



Insight for the New Paradigm
未来のしくみを、ITでつくる。

I N F O R M A T I O N

2006

株式会社NTTデータ
1月

目 次

1 . 当社の実績と今期予想	1
2 . 中期経営方針	3
3 . 中期経営目標値	4
4 . 分野別の事業戦略と優位性	5
5 . 分野別のマーケット戦略	8
6 . 中期経営目標達成に向けた目論見	15

1. 当社の実績と今期予想

☆ 当社の実績と今期予想(連結)

(単位:億円, []内は対前年度増減率)

区 分	①2004年3月期 (実績)	②2005年3月期 (実績)	③2006年3月期 (計画)	1	2
売 上 高	8,467	8,541	8,800	[+0.9] 74	[+3.0] 259
営 業 利 益	597	392	450	[-34.2] 204	[+14.5] 58
経 常 利 益	496	321	410	[-35.2] 174	[+27.6] 89
当 期 純 利 益	269	201	270	[-25.4] 68	[+34.3] 69
受 注 高	7,507	6,581	7,200	[-12.3] 926	[+9.4] 619

1
・連結対象会社の売上拡大等により増収
2
・りそな銀行アウトソーシングビジネスの拡大による増収
・ITパートナー戦略による収入増等により増収を見込む

1
・金融機関向け共同利用型システムの一時的な原価率悪化
・成長施策費等の支出による販管費増
2
・売上増及び利益率改善により増益を見込む

1
・大規模システム更改の端境期により減
2
・成長施策の成果等を見込む

【2006年3月期の取組み】

配当額・配当方針

- ・年間配当予想額 1株当たり3,000円(1,000円増配予定)
- ・連結ベースの業績動向、配当性向等を考慮

経営機構改革

- ・取締役員数 24名 7名に削減(2005年6月23日)
- ・執行役員制の導入(2005年6月1日)

☆ 2006年3月期中間決算概要(連結)

(単位:億円, []内は対前年同期増減率、もしくは対業績予想乖離率)

区 分	①2006年3月期 中間決算	②2005年3月期 中間決算	③2006年3月期 中間期(計画)
売 上 高	3,896	3,817	3,800
売上総利益	986	908	950
販 管 費	817	738	790
営 業 利 益	169	169	160
経 常 利 益	153	135	140
純 利 益	94	81	90
受 注 高	4,055	3,457	3,700

1	2
[+2.0] 78	[+2.5] 96
78	36
78	27
[-0.4] 0	[+5.8] 9
[+13.2] 17	[+9.4] 13
[+15.7] 12	[+5.2] 4
[+17.3] 598	[+9.6] 355

1
・法人分野のシステム開発売上の増
や金融分野のアウトソーシングサービス
拡大、及び連結拡大の影響等
2
・下期案件の前倒しの影響等

1
・増収に伴う増益影響、及び
データ通信サービスにおける償却費
減の影響等
2
・売上前倒しの影響等

1
・社内システム整備に伴う増、及び
連結拡大の影響等
2
・受注・売上前倒しの影響等

1
・官公庁及び金融機関向け大型
システムや、ITパートナー戦略による
法人分野の拡大
2
・全体的な受注時期の前倒し

中間配当

・ 1株当たり1,500円 (500円増配)
(年間配当予想額 (1株当たり3,000円) の半額を支払い)

