効果を検証しました。

決済関連事業を推進し、顧客体験を新たにデザイン



キャッシュレス決済に関連する分野で、消費者にとってより便利で新しいサービスの提供を推進しました。

- 1
 - 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デジタル店舗出店サービス「Catch&Go」を2019年9月より提供開始しました。加えて、同サービスに顔パスでの入店が可能になる顔認証機能と、店頭在庫情報と連動して価格変更が可能になるダイナミックプライシングの機能を2020年1月に導入しました。レジ無しデジタル店舗の実現により、消費者は便利でお得な購買体験が得られ、店舗や店舗経営企業は業務効率化や購買機会の最大化だけでなくマーケティングへの情報活用等が可能となります。
 - 日本郵便(株)のキャッシュレス決済導入に関して、三井住友カード(株)及びパナソニック システムソリューションズ ジャパン(株)とともに、2020年2月より全面サポートを開始しました。8,500局の各郵便局窓口へ14,000台の決済端末を導入し、日本郵便(株)のキャッシュレス化推進をサポートします。決済インフラには当社が提供するクラウド型総合決済プラットフォーム「CAFIS Arch」^(注1)が採用されました。

キリンビール工場へAIを活用した濾過計画システムを導入



- 2
 - 当社とキリンビール(株)は、AIを活用して最適なビール濾過計画を立案するシステムを開発し、2019年4月よりキリンビール福岡工場では本格稼働させるとともに、同システムを標準化し、2020年1月より横浜工場と滋賀工場にて試運用を開始しました。ビール工場における濾過計画業務は熟練者の知見に頼る部分が多く、様々な条件を勘案しながら立案するものですが、本システムは、熟練者へヒアリングを行うことで様々な制約を洗い出し、制約プログラミング技術^(注2)を活用することで、熟練者の知見を標準化したものです。福岡工場、横浜工場・滋賀工場の3工場合計で、年間最大約2,500時間の作業時間の短縮を見込んでいます。

(注1) 「CAFIS Arch」

クレジット決済からインバウンド向け決済やQRコード決済までのあらゆる決済シーンに対応可能な、国内で最も利用されているクラウド型キャッシュレス決済プラットフォームです。

(注2) 制約プログラミング技術

生産計画や配送のスケジュールに関する問題等に対して、制約条件を満たす答えをコンピューターで効率的に見つける技法のことであり、AIとして定義しています。

1 **米国の大手銀行、医療保険会社のデジタルトランスフォーメーションを支援する案件を複数受注**




当社子会社であるNTT DATA Servicesは、イノベーション投資を通じたデジタルオファリング強化の成果として新たな案件を受注しました。

- 大手銀行より、お客様との長期的な関係を活かし、決済やオンラインバンキング等のアプリケーションをサポートするマイクロサービス・アーキテクチャ^(注1)、クラウドへの移行支援及びユーザーエクスペリエンスデザイン^(注2)等に関するデジタルトランスフォーメーション支援案件を受注しました。
- 医療保険会社より、同分野での専門的知見を活かして、お客様の開発から実装・検証までのサイクルにおけるデータ生成・管理、テストの自動実行等に関する案件を受注し、より迅速なサービス提供を実現しています。

2 **新型コロナウイルス感染症対応を支援するソリューションを新たに提供開始**




当社子会社であるNTT DATA Servicesは、新型コロナウイルス感染症の拡がり医療全体に大きな負担をかけている中、医療機関、政府機関等を支援する新たなソリューションを提供しました。

- ヘルスケア関連ソフトウェアのEnli社とともに、医療機関に対して罹患者の初期診断や定期的な経過確認、自宅隔離の解除判断等を支援するソリューションを提供しました^(注3)。NTT DATA Servicesはシステムインテグレーターとして医療機関への導入支援やコンサルティングを担当します。
- ヘルスケア関連サービスのSharecare社と連携し、新型コロナウイルス感染症の自己診断を誰でも匿名で行える対話型セルフスクリーニング・サービスを提供しました。本サービスは、IPsoft社のAIエンジン「Amelia」^(注4)を融合し、症状・必要な措置等の判断を迅速にサポートすることで、医療機関の負担軽減と感染拡大防止に貢献します。
- テキサス州オースティン市に検査のオンライン予約を可能にするデジタルツールを提供しました。本ツールはセキュリティを確保したプラットフォームで運用し、匿名化した検査結果の追跡が可能です。また検査需要や感染リスクの高い地域の把握、医療リソースの最適な配置等を支援します。

