



SUMMARY

株式会社NTTデータ
2月

目 次

1. 会社概要	1
2. 当社の実績	5
3. 中期経営（2008年3月期～2010年3月期）	6
4. 2008年3月期業績見通し	18

1. 会社概要

☆ NTTデータについて

- ◆日本最大の専門システム・インテグレーター(社会インフラ等の大型システムに強み)
- ◆お客様に対してITを通じて変革をもたらす企業 ⇒ お客様満足度No.1の追求

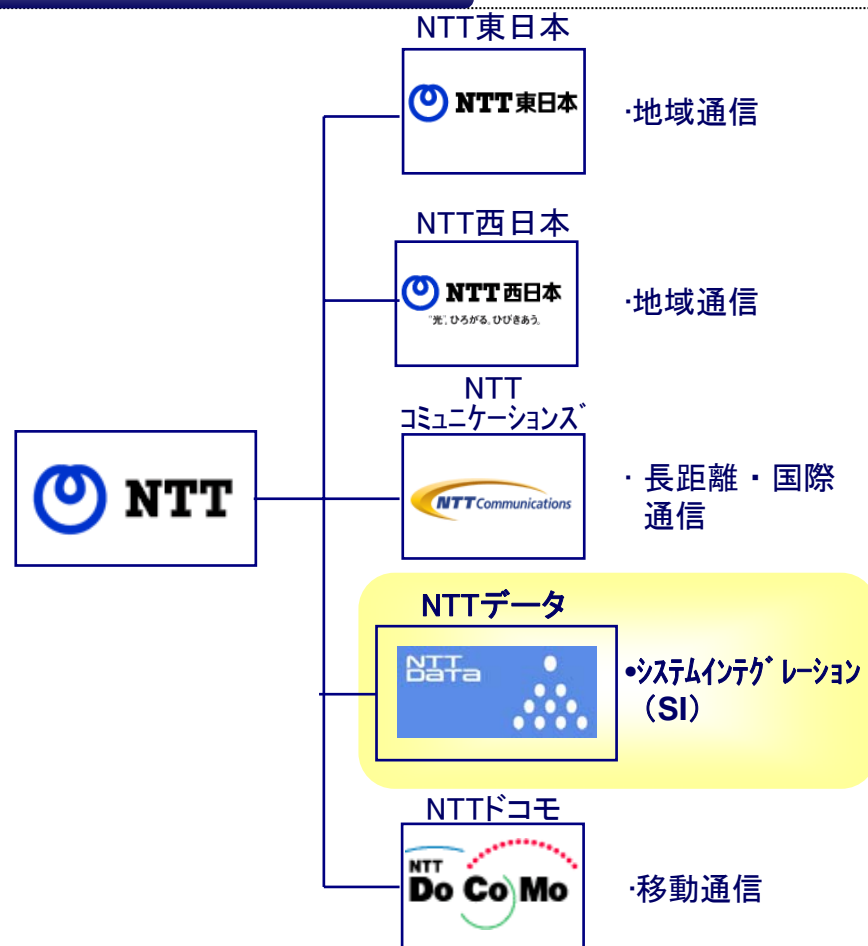
沿革

- 1967年10月 データ通信本部を日本電信電話公社の内部組織として設置
- 1988年 5月 日本電信電話株式会社より分社
- 1995年 4月 東証に上場(1996年1部指定)