☆ NTTデータグループの中期経営方針

お客様満足度NO. 1

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

成長施策

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

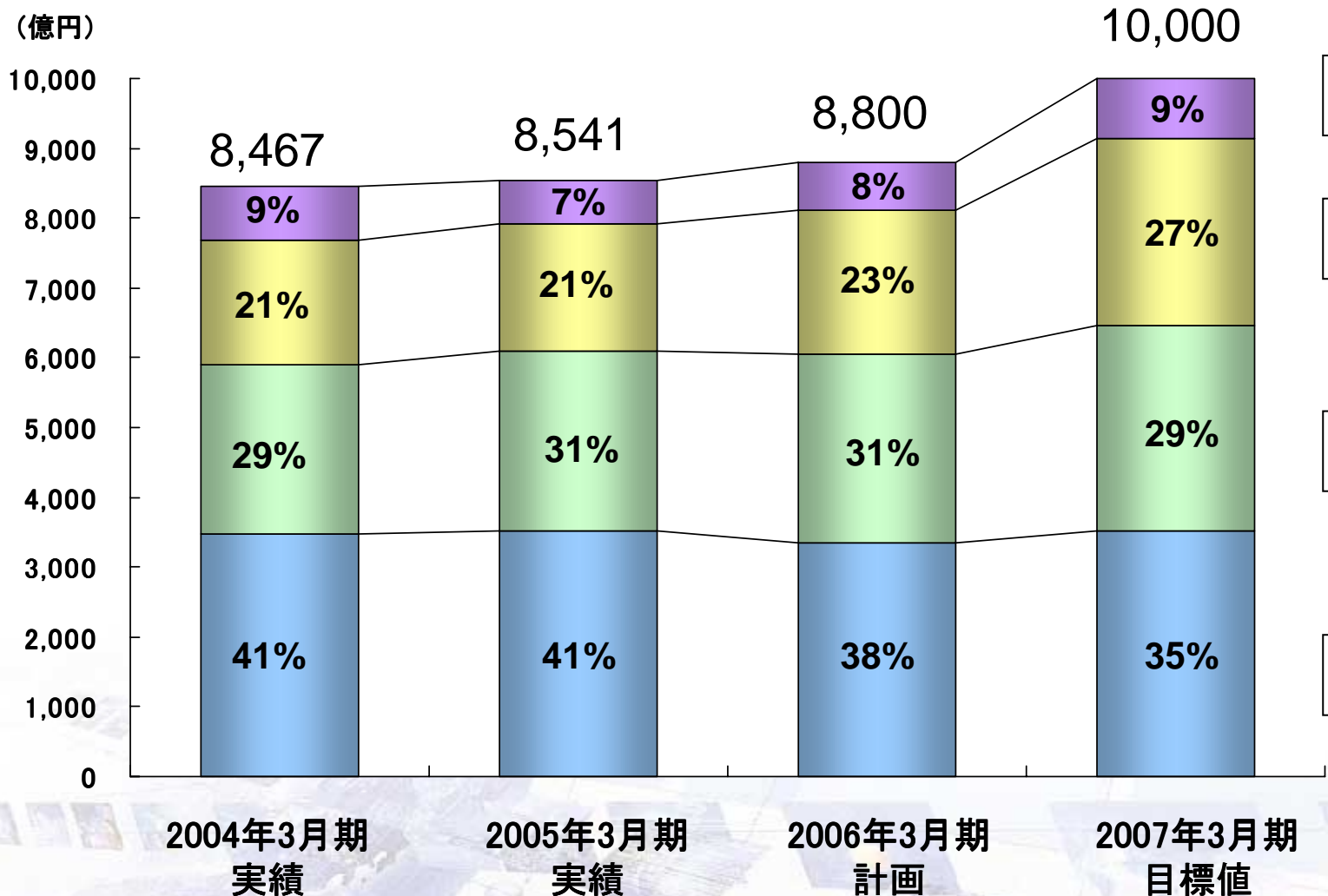
基礎体力の向上

☆ 中期経営目標値(連結)

区 分	2005年3月期 (実績)	2006年3月期 (計画)	2007年3月期 (目標)
売上高	8,541億円	8,800億円	10,000億円
営業利益	392億円	450億円	750億円
経常利益	321億円	410億円	660億円
R O E	4.3%	5.6%	8%
フリー・キャッシュ・フロー	607億円	200億円	100億円
受注高	6,581億円	7,200億円	9,000億円

☆ 分野別売上高の推移

(億円)



