

**I N F O R M A T I O N**

---

*2004*

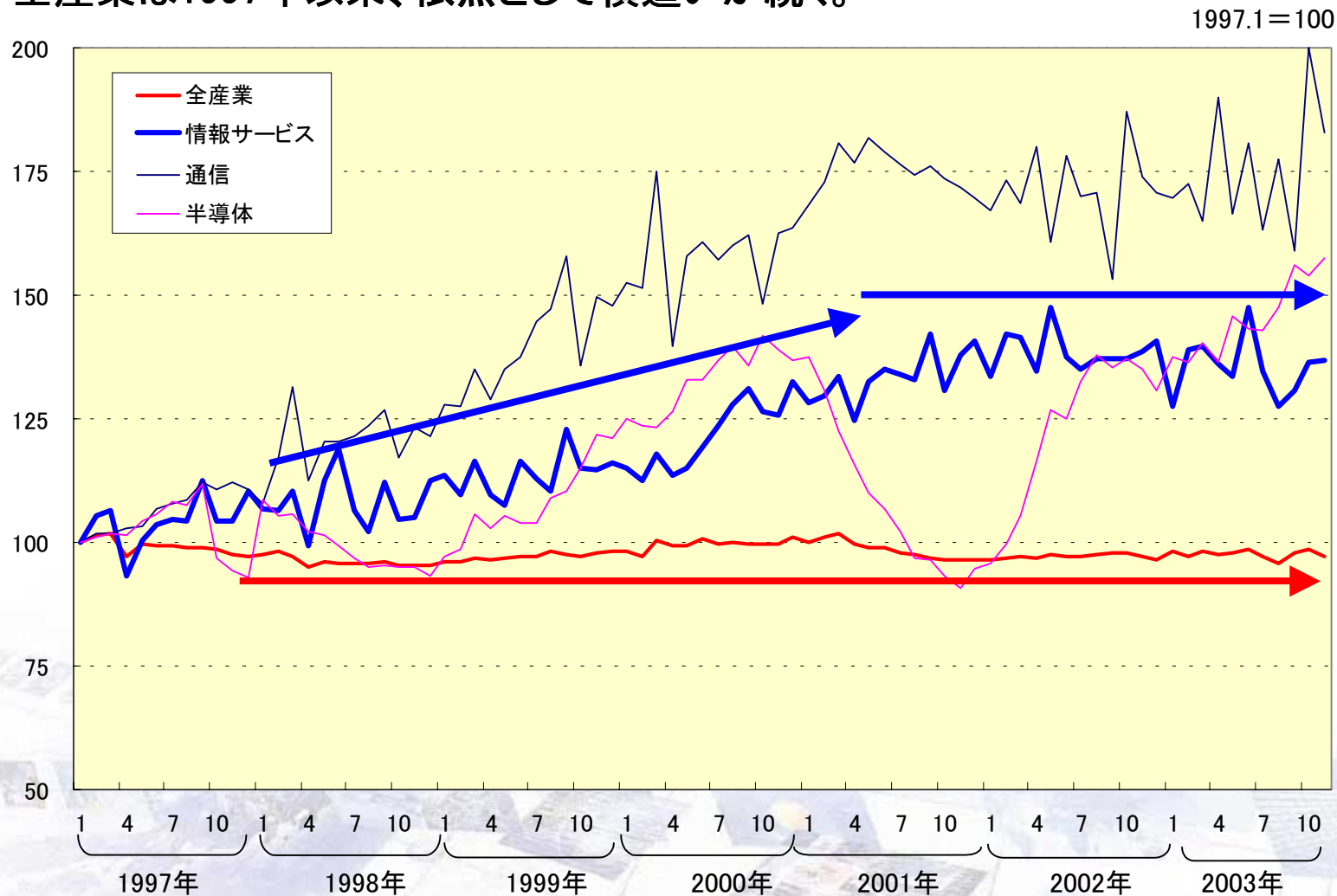
**株式会社NTTデータ  
2月**

# Summary

1 . 事業環境	1
2 . 実績と今後の見通し	3
3 . 新体制の方針と方向性	6
4 . 当社の強み・優位性	9
5 . 中期経営戦略と具体的取組み	12
6 . 経営目標値	16

☆ 国内経済動向(業種別生産指数)