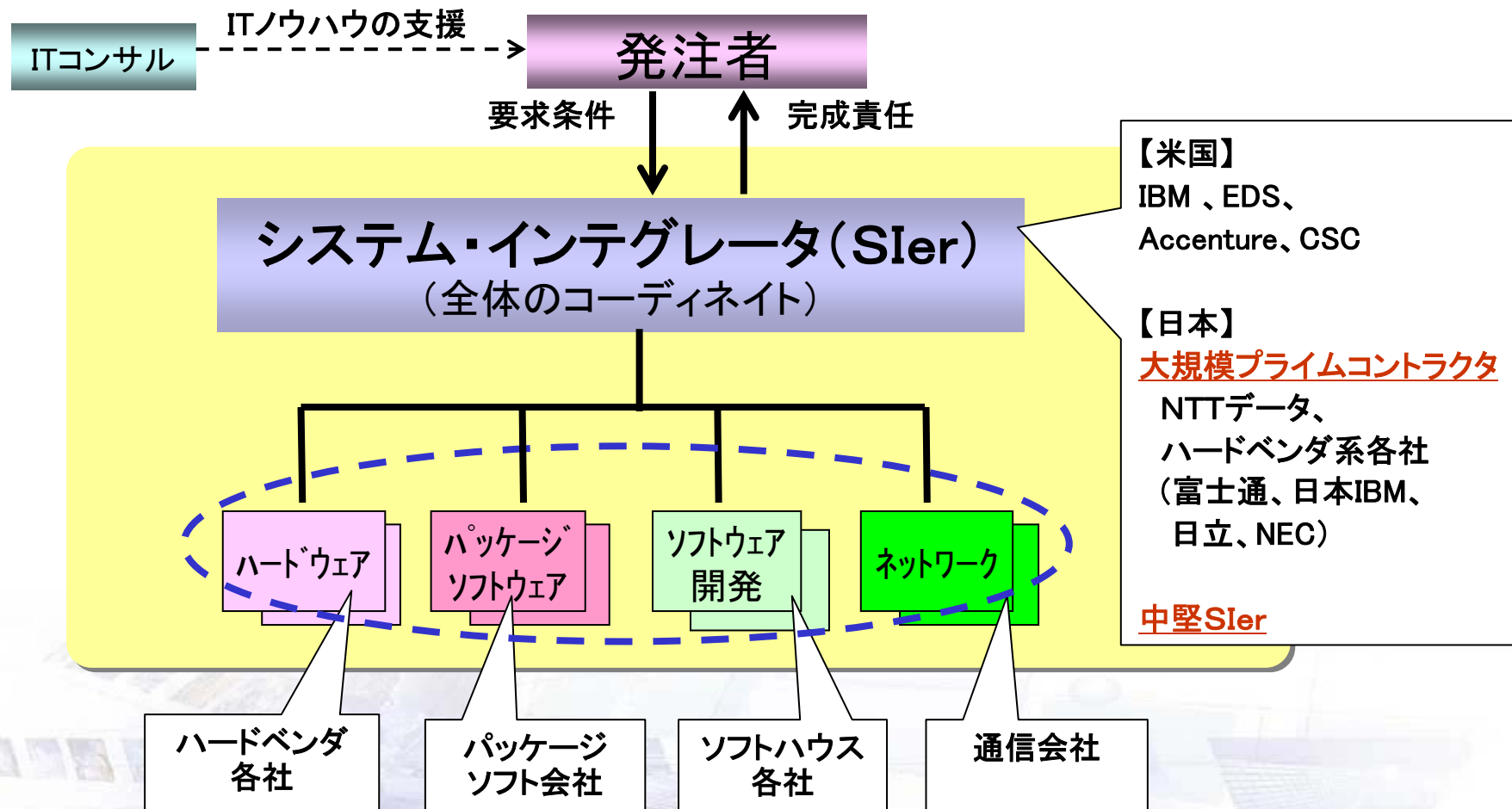
2007年3月期の業績

資本金: 142,520百万円
従業員数(連結): 22,608人
売上高: 1兆449億円
営業利益: 902億円
当期純利益: 506億円

NTTグループ



☆ ITサービス業界におけるSIerの役割



☆ 当社の強み・優位性

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

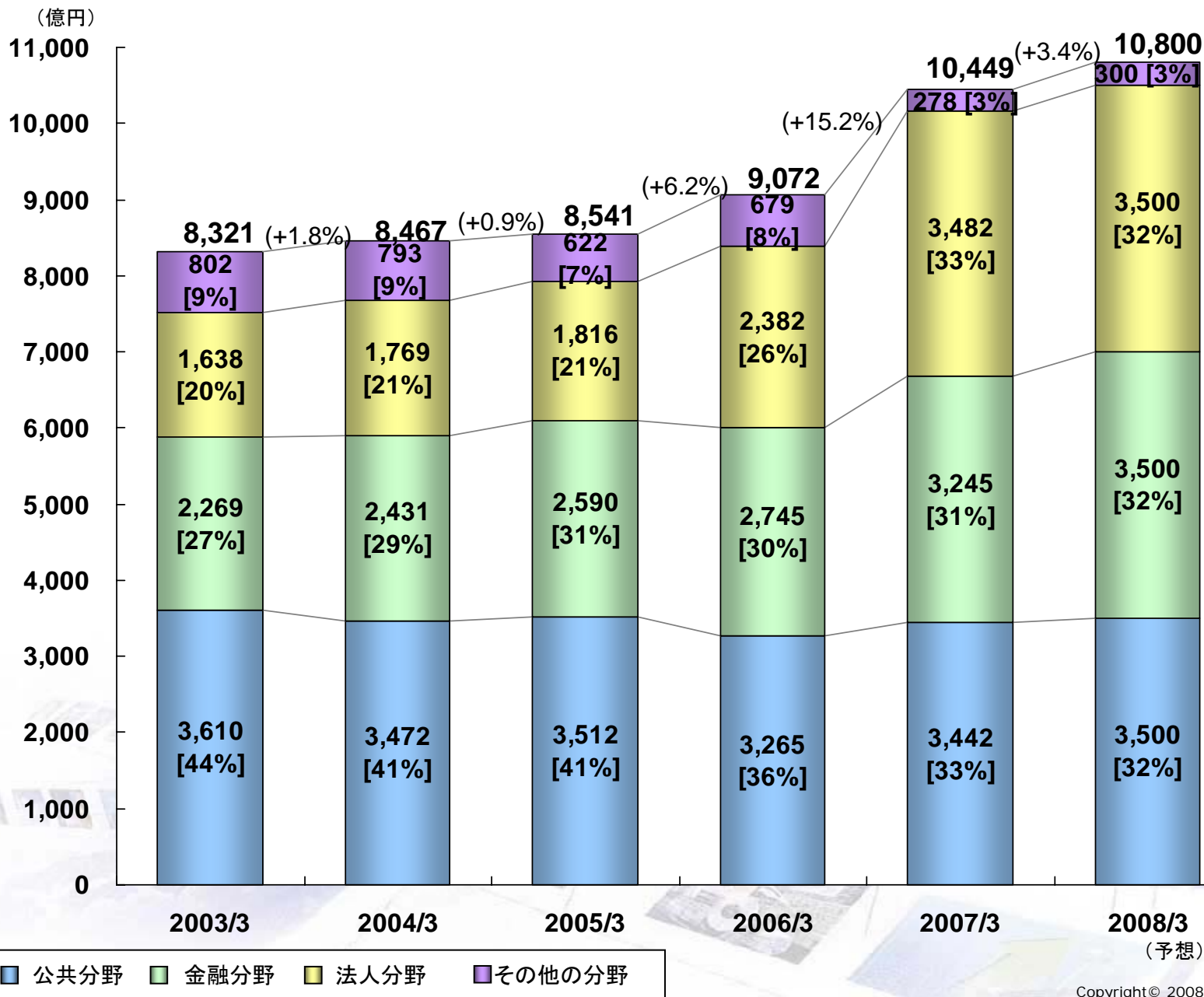
強み・優位性を活かした例

- ・社会基盤インフラ（中央省庁向け大規模システム）
- ・全国規模インフラ（全国銀行データ通信システム）
- ・業界横断型インフラ（統合ATMネットワークシステム）等

- ・世界最大規模の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（NTTドコモiモードゲートウェイシステム）等

- ・公共料金・税金等の決済ネットワーク（マルチペイメントネットワーク）
- ・カードビジネスの総合決済ネットワーク（ANSER、CAFIS）等

☆ 分野別売上高の推移



2. 当社の実績

☆ 当社の実績

増収増益基調を拡大し、中期経営計画を達成

(単位：億円、%)