07/3-04/3

+ 約60億円

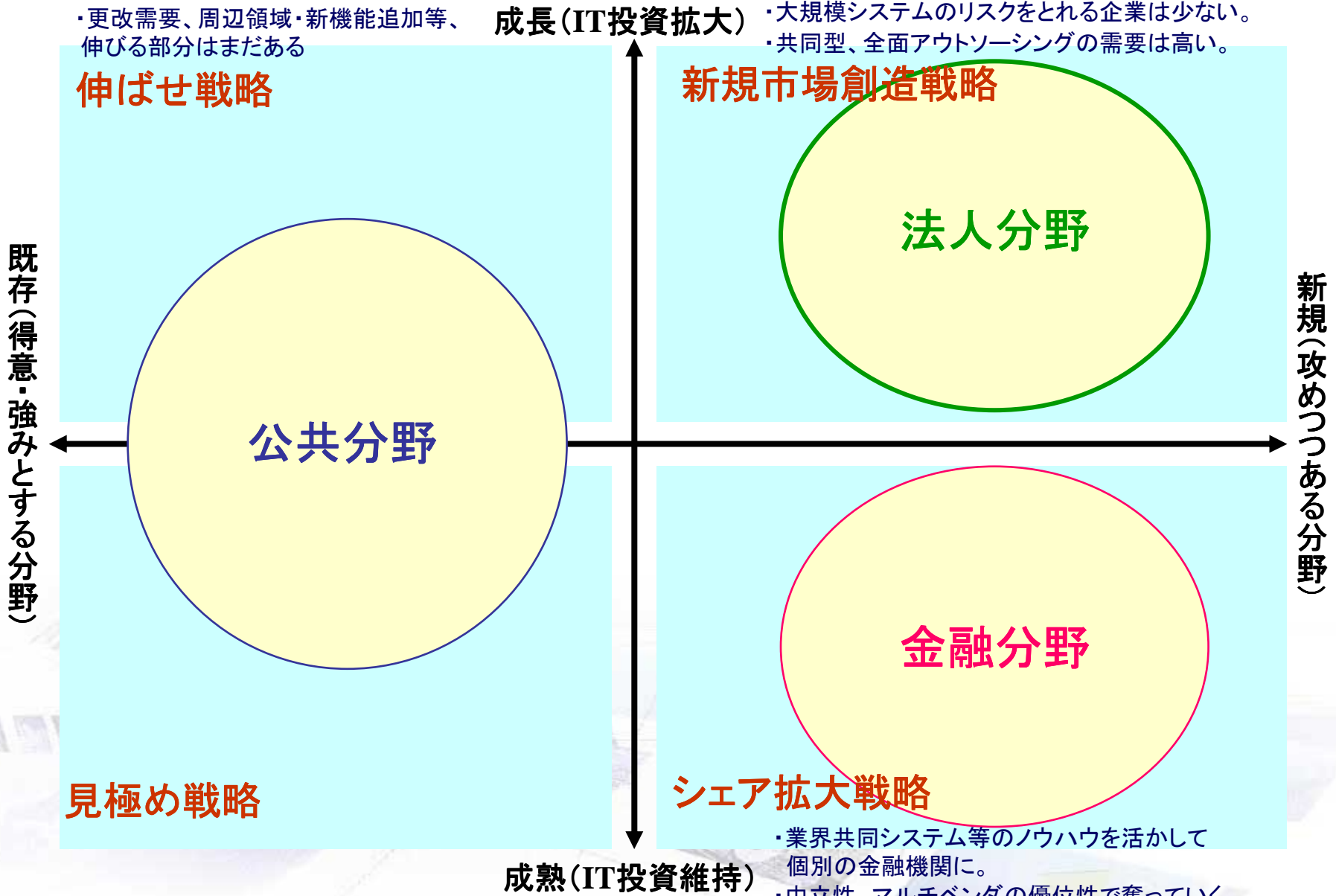
+ 約920億円

+ 約500億円

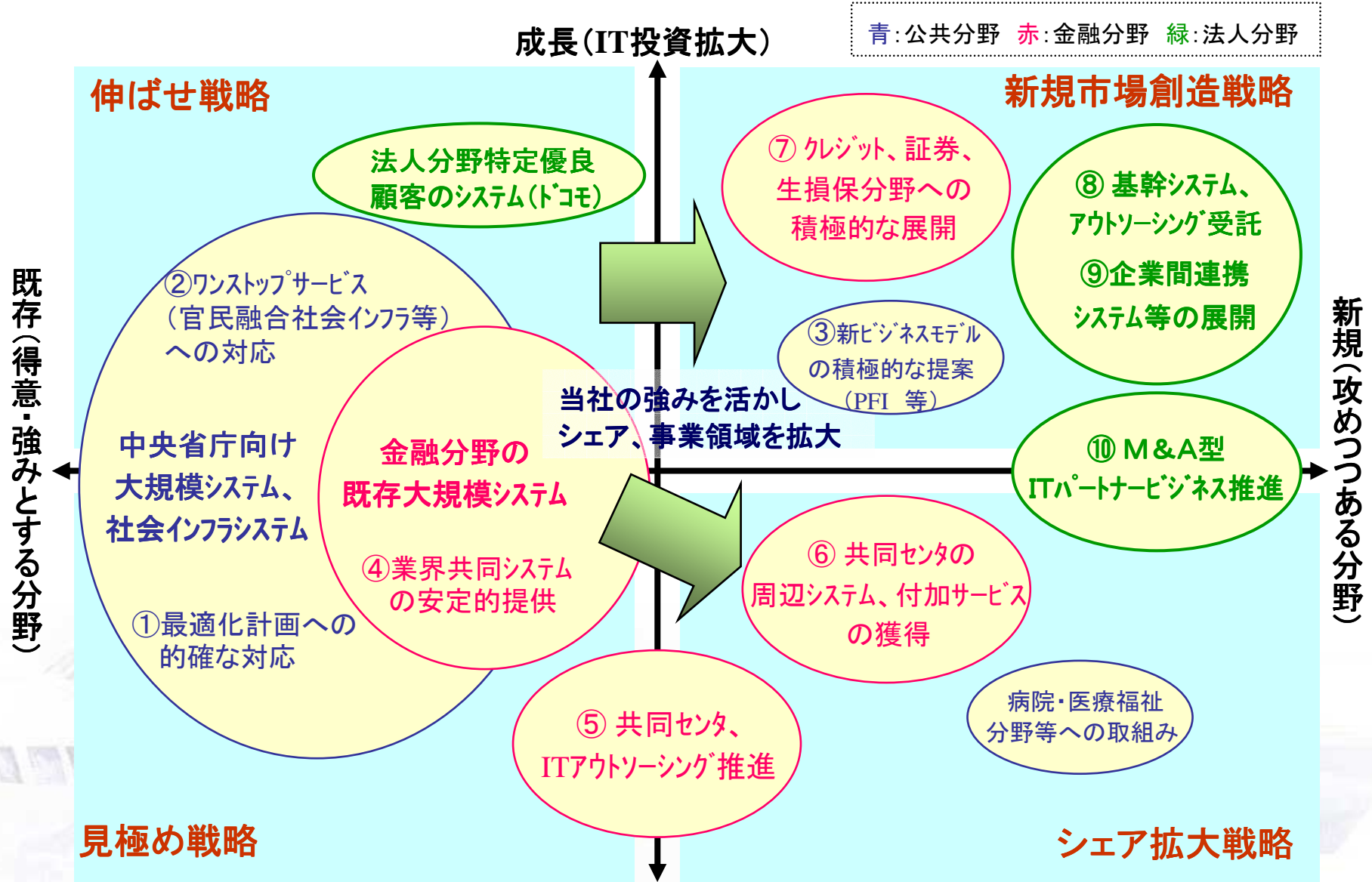
+ 約60億円

■ 公共分野 ■ 金融分野 ■ 法人分野 ■ その他

☆ 各分野の戦略の軸足



☆ 各分野の強みを活かした事業展開(プロダクト別)