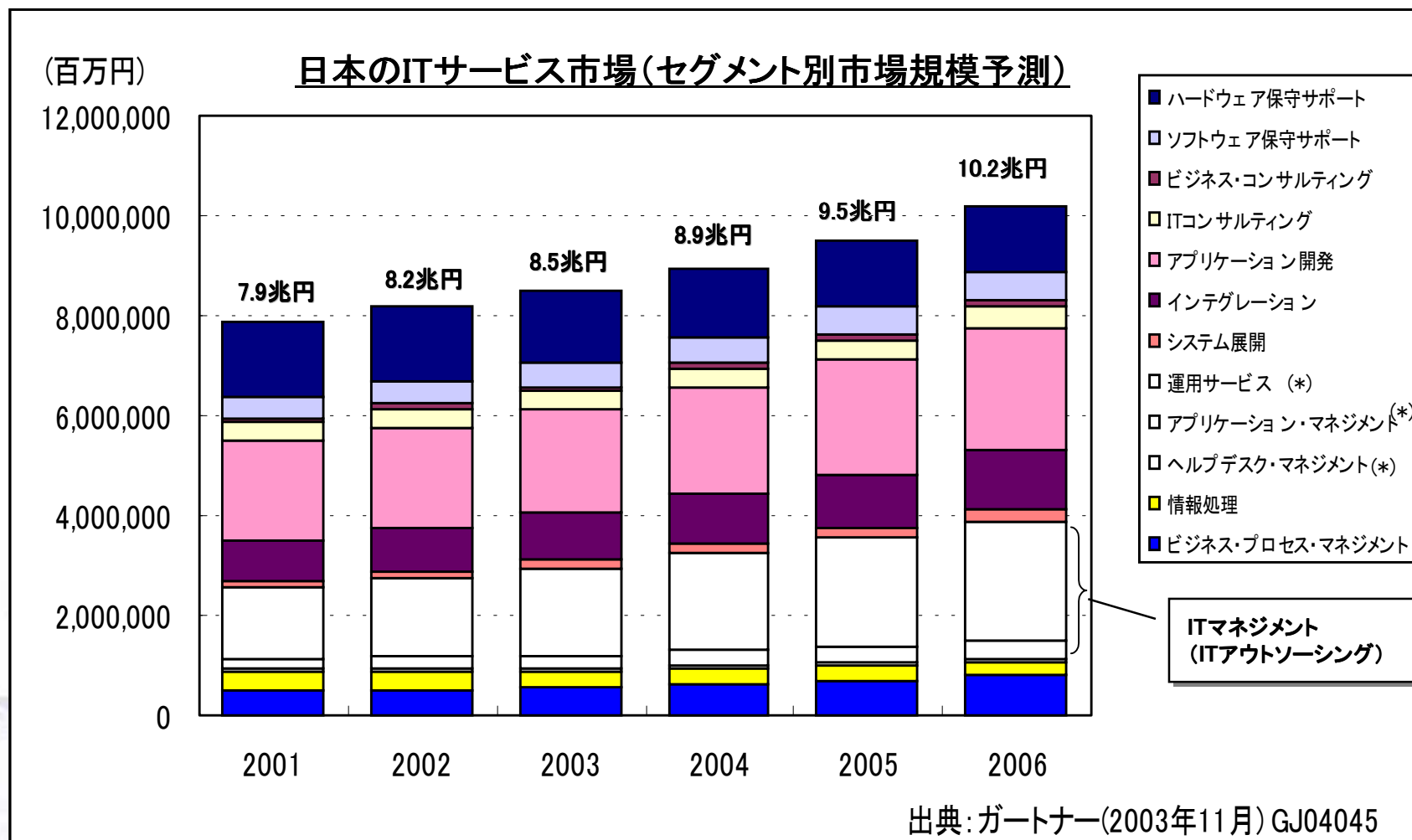
情報サービス産業は2001年まで成長を続けていたが、ここ数年は横這い。  
 全産業は1997年以来、依然として横這いが続く。



【出所:経済産業省「第3次産業活動指数」等】

## ☆ ITサービス市場規模の推移

ここ数年成長性は鈍化傾向だが、景気回復に伴い、2004年以降にはITサービス市場の伸びの回復が期待される。特にITアウトソーシングサービスの高成長を予測



(\*) ガートナー定義

運用サービス、アプリケーション・マネジメント、ヘルプデスク・マネジメント・サービスをまとめて、ITマネジメント・サービスと総称。  
狭義のITアウトソーシング・サービスに該当。

☆ 当社中間期の業績(連結)

(億円)

	①2003/9 実績	②2003/9 計画	③2002/9 前年同期	増減率①/②	増減率①/③
受注高	4,454	4,670	5,057	(4.6%)	(11.9%)
受注残高	16,488	16,860	16,512	(2.2%)	(0.1%)
売上高	3,573	3,500	3,790	2.1%	(5.7%)
売上総利益	969	970	975	(0.1%)	(0.6%)
売上総利益率	27.1%	27.7%	25.7%	(0.6p)	1.4p
営業利益	238	240	266	(0.5%)	(10.4%)
営業利益率	6.7%	6.9%	7.0%	(0.2p)	(0.3p)
経常利益	194	210	224	(7.2%)	(13.0%)
特別損益	(124)	(110)	—	(13.4%)	—
当期純利益	39	50	126	(21.0%)	(68.8%)

## ☆ 当社業績(連結)の経年推移と今期予想

(億円)

	2000/3	2001/3	2002/3	2003/3	2004/3予想
受注高	7,148	7,794	8,453	8,435	8,200
前期比	-	9.0%	8.5%	(0.2%)	(2.8%)
受注残高	13,932	13,989	14,736	15,432	15,770
前期比	-	0.4%	5.3%	4.7%	2.2%
売上高	7,253	8,010	8,019	8,321	8,400
前期比	2.1%	10.4%	0.1%	3.8%	0.9%
売上総利益	1,856	2,028	2,106	2,100	2,160
売上総利益率	25.6%	25.3%	26.3%	25.2%	25.7%
営業利益	507	587	594	615	620
営業利益率	7.0%	7.3%	7.4%	7.4%	7.4%
経常利益	346	460	471	473	530
当期純利益	(181)	244	264	285	300
R O E	(4.9%)	6.5%	6.6%	6.7%	6.7%
営業キャッシュ・フロー	1,747	1,906	1,613	2,161	1,660
フリー・キャッシュ・フロー	(237)	177	(17)	671	300