< > 内は対売上高比率、 [] 内は対前期比増減率

【 】内は中期経営計画値

区 分	①2007年3月期 決算	②2006年3月期 決算	対前期比 増減 ①-②	③2007年3月期 業績予想	対業績予想 増減 ①-③
売 上 高	10,449	9,072	[+15.2] +1,376	[10,000] 10,000	+449
売 上 原 価	<75.3> 7,863	<75.2> 6,822	+1,041	7,500	+363
売上総利益	2,585	2,250	+335	2,500	+85
販 管 費	<16.1> 1,683	<19.6> 1,781	▲98	1,700	▲17
営業利益	<8.6> 902	<5.2> 468	[+92.6] +433	[750] 800	+102
営業外損益	▲44	▲48	+3	▲50	+6
経常利益	<8.2> 857	<4.6> 420	[+104.1] +437	[660] 750	+107
当期純利益	<4.8> 506	<3.1> 281	[+79.6] +224	470	+36
受 注 高	9,679	7,236	[+33.7] +2,442	[9,000] 9,000	+679

増減の主な内容

■ 売上高・売上総利益

<対前期>

- ・テレコム・製造流通業界向けの売上増
- ・金融分野の共同利用型システムの売上増
- ・中央省庁向けの売上増
- ・データ通信サービスにおける減価償却費減 等

<対予想>

- ・テレコム業界向けの売上規模拡大
- ・金融分野の共同利用型システムの売上増
- ・中央省庁向けの売上増 等

■ 販管費

<対前期>

- ・社内システム整備費用等の減

<対予想>

- ・販管費の圧縮による減

■ 受注高

<対前期>

- ・中央省庁の最適化計画、金融機関向け個別アウトソーシングサービス、テレコム関連等の大規模受注、及び子会社の連結拡大による増

<対予想>

- ・中央省庁等、金融機関向け個別アウトソーシングサービス、及びテレコム関連等による増

☆ 当社を取り巻く事業環境

ITサービス市場全体

- 景気回復による企業のIT投資増加により、市場は拡大傾向
- アウトソーシング、システムの共同化ニーズは堅調
- システムの信頼性ニーズの高まり
- 人手不足の深刻化

顧客

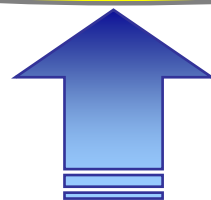
- プレッシャーの増加
（品質要求、価格低減、
短期開発）
- 公共分野の調達状況
（競争入札、分割入札）

競合他社

- ハードベンダのシステム・
サービス志向による受注
競争激化
- オフショアの台頭

☆ 中期経営方針

お客様満足度No.1の追求



量(売上)から質(仕事のやり方・価値創造ビジネス)への転換
— 「変革の先進企業」へ —

＜中期経営のキーワード＞

- 営業・開発プロセスの変革
- グループ経営の効率的な推進
- 低採算ビジネスの見直し
- 成長エンジン
- 人財育成

☆ 中期経営目標

増収増益

売上高営業利益率 10%
[2010年3月期]

※売上高については、ITサービス産業並みの市場成長率を目指す

<基本的な考え方>

増収を維持しつつ収益性向上に軸足を移す

- 量(売上)から質(利益率)への転換
- 創造力を発揮し、改善とイノベーションを実行

3. 中期経営（2008年3月期～2010年3月期）

☆ 世界のITサービスベンダランキング

2006年世界のITサービスベンダランキング(売上高順)* (単位:百万ドル)

順位	ベンダ	2005	2006	成長率 (2005-2006)	** 営業利益率 ※1 (2006) ※2
1	IBM	47,407	48,247	1.8%	13.0%
2	EDS	19,857	21,268	7.1%	3.8%
3	Fujitsu	17,811	17,919	0.6%	3.6%
4	Accenture	15,989	17,231	7.8%	10.1%
5	Hewlett-Packard	16,104	16,442	2.1%	7.2%
6	Computer Sciences Corporation (CSC)	14,559	14,636	0.5%	7.1%
7	Lockheed Martin	9,971	10,875	9.1%	10.0%
8	Capgemini	8,555	9,663	13.0%	5.8%
9	Automatic Data Processing, Inc	8,498	9,428	10.9%	5.6%
10	Northrop Grumman	8,570	8,908	3.9%	8.1%
⋮					
15	NTT Data	7,529	7,970	5.9%	8.6%

