



変える力を、ともに生み出す。

NTT DATAグループ



A P P E N D I X

2009

株式会社NTTデータ
2月

目次

A. 当社と競争企業

B. 当社の業績推移

C. 中期経営の諸施策

D. 公共分野の取組み

E. 金融分野の取組み

F. 法人分野の取組み

G. M&A実績(国内外)



目次

A. 当社と競争企業

- ・ N T Tデータの沿革と売上高・営業利益推移について…………… A-1
- ・ グループ社員数等…………… A-2
- ・ I Tサービス業界におけるS I e rの役割…………… A-3
- ・ 競争企業…………… A-4
- ・ 世界のITサービスベンダの営業利益率の推移…………… A-5

B. 当社の業績推移

- ・ セグメント別の状況
 - －受注高・受注残高…………… B-1
 - －売上高・営業利益…………… B-2
- ・ 分野別の状況
 - －受注高・売上高…………… B-3
- ・ 公共分野の推移
 - －受注高・売上高…………… B-4
- ・ 金融分野の推移
 - －受注高・売上高…………… B-5
- ・ 法人分野の推移
 - －受注高・売上高…………… B-6
- ・ 原価率、販管費率等の推移…………… B-7
- ・ 設備投資等の状況…………… B-8
- ・ キャッシュ・フローの推移…………… B-9
- ・ 経営指標の推移…………… B-10
- ・ 株主還元について…………… B-11

C. 中期経営の諸施策

- ・ 営業利益率の推移（イメージ）…………… C-1
- ・ 中期経営施策の進捗状況例①…………… C-2
- ・ 中期経営施策の進捗状況例②…………… C-3
- ・ 中期経営施策の進捗状況例③…………… C-4
- ・ 出向政策の見直し等の具体的な内容…………… C-5
- ・ コンサルティングビジネスへの取組み…………… C-6
- ・ プロジェクトマネジメント力の強化…………… C-7

D. 公共分野の取組み

- ・ 最適化計画の主なシステムのスケジュール…………… D-1
- ・ 最適化計画の進捗状況…………… D-2
- ・ 公共分野の今後の取組み方針：
「顧客」から「ドメイン」へ…………… D-3
- ・ ヘルスケアシステム事業本部の重点3事業と
システム例…………… D-4

目次

E. 金融分野の取組み

- ・ 金融機関向け情報系・周辺系ビジネスの拡大・・・E-1
- ・ 「BeSTA（NTTデータ次世代標準バンキングアプリケーション）」のさらなる拡大・・・E-2
- ・ 地銀共同センター等基幹系ビジネスの拡大・・・E-3
- ・ 信金共同センターにおける共同化の進展・・・E-4
- ・ 決済ビジネス等（主な事例）・・・E-5

F. 法人分野の取組み

- ・ 電子マネー関連への取組みについて・・・F-1
- ・ 次世代エンタープライズソリューションスイート「Biz J™（ビズインテグラル）」の販売開始取り組みについて・・・F-2

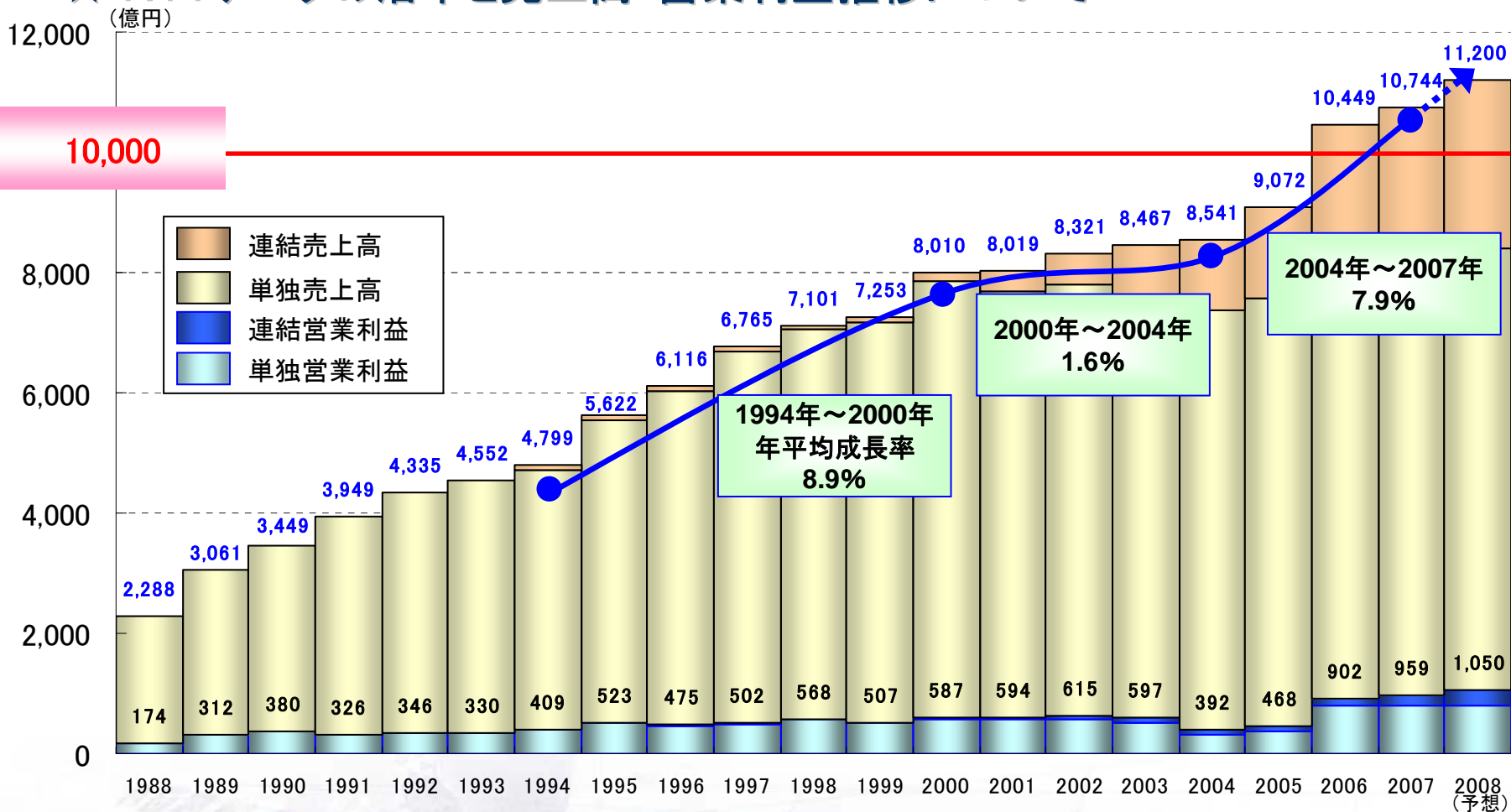
G. M&A実績（国内外）

- ・ 当社のM&A戦略（ITパートナー等）・・・G-1
- ・ 主なM&Aおよび資本提携戦略の実績・・・G-2
- ・ ITパートナーの事例
 - ー日本たばこ産業・・・G-3
- ・ ITパートナーの事例
 - ーパナソニックモバイル・・・G-4
- ・ itelligence社の現況について・・・G-5
- ・ BMWの情報システム子会社の経営権譲受について・・・G-6

A. 当社と競争企業

- ・ N T Tデータの沿革と売上高・営業利益推移について…A-1
- ・ グループ社員数等……………A-2
- ・ I Tサービス業界におけるS I e rの役割……………A-3
- ・ 競争企業……………A-4
- ・ 世界のITサービスベンダの営業利益率の推移……………A-5

☆ NTTデータの沿革と売上高・営業利益推移について



【連単倍率】	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
売上高	1.01	1.02	1.04	1.07	1.13	1.16	1.20	1.22	1.25	1.33
営業利益	1.00	1.01	1.06	1.07	1.17	1.30	1.28	1.11	1.21	1.31