## ☆ 最近の事業環境と今後の見通し

### ■ ITサービス市場: 足元の市場成長力は未だ横這い。本格的な回復は2004年以降

- ・ITに関する顧客の関心は、業務効率化・明確なROI・内製から外注化へ
- ・リナックス等オープンソースの評価・受容の動き

#### 公共分野

- 「小さな政府」へのトレンド、電子政府関連の投資の一段落等により、IT投資は横這い。e-Japan戦略Ⅱによる新たなIT需要の動向を注視
  - ・中央省庁 : インフラ整備から、IT利活用による質的向上のフェーズへ
  - ・地方自治体 : 電子自治体の導入本格化、自治体合併に伴う統合ビジネス、地域活性化・医療福祉分野のIT化のニーズ
- 予算効率、IT投資対効果重視の方向へ

#### 金融分野

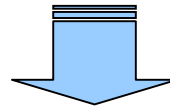
- 金融機関の経営環境に明るい兆しはあるものの、引き続き厳しい状況にありIT投資は横這いもしくは微増
- 当面、コスト削減目的のIT投資が続くが、差異化に向けた戦略的IT投資の動きが徐々に顕在化
- 地域金融機関での統合/再編の加速によるコスト削減ニーズ増

#### 法人分野

- IT投資の成否により、企業間格差が広がる
- 変化と速さに対応した企業戦略を支えるシステム化ニーズは大きい
  - ・業界再編/融合への対応
  - ・グループ経営、在庫効率化、納期短縮、顧客囲い込み等のニーズ
- 景気回復の兆しにより徐々にIT投資意欲が増加すると予測  
コア事業への集中から、ITアウトソーシングの一般化・定着化へ

☆ 新体制の基本方針

“お客様(顧客)本位”