(注1) マイクロサービス・アーキテクチャ
機能ごとに分割した小さなサービスの組み合わせにより、変化に強く柔軟性の高いシステムを設計する手法のことです。

(注2) ユーザーエクスペリエンスデザイン
サービス等を利用するユーザーが得る体験を高めるように、機能や仕様、インターフェース等をデザインするアプローチのことです。

(注3) 2020年3月末時点で、米国の14州で展開。

(注4) 「Amelia」
米国IPsoft社が開発した、自然言語を認識できる最先端のAIのことです。

ドイツ鉄道とSAPサービスに係る大型契約を締結



1

当社子会社であるNTT DATA EMEA LTD.は、同じく当社子会社であるitelligence AGと連携し、Deutsche Bahn AG（ドイツ鉄道）とSAPサービスに係る契約を2020年2月に締結しました。本契約は契約期間3年の大型契約であり、コンサルティング、アプリケーション開発等のサービスを提供し、「SAP S/4 HANA」^(注1)を最大限活用するためのサポートを通じて、お客様のデジタルトランスフォーメーションをパートナーとして推進します。受注にあたっては、長年にわたってSAP関連サービスを提供してきた実績と信頼性、高い専門的知見を持つ豊富な人財といった当社グループの強みに加え、お客様の多様な要望への柔軟な対応姿勢が高く評価されました。

お客様事業のデジタル化をパートナーとして推進



2

お客様との長期的な信頼関係に加え、お客様事業のデジタルトランスフォーメーションにおける豊富な実績や先進技術を活用する姿勢が高く評価され、複数の案件において戦略パートナーに選定されました。

- 当社子会社であるeveris Groupは、欧州・中南米を中心にガス・電力事業を行うNaturgy Energy Group, SAよりデジタルトランスフォーメーションにおける戦略パートナーに選定され、2020年3月にサービス契約を締結しました。ガスの導管や電力の送配電に関するシステムの維持・運用等において先進的なIT技術を活用したサービスを提供します。今後10年間の売上総額は約5億ユーロとなる見込みです。
- 当社子会社であるNTT DATA UK Ltd.は、公認会計士の国際団体であるThe Association of Chartered Certified Accountants（以下、ACCA）と、契約期間5年、総額約5千万ポンドとなるデジタルトランスフォーメーションに係るパートナー契約を2019年11月に新たに締結しました。デジタルに対応したグローバルな組織への変化をめざすACCAに対して、全世界での会計士資格認定等の業務効率化を図ると同時に、会員のキャリア開発をサポートします。

(注1)「SAP S/4 HANA」

豊富な機能やカスタマイズへの自由度・拡張性を兼ね備え、統合的なデータベースによりスピーディーに最新情報が参照できる、法人向けデジタルソリューションのことです。

AI技術のグローバル集約拠点を設立するとともに、AI指針を策定



1

当社は、中期経営計画の戦略「グローバルデジタルオフリングの拡充」に基づき、グローバル横断でCoE（注1）の拡充に取り組んでおり、その一環としてAI CoEを2019年5月に設立しました。AI CoEは、グローバルでのAIに関する知識の集約、トレーニング、技術支援、アセット（知的資産）提供等の機能により、グローバル横断でデジタルビジネス拡大を支援するための拠点です。今回のAI CoEの設立により、CoEはBlockchain、Digital Design、DevOps、AIの4分野となりました。

また、当社は、人間とAIが共生する「より豊かで調和のとれた社会」（以下、AI社会）の実現に貢献するための取り組み姿勢をまとめた「NTTデータグループAI指針」を策定しました。本指針に基づき、AIを単なる効率性確保の手段として利用するのではなく、お客様を含めたすべての関係者がAIのメリットを享受できるAI社会の実現をめざし、AIの研究、開発、運用、利活用等を推進していきます。

産学連携により、医療分野のAI画像診断の取り組みを推進



2

患者の医療画像をAI技術で分析し、疾患の可能性のある箇所を示すことで医師の診断をサポートするAI画像診断支援ソリューションを展開しました。

- 当社及び国立大学法人宮崎大学は、AI画像診断支援ソリューションで腎臓のあらゆる異常の検出を行う実証実験を2019年8月に実施しました。本実証実験の結果、人種や生活習慣の異なる複数カ国の患者に本ソリューションが適用できることが確認され、特に癌の検出に関しては高い検出精度を持つことが確認されました。
- 当社及びメッドサポートシステムズ(株)は、脳MRI撮影画像診断領域におけるAI画像診断支援ソリューションの商用利用に向けた実証実験を2019年11月に開始しました。本実証実験では、メッドサポートシステムズ(株)の画像診断情報システムのノウハウと当社のAI技術を用いて、脳MRI撮影画像に対するAI診断支援エンジンとAI診断支援実証用ビューアを開発し、その有用性を評価しました。