当社の沿革

1988年 NTTデータ通信(株)として、NTTより分社・独立

1995年 東京証券取引所市場第二部上場

1996年 東京証券取引所市場第一部指定

1998年 (株)NTTデータに社名変更

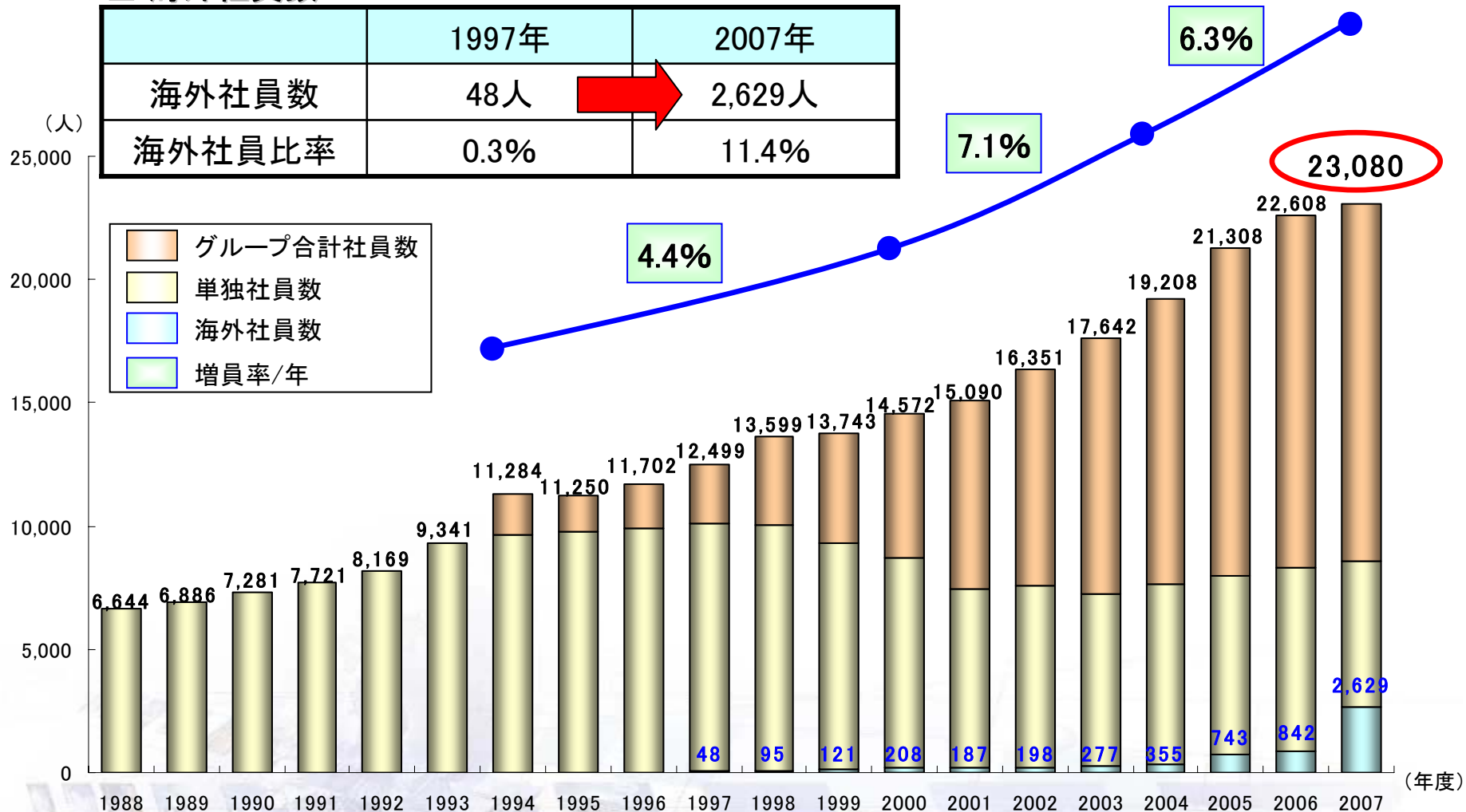
2007年 連結売上高1兆円達成

中期経営の3カ年スタート

☆ グループ社員数等

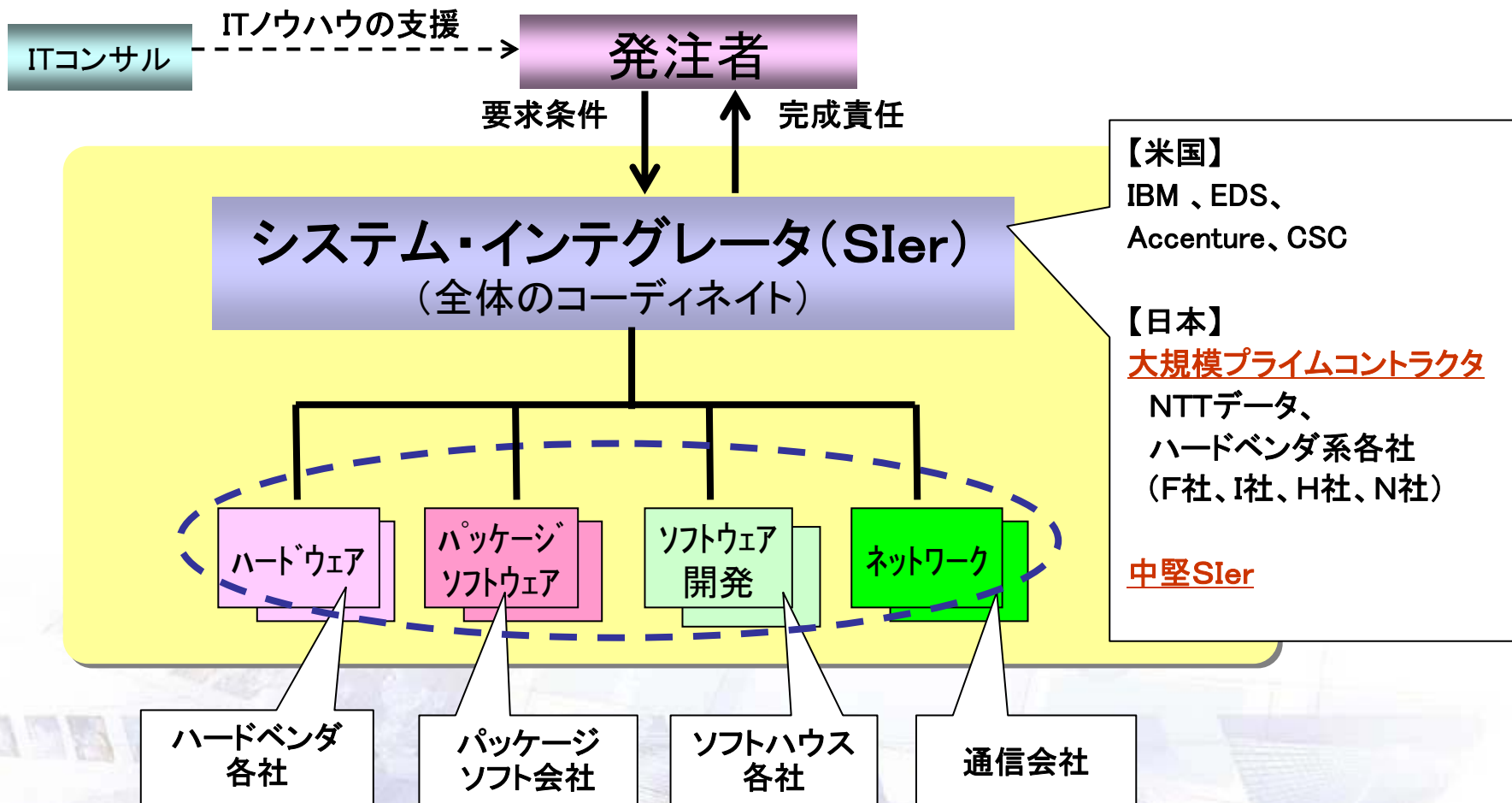
■ 海外社員数

	1997年	2007年
海外社員数	48人	2,629人
海外社員比率	0.3%	11.4%



	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
連単倍率	1.13	1.47	1.97	2.12	2.40	2.46	2.67	2.72	2.70
子会社数	44社	53社	63社	66社	68社	78社	93社	96社	135社

☆ ITサービス業界におけるSIerの役割



☆ 競争企業

情報サービス産業およびハードベンダ等との比較は、以下のとおり。

大規模なシステムにおいては、ハードベンダが主な競争企業。

(2008年3月期(日本IBM、EDSは2007年12月期、Accentureは2008年8月期))

(単位:億円)

区 分		売上高	営業利益	売上高 営業利益率	当期純利益	総資産	株主資本 当期純利益率 (ROE)	時価総額 (2009.2.6 終値)
当社		10,744	959	8.9%	304	11,938	5.6%	7,629
情報サービス	野村総合研究所	3,422	526	15.4%	281	3,624	13.3%	3,694
	伊藤忠テクノソリューションズ	3,192	250	7.8%	154	2,180	10.8%	1,379
	CSK	2,396	192	8.0%	12	5,500	0.7%	287
	ITホールディングス(旧TIS分)	1,992	104	5.2%	41	1,668	5.2%	1,093
	日立情報システムズ	1,858	106	5.7%	64	1,402	8.1%	717
	日立ソフトウェアエンジニアリング	1,713	143	8.4%	42	1,662	3.9%	804
	新日鉄ソリューションズ	1,653	148	9.0%	84	1,200	12.2%	567
	住商情報システム	1,371	103	7.5%	54	1,170	6.0%	665
	電通国際情報サービス	773	46	6.1%	22	529	7.0%	184
ハードベンダ	富士通	32,722	1,801	5.5%	【481】	【38,219】	【5.0%】	8,093
	日本電気	28,661	1,606	5.6%	【226】	【35,267】	【2.2%】	5,054
	日立製作所	27,611	1,161	4.2%	【▲581】	【105,308】	【▲2.5%】	9,262
	日本IBM	【11,926】	【1,494】	【12.5%】	【940】	【7,211】	【35.5%】	-
海外企業	EDS	22,505	1,151	5.1%	728	19,546	8.1%	-
	Accenture	23,020	2,738	11.9%	1,538	11,129	73.5%	18,292
	CSC	15,004	1,067	7.1%	495	14,345	9.9%	5,566

【出所:各社資料等】

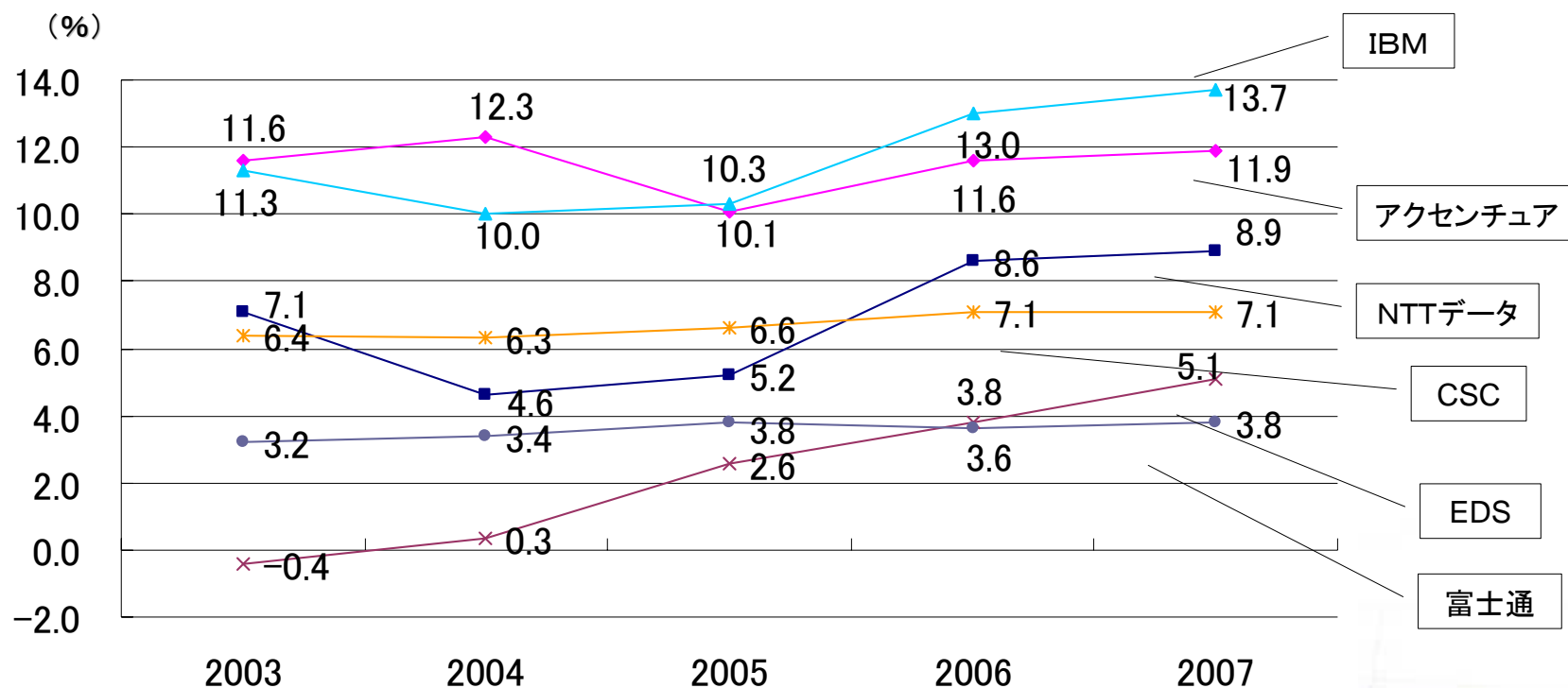
注1. ハードベンダについては、以下の事業セグメントの数値。但し【 】内は、全社の数値。(日本電気・日立は、米国の会計基準)

日本電気:IT/NWソリューション 富士通:テクノロジーソリューション 日立製作所:情報通信システム (売上高は、セグメント間内部売上高を含む)

注2. 海外企業については、2009.2.6時点の為替レートUS1ドル=90.94円にて円換算して表示。

☆ 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



【出典：各社決算資料】

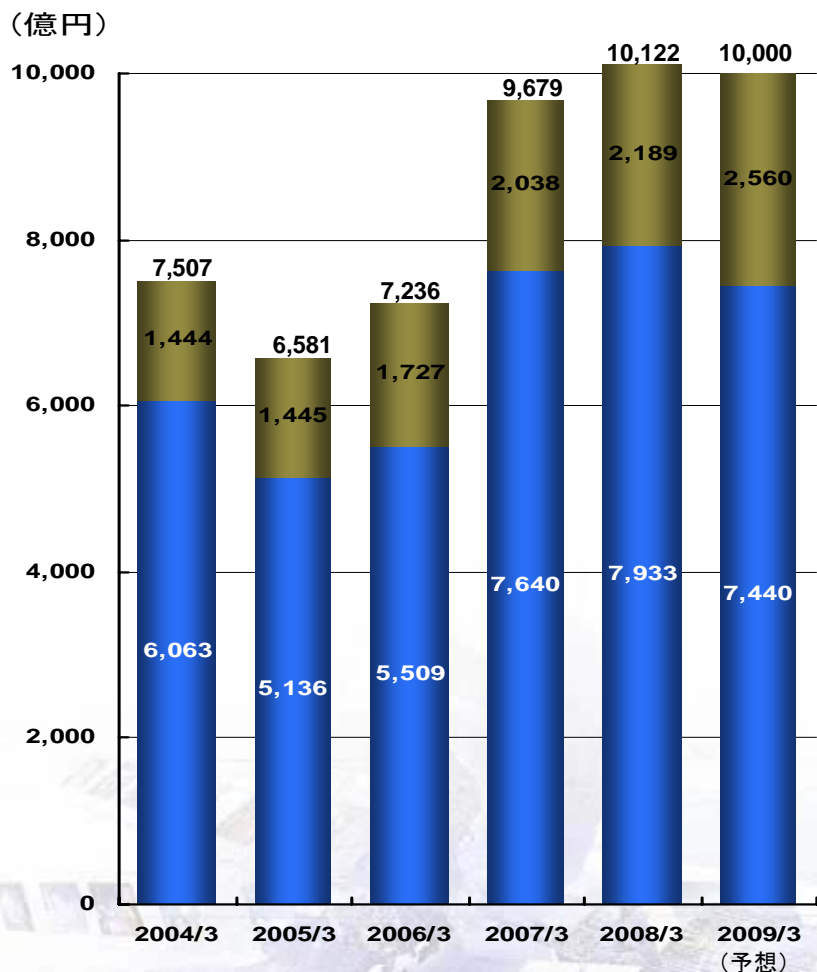
* 注) 2007年度：NTTデータ、富士通、CSCは2008年3月期、米国IBM、EDSは2007年12月期、Accentureは2008年8月期

B. 当社の業績推移

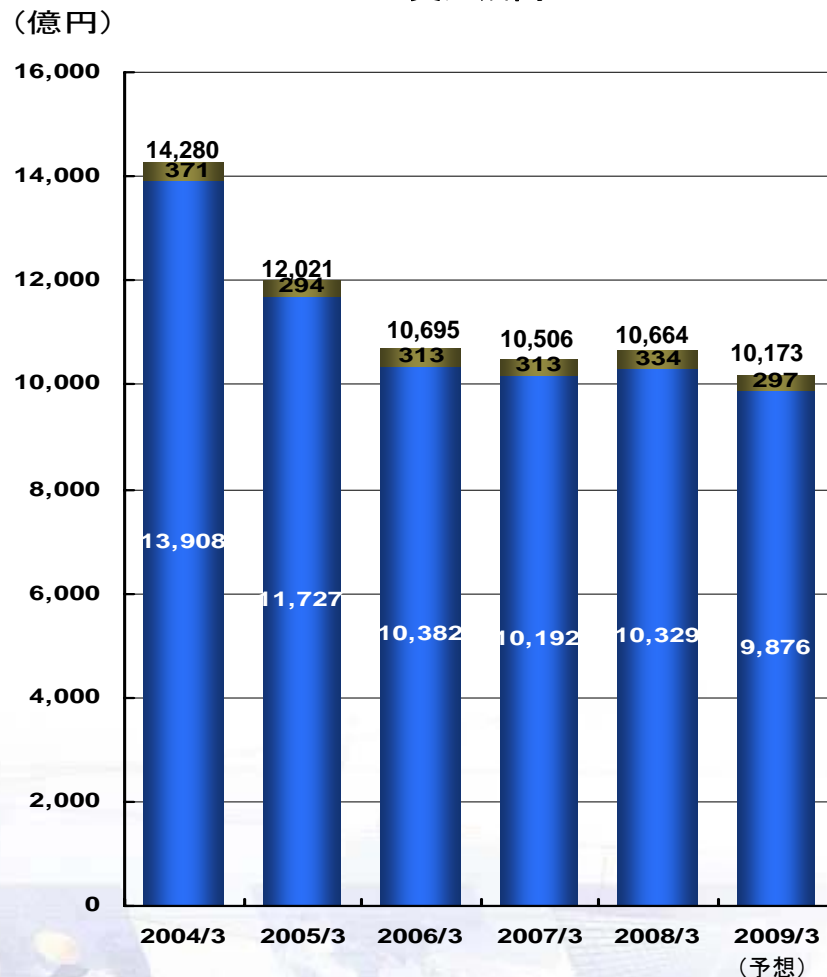
- ・ セグメント別の状況
 - － 受注高・受注残高……………B-1
 - － 売上高・営業利益……………B-2
- ・ 分野別の状況
 - － 受注高・売上高……………B-3
- ・ 公共分野の推移
 - － 受注高・売上高……………B-4
- ・ 金融分野の推移
 - － 受注高・売上高……………B-5
- ・ 法人分野の推移
 - － 受注高・売上高……………B-6
- ・ 原価率、販管費率等の推移……………B-7
- ・ 設備投資等の状況……………B-8
- ・ キャッシュ・フローの推移……………B-9
- ・ 経営指標の推移……………B-10
- ・ 株主還元について……………B-11

