



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

2007

株式会社NTTデータ
2月

目 次

1. 当社の実績と今期予想	1
2. 中期経営方針	2
3. 分野別の事業戦略	3
4. 重点施策の進捗状況	10
5. 中期経営目標達成に向けた目論見	14

☆ 当社の実績と今期予想(連結)

増収増益基調を拡大し、今期は中期経営計画を達成見込み

(単位: 億円, []内は対前年度増減率)

区 分	①2005年3月期 実績	②2006年3月期 実績	③2007年3月期 業績予想
売 上 高	8,541	9,072	10,000
営 業 利 益	392	468	800
経 常 利 益	321	420	750
当 期 純 利 益	201	281	470
受 注 高	6,581	7,236	9,000

※1 ②-①	※2 ③-②
[+6.2] +531	[+10.2] +928
[+19.3] +75	[+70.9] +332
[+30.7] +98	[+78.6] +330
[+40.2] +80	[+67.3] +189
[+10.0] +655	[+24.4] +1,764

※1
・金融機関向けアウトソーシングサービスの拡大や、製造・流通業界向けシステムの新規受注の拡大等による増収
※2
・各分野での売上拡大及びM&A・成長施策の成果等の諸施策を想定

※1
・販管費率の上昇による利益減はあるものの、増収に伴う利益増、原価率改善による利益増により増益
※2
・売上増に伴う利益増、データ通信の減価償却費等減による利益増、販管費の減少等により増益見込み

※1
・中央省庁向け大規模システムの更改受注や法人分野における連結子会社の拡大等
※2
・中央省庁向け大規模システム更改受注や法人分野における連結拡大等による増を想定