■ 営業面の強化

- お客様との合意形成の充実(システム化目的、QCD、投資対効果等)
- お客様における関係部門(経営層、システム部門、利用部門)間の意見調整をSIerが支援

◆ 営業体制の強化

- ・「CR制(※)」⇒顧客責任体制の構築
- ・「アカウントプラン」  
⇒営業戦略の高度化

(※)CR( Client Representative )制度

■ 開発面の強化

◆プロジェクトマネジメントの強化

- ・組織レベルのプロジェクトマネジメント体制整備⇒SIコンピテンシー本部(PMO)設置
- ・プロジェクトマネージャーの人材育成強化

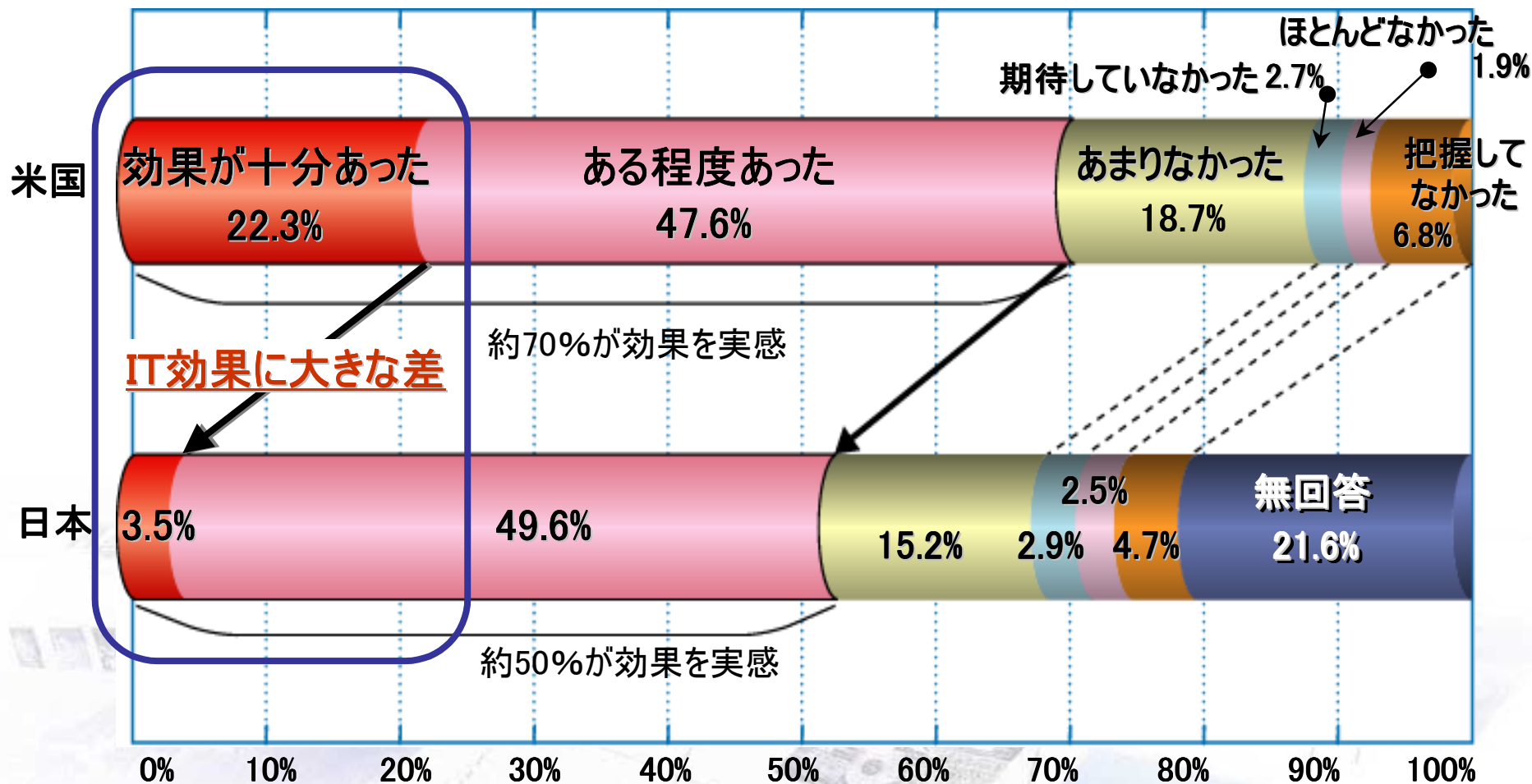
◆オープンシステム構築技術の高度化

- ・オープンシステムのミッションクリティカルシステムへの適用  
(UNIX・OS、PP製品の品質向上、性能改善)
- ・オープンソースソフトウェアの適用範囲拡大

☆ IT投資に対する評価の日米比較 ~ IT導入企業の評価

米国と比較して、日本のIT投資に対する効果を実感している企業は少ない

日米でのIT効果比較



(出所：総務省「企業経営におけるIT活用調査」)

## ☆ 当社が目指す姿

### ■ 提供すべき価値

当社の卓越したSIプロジェクト推進力を活かし提供する価値

- 顧客満足度No. 1
- 高品質 & 高信頼 & リーズナブルプライス

### ■ 攻めるべきマーケット

- 社会インフラの構築
  - 行政、企業、個人を“つなぐ”業際ビジネスの拡大
- 顧客基盤の拡大
  - 法人市場の拡大

### ■ 注目している事業モデル

当社のコアコンピタンスであるSI構築力を活かし発展できる事業モデル

- ITアウトソーシングサービスの推進
- OSSを活用したSIビジネス

☆ 当社の強み・優位性

持続的な収益  
の成長力

国内経済が不況時でも持続的な成長力と収益力を維持

中立性

中立性を生かした社会インフラシステム、業界(標準)共同利用システムの構築

ハードウェアに拠らない  
マルチベンダ技術

技術力・信頼性

ナショナルプロジェクト等の超大規模システムの構築実績  
構築実績に培われた技術力

業界内で抜群の安定した財務基盤

先見性

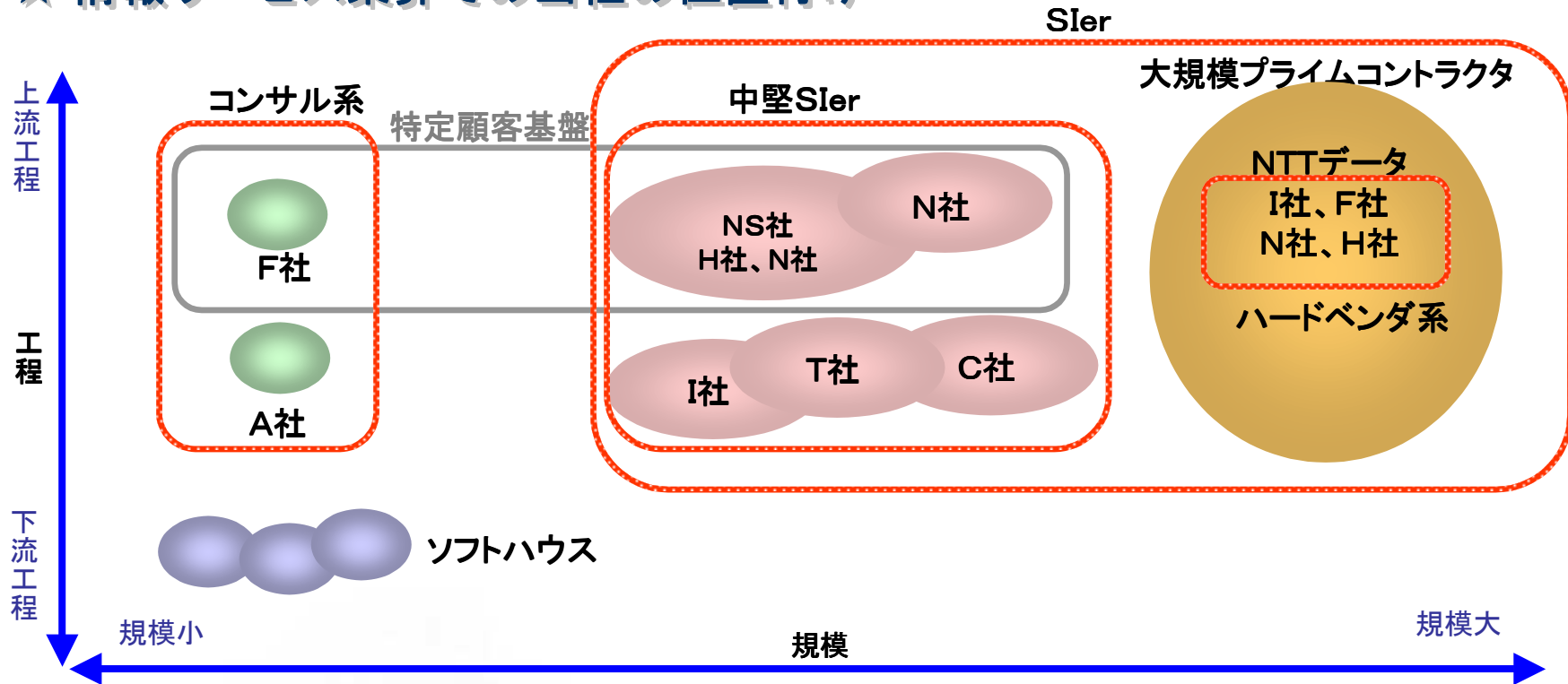
業界横断的なビジネス展開から、ITを活用した新しいビジネスモデル創造力  
(ITパートナーによる事業拡大)