☆ セグメント別の状況 - 受注高・受注残高

受注高

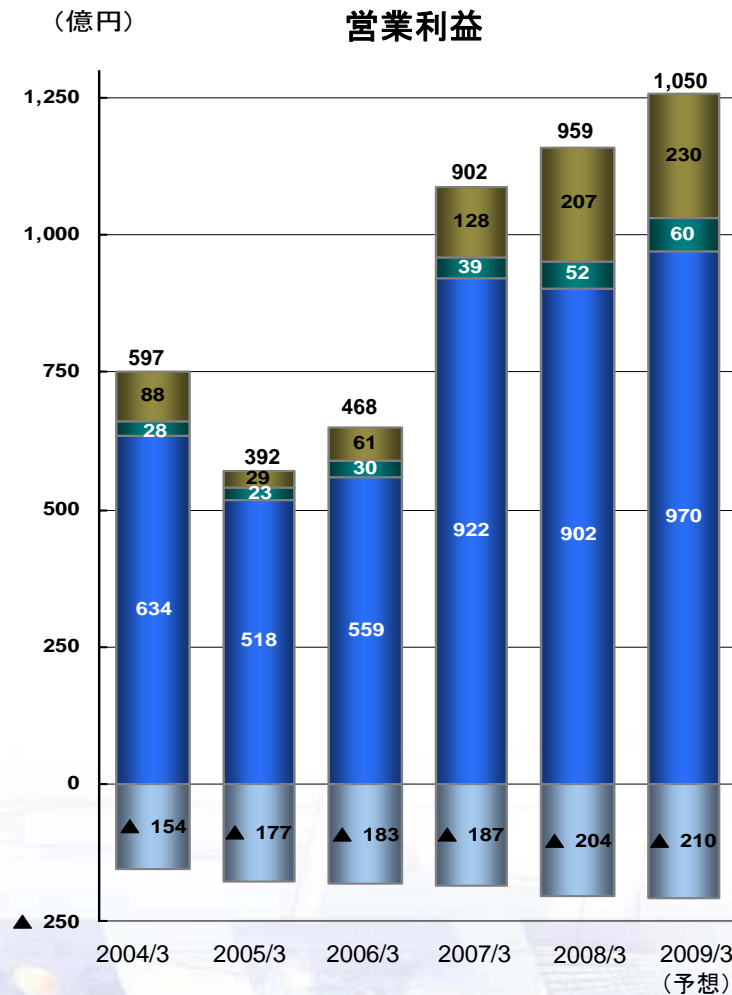
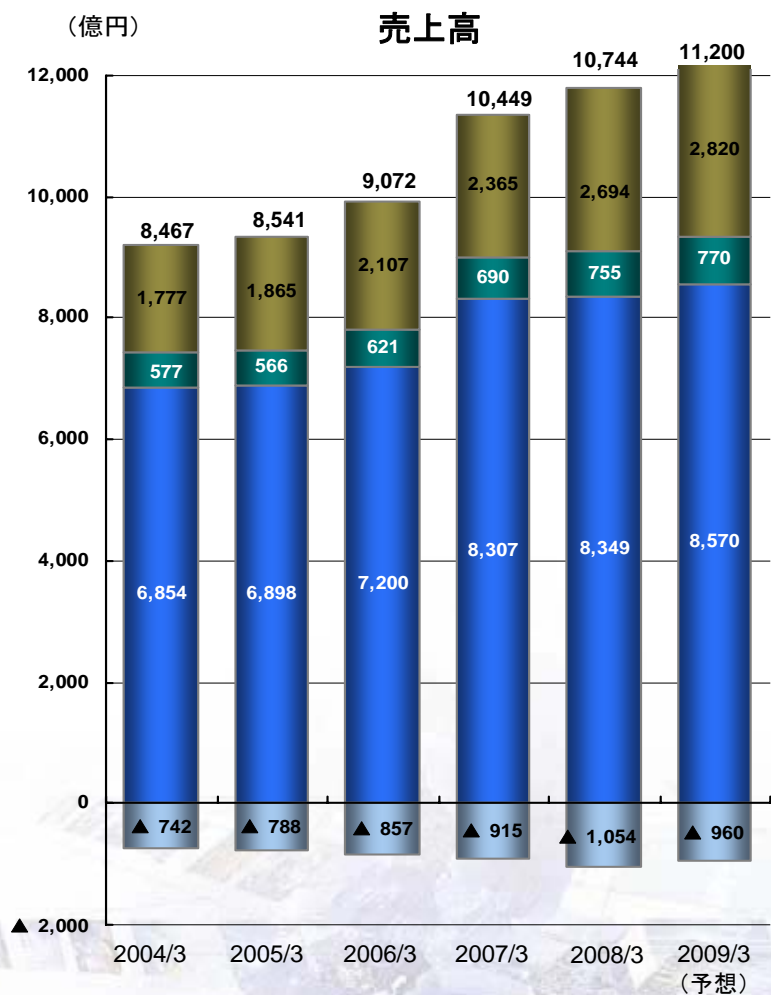


受注残高



■ システムインテグレーション事業
 ■ その他の事業

☆ セグメント別の状況 ー売上高・営業利益



- システムインテグレーション事業
- ネットワークシステムサービス事業
- その他の事業
- 消去又は全社

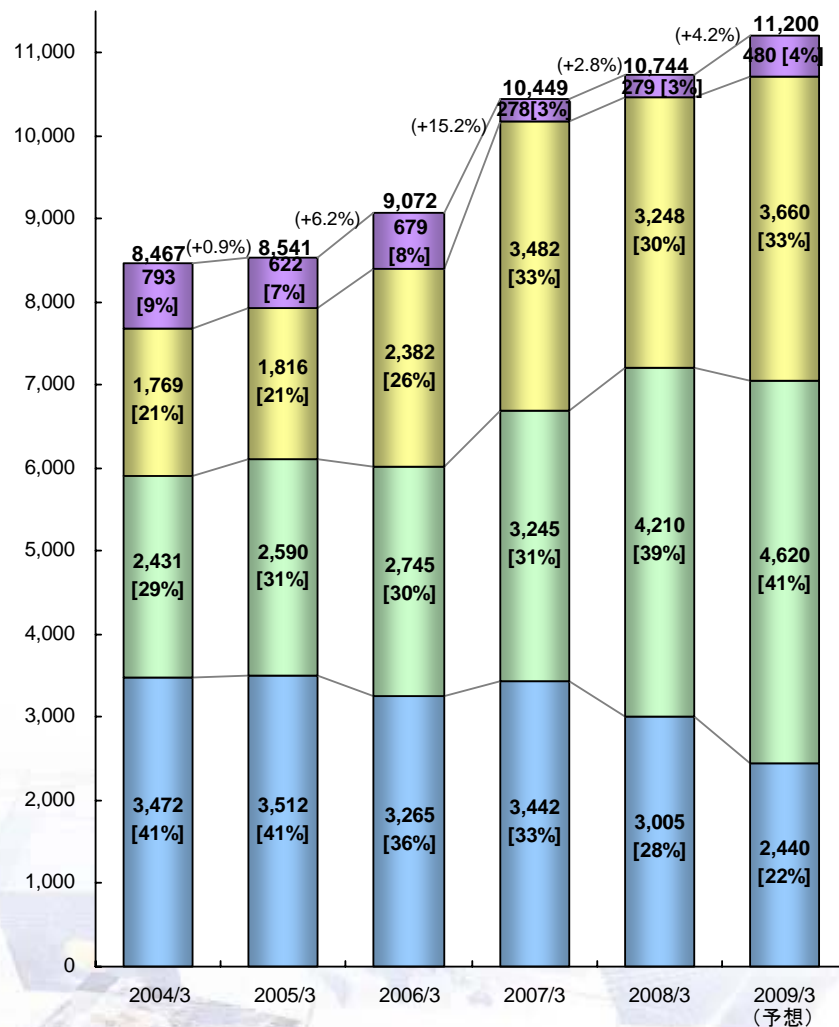
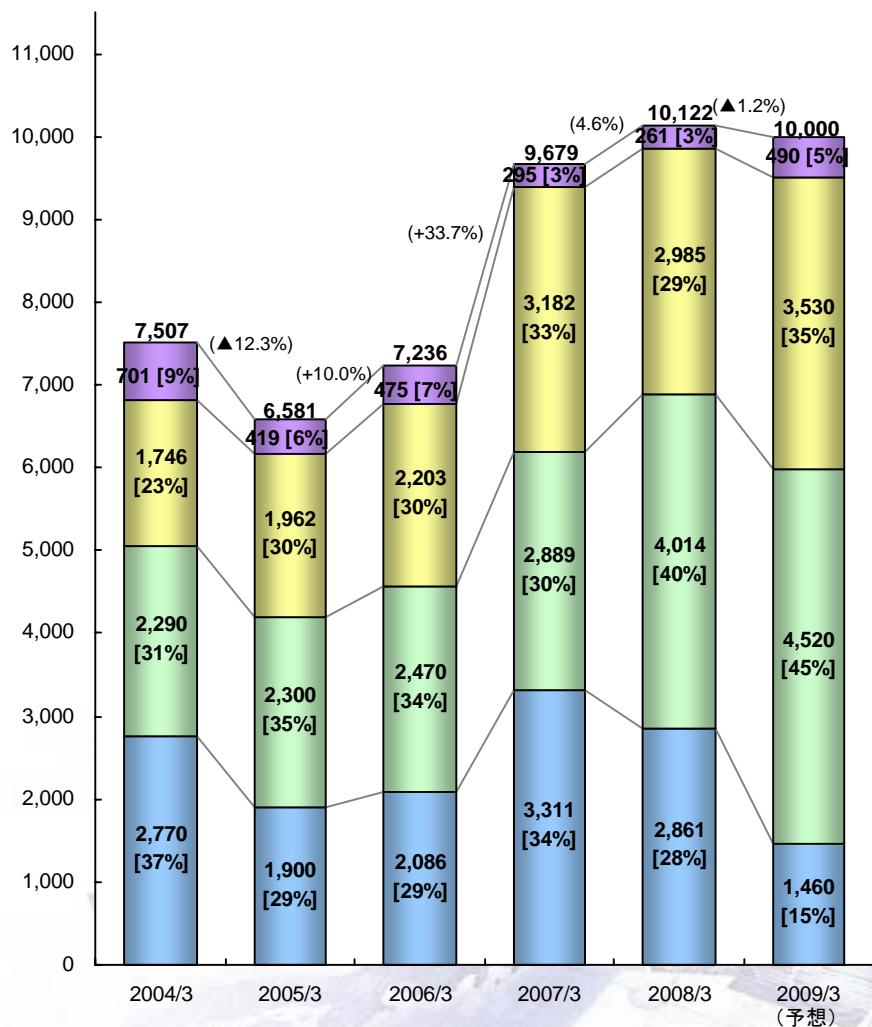
☆ 分野別の状況 - 受注高・売上高

受注高

売上高

(単位: 億円)

(単位: 億円)