※2007年3月期業績予想について、2007年1月に営業利益、経常利益、当期純利益の上方修正を実施

【2007年3月期の取組み】

配当額

- ・年間配当予想額 1株当たり5,000円 (2,000円増配) 予定
- ・連結業績等を考慮した配当方針により、2期連続増配予定

☆ 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

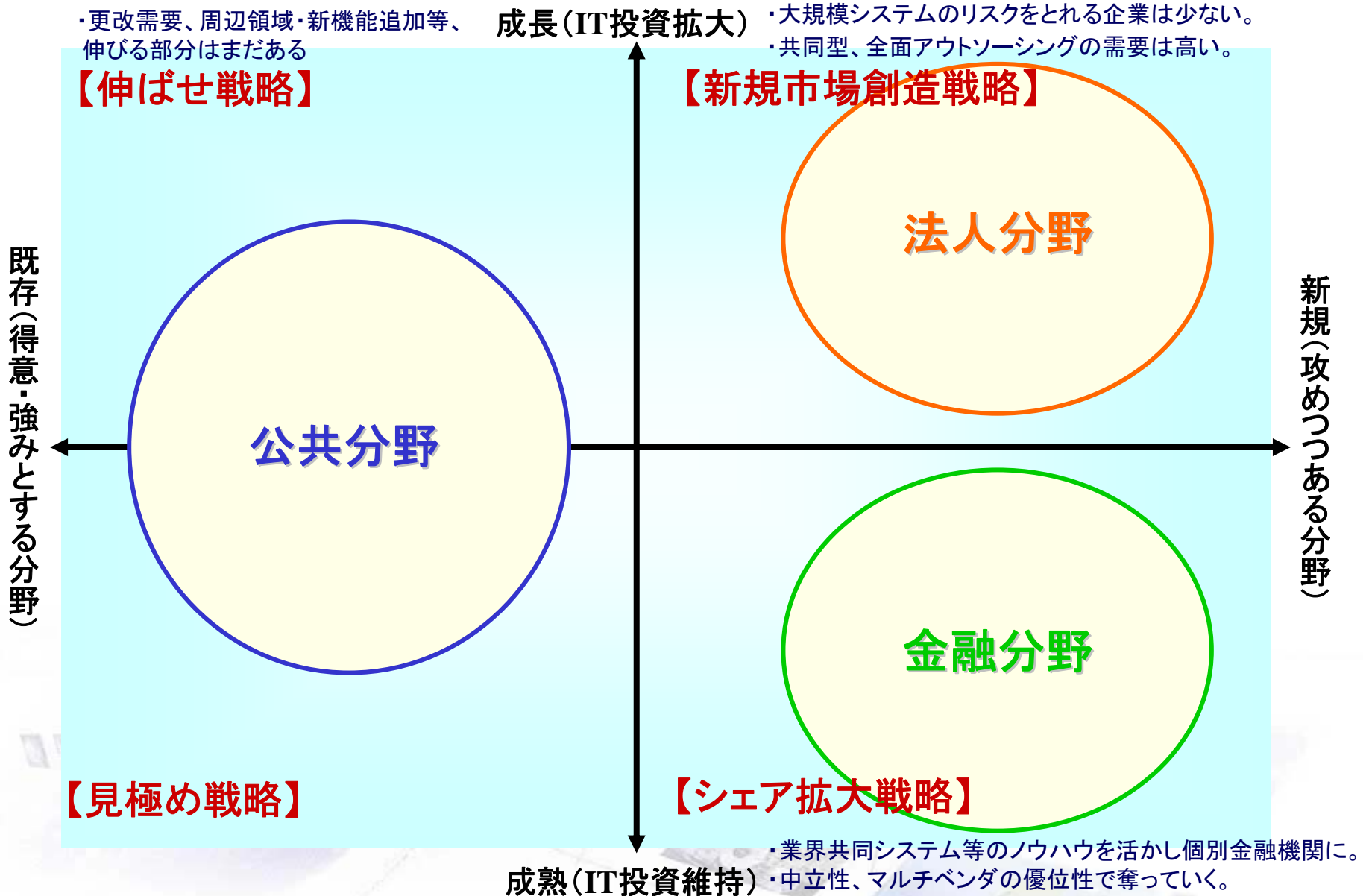
積極的な
新商品・サービスの創造

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

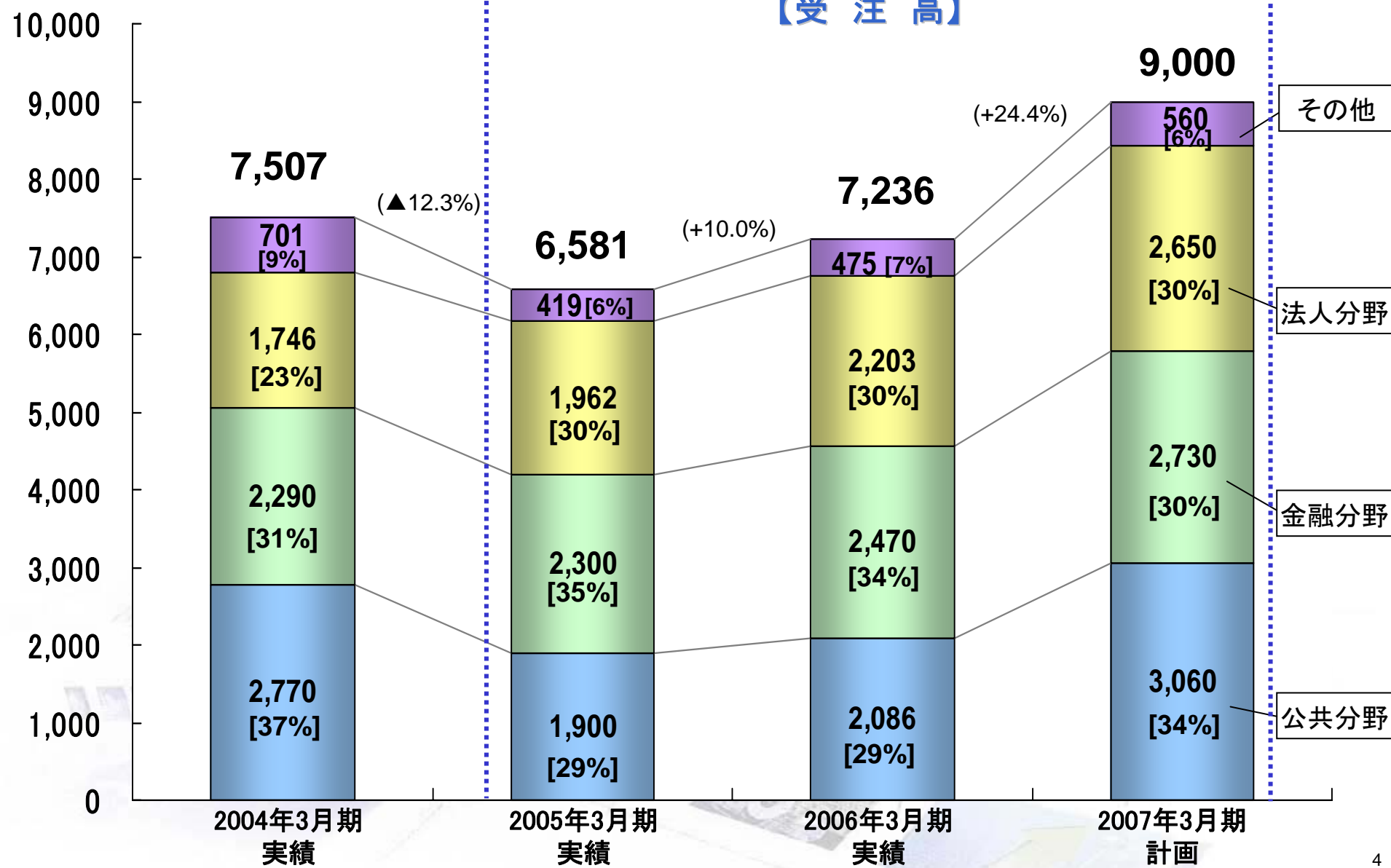
☆ 分野別の戦略的位置づけ



3. 分野別の事業戦略

☆ 分野別の受注高推移

(単位: 億円)