積極的なR&D

有利な  
ポジショニング

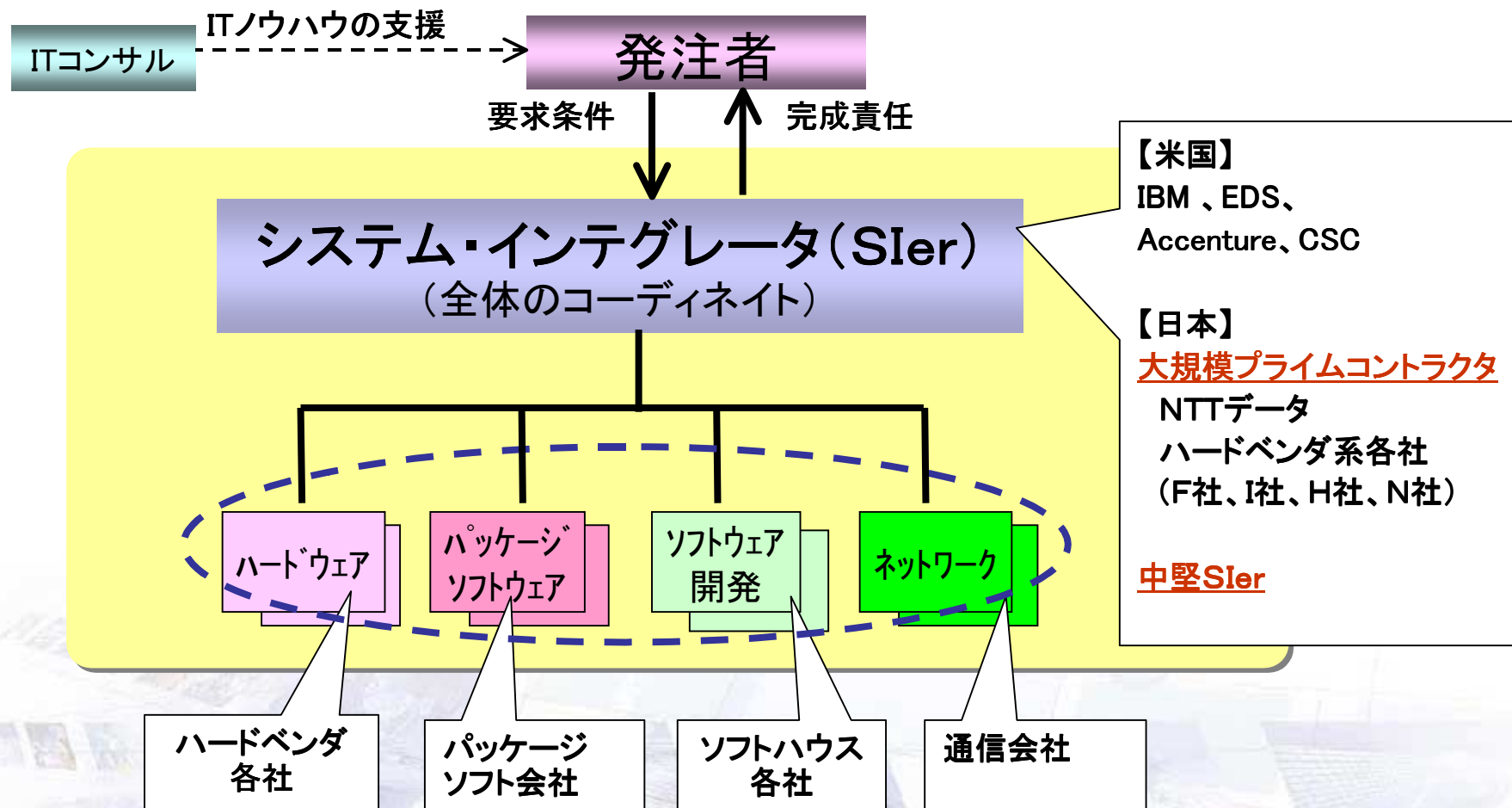
飛躍的な成長が期待ができるITサービス分野のトップランナーの位置付け  
→ 将来の成長期待領域への先行的なアライアンス等の実施