(注) 図中の番号は、p8、p10、p12の番号と連動

☆ 公共分野における事業戦略

公共分野

国民サービス向上のためのシステム化需要を見据えた積極的な取組み、利益率の確保

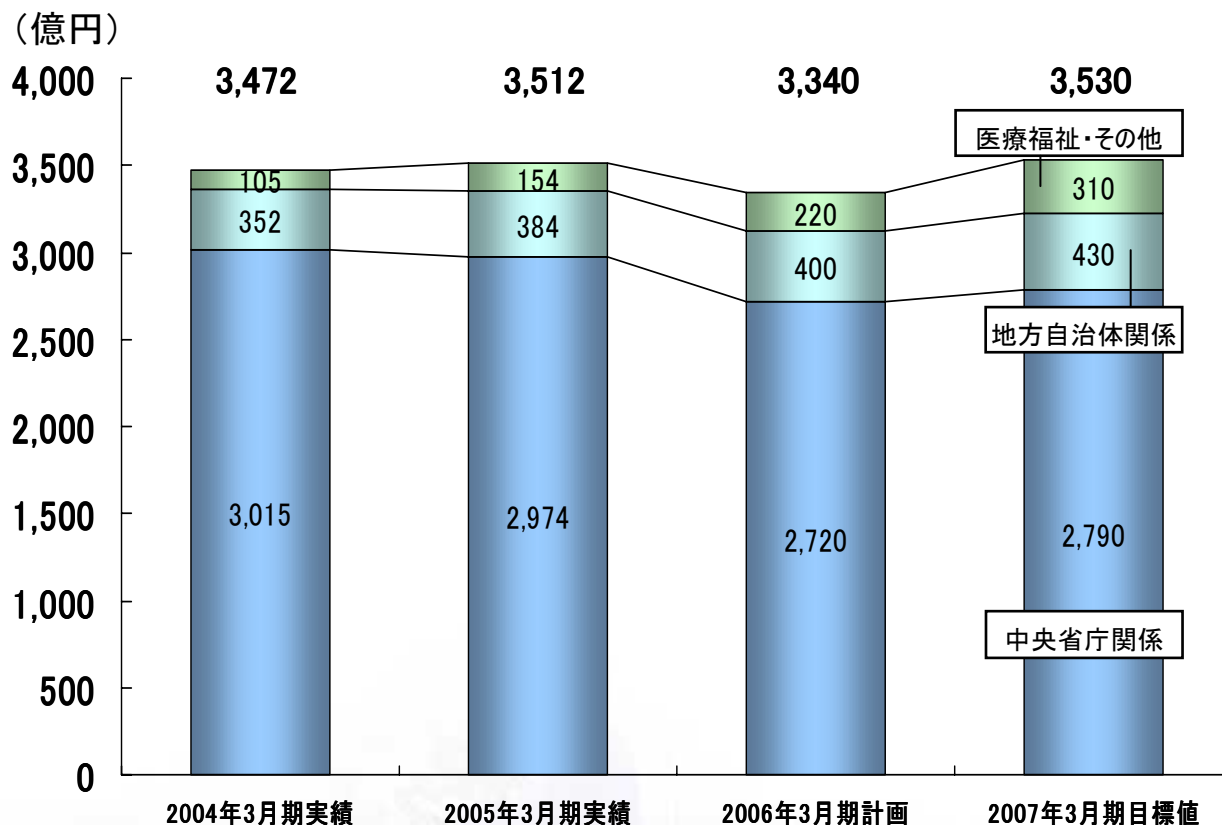
① 最適化計画への的確な対応

② ワンストップサービス(官民融合社会インフラ等)への積極的な対応

③ 新たなビジネスモデルの積極的な提案(PFI等)

・ 大規模システムの収支への影響は想定範囲内

☆ 公共分野の売上内訳推移



※ 連結相殺額は「医療福祉・その他」に計上

【2005年3月期実績の対前期増減要因】

- 中央省庁関係システム更改時のハード価格低廉化の影響による減収
- データ通信サービスの料金一括支払による増収

【2006年3月期計画の対前期増減要因】

- データ通信サービスの料金一括支払による増収要因解消による減収

【中期経営達成に向けた展望】

○中央省庁関係

- 情報化予算は横ばいないし漸減で推移すると予測
- 大幅な売上増は期待できず、既存ビジネスは現状レベルを死守
- ワンストップサービス等の新たなビジネスへの取り組みを強化

○地方自治体関係

- 自治体の財政緊縮化や一般競争入札化による競争激化のため事業環境は厳しいと予測
- 防災等の広域連携や地方税電子申告等の中央省庁主導で地域に展開していくサービスへの取り組みを強化