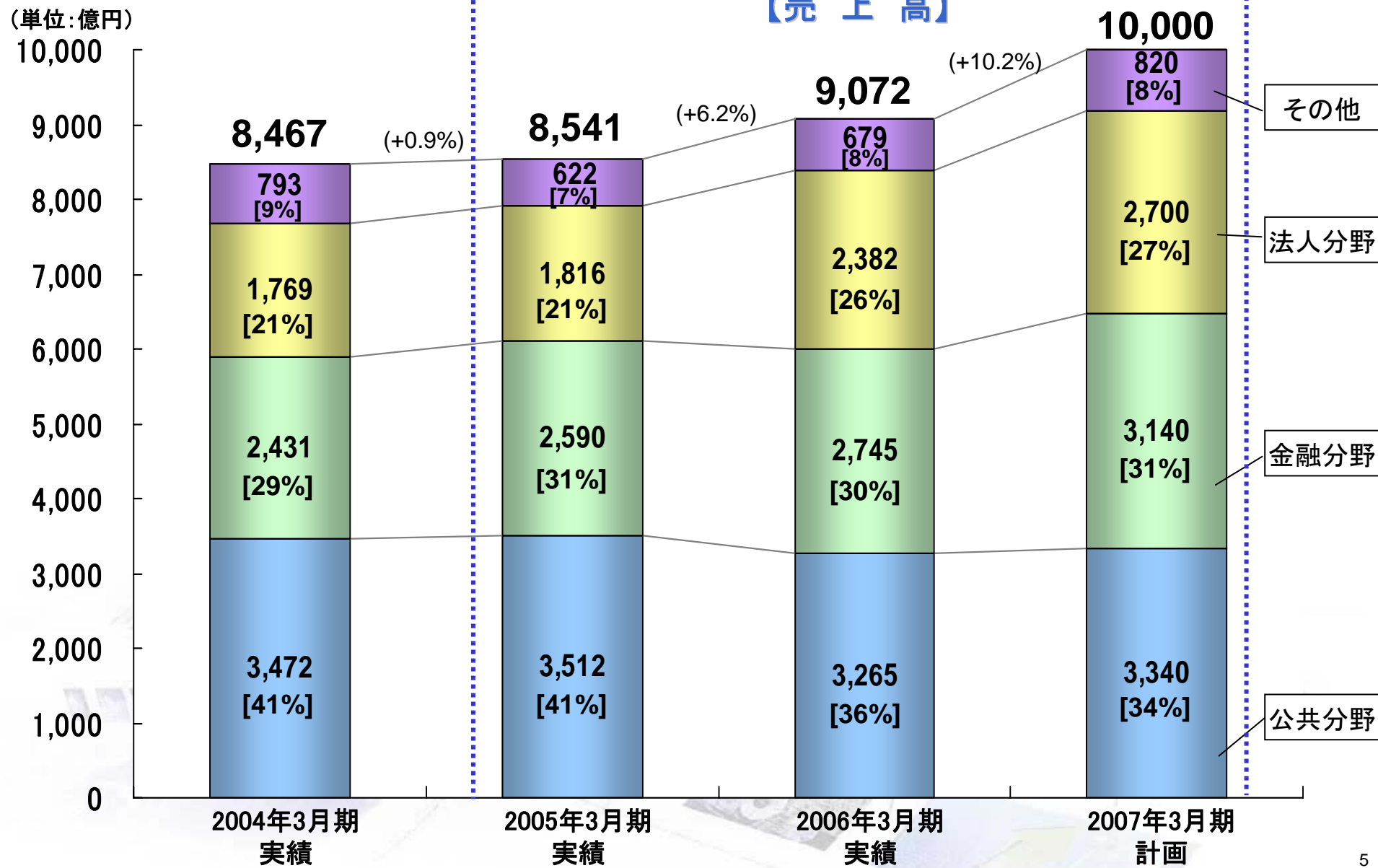


3. 分野別の事業戦略

☆ 分野別の売上高推移

中期経営計画

【売上高】



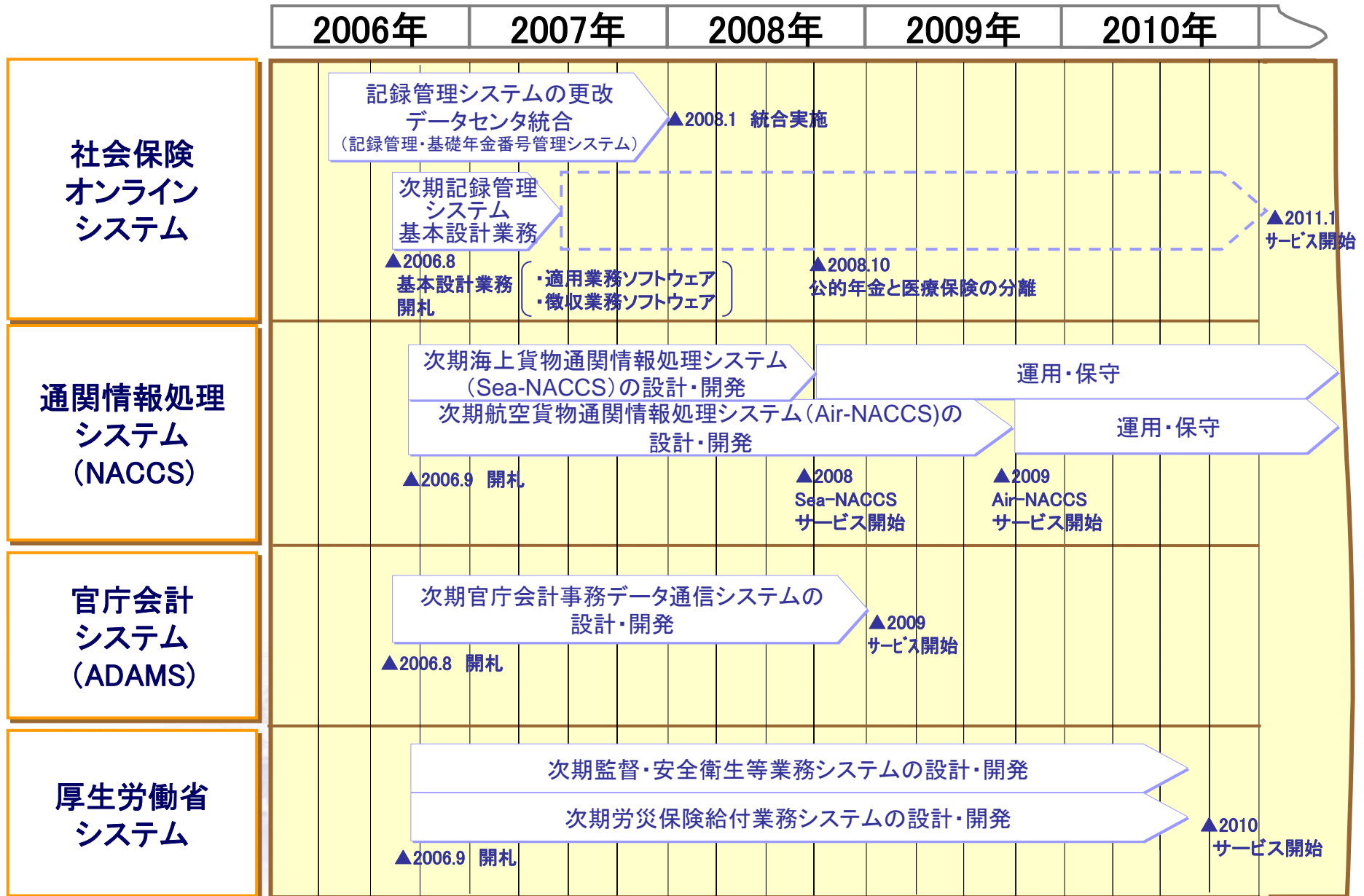
3. 分野別の事業戦略

☆ 分野別取組み状況

公共分野	06年3月期⇒07年3月期	受注高:2,086億円⇒3,060億円 売上高:3,265億円⇒3,340億円 中央省庁関係は大規模システムの端境期のため、売上高が減少していたが、最適化計画の実施等により、受注高・売上高とも回復基調へ
	事業環境認識	公共予算全体は縮小傾向だが、「IT新改革戦略」の策定、最適化計画への対応等で、新たな情報化投資、システム開発需要到来
	<ul style="list-style-type: none"> ➤ 大規模システムの確実な更改受注による収益基盤の確保 ➤ 新たな情報化投資への取組み分野の選択と集中 	
金融分野	06年3月期⇒07年3月期	受注高:2,470億円⇒2,730億円 売上高:2,745億円⇒3,140億円 大規模アウトソーシングの獲得や地方銀行様向けビジネスの拡大等により、受注高、売上高ともに順調に成長見込み
	事業環境認識	業績回復に伴い、IT投資意欲は増加傾向であり、投資の質は戦略的IT投資分野へシフト
	<ul style="list-style-type: none"> ➤ 基幹系ビジネス、決済ネットワークの更なる拡大 ➤ 情報系・周辺系システムの業態横断的な展開と、新たな柱の構築 	
法人分野	06年3月期⇒07年3月期	受注高:2,203億円⇒2,650億円 売上高:2,382億円⇒2,700億円 製造・流通業界を中心とした取組み強化や積極的な資本提携の推進などにより飛躍的な成長を達成見込み
	事業環境認識	業績回復に伴い、企業のIT投資意欲は増加傾向であり、特に、企業構造の変化、競争力強化に向けたIT投資が拡大傾向
	<ul style="list-style-type: none"> ➤ 基幹システム等の受託による特定優良顧客の深耕によるシェア拡大 ➤ M&A戦略の積極的な展開による重点業種/業務のリソースの獲得 	

3. 分野別の事業戦略