*【出典：ガートナー（2007年8月）GJ07467】

**【出典：各社資料等】

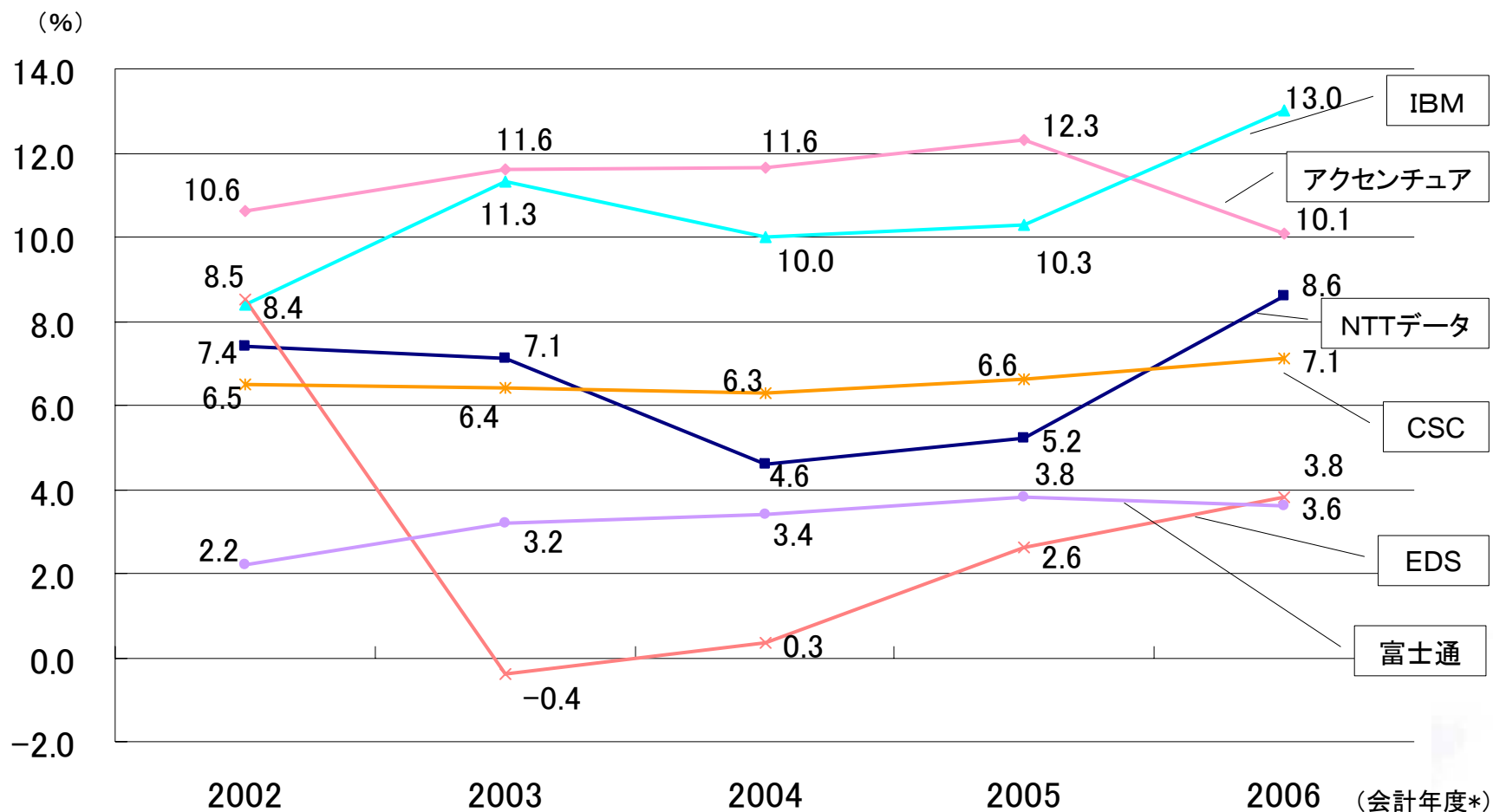
免責事項：ここに述べられたガートナーのリサーチ（データ、調査の見解、視点を含む。以下「ガートナーのリサーチ」という）は、米国デラウェア州の法律に準拠する会社組織であるガートナー、およびその関連会社より顧客向けに発行されたシンジケート購読サービスの一部であり、事実を表現したものではありません。ガートナーのリサーチは特定のガイドとなるものではなく、目論見書／企業レポートの読者自身が、ガートナーのリサーチやその抜粋を選択し信頼するものであり、投資決定を含むすべての決断の責任を負うものとします。ガートナーの各レポートは、レポート発行時点における見解であり、この目論見書／企業レポート発行時点のものとは異なり、またガートナーのレポートで述べられた意見は、事前の予告なしに変更されることがあります。ガートナーは、本目論見書／企業レポートの当該企業およびその読者に対して、本発行物およびそこから抜粋の誤りや不完全性、不適当な点、またその解釈やそこに含まれるデータに基づく計算結果について、一切の責任を負いません。

※1： 営業利益率は連結総売上高における数値

※2： (2006)は、NTTデータ、CSC、富士通は2007年3月期、米国IBM、EDS、Lockheed Martin、Capgemini、Northrop Grummanは2006年12月期、Hewlett-Packardは2006年10月期、Accentureは2006年8月期、Automatic Data Processing, Incは2006年6月期

☆ 世界のITサービスベンダの営業利益率の推移

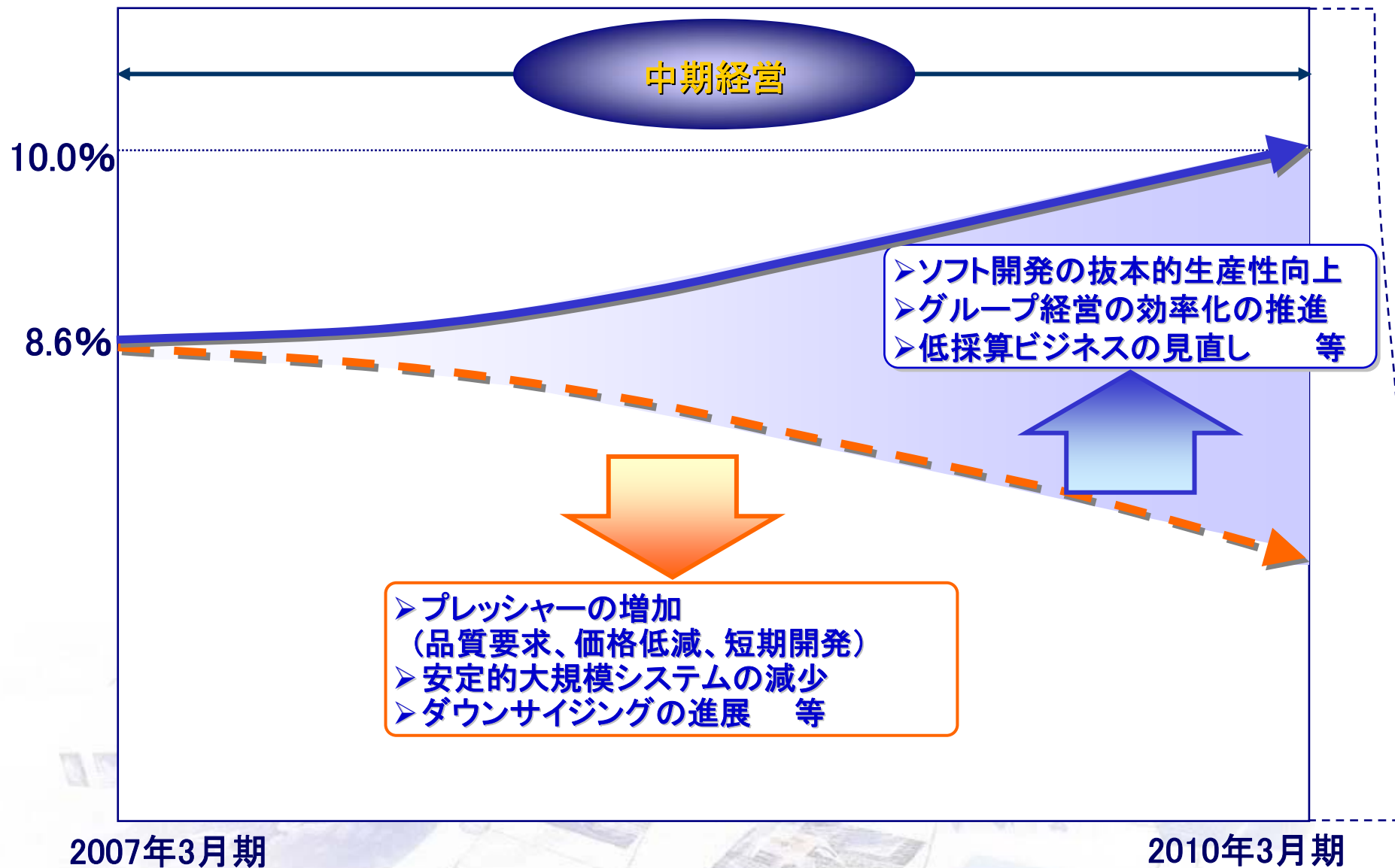
- ・各企業とも営業利益率のボラティリティは高く、右肩上がりの会社はない
- ・当社は、グローバル企業としてトップランクである10%の営業利益率を継続的に維持できる企業を目指す