○医療福祉・その他

- 医療保険制度改革に伴うレセプトの電算化、電子カルテなどの医療福祉分野への取り組み強化
- 官民連携分野(PFIなど)の取り組みを強化し、公共分野の伸びに寄与

☆ 金融分野における事業戦略

金融分野

新たなお客様の獲得と新規事業領域への積極的な参入

④ 既存業界共同システムの安定的な提供

⑤ 中立性を活かした共同センタ、ITアウトソーシングの推進

→ 信頼性の確保、コスト削減のしくみ提供による一層のシェア拡大

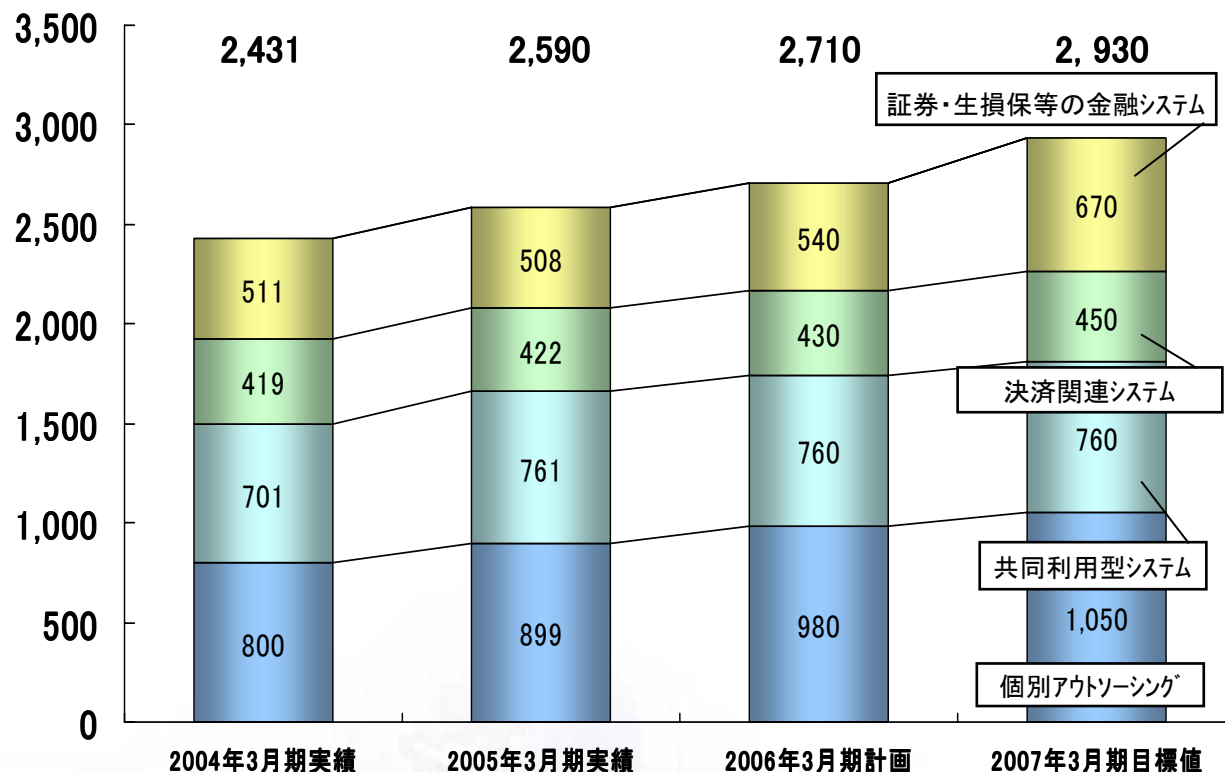
⑥ 勘定系システムの共同センタを核にした、周辺システム、付加サービスの積極的な提案による獲得範囲の拡大

→ 全面アウトソーシングの受託へ

⑦ クレジットカード、証券、生損保分野への積極的なビジネス展開

☆ 金融分野の売上内訳推移

(億円)