■ 公共分野 ■ 金融分野 ■ 法人分野 ■ その他の分野

※2008年3月期以降の数値は、お客様の業態に従い分類を見直した値

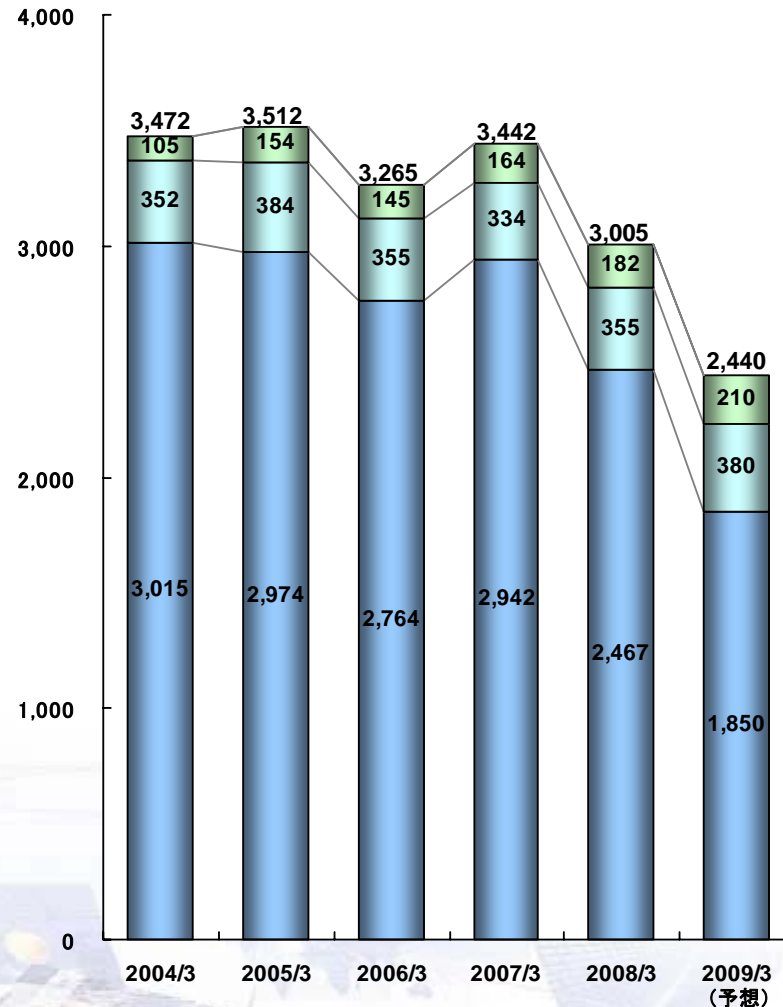
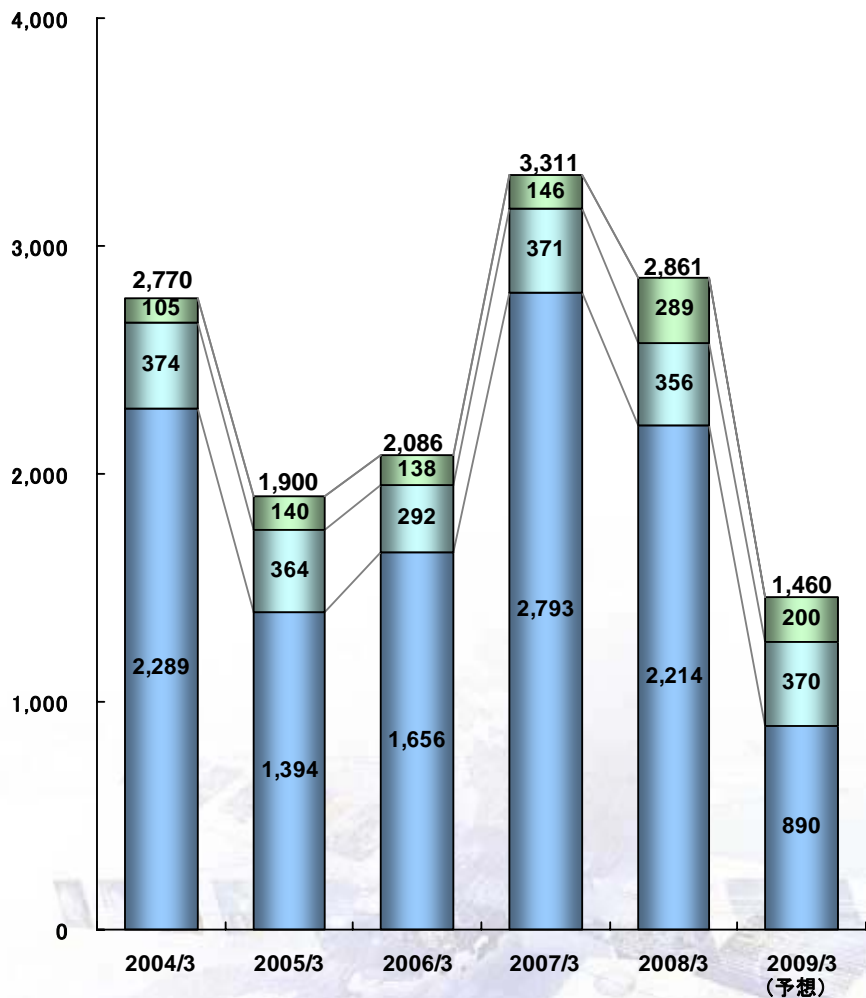
☆ 公共分野の推移－受注高・売上高

受注高

売上高

(単位:億円)

(単位:億円)



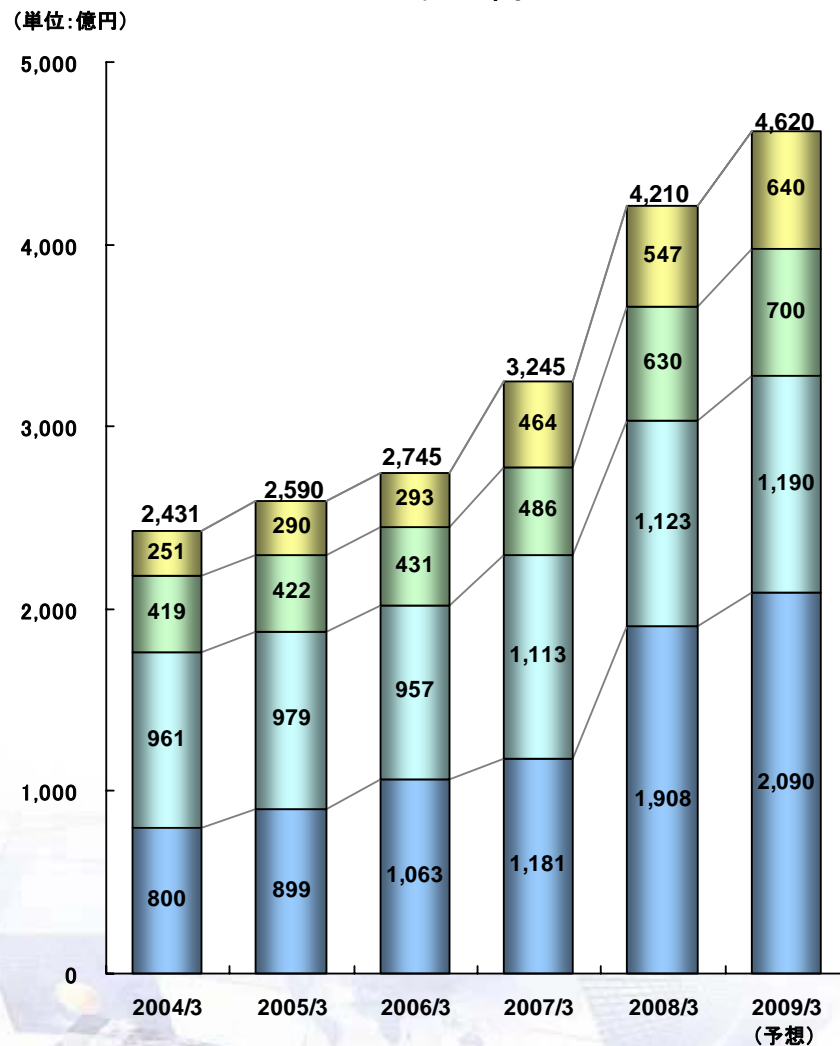
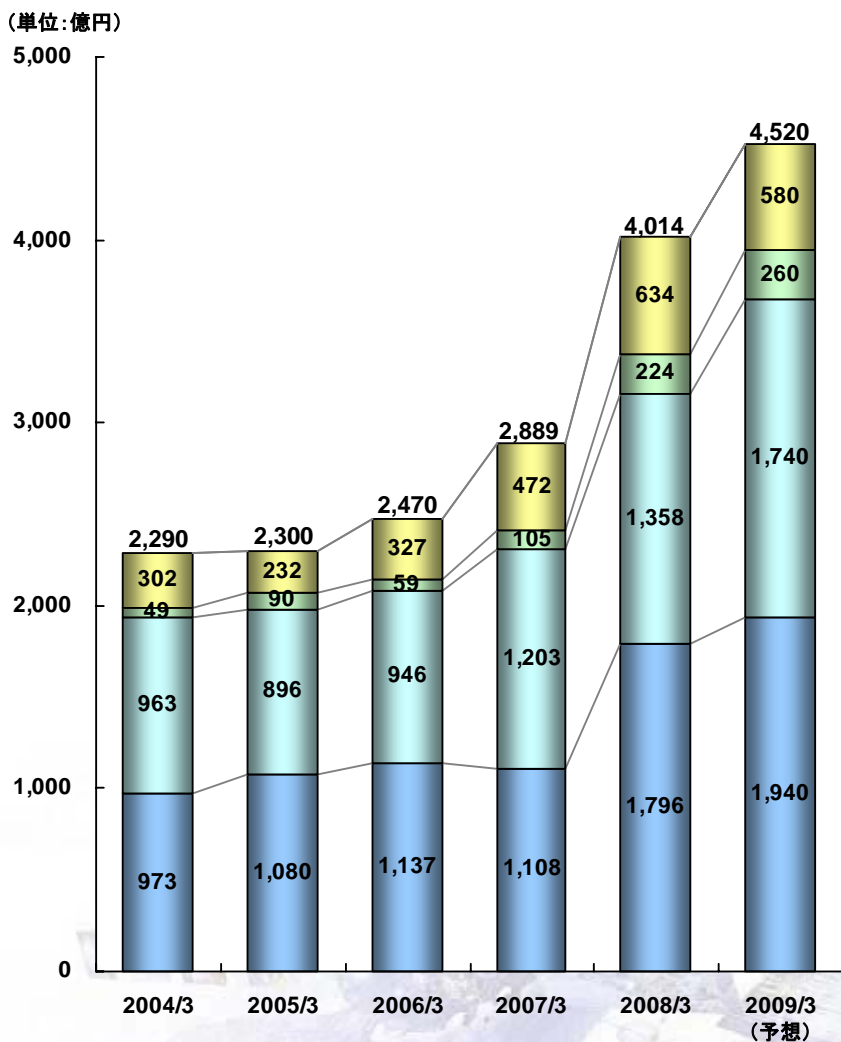
■ 中央省庁関係 ■ 地方自治体関係 ■ 医療福祉・その他

※2008年3月期以降の数値は、お客様の業態に従い分類を見直した値

☆ 金融分野の推移－受注高・売上高

受注高

売上高



■ 個別システム ■ 共同利用型システム ■ 決済関連システム ■ 証券・生損保等の金融システム

※2008年3月期以降の数値は、お客様の業態に従い分類を見直した値

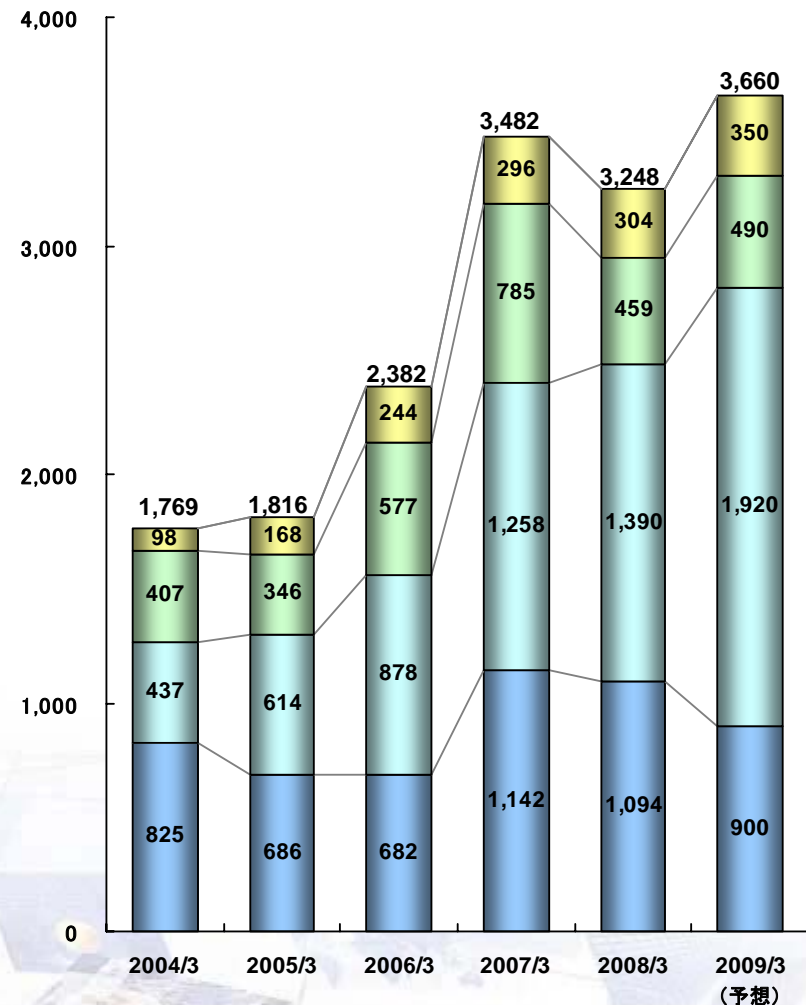
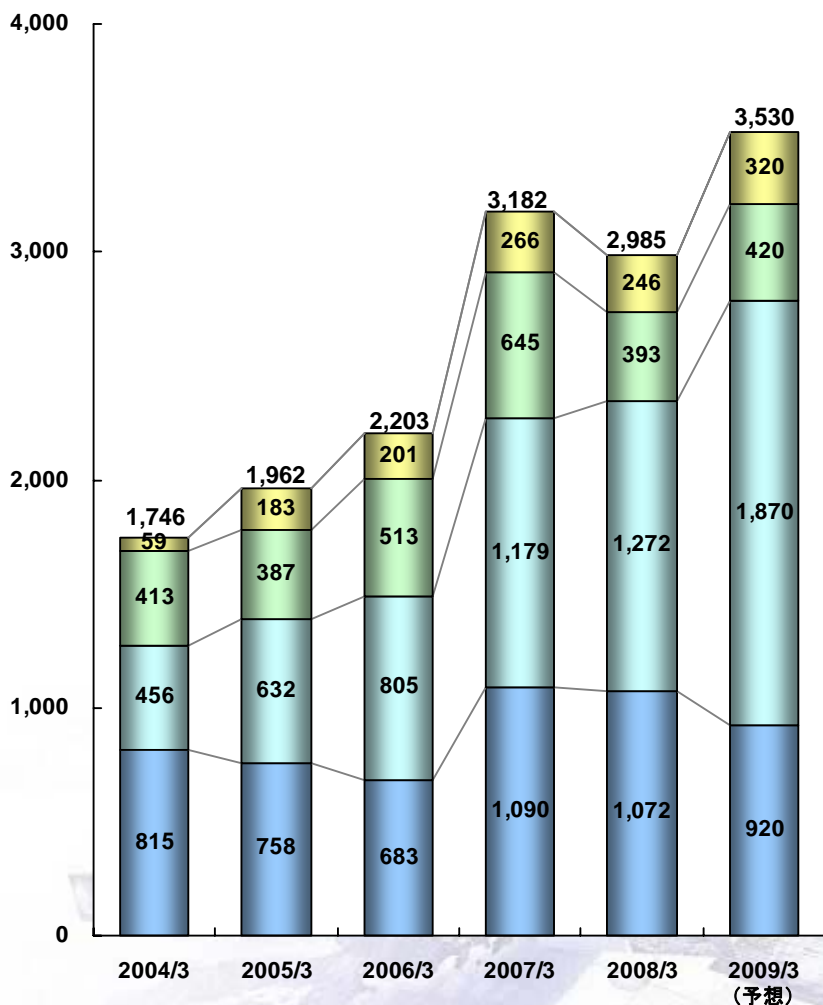
☆ 法人分野の推移－受注高・売上高