*注) 2006年度: NTTデータ、CSC、富士通、日立は2007年3月期、米国IBM、EDSは2006年12月期、Accentureは2006年8月期

【出典: 各社決算資料】

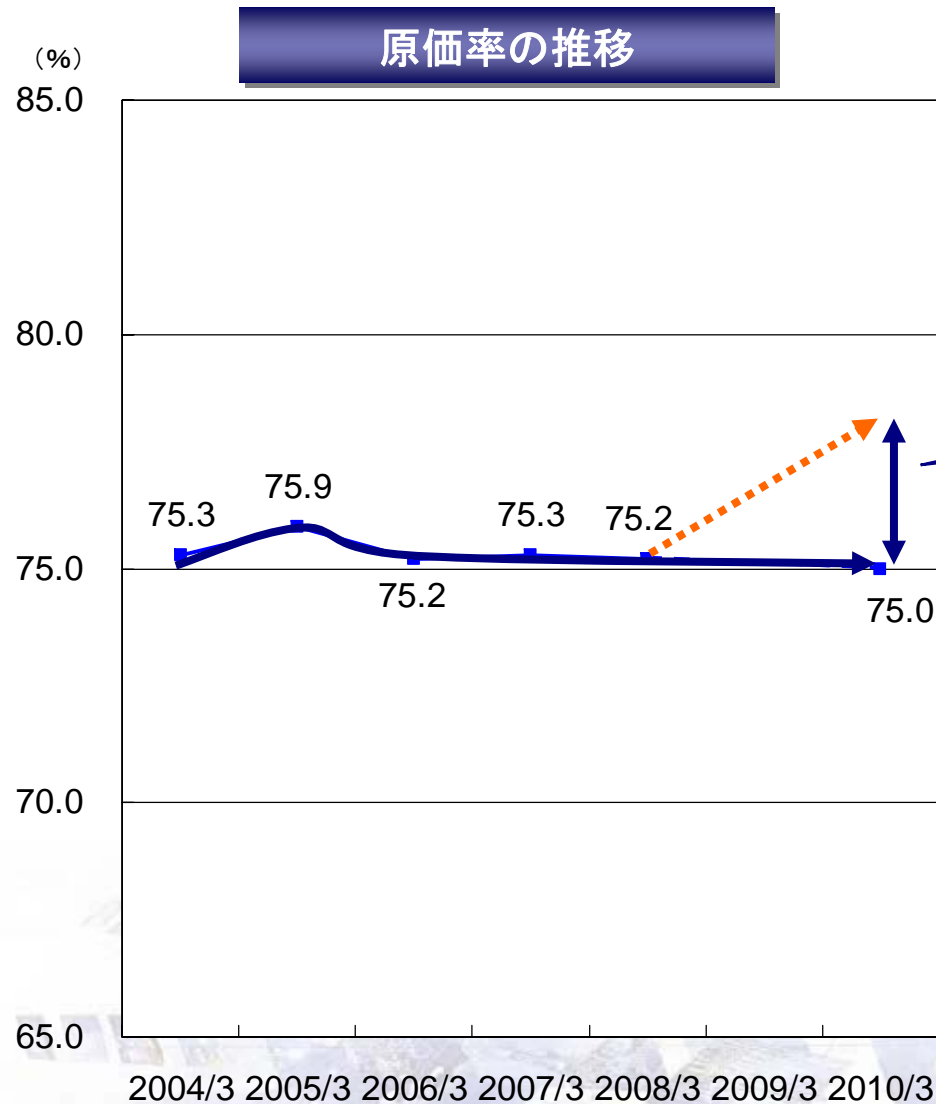
☆ 営業利益率の推移（イメージ）



☆ 中期経営目標値の内訳

	2007/3期実績		2010/3期目標	記事
原価率	75.3%	▲0.3P →	75.0%	システム開発のメソドロジーやプラットフォームの統一を図ることで仕事の標準化を図り、生産性を向上
販管費率	16.1%	▲1.1P →	15.0%	業務プロセスの見直し、現場支援機能のグループ内集約により、グループ全体のオーバーヘッドコストを削減
営業利益率	8.6%	+1.4P →	10.0%	