(注1) CoE (Center of Excellence)

高度な研究・開発活動を行い、人財及び事業の創出・育成の中核となる拠点のことです。

4

巻末資料 - 決算値の詳細 -

Appendices

- Explanatory details of financial results -

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 実績	2020年3月期 実績	2021年3月期 予想
公共・社会基盤	3,911	4,770	—
（再掲） 中央府省・地方自治体・ヘルスケア	1,945	2,813	—
（再掲） テレコム・ユーティリティ	1,140	1,137	—
金融 ^(*1)	4,582	4,307	—
（再掲） 銀行・保険・証券・クレジット・金融インフラ/NW	3,618	2,958	—
（再掲） 協同組織金融機関	699	1,136	—
法人・ソリューション ^(*2)	3,077	3,428	—
（再掲） 流通・サービス・ペイメント	730	786	—
（再掲） 製造	1,888	2,156	—
（再掲） データセンタ・ネットワーク等ソリューション	380	400	—
北米	4,276	4,716	—
EMEA・中南米	4,574	5,137	—

受注残高内訳詳細

（単位：億円）

受注残高	24,571	26,363	—
公共・社会基盤	4,168	4,808	—
金融	8,288	8,126	—
法人・ソリューション	1,310	1,400	—
北米	7,847	8,503	—
EMEA・中南米	2,824	3,345	—

(*1) 金融の値は、2020年3月期第2四半期に実施した「金融ネットワーク」の計上区分先の変更に基づく実績。

(*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。

売上高（連結）

内訳詳細（外部顧客向け）

（単位：億円）

	2019年3月期 実績	2020年3月期 実績	2021年3月期 予想
公共・社会基盤	3,996	4,137	—
（再掲） 中央府省・地方自治体・ヘルスケア	2,246	2,318	—
テレコム・ユーティリティ	911	990	—
金融 ^(*1)	4,916	5,055	—
（再掲） 銀行・保険・証券・クレジット・金融インフラ/NW	3,692	3,791	—
協同組織金融機関	1,054	1,009	—
法人・ソリューション ^(*2)	3,792	4,280	—
（再掲） 流通・サービス・ペイメント	1,217	1,460	—
製造	1,917	2,140	—
データセンタ・ネットワーク等ソリューション	570	575	—
北米	4,165	4,193	—
EMEA・中南米	4,339	4,497	—

製品及びサービス別（外部顧客向け）^(*3)

（単位：億円）

コンサルティング	2,339	2,723	—
統合ITソリューション	5,849	6,130	—
システム・ソフトウェア開発	6,021	5,879	—
メンテナンス・サポート	6,667	7,066	—
その他のサービス	760	870	—
製品及びサービス別の売上高 合計	21,636	22,668	—

(*1) 金融の値は、2020年3月期第2四半期に実施した「金融ネットワーク」の計上区分先の変更に基づく実績。

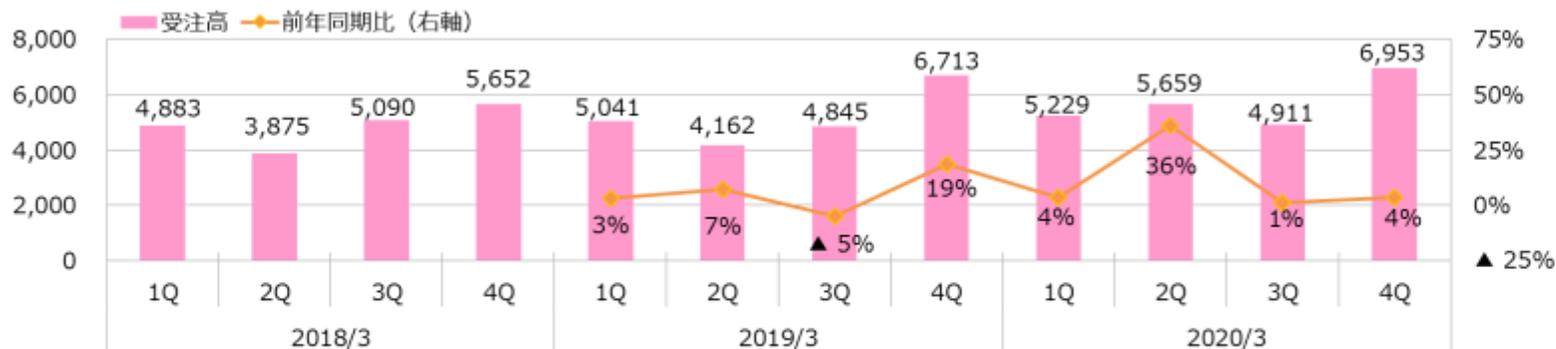
(*2) 法人・ソリューションの外部顧客向け売上高には他分野経由の案件を含まない。