☆ 情報サービス業界での当社の位置付け



競争力に寄与する強み	ハードベンダ系	中堅Sier	コンサル系	当社
プロジェクト管理能力	○	△	△	◎
ITアウトソーシング提供能力	○	△		○
顧客基盤	○	△		○
ストック型収益	△	△		◎
コンサルティング能力	○	△	○	○

☆ 情報サービス 業界における S I e r の役割 (当社の仕事の進め方)



## ☆ 中期経営戦略

異なる時間軸において効果を発揮する戦略的施策をバランス良く実行



### 大規模SIの強化

大規模システムの安定的提供  
・ ITアウトソーシング、共同利用型システムの開発・提供 等  
ミッションクリティカル・クライアント・サーバーシステムへの取組み

- ・品質(高性能、高信頼性)の確保
- ・顧客ニーズに対応した、最適なソリューションの提供
- ・社会インフラの構築

### 中小規模SIの拡大

ソリューション・ノウハウの横展開  
・グループ会計とERPソリューション  
・リナックス等OSS活用によるソリューション提供  
地域ビジネス、保守・運用ビジネスの構造改革

- ・繰り返し開発による低コスト化(システム開発効率の向上)
- ・ソリューション提供力の一層の強化
- ・法人系システムへの展開(法人市場の拡大)

### 新規ビジネスの推進

ITパートナービジネス(M&A等)による新規ビジネスの展開  
新規ビジネス創出への取組み  
・無線ICタグ活用によるユビキタス・ビジネス等、業際ビジネスの拡大  
・食品トレーサビリティシステム  
新しい市場分野の開拓  
・バイオ、ヘルスケア 等