受注高

売上高

(単位:億円)

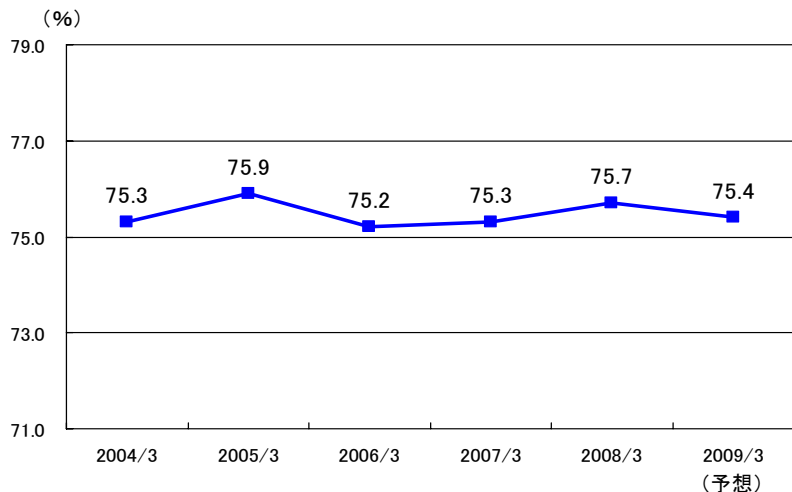
(単位:億円)



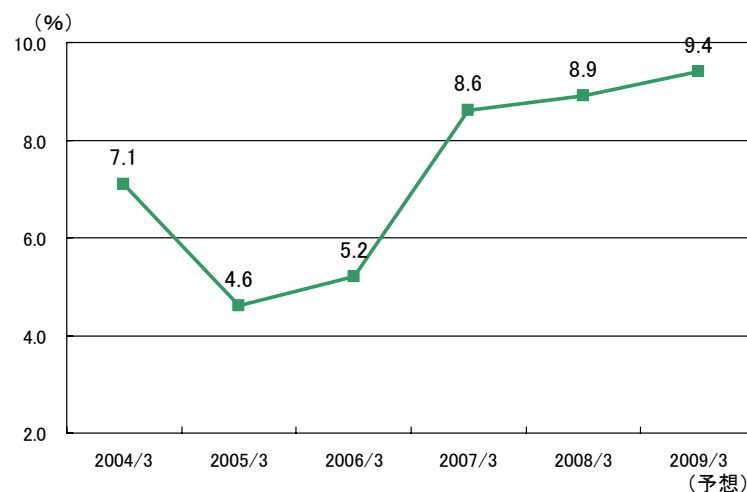
■ テレコム
 ■ 製造・流通
 ■ サービス・メディア・運輸・建設
 ■ その他

☆ 原価率、販管費率等の推移

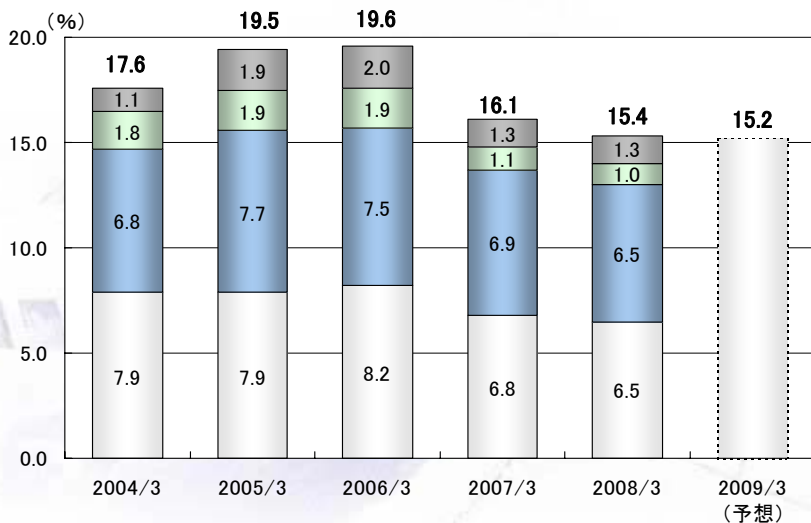
◇ 原価率



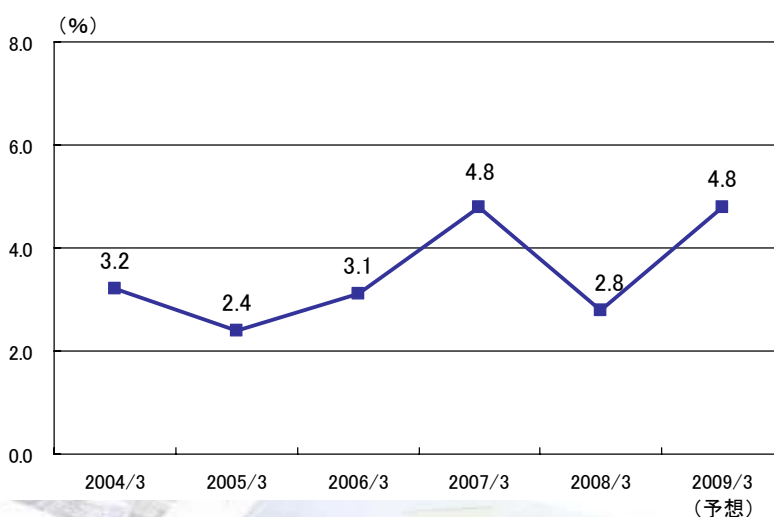
◇ 営業利益率



◇ 販管費率



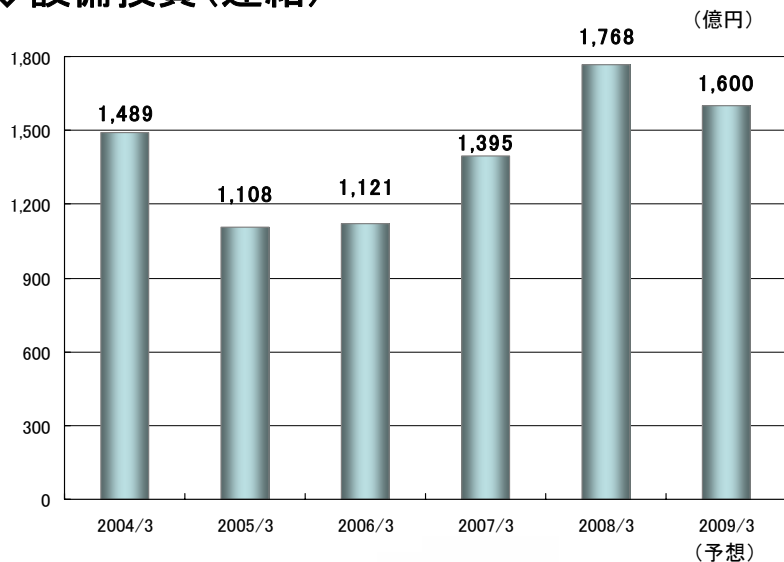
◇ 当期純利益率



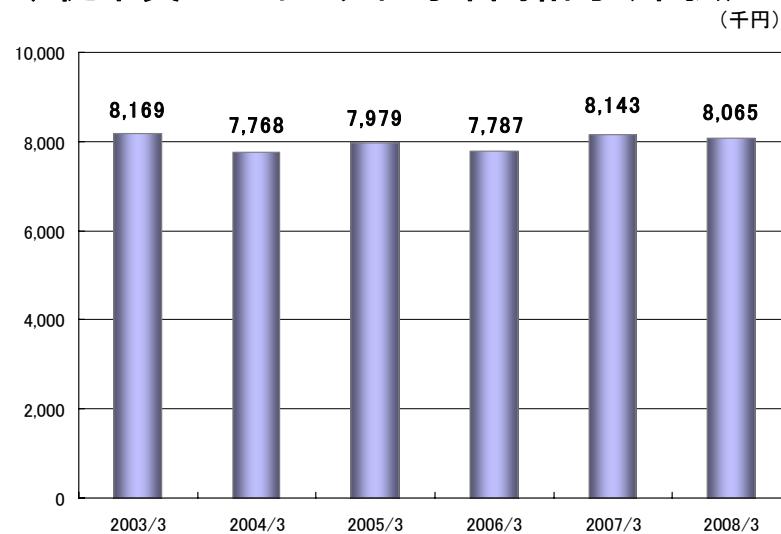
□ 管理費 ■ 販売費 ■ 研究開発費 ■ 社内システム費

☆ 設備投資等の状況

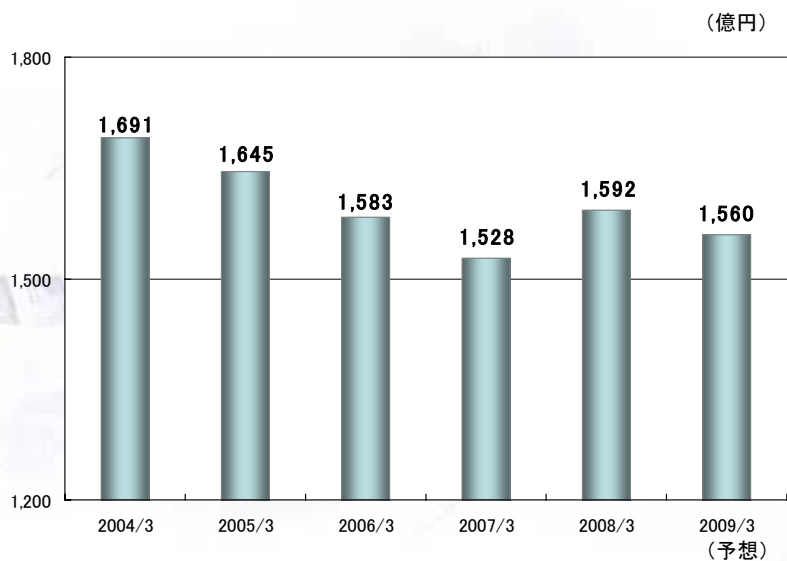
◇設備投資(連結)



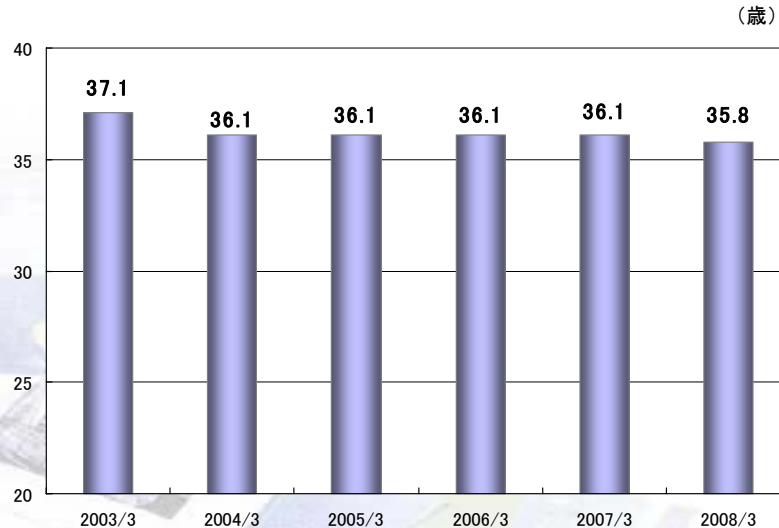
◇従業員1人当たり平均年間給与(単独)