(*3) 製品及びサービス別（外部顧客向け）の値は、2020年3月期第3四半期までに実施した区分及び計上内容の見直しに基づく実績。

四半期情報 (連結)

(単位：億円、%)

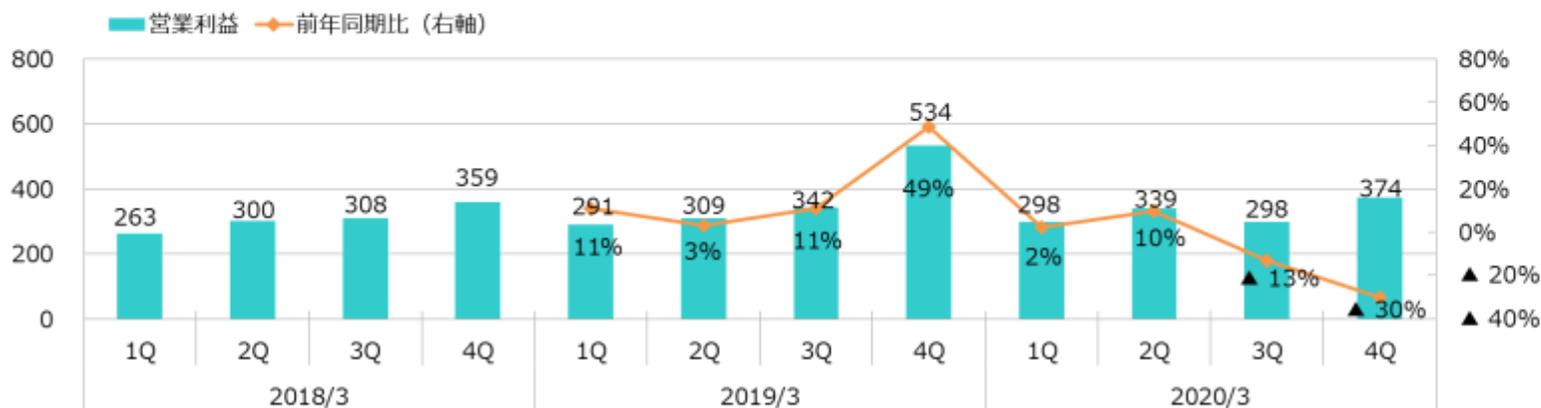
■ 受注高



■ 売上高



■ 営業利益



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 実績レート	2020年3月期 実績レート	前期比 (%)	2021年3月期 予想 前提レート	前期比 (%)
	①	②	$(②-①)/①$	③	$(③-②)/②$
USD (米ドル)	110.88	108.60	▲2.1%	-	-
EUR (ユーロ)	128.37	120.81	▲5.9%	-	-