☆ 原価率の目論見



- ・プレッシャーの増加
（品質要求、価格低減、短期開発）
- ・安定的大規模システムの減少
- ・ダウンサイジングの進展
…等による原価率の悪化リスク

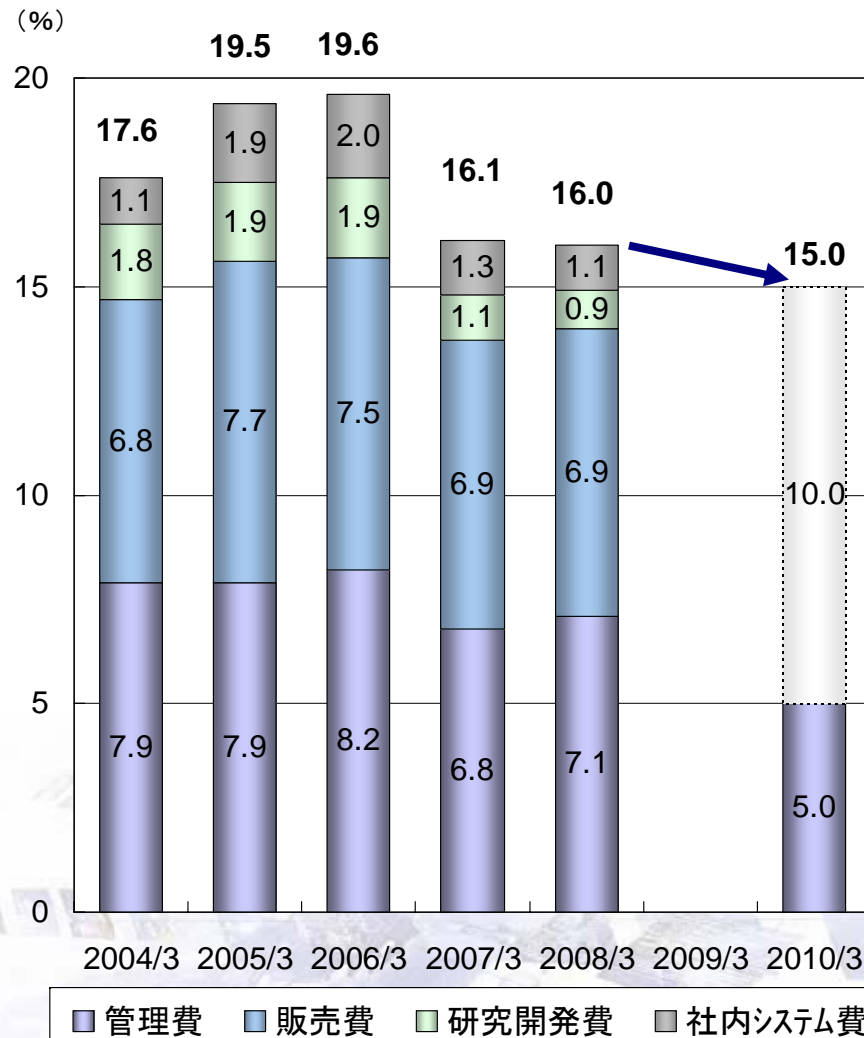


<対応策>

- ◆開発メソドロジー・プラットフォーム統一による生産性向上
- ◆オフショア開発の推進
（2010年3月期海外発注額目標：100億円）
- ◆ソフト外注取引先の集約、ハード、P.P.調達コストの低減（戦略購買）

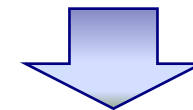
☆ 販管費率の目論見

販管費率の推移



【具体的施策】

- グループ会社の統合・整理
- 社内ルールの標準化・簡素化
- 現場支援機能の集約
- 現場情報の見える化



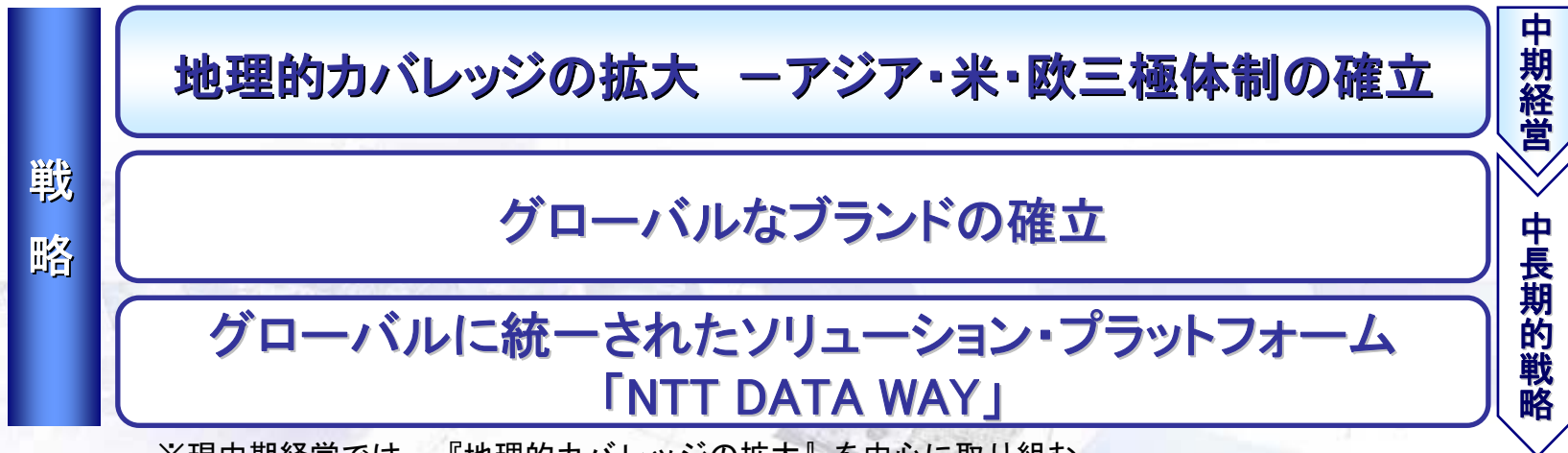
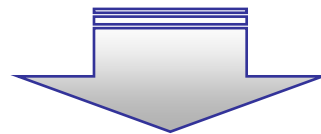
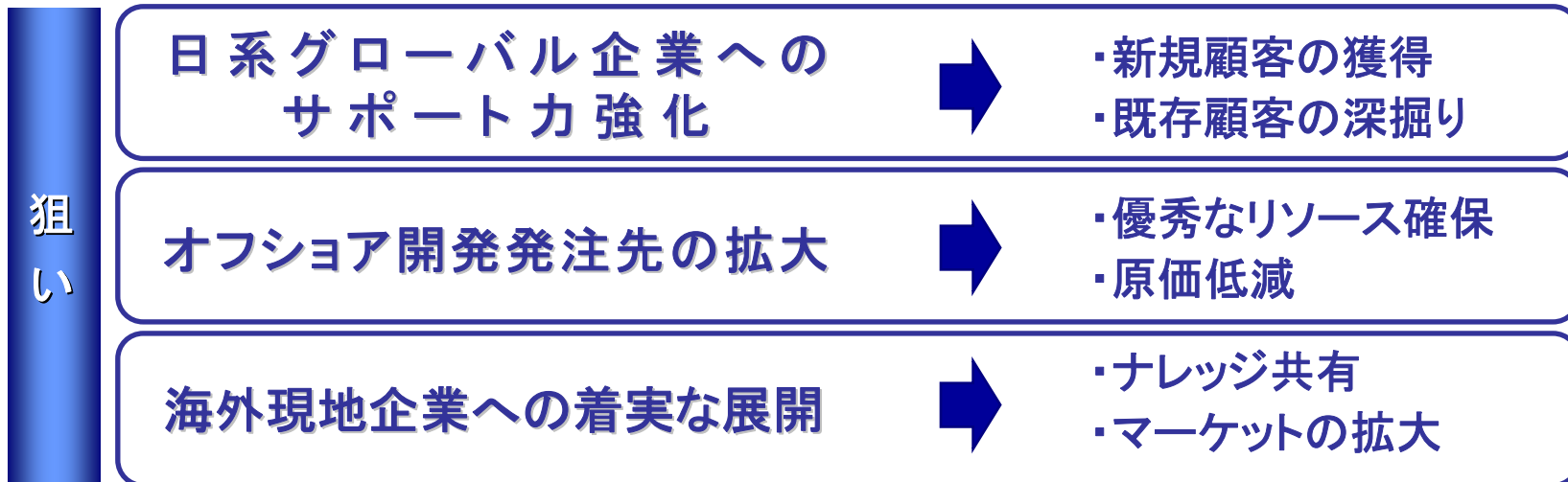
各施策を相互に関連させながら進め、
管理業務の効率化を図る