☆ 最適化計画の進捗状況(主なシステムの受注状況)



☆ 地銀ビジネスの拡大

地銀・第二地銀 110行の基幹系システムについて
当社が31行を獲得し、トップシェア！

地銀共同センター

- ・11行が参加表明
- ・6行についてサービス開始済み

STARシリーズ

- ・8行にサービス提供中

3行共同利用

- ・横浜銀行・ほくほくフィナンシャルグループ°
BeSTAをベースに、次期基幹系
の共同システムを開発予定

SBK(システムバンキング九州)

- ・九州地域の銀行7行にサービス
提供中

その他(単独)

- ・2行に対し提供中



※現在サービスご利用中又は
参加表明いただいている銀行

※BeSTA(NTTデータ次世代標準バンキングアプリケーション)
当社が開発した業態を超えて共通的に適用可能なバンキング・アプリケーション

3. 分野別の事業戦略

☆ 法人分野の重点業種／業務と重点ソリューション

重点業務	重点業種	組立型製造業 (エレクトロニクス・自動車)	プロセス型製造業 (医薬・食品)	流通 (小売・卸)	テレコム	メディア 情報サービス	鉄道 航空	エネルギー
顧客サービス アフターサービス	モバイル、ユビキタスの活用による次世代顧客マネジメントシステム ビリングソリューション ビリング CRMソリューション							
販売・生産・調達	企業間連携による 次世代取引マネジメントシステム SCMソリューション							
製品情報	PLM ソリューション							
経営管理	新しいコーポレートガバナンス対応(グループ経営、内部統制／日本版SOX法対応) ERPソリューション／HCMソリューション							
決済			モバイル、ユビキタスの活用による次世代決済ソリューション ICカード／モバイル決済ソリューション					
IT基盤	ITケイパビリティ／ITセキュリティ／ITマネジメント／マイグレーション							

4. 重点施策の進捗状況

☆ M&A戦略(ITパートナー等)

- 従来の情報子会社を中心としたM&Aから、ITサービス会社、コンサルティング会社、グローバルプレーヤーのM&Aへ拡大
- 情報子会社のM&Aについても、これまでの製造業に加え、流通業、サービス業等へ対象を拡大