4

巻末資料 - 中長期財務トレンド -

Appendices

- Mid- to long-term financial trends -

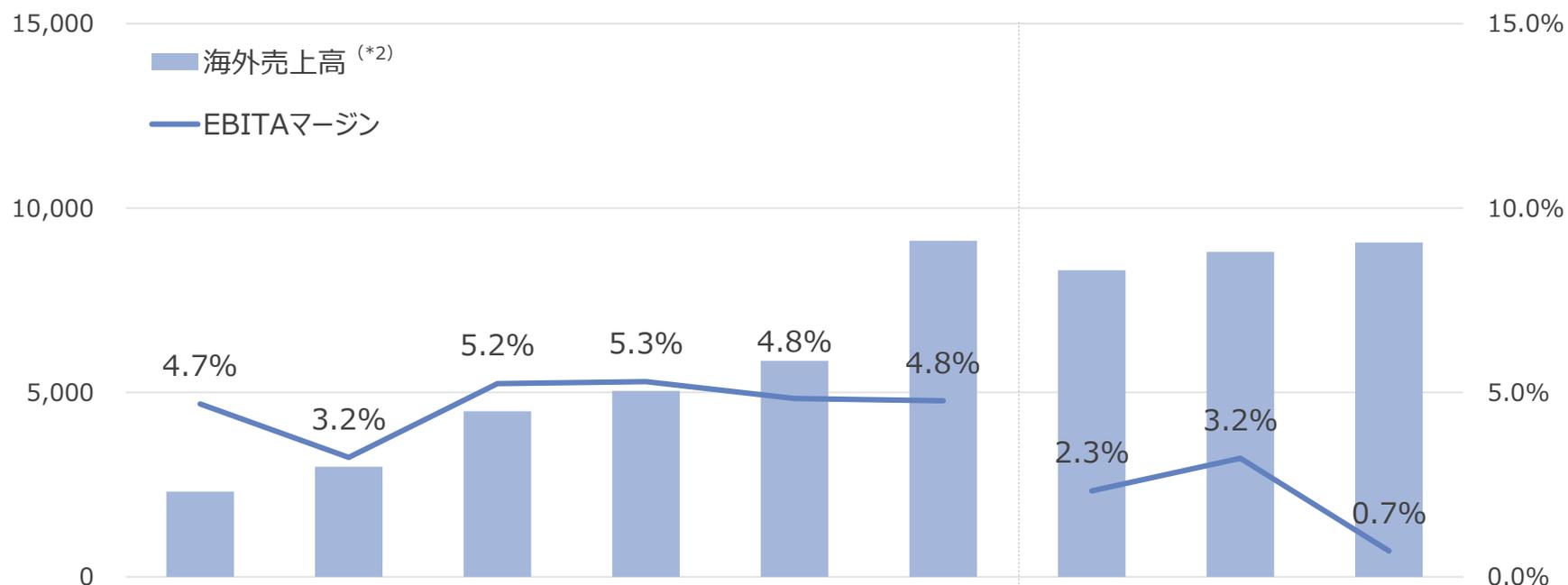
受注残高と売上高の推移

(単位：億円)



海外売上高と利益率の推移 ^(*)

(単位：億円)



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

海外売上高(*2) 2,313 2,987 4,490 5,044 5,863 9,111 8,313 8,811 9,067

EBITA(*3) 108 96 235 266 282 434 194 283 64

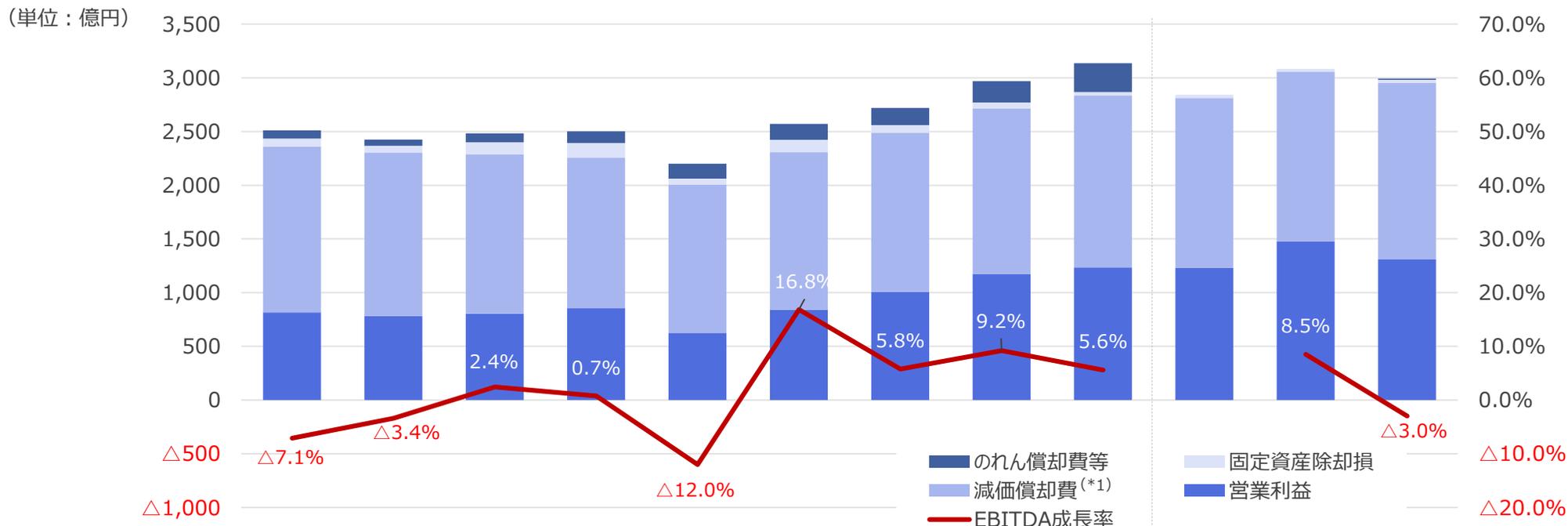
(*) 2017年3月期までは旧グローバルセグメントの値、2018年3月期以降は北米セグメント、EMEA・中南米セグメント、中国・APACの合計値。