※ 連結相殺額は「証券・生損保等の金融システム」に計上

【2005年3月期実績の対前期増減要因】

- りそな銀行アウトソーシング等の影響による増収

【2006年3月期計画の対前期増減要因】

- りそな銀行アウトソーシングビジネスの拡大等による増収

【中期経営達成に向けた展望】

○個別アウトソーシング及び共同利用型システム

- 本業回帰と統合・再編によるコスト削減ニーズが引き続き期待できる

○決済関連システム

- クレジット決済の普及により、ANSER／CAFIS等の決済系システムは堅調

○証券・生損保等の金融システム

- 大手金融機関等での経営体力回復に伴い、収益拡大やリテールの囲い込みを狙いとした新たな戦略的IT投資ニーズを着実に獲得

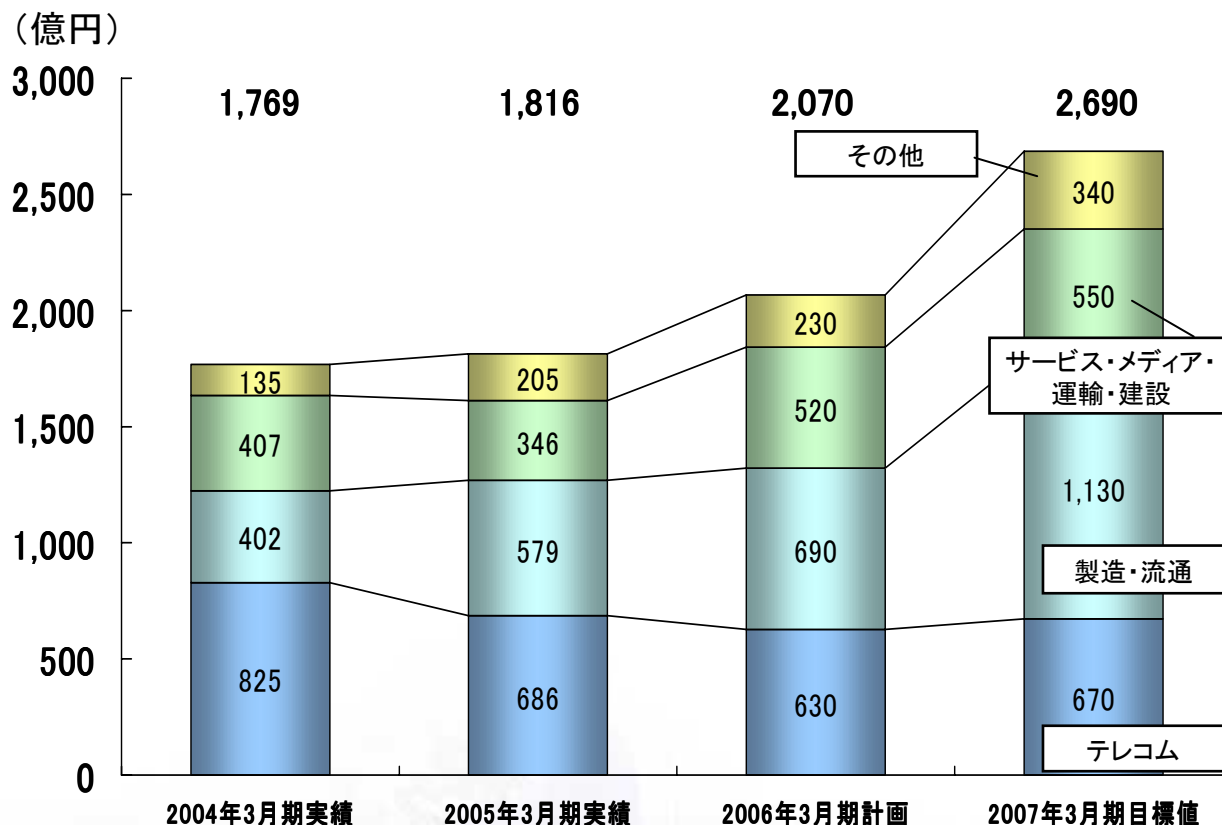
☆ 法人分野における事業戦略

法人分野

新たなお客様の拡大と新規市場の創造による売上高・受注高の引き上げ

- ⑧ 大規模システムの構築ノウハウ等を活かし、基幹システム、アウトソーシングを受託
 - 新たなお客様、新規受注の獲得拡大のため、中立性、マルチベンダの強みを活かした、コンサルティングの提供
 - 重点業界に対し、CRM、SCMといった重点ソリューションを活用した積極的なビジネス展開
- ⑨ 業界をまたがる企業間連携システム等の構築、展開
- ⑩ M & A型ITパートナービジネス等の積極的な推進
 - M & Aにより、時間とノウハウ、リソースを獲得

☆ 法人分野の売上内訳推移



※ 連結相殺額は「その他」に計上

【2005年3月期実績の対前期増減要因】

- 前期のテレコム分野大型案件による収入増がなくなったことによる収入減
- 製造・流通分野のITパートナー戦略による収入増

【2006年3月期計画の対前期増減要因】

- ITパートナー戦略による収入増
- システム更改による既存ユーザーからの収入拡大

【中期経営達成に向けた展望】

○テレコム

- テレコム各社の競争激化による新サービスやビジネスモデル創出のための戦略的なIT投資

○製造・流通

- RFIDを活用した物流情報化に関する各種実証実験への取り組みを継続
- 企業間コラボレーションの仕組みをITで実現する機会の増加
- エレクトロニクス、自動車、医薬品、食品など、グローバル企業の海外サポート(中国、アセアン地域など)に進出

- M & Aによる顧客基盤の獲得

○サービス・メディア・運輸・建設

- カード決済や顧客管理に関するコンサルティングニーズあり
- ICカードやモバイルを活用したビジネスが顕在化

☆ 法人分野の進捗状況 (M&A型ITパートナービジネス)