戦略区分(対象)	狙い・位置付け	主な実績
情報子会社 (ITパートナー)	<ul style="list-style-type: none"> ・業務・技術ノウハウ等の獲得 ・旧親会社のSIアウトソーシング獲得 ・旧親会社との協業による新規ビジネス拡大 	NTTデータウェーブ(JT) NTTデータ三洋システム(三洋電機) NTTデータビジネスブレインズ(日本板硝子) NTTデータアイテック(セイコーインスツル) NTTデータセキスイシステムズ(積水化学工業) NTTデータファイナンス・ソリューション (NTTファイナンス) NTTデータテラノス(近畿日本ツーリスト)
ITサービス会社	<ul style="list-style-type: none"> ・顧客基盤の拡大 ・基盤系技術、特定技術(組み込みソフト等)のノウハウの獲得 	NTTデータエンジニアリングシステムズ (旧 日立造船情報システム)
コンサルティング会社	<ul style="list-style-type: none"> ・戦略的課題解決型ITコンサル能力の強化 ・提案営業力の強化 	スミス ザカティールコンサルティング
グローバルプレーヤー	<ul style="list-style-type: none"> ・日系グローバル企業の海外拠点サポート強化 	Cap Gemini S.A.[提携案件] The Revere Group,Ltd.

4. 重点施策の進捗状況

☆ M&A戦略(ITパートナー等)の進捗状況等

◆ 連結実績

区分	2003/3	2004/3	2005/3	2006/3
連結貢献額	40億円	310億円	390億円	560億円
連結会社数	2社	4社	4社	10社

※ 連結貢献額とは、その年度の連結売上として計上した金額

■ 投資効率

2006年3月期 営業利益:39億円

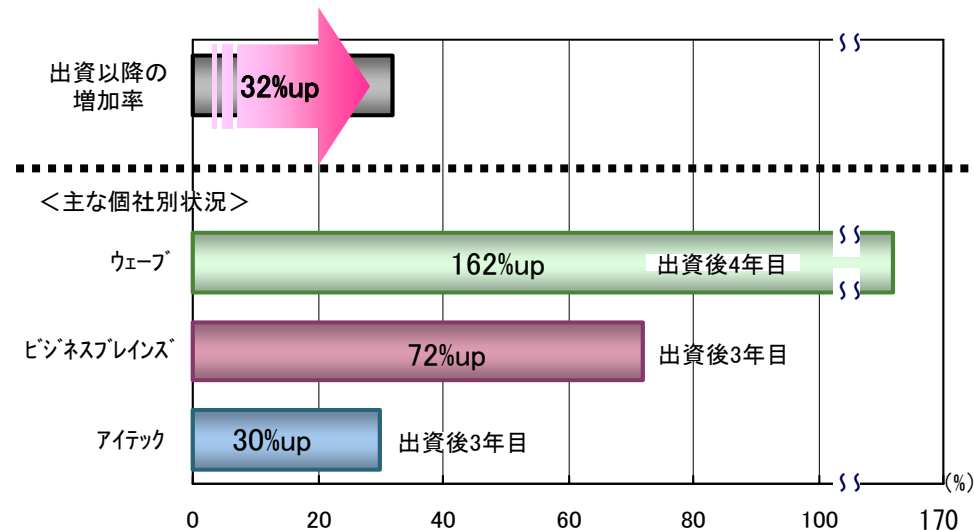
連結対象会社の累計出資額:134億円

◆ シナジー効果(協業・連携ビジネスの具体例)

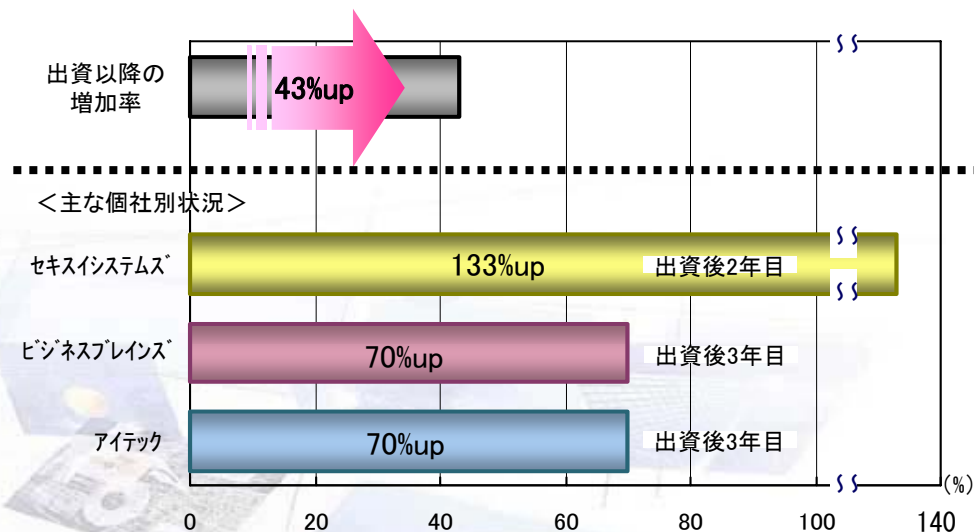
・旧親会社で培った業務ノウハウや運用保守ノウハウを確立し、NTTデータSIビジネスへ展開

三洋システム セキスイシステムズ	・製造業A社	運用アウトソーシング
セキスイシステムズ	・交通系B社	会計システム
アイテック	・大手流通C社	会計システム
ビジネスブレインズ	・化学製造D社 ・研究所E	在庫管理(RFID) 官公庁実験
ウェーブ	・製造業F社	基幹システム構築

■ 売上高(出資以降の増加率)