(*) 外部顧客向け売上高。

(*) 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

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

EBITDAの推移

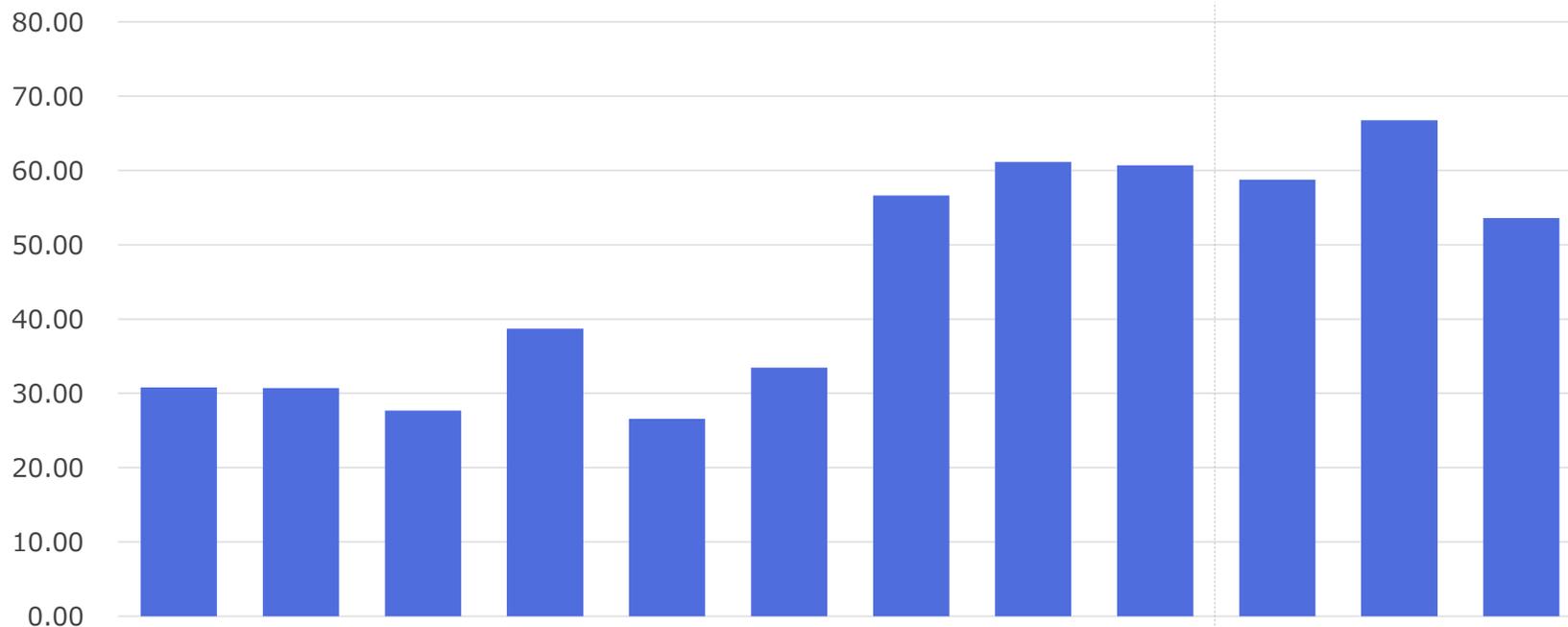


	日本基準									IFRS		
(単位：億円)	2010/3	2011/3	2012/3	2013/3	2014/3	2015/3	2016/3	2017/3	2018/3	2018/3	2019/3	2020/3
営業利益	816	783	804	856	625	840	1,008	1,171	1,235	1,231	1,477	1,309
減価償却費(*1)	1,545	1,522	1,483	1,400	1,380	1,468	1,479	1,545	1,600	1,581	1,580	1,644
固定資産除却損	74	63	113	138	56	116	72	54	32	31	27	29
のれん償却費等	75	57	83	107	140	147	160	200	269	-	-	10
EBITDA	2,511	2,426	2,485	2,503	2,202	2,573	2,721	2,971	3,137	2,842	3,084	2,992

(*1) 2020年3月期実績は、2019年4月から適用したIFRS16号（新リース基準）の影響額（概算348億円）を含めずに値を算出。

EPSの推移

(単位：円)



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

当社株主に帰属する (*1,2)
当期利益 (億円)

431 430 388 543 372 469 794 857 851 824 936 751

EPS (円) (*3)