定量目標(2010年3月期)

売上高管理費率:5%

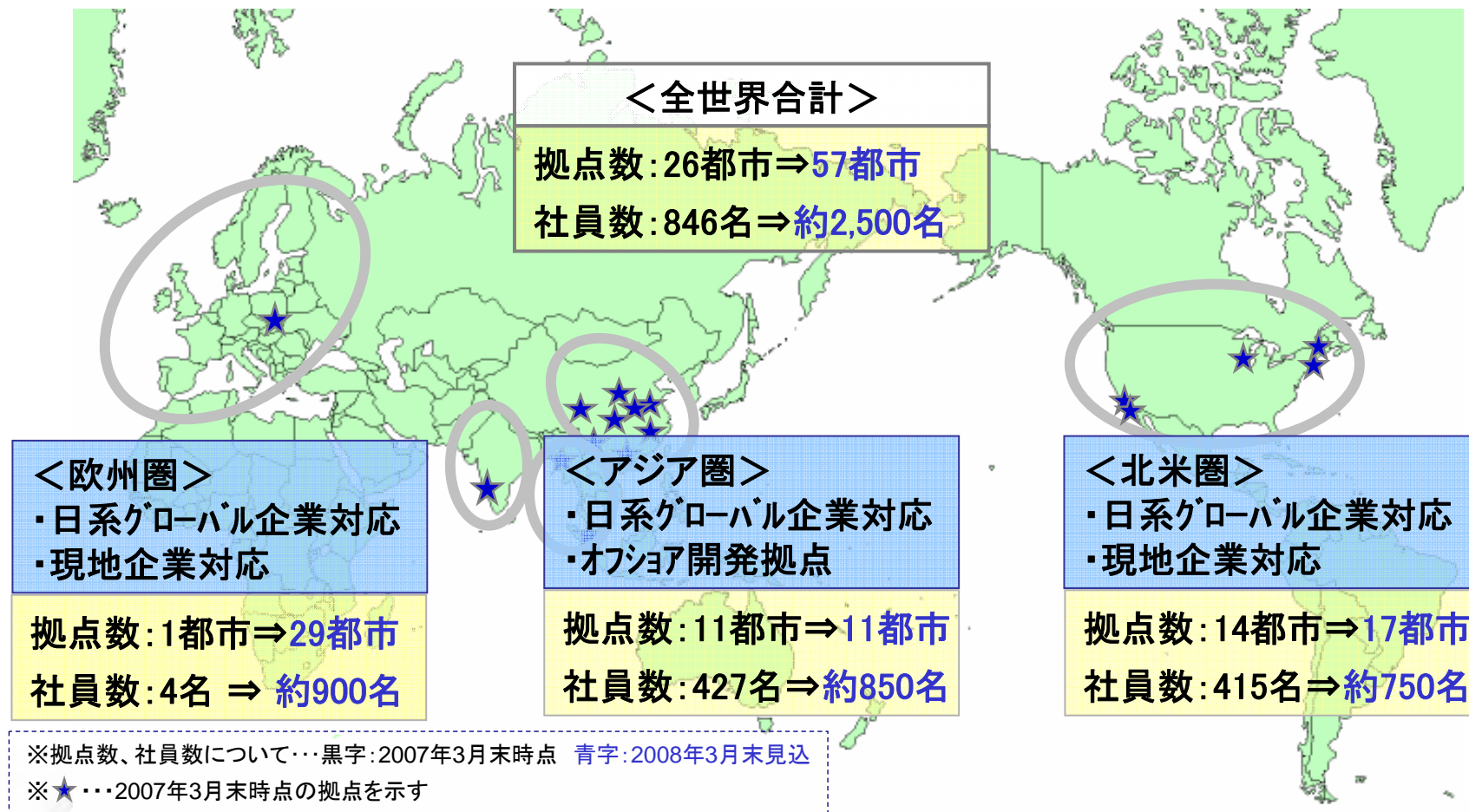
※管理費に社内システム費、研究開発費は含まない

☆ 今後の当社グローバル戦略



※現中期経営では、『地理的カバレッジの拡大』を中心に取り組む

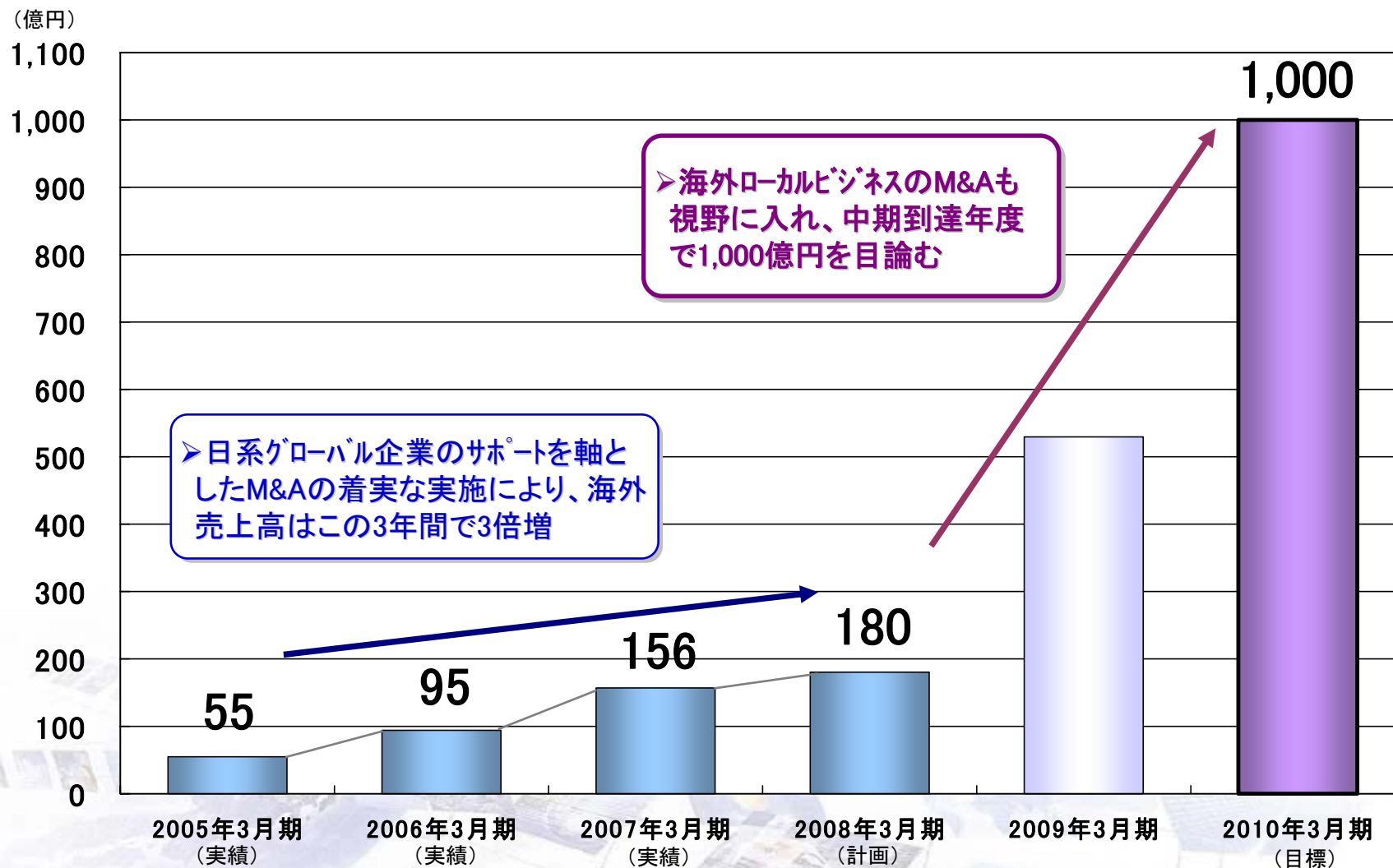
☆ 海外拠点の位置づけとリソース獲得手段



		欧州圏	アジア圏	北米圏
主な リソースの 獲得手段	オーガニック グロース	○	◎	○
	M&A	◎	○	◎

☆ グローバルビジネスの取組み状況

海外売上高の推移（中期経営期間目論見含む）



4. 2008年3月期業績見通し

☆ 2008年3月期業績予想

施策の着実な実行により、引き続き増収増益を見込む

(単位：億円、%)

< > 内は対売上高比率、[] 内は対前期比増減率

区 分	①2008年3月期 業績予想	②2007年3月期 決算	対前期比 増減 ①-②
売 上 高	10,800	10,449	[+3.4] +351
売 上 原 価	<75.2> 8,120	<75.3> 7,863	+257
売 上 総 利 益	2,680	2,585	+95
販 管 費	<16.0> 1,730	<16.1> 1,683	+47
営 業 利 益	<8.8> 950	<8.6> 902	[+5.3] +48
営 業 外 損 益	▲40	▲44	+4
経 常 利 益	<8.4> 910	<8.2> 857	[+6.1] +53
当 期 純 利 益	<4.7> 510	<4.8> 506	[+0.7] +4
受 注 高	9,500	9,679	[▲1.8] ▲179

2008年3月期業績予想のポイント

■ 売上高

- ・金融分野を中心に、市場成長並みの増収を維持

■ 売上原価

- ・開発プロセスの変革、及び低採算ビジネスの見直しを図ることにより、原価率を改善

■ 販管費

- ・単独においては、引き続き販管費の圧縮に努める
- ・連結は、連結拡大影響により販管費は増加するものの、販管费率は改善

■ 受注高

- ・連結子会社の拡大等の増要因があるものの、単独では前期に大規模受注が集中したことが影響

配 当 額

・ 2008年3月期 年間配当予想額 1株当たり5,000円の予定

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および商品などは、株式会社NTTデータあるいは各社の登録商標または商標です。