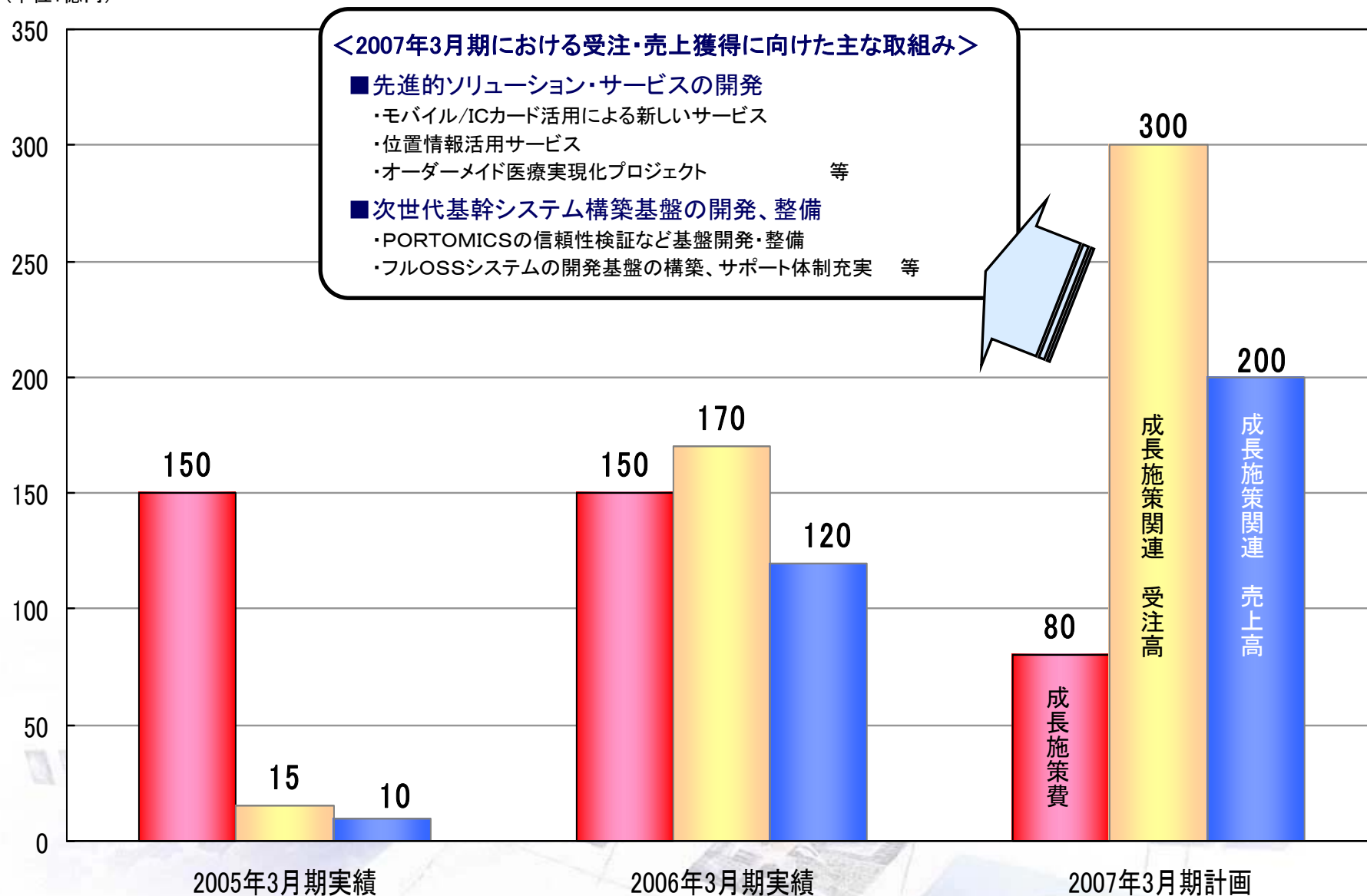
■ 外売上高(出資以降の増加率)



4. 重点施策の進捗状況

☆ 成長施策の進捗状況等

(単位: 億円)