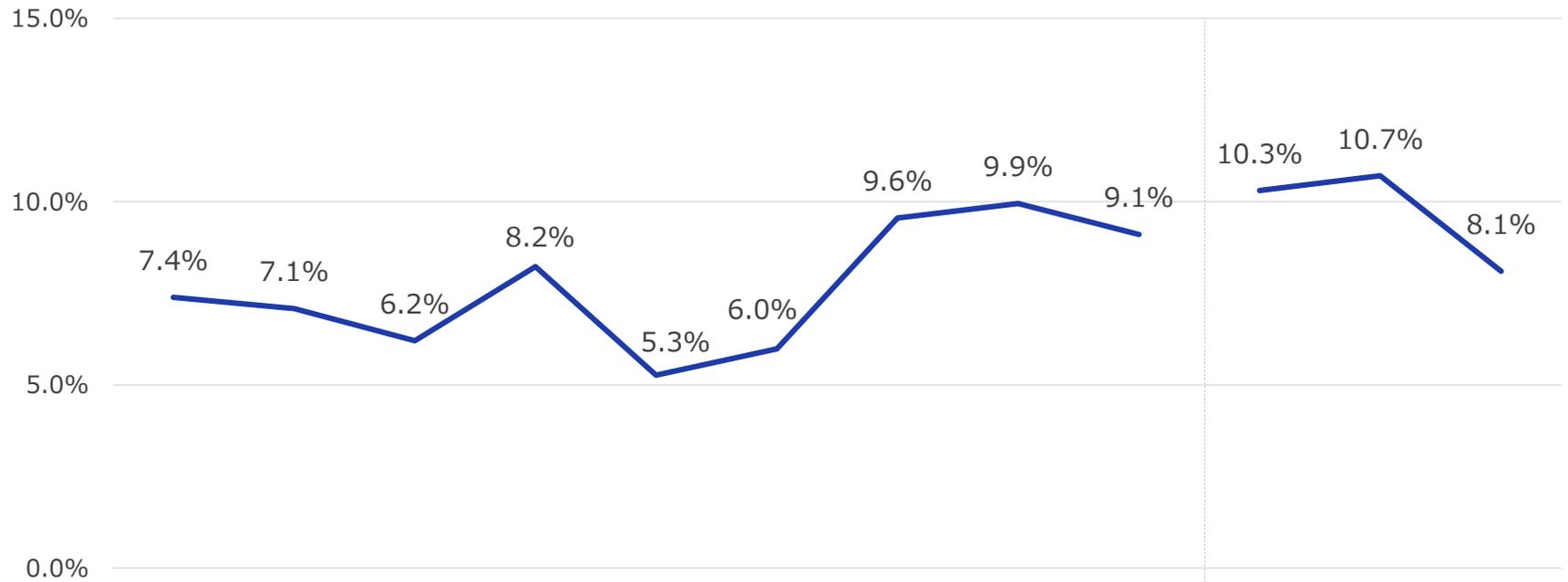
30.78 30.73 27.69 38.73 26.59 33.45 56.64 61.15 60.68 58.75 66.75 53.58