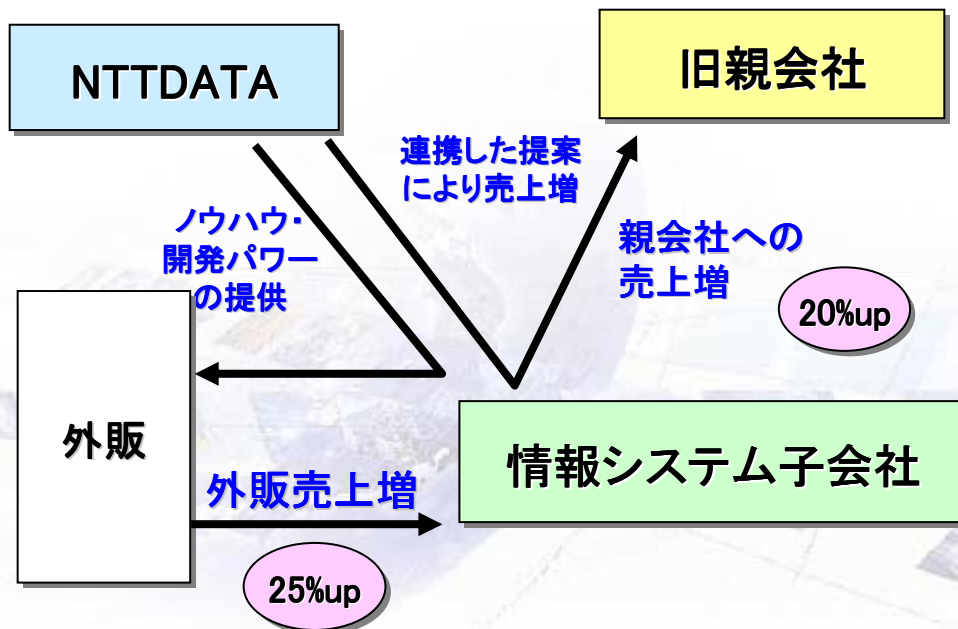
2005年3月期取組み総括

【提携実績[連結対象]】

- ・日本たばこ(02.8) ・三洋電機(03.1) ・日本板硝子(03.9)
- ・セイコーインスツル(03.12)

区分	2003/3期	2004/3期	2005/3期
連結影響	40億円	310億円	390億円

※ 連結影響とは、その年度の連結売上として計上した金額
 ※ 積水化学と2005年1月提携(2006年3月期から連結対象)