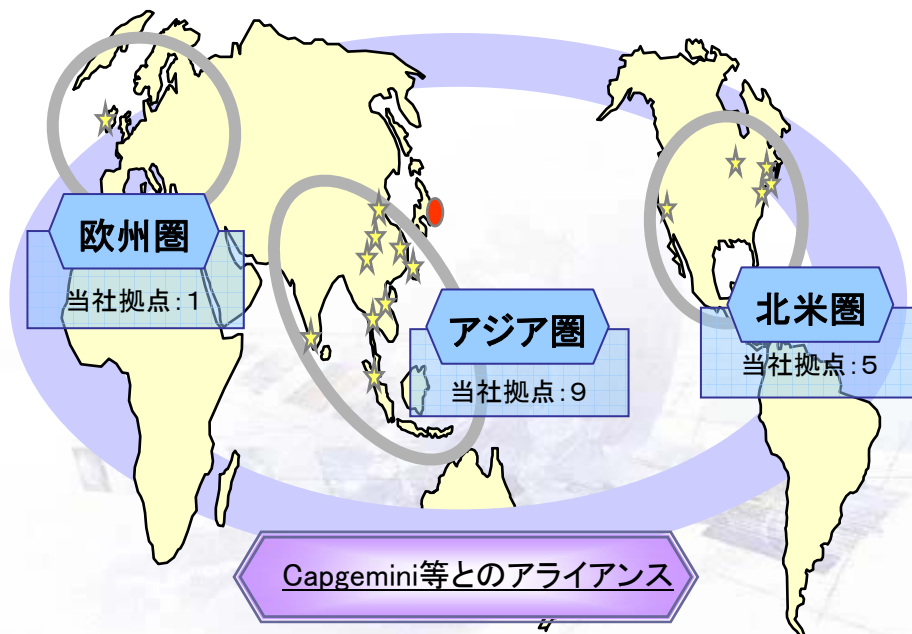
4. 重点施策の進捗状況

☆ グローバルビジネスへの取組み

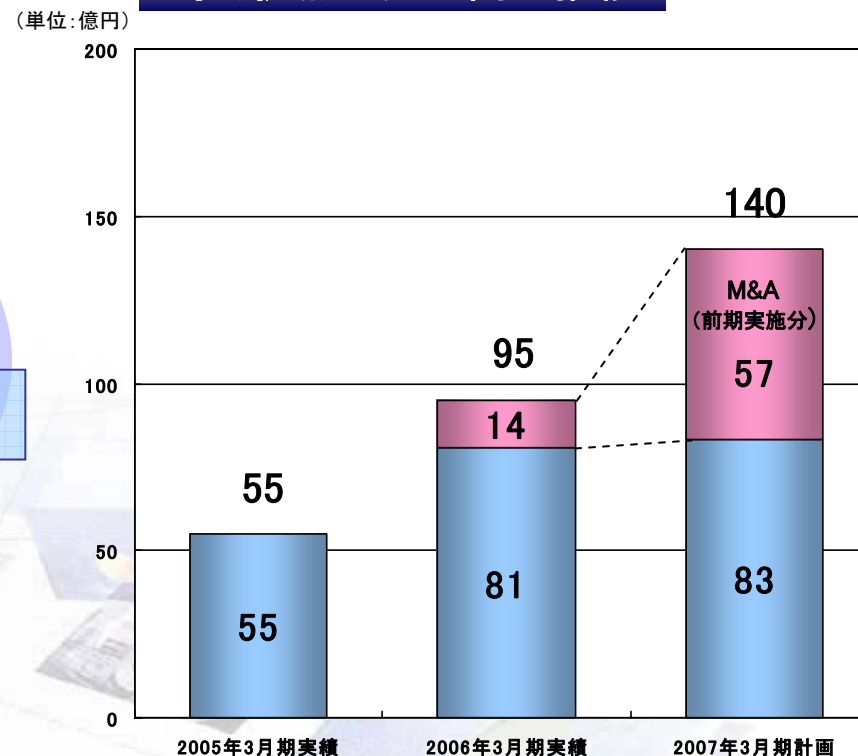
～ 日系グローバル企業へのサポートを軸とした拠点の確立 ～

これまでの取組み	<ul style="list-style-type: none"> ・グローバル企業とのアライアンス (Capgeminiとの提携) ・北米におけるビジネス拠点の強化 (Revere社の買収等) ・中国、アジアにおけるビジネス拠点の確立
今後の取組み	<ul style="list-style-type: none"> ・北米及び欧州、アジアでの中堅SIerの買収等による拠点の拡大 (将来的には、現地企業向けビジネスの拡充)