(*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。

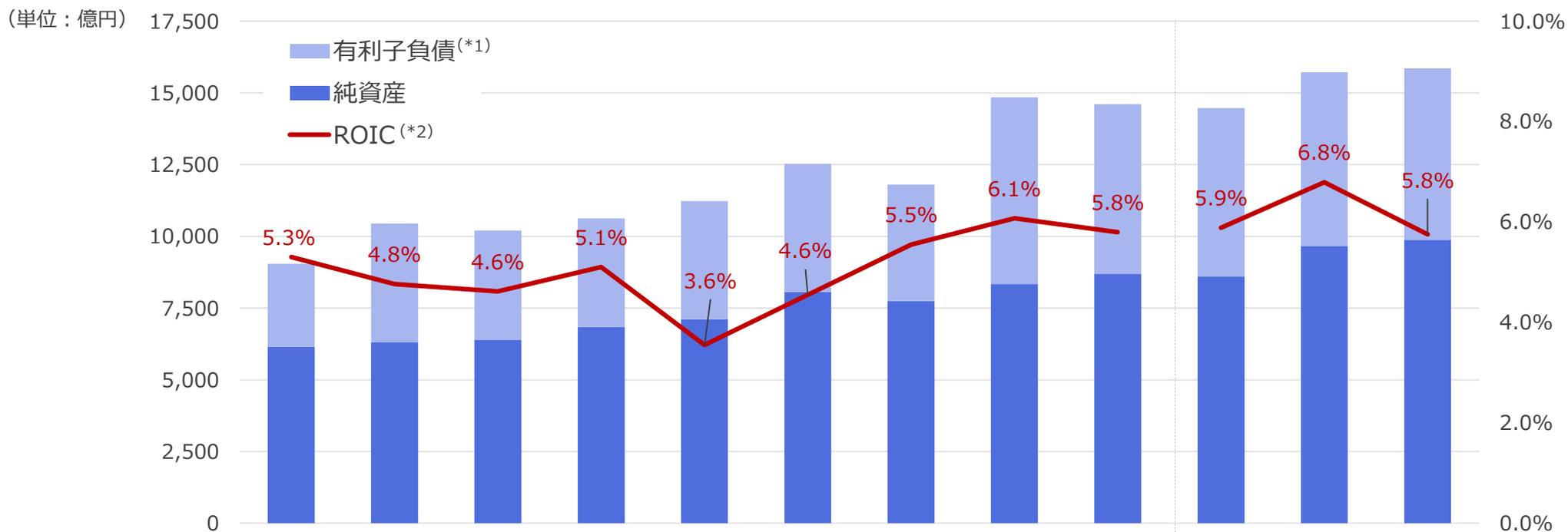
ROE^(*1)の推移



	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	2020/3
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	751
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	9,397

(*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。

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	2020/3
営業利益	816	783	804	856	625	840	1,008	1,171	1,235	1,231	1,477	1,309
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%	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	9,874
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	5,980

(*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)

D/Eレシオ^(*1)の推移

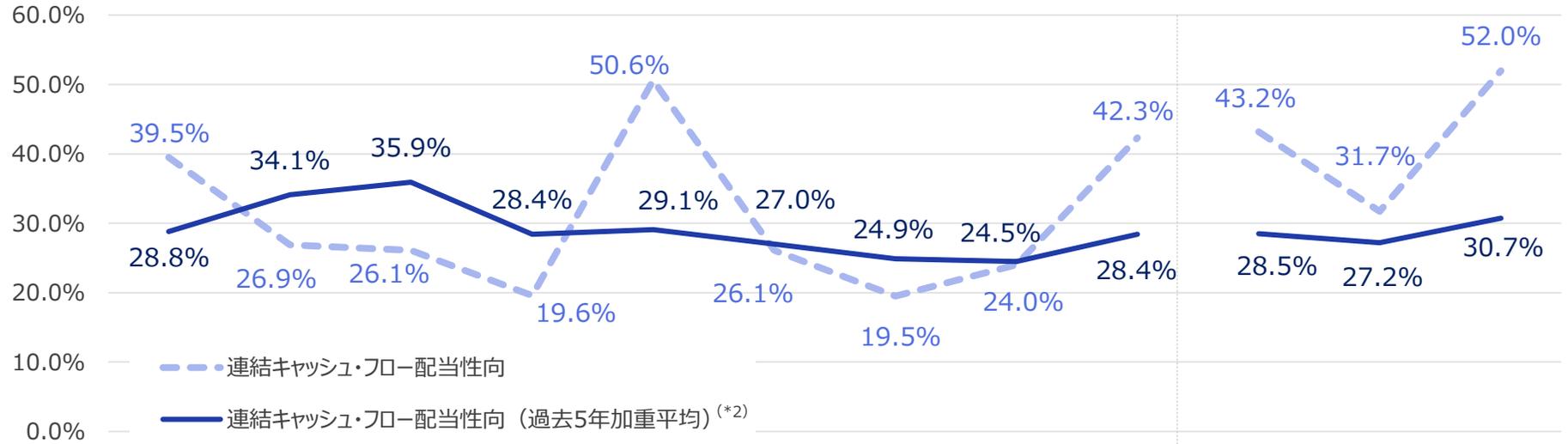


	日本基準									IFRS		
(単位：億円)	2010/3	2011/3	2012/3	2013/3	2014/3	2015/3	2016/3	2017/3	2018/3	2018/3	2019/3	2020/3
純資産	6,151	6,303	6,397	6,842	7,098	8,062	7,736	8,337	8,688	8,605	9,668	9,874
(再掲)純資産 非支配持分	306	287	340	328	329	327	327	315	350	343	411	477
有利子負債 ^(*2)	2,891	4,144	3,802	3,783	4,129	4,469	4,070	6,508	5,920	5,863	6,050	5,980

(*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。

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
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	751
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	1,644
固定資産除却損 (億円)	74	63	113	138	56	116	72	54	32	31	27	29
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	▲ 1,938
連結キャッシュ・フロー (億円)	425	625	645	860	332	645	1,006	876	496	487	751	486
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月期実績は、2019年4月から適用したIFRS16号（新リース基準）の影響額（概算348億円）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。



NTT DATA

Trusted Global Innovator