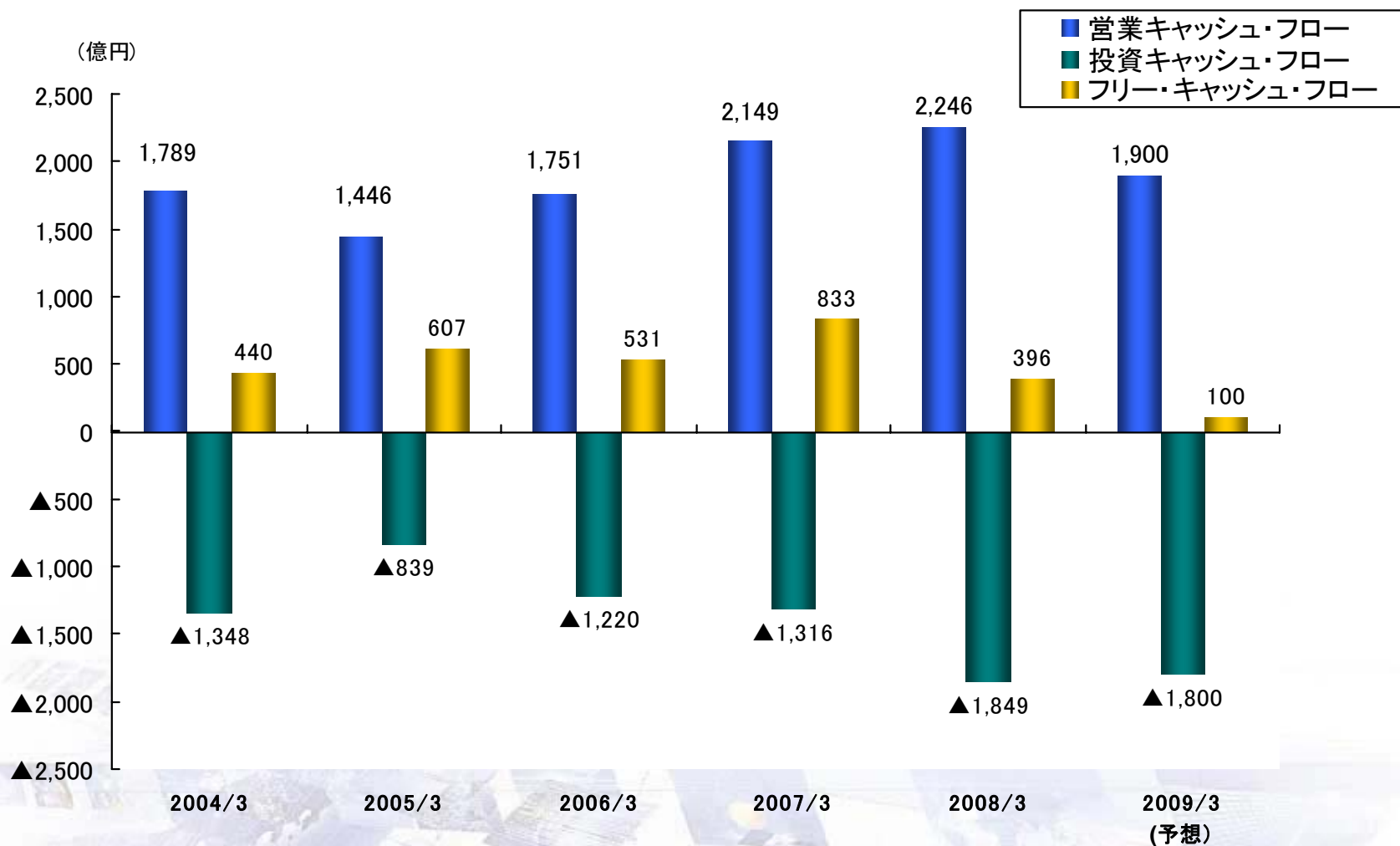
◇減価償却費等(連結)



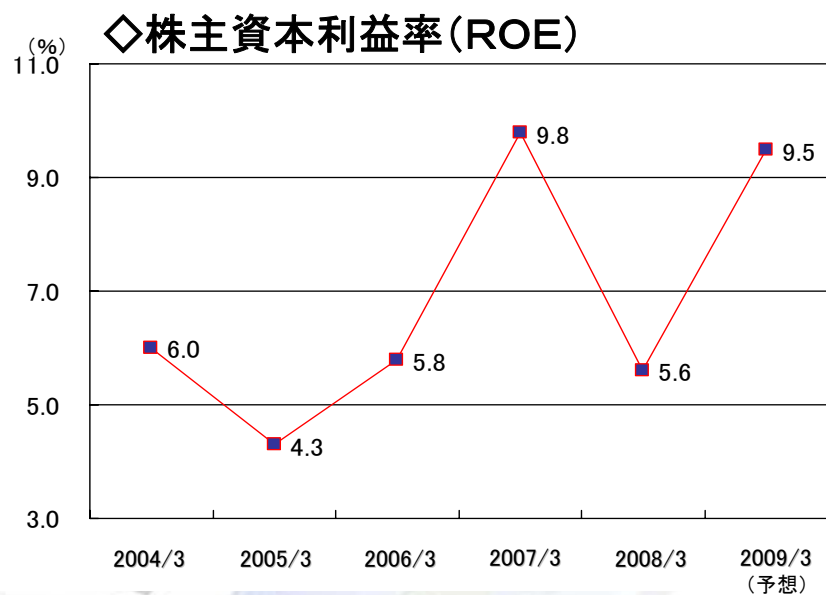
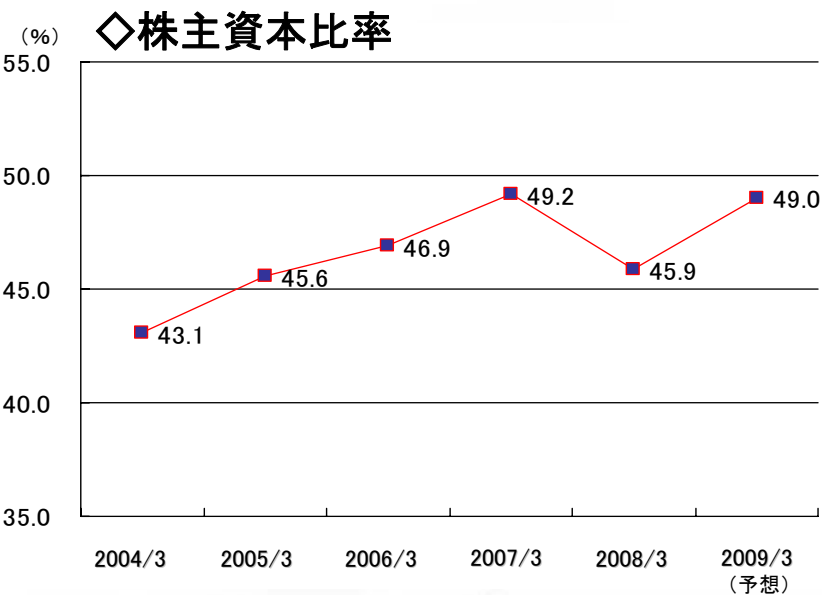
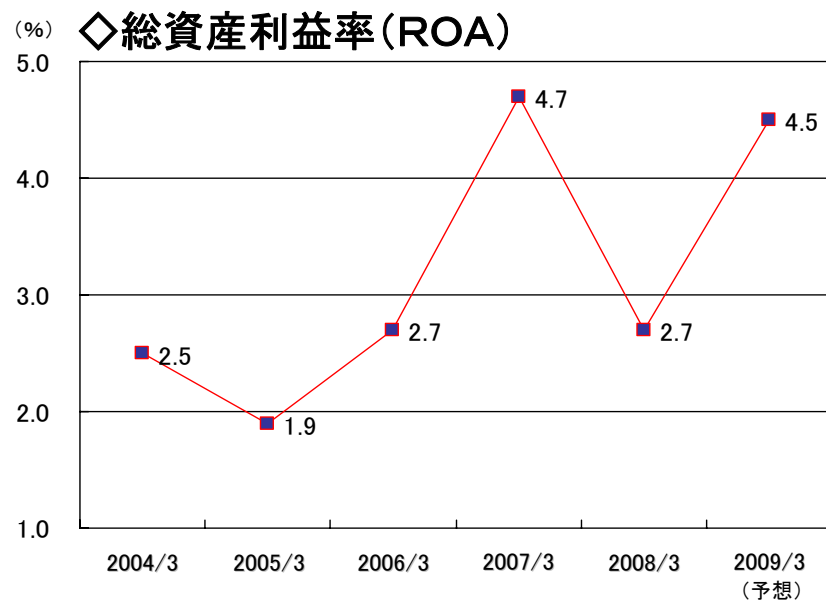
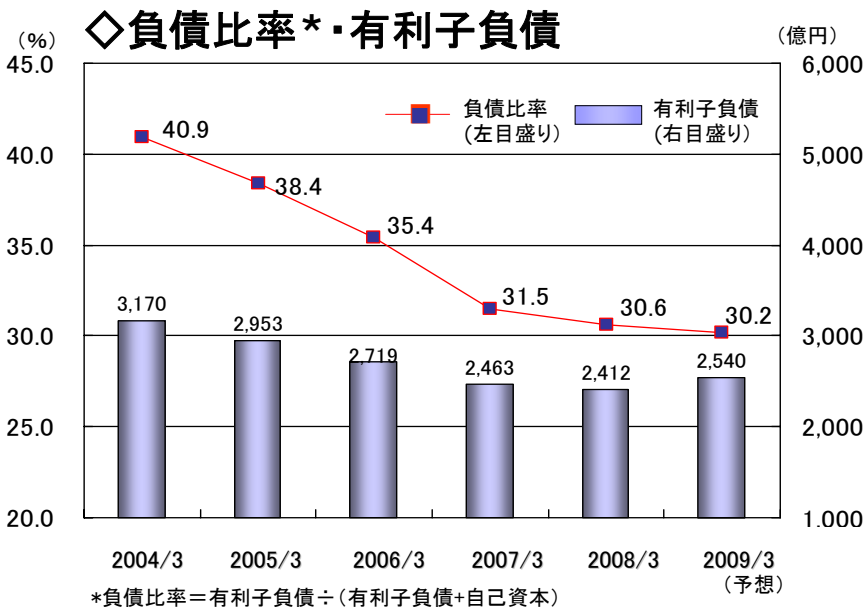
◇従業員平均年齢(単独)



☆ キャッシュ・フローの推移

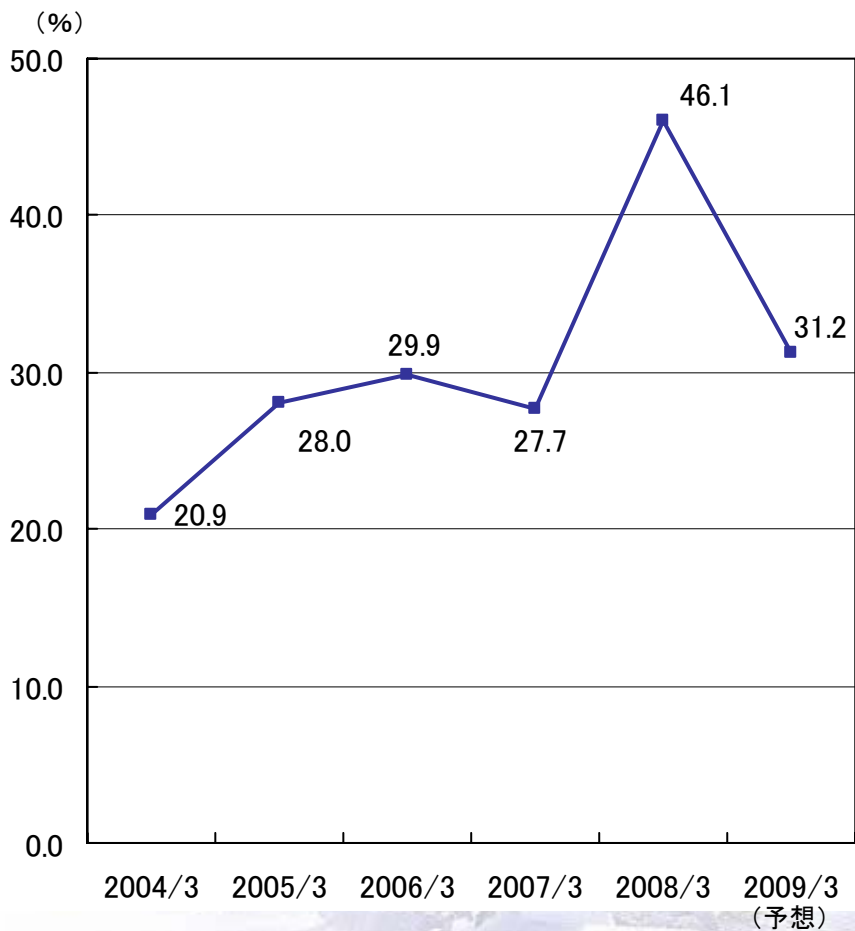


☆ 経営指標の推移

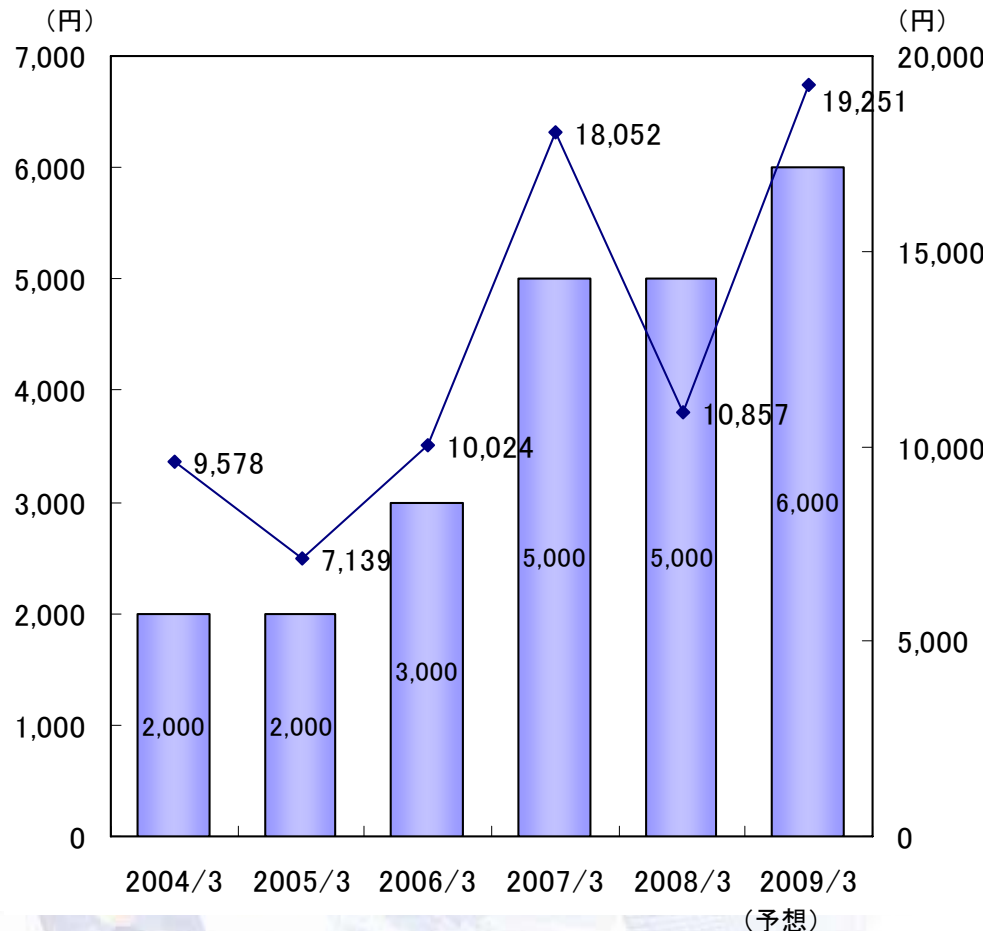


☆ 株主還元について

◇ 配当性向(連結)