2006年3月期末時点の拠点数

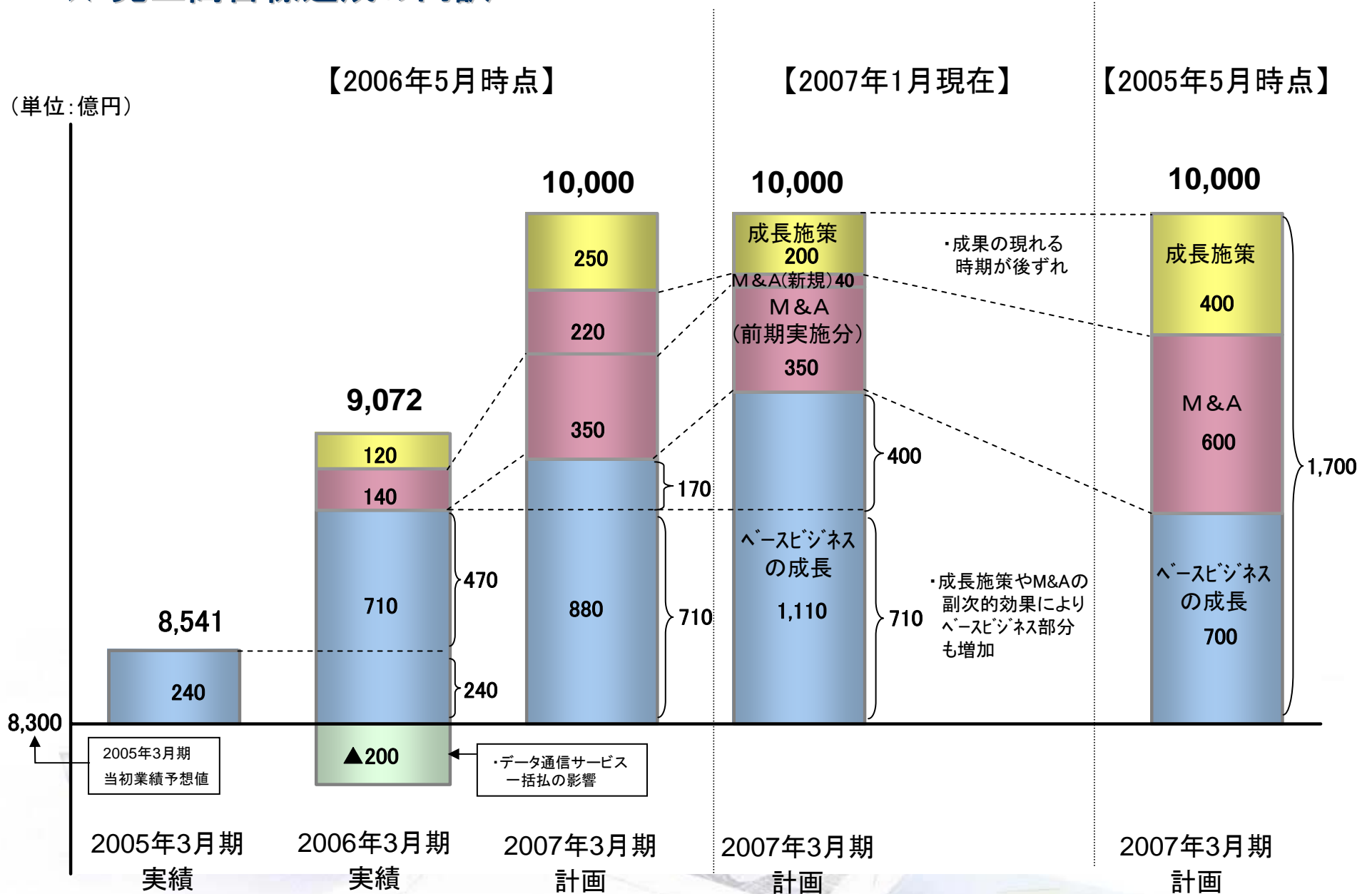


海外拠点の売上高の推移



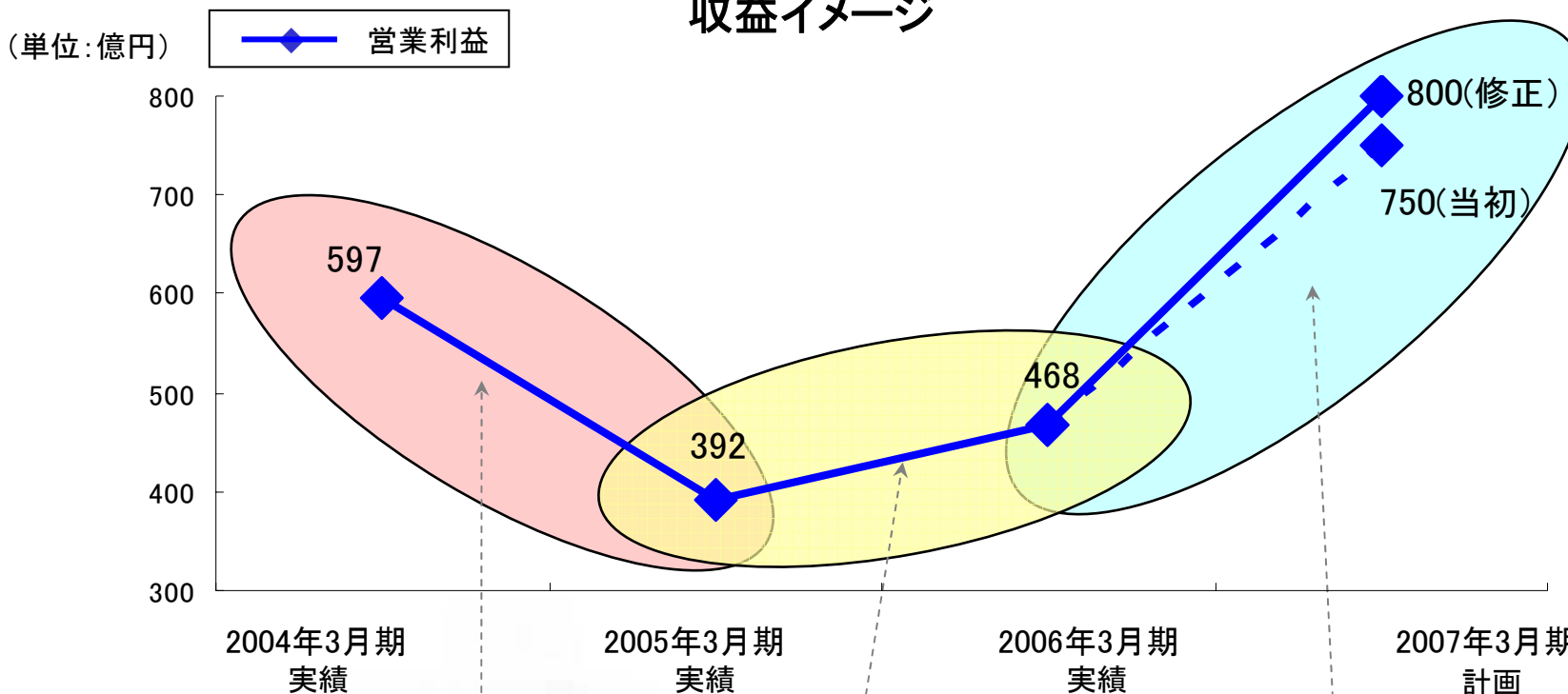
5. 中期経営目標達成に向けた目論見

☆ 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

・増収に伴う利益増 [+24]
 (増収 531億円 × 前期営業利益率 4.6%)
 ・原価率改善による利益増 [+65]
 ・販管費率の上昇による利益減 [▲13]
 等により増益

・M&Aや成長施策等の売上高増加に伴う利益増 [+150]
 ・データ通信の減価償却費等減による利益増 [+100]
 ・販売管理費の減 [+30(当初) +80(修正)]
 等により増益

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。