- ・新規ビジネス・新規サービスの創出
- ・新しい市場の開拓
- ・長期的な視点での新たなビジネスへの布石

現状の収益基盤

中期的な収益期待

将来の収益期待

## ☆ ミッションクリティカルシステムへの取組み

～高度な“信頼性”実現のために～

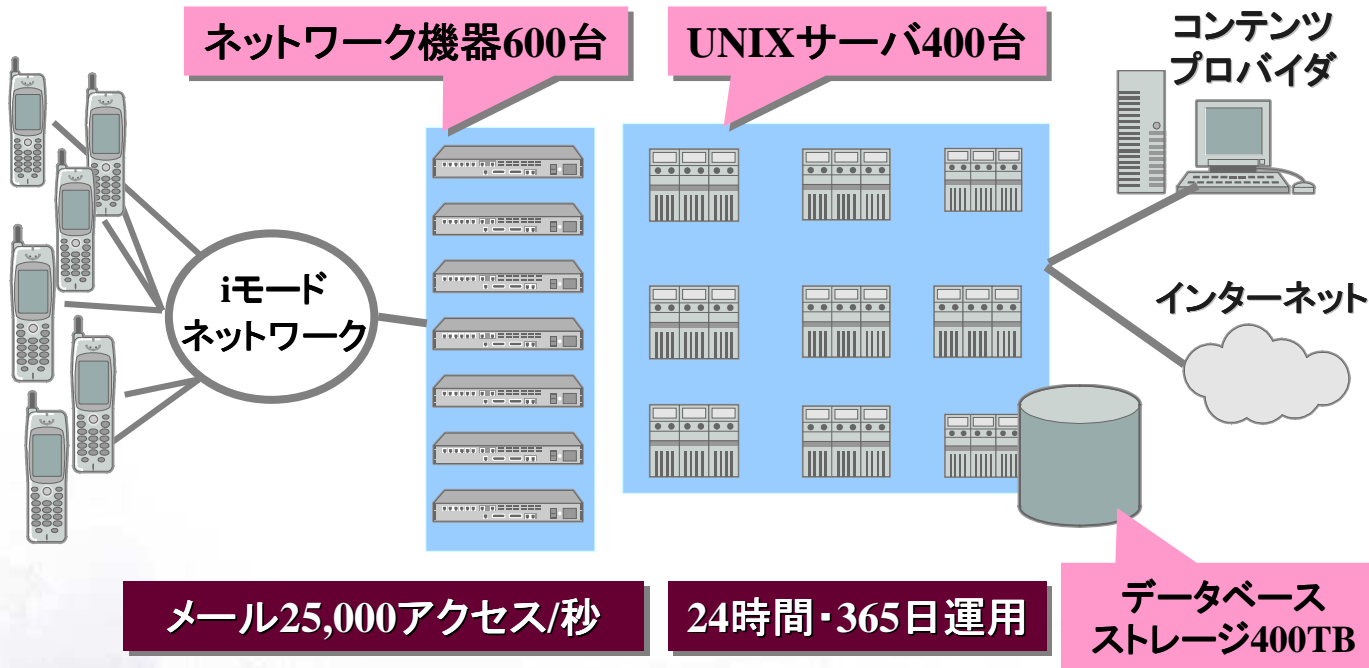
### <NTTドコモ様 新規iモードゲートウェイシステム「CiRCUS」>

#### ◇ システムの概要

NTTドコモi-modeサービスでのWebサイトアクセスやメールサービス等を実現するシステム

#### ◇ 特徴

- ・ 数百台のサーバで構成される超大型システム
- ・ ミッションクリティカルな社会インフラシステム
- ・ 大量アクセスの処理が可能な高トランザクション処理を実現
- ・ 優れた拡張性、サービス無停止でのシステム拡張の実現



ドコモ様

4,000万ユーザ(最大5000万想定)

約50,000アクセス/秒

(参考)

CAFIS: 約100万ユーザ(接続端末台数)

全銀: 約1,100アクセス/秒

## 5 . 中期経営戦略と具体的取組み

### ☆ ITパートナービジネス(M&A)による事業展開

～「NTTデータウェブ」、「NTTデータ三洋システム」、「NTTデータビジネスブレインズ」  
「NTTデータアイテック」～

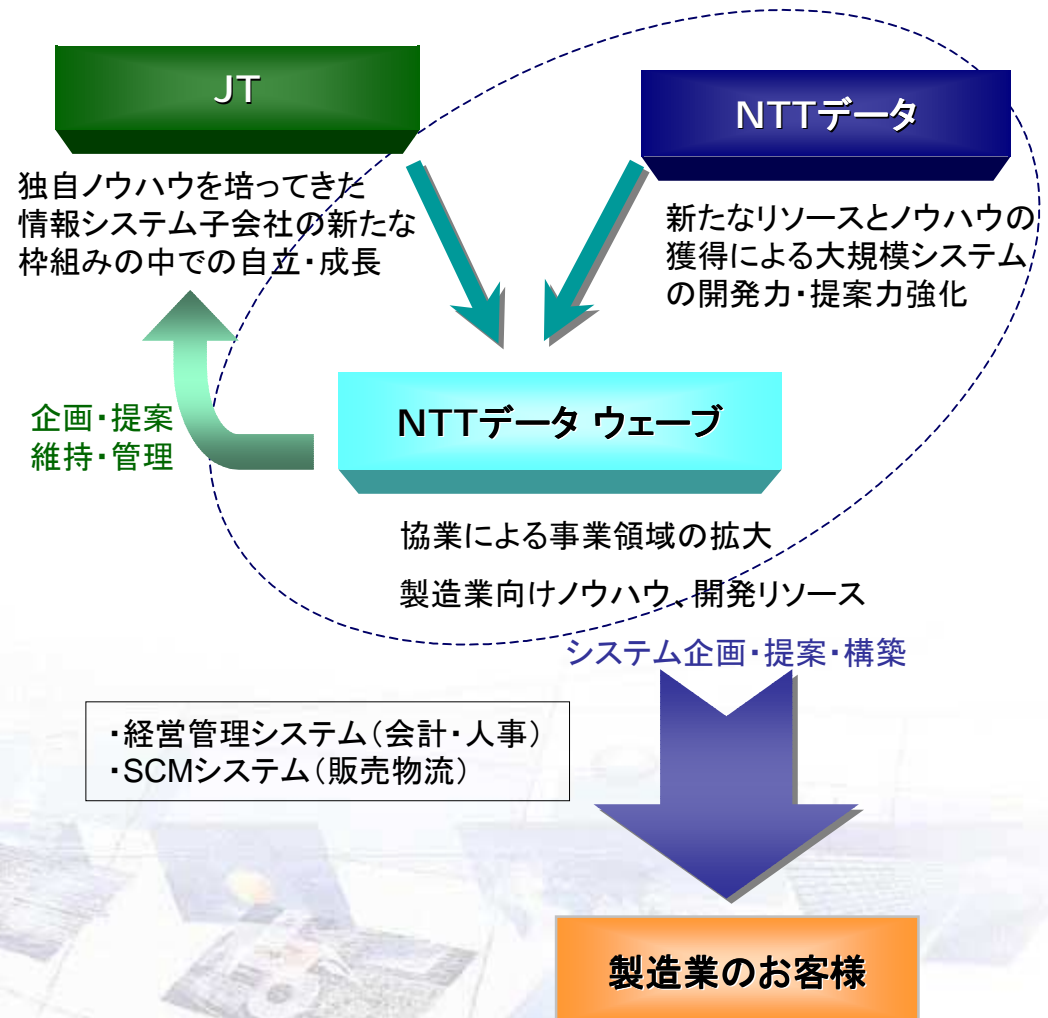
#### ◇ 本プロジェクトの内容

- ・ 製造業等における独自ノウハウを有し、優位なポジショニングにある企業の情報システム子会社を買収
- ・ 情報システム子会社の有する技術力・リソースと当社のマーケットチャネルを活用し、市場を拡大
- ・ 親会社との共同ビジネスの展開