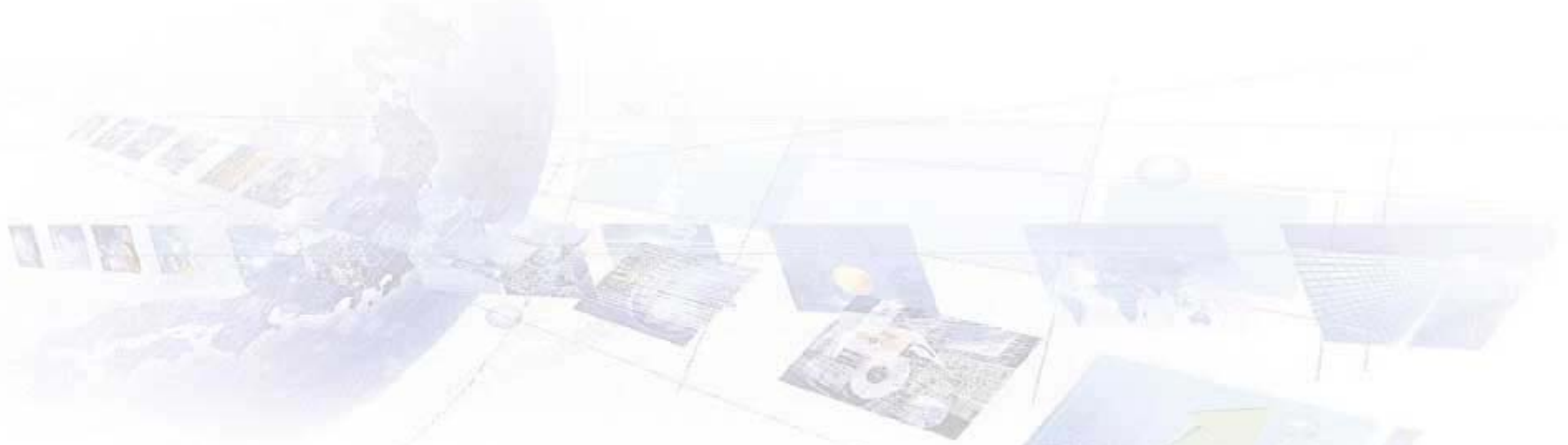
◇ 1株あたり年間配当金・EPS(連結)



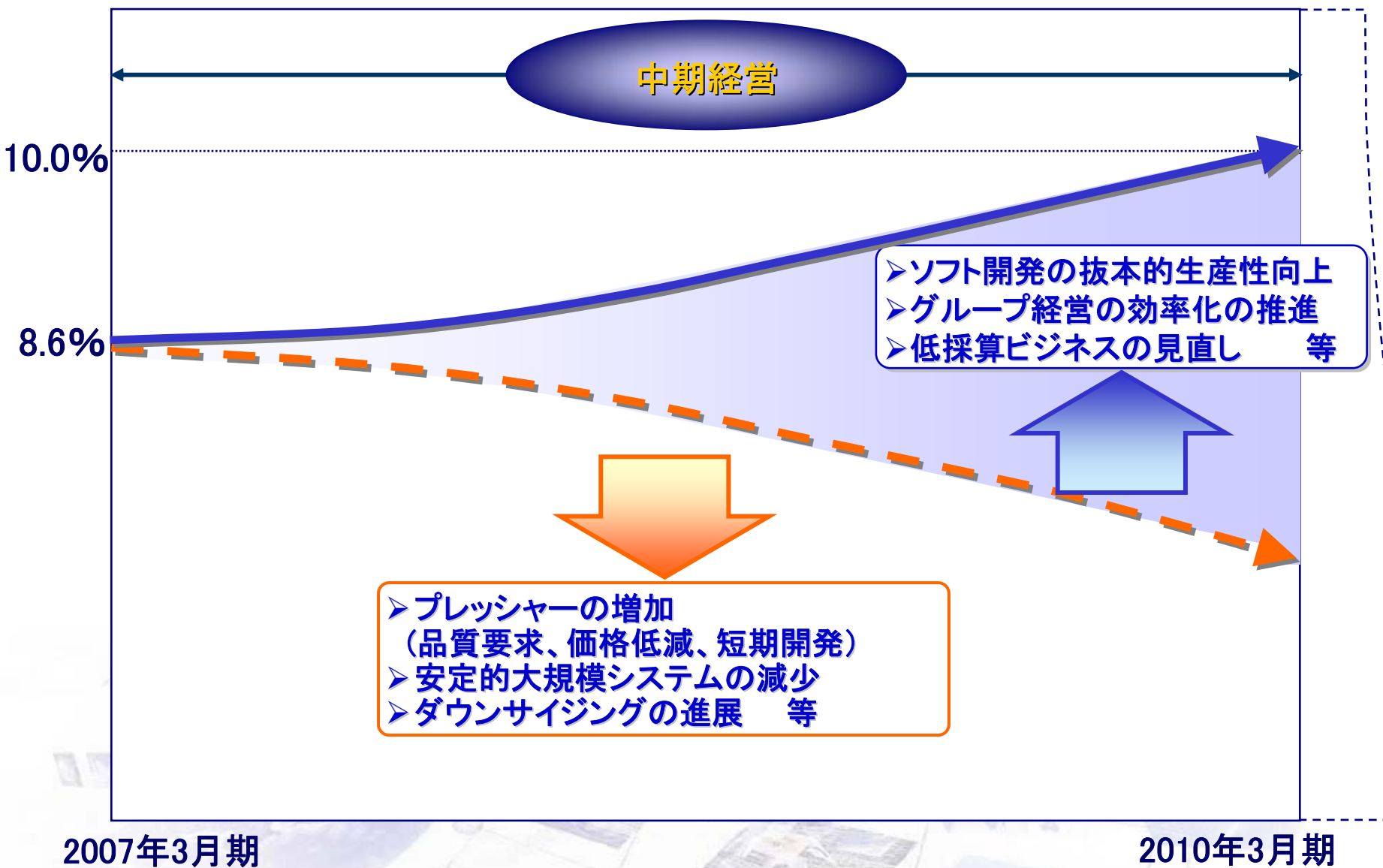
1株あたり配当金 (左目盛り)
 EPS (右目盛り)

C. 中期経営の諸施策

- ・ 営業利益率の推移（イメージ）……………C-1
- ・ 中期経営施策の進捗状況例①……………C-2
- ・ 中期経営施策の進捗状況例②……………C-3
- ・ 中期経営施策の進捗状況例③……………C-4
- ・ 出向政策の見直し等の具体的な内容……………C-5
- ・ コンサルティングビジネスへの取組み……………C-6
- ・ プロジェクトマネジメント力の強化……………C-7



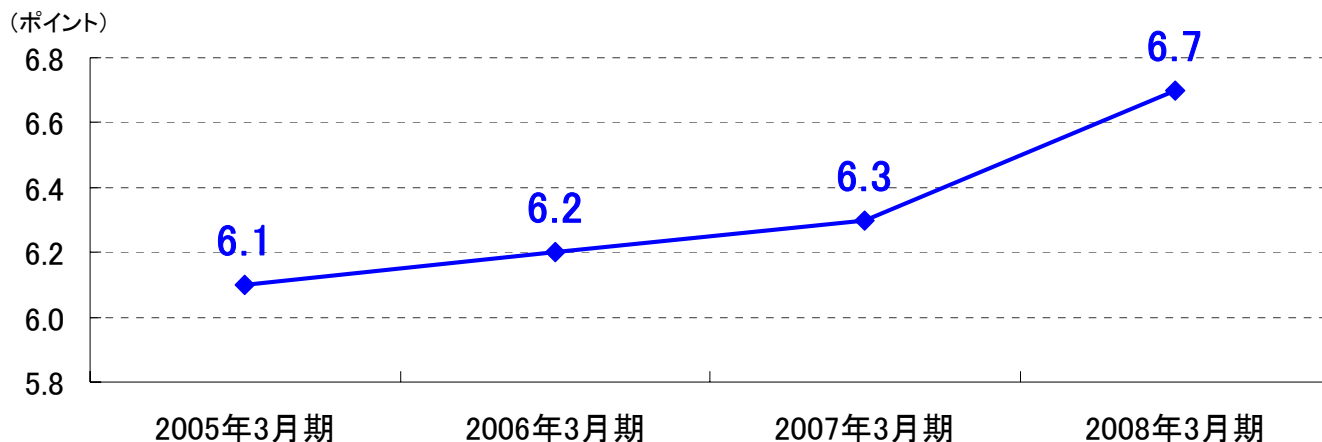
☆ 営業利益率の推移(イメージ)



☆ 中期経営施策の進捗状況例①: お客様満足度調査の経年推移

■ お客様満足度調査 (評価値の経年推移)

お客様満足度は着実に向上している



■ 個別項目の評価

お客様の評価が高い項目

営業/設計・開発/保守・運用におけるレスポンス
(問合せ・依頼・クレーム・障害連絡等への迅速な対応)

営業/保守・運用におけるお客様ニーズの把握
(お客様を取り巻く環境や業界知識、個別事情の理解)

設計・開発におけるプロジェクト管理
(工程管理、納期遵守)

保守・運用におけるトラブル対応の適切性
(サポート体制の整備、緊急時の一次対応)

保守・運用における原因や再発防止策の報告

お客様の評価が向上した項目

営業におけるレスポンス

営業におけるお客様ニーズの把握

保守・運用における原因や再発防止策の報告

お客様の評価が低い項目

マニュアル類の整備、適切なタイミングでのアップデート

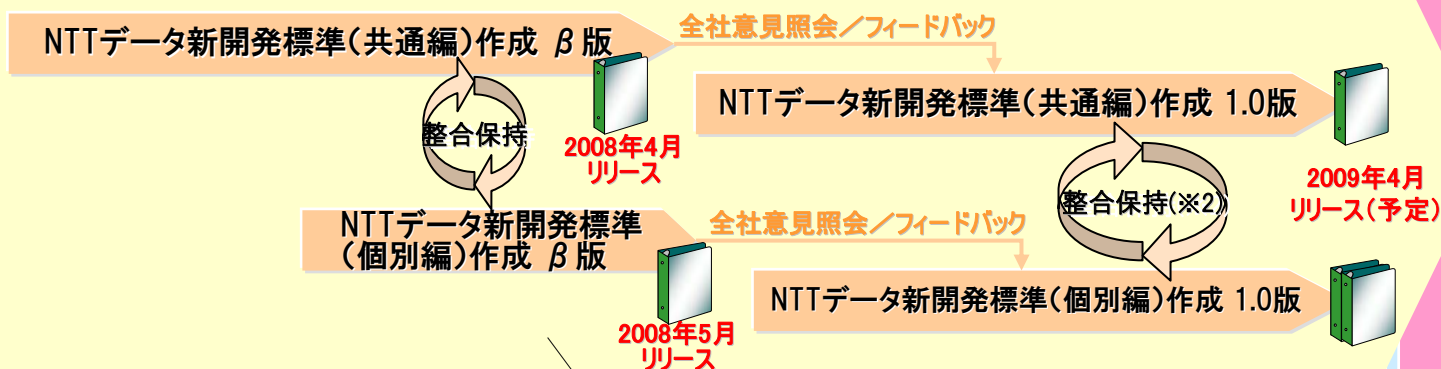
システム品質やサービス内容に対する価格の納得性

☆ 中期経営施策の進捗状況例②:「開発メソドロジーとプロセスの統一」の進捗

■ 2008年3月期は『NTTデータ新開発標準(共通編)』をリリース。2009年3月期は、全社への意見照会を積極的に展開し、更なる精緻化を図る

2008/3期		2009/3期		2010/3期	
上期	下期	上期	下期	上期	下期

新開発標準の整備



NTTデータ新開発標準
本格適用開始

普及展開制度の整備

推進体制確立

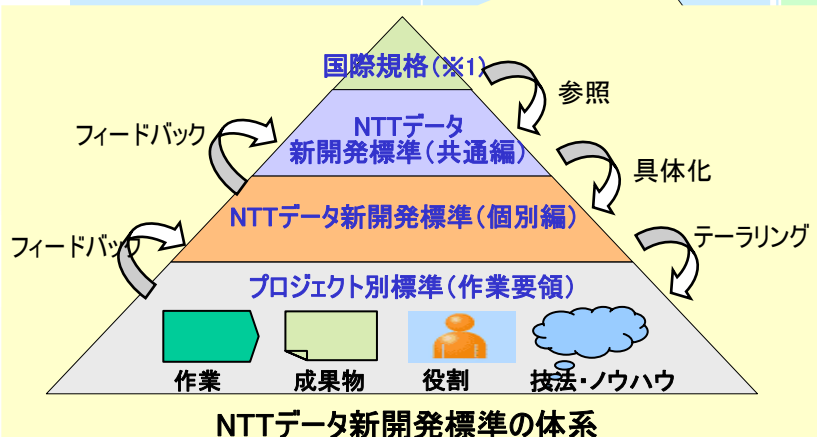
制度化準備

教育制度の整備

概要編(全社員向け)