今後

これまでの情報子会社との資本提携に加え、
 今後は以下の考え方により取り組む

【顧客基盤拡大】

顧客基盤拡大と補完的技術獲得のための
 ITサービス会社との提携・買収

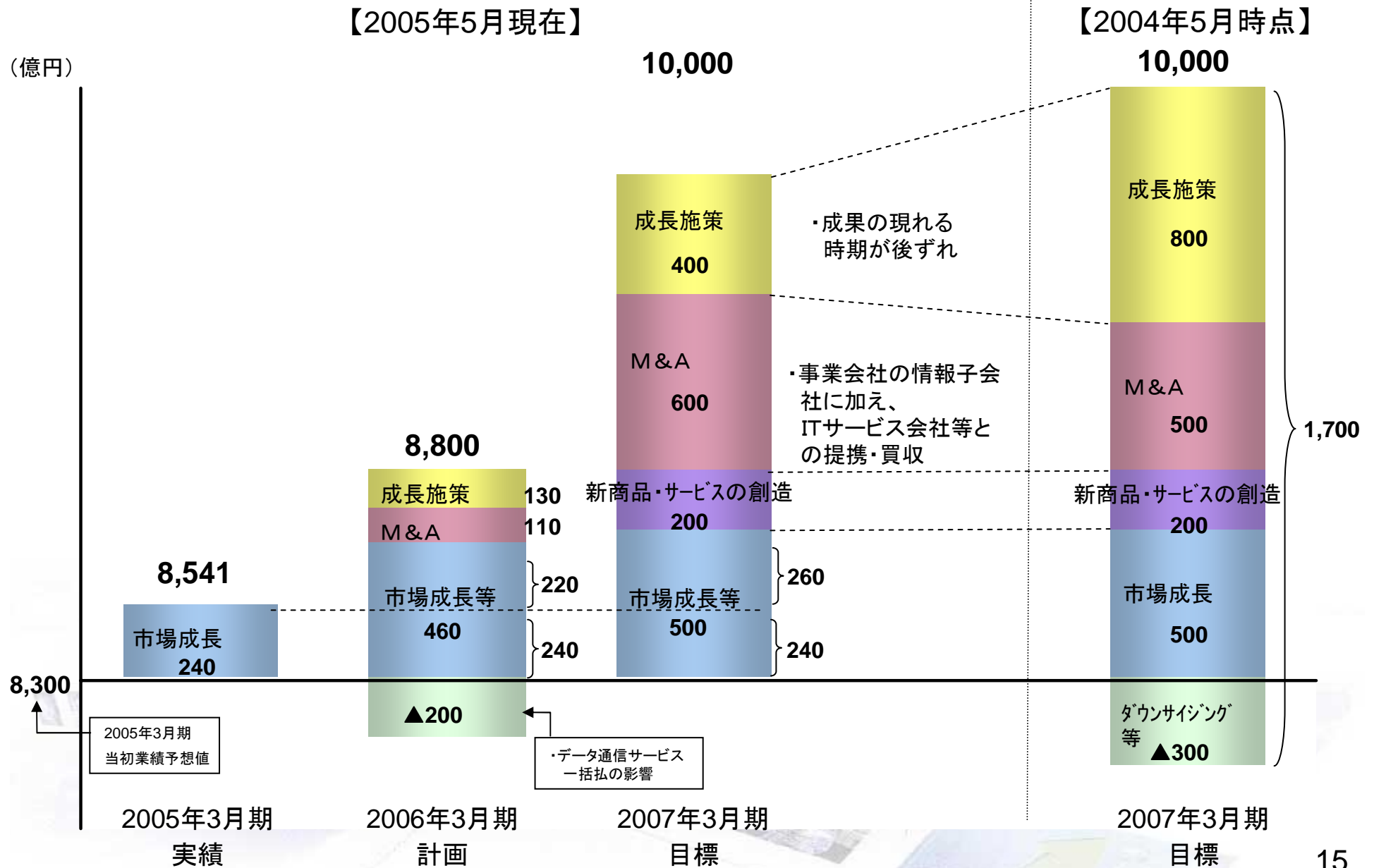
【上流コンサル・提案営業力強化】

上流コンサル能力及び提案営業力強化
 のため、専門ノウハウを持った会社との
 提携・買収

【お客様サポート力の強化】

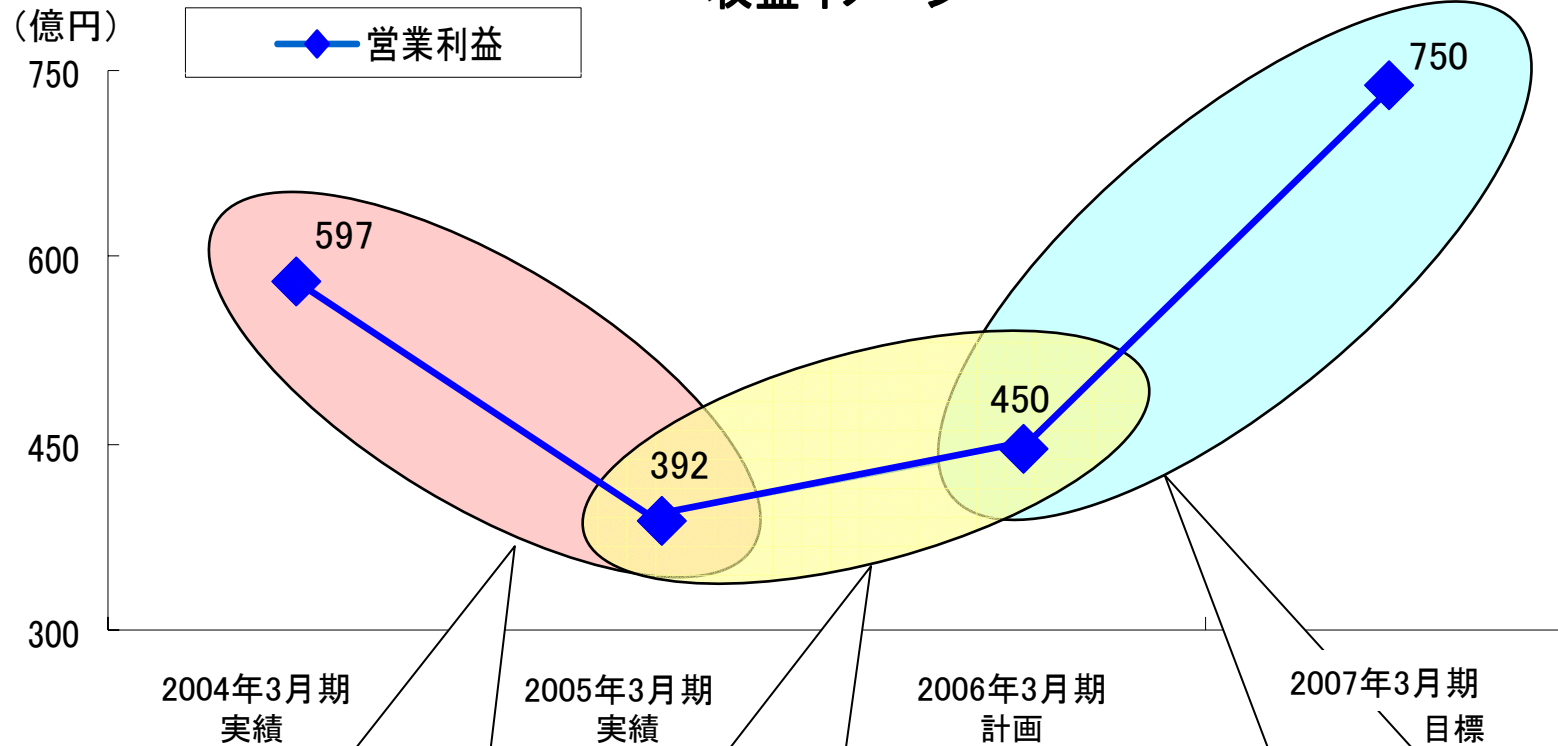
グローバル企業の海外拠点をサポート
 するためのグローバルプレイヤーとの
 提携

☆ 売上高目標達成の内訳



☆ 中期経営計画達成に向けた利益推移と目論見

収益イメージ



・飛躍的な成長に向けた成長施策費 [▲150]
 ・先行投資案件の費用負担 [▲100]
 (金融機関向け共同利用型システム)
 等により減益

・売上増に伴う利益増 [+10]
 ・利益率の改善による利益増 [+50]
 等により増益

・売上増に伴う利益増 [+100±α]
 ・販売管理費の削減による利益増 [+100]
 ・減価償却費減による利益増 [+100]
 等により増益基調へ

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。