#### ◇ NTTデータウェブの概要

- ・ 設立 2002年8月1日
- ・ 株主構成 NTTデータ 80.1%  
JT 19.9%
- ・ 事業コア：  
商流・物流・生産を連動した全国規模の統合システム(SCM)、ERPを活用した経営管理システム 等

<「NTTデータウェブ」を中心としたパートナーリング>



## ☆ 無線ICタグを利用した実証実験

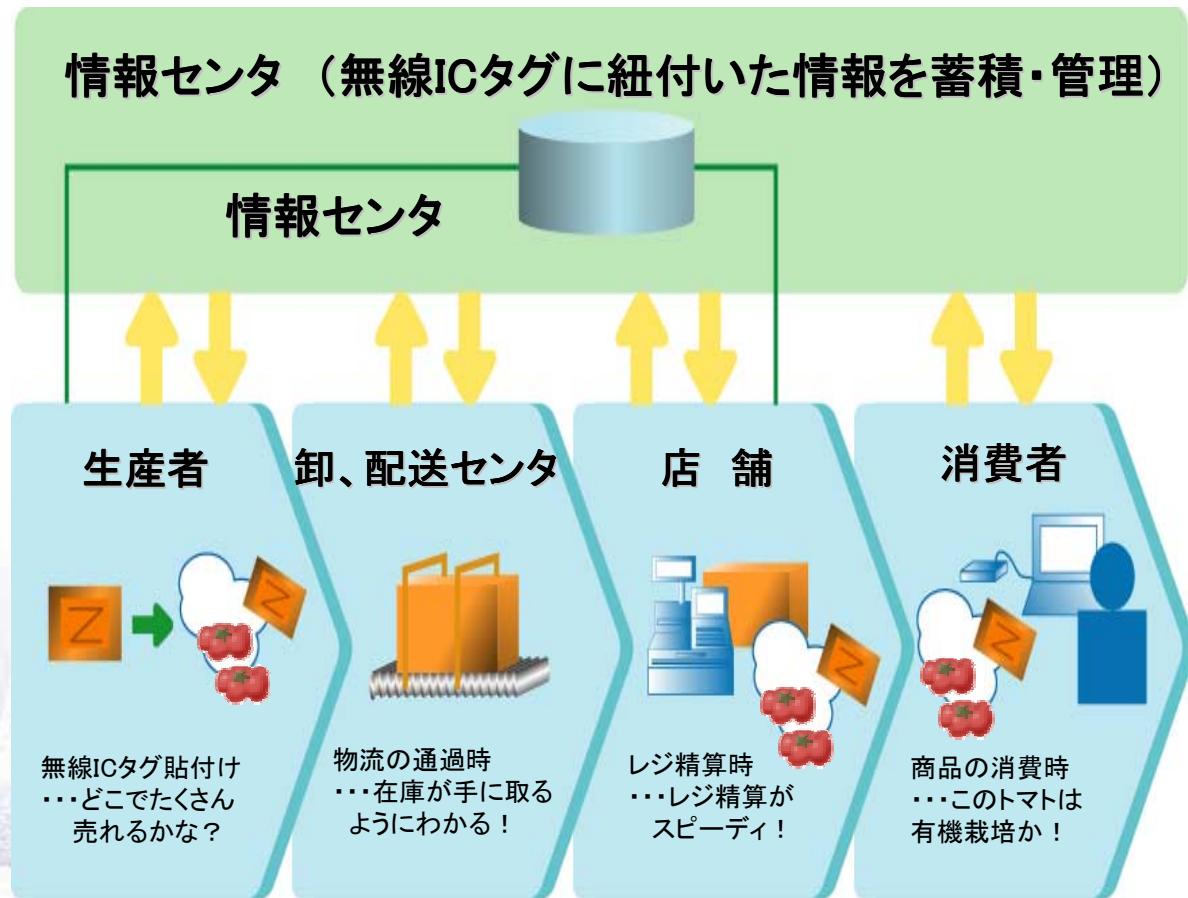
ユビキタス時代の先頭を走る マルエツ、丸紅と、食品流通分野における無線ICタグの活用に関する実証実験を実施

### ◇ 実験の概要

- ・ 食品が出荷され、最終的に消費者の手に渡るまでのライフサイクル管理における無線ICタグの有効性と実用化に向けての課題を検証
- ・ 参加企業：食品メーカー、卸売業等、計34社
- ・ 当社の役割：情報センタの構築・運営。セキュリティや情報アクセス制御などの機能により、利用者が安心して利用できる基盤を整備。

### ◇ 今後の展開

- ・ 実証実験結果を元に、さらに検証・検討を行い、早期実用化に向け啓蒙活動などを進める。



## ☆ 経営目標値(連結)

	2004年3月期	2006年3月期
受注高	8,200億円	9,000億円
売上高	8,400億円	9,500億円
営業利益	620億円	760億円
経常利益	530億円	670億円
R O E	6.7%	8.0%
フリー・キャッシュ・フロー	300億円	300億円

## 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、日本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ます。  
従って、当社として、その確実性を保証するものではありません。