開発者編

プロジェクトマネジャー編



※1 SLCP-JCF2007を参照

※2 他の施策間との全社横断的な整合保持を実施

☆ 中期経営施策の進捗状況例③: グループ経営の効率的な推進

■ 公共分野のグループ会社4社※を統合し、『NTTデータ・アイ』を設立

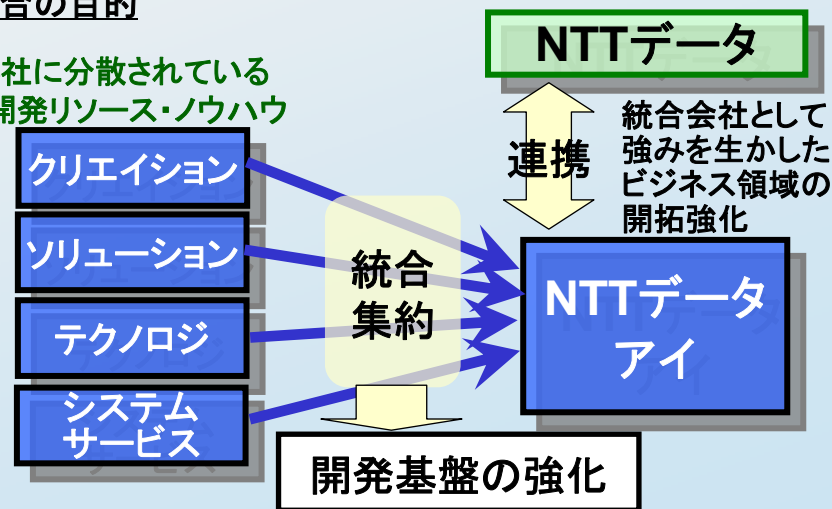
◇ 株式会社NTTデータ・アイの概要

- 社名 株式会社NTTデータ・アイ
- 発足 2008年10月1日
- 株主構成 NTTデータ 100%
- 従業員数 約1,600名
- 事業内容 ソフトウェアの開発および販売等

※NTTデータクリエイション株式会社、
NTTデータソリューション株式会社、
NTTデータテクノロジ株式会社、
株式会社NTTデータシステムサービス

◇ 統合の目的

4社に分散されている
開発リソース・ノウハウ



■ NTTデータグループ各社の管理業務を集約する「グループ・シェアード・サービスセンタ(G-SSC)」を設立

◇ G-SSCの運営

- 人事業務の業務アウトソーシング企業であるNTTデータJINKYUをNTTデータマネジメントサービスに合併し、G-SSCを運営する、「シェアードサービス事業本部」を新たに設置
- JINKYU社と資本提携していたNTTビジネスアソシエ株式会社からの資本参加を受け、今後の業務拡大に向けた提携を図る

◇ 設立の目的

- オペレーションの生産性・効率性、及び専門性・品質を追求することにより、グループ事業の発展に貢献する管理業務の実現
- グループ全体の間接業務プロセスの標準化を推進することにより、J-SOX対応などの内部統制やガバナンスも強化

◇ 今後の展開

- 2010年度までに国内グループ会社約60社の間接業務を集約後、国外グループ会社の業務の集約や、NTTデータグループ外へのアウトソーシング事業の展開も視野に入れて活動

☆ 出向政策の見直し等の具体的な内容

① 出向政策の見直し

■ 目的

- ・グループ各社で働く社員のより強固な一体体制の確立
- ・プロパ社員が中心となって、各社を発展させていく業務運営体制への転換
- ・社員の持てる能力を最大限発揮するための人材育成等の環境づくり

■ 施策概要

◆ 出向のミッション明確化

- ① 出向者の役割明確化
- ② 期間の明確化

◆ 転籍による自立化推進

次に該当する出向者のうち転籍を希望する社員を対象に実施

- ① 期間を定めない出向者
- ② 期間の定めのある出向者のうち、出向期間が3年を超える社員(会社が定める要件に該当する社員を除く)

※ 転籍にあたっては、転籍先の労働条件の差異に応じ、一時金を支給

■ 実施日 平成20年4月1日

■ 実施結果 約2,010名(対象者約2,160名)

② 転進支援の充実施策

■ 目的

キャリアプラン、就労ニーズ等に対する社員の価値観の多様化を踏まえ、社員の転進を支援(既存制度の充実)

■ 対象者

平成19年度末現在、50歳以上かつ勤続10年以上の社員

(出向者を含む。管理職は対象外。)

■ 充実施策

- ・最高で年収3年分程度の「特別転進支援金」を支給
- ・希望者に対し、「再就職支援サービス」を実施
- ・最長1年間の「休職」を選択することも可

■ 実施日

中期経営の施策実施を勘案し、平成20年3月31日に限り実施

■ 実施結果 約300名(対象者約1,850名)

☆ コンサルティングビジネスへの取組み

◇ 背景

コンサルティングに対するニーズは拡大しており、実際の顧客折衝現場でも、そのニーズを実感する機会が増加

-業務プロセス改革と一体化したIT投資が大半
・顧客企業のIT投資の一番の目的は、『業務プロセスの改革』(49%:JUAS調査)

-ソリューションビジネスやサービスビジネスにおいても、コンサルティング機能は不可欠

◇ 取組み

○お客様からの「ITパートナー」あるいは「事業パートナー」というご期待に応えるため2つのコンサルティング力を強化

①変革コンサル:お客様の業務変革を支援

②活用コンサル:お客様のシステム活用をサポート

○法人事業本部に新たに法人コンサルティング & マーケティング本部を設置(2008年4月)

◇ 主なコンサルティング子会社の状況

◆売上高

(単位:億円)

区分	①2008年3月期 実績	②2007年3月期 実績	増減額 (①-②)	③2009年3月期 見通し
ビジネスコンサルティング	90	79	+10	98
NTTデータ経営研究所	42	35	+7	44
ザカティールコンサルティング	30	24	+5	34
NTTデータビジネスコンサルティング	18	19	▲1	20
その他専門コンサルティング	32	32	0	35
海外	76	68	+8	413
合計	198	179	+18	546

◆社員数

(単位:人)

区分	2008年3月期	2007年3月期
NTTデータ経営研究所	169	154
ザカティールコンサルティング	148	140
NTTデータビジネスコンサルティング	72	71
合計	389	365
その他専門コンサルティング	123	113
NTTデータ本体(コンサルティング担当)	60	

※2008年5月現在

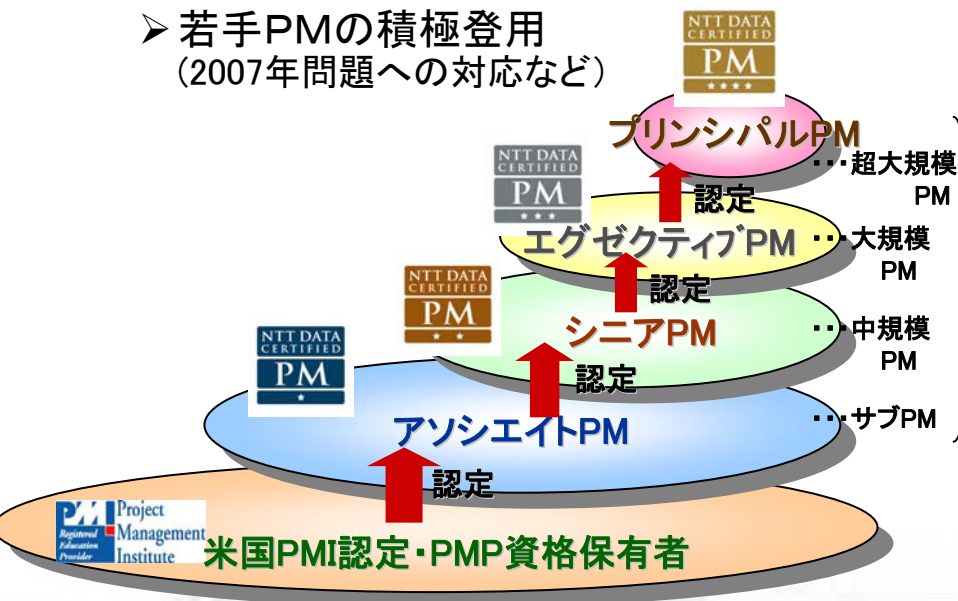
合計:約600名

☆ プロジェクトマネジメント力の強化

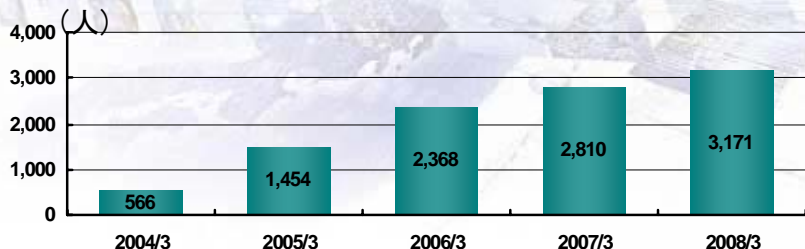
(1) プロジェクトマネージャー(PM)の確保・育成

《PM社内資格認定の全社展開》

- 当社認定PMの配置による品質保証
- 若手PMの積極登用 (2007年問題への対応など)



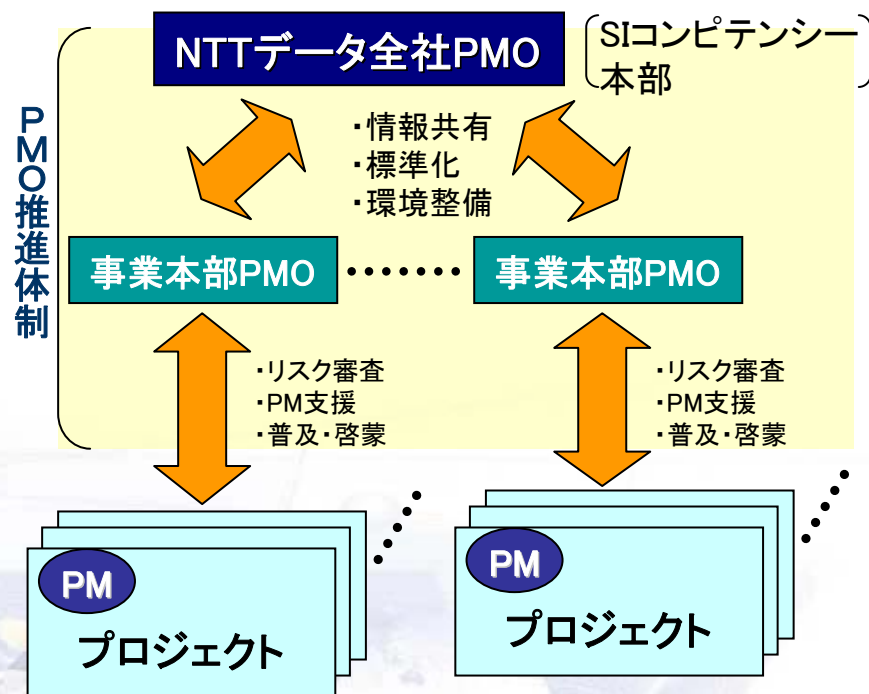
《プロジェクトマネジメントプロフェッショナル (PMP) 資格保有者の状況》



(2) 組織マネジメント力の強化

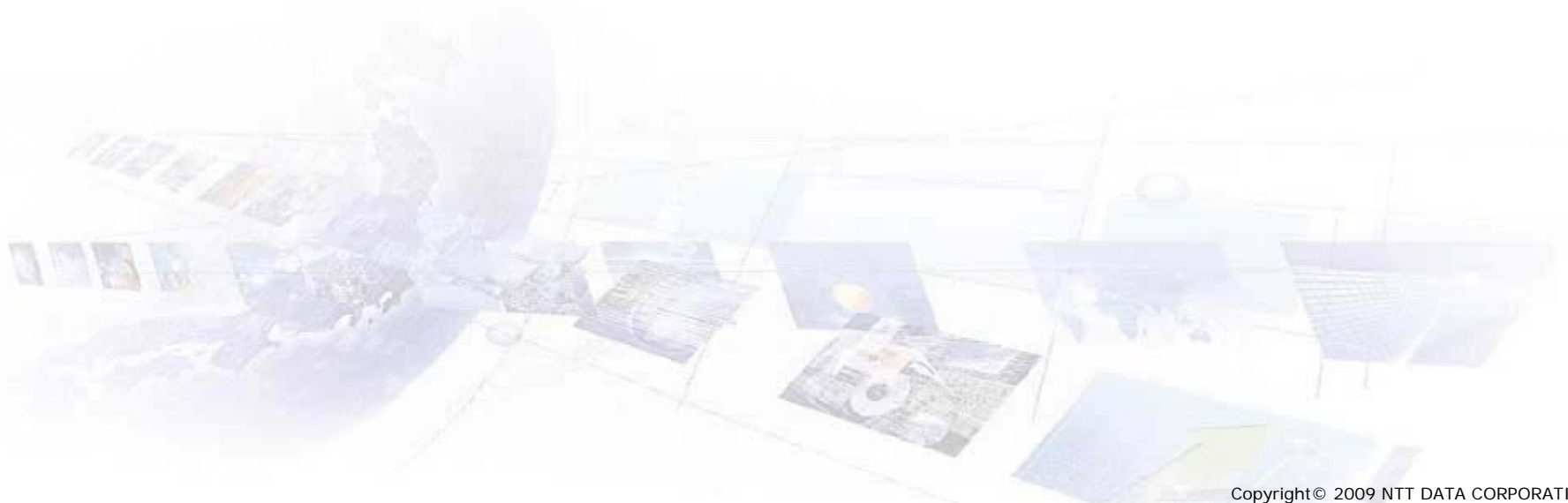
《PMO (Project Management Office)体制の整備》

- PMOによるプロジェクトの支援強化
- 組織プロセスの安定化・向上 (プロセス改善活動の定着・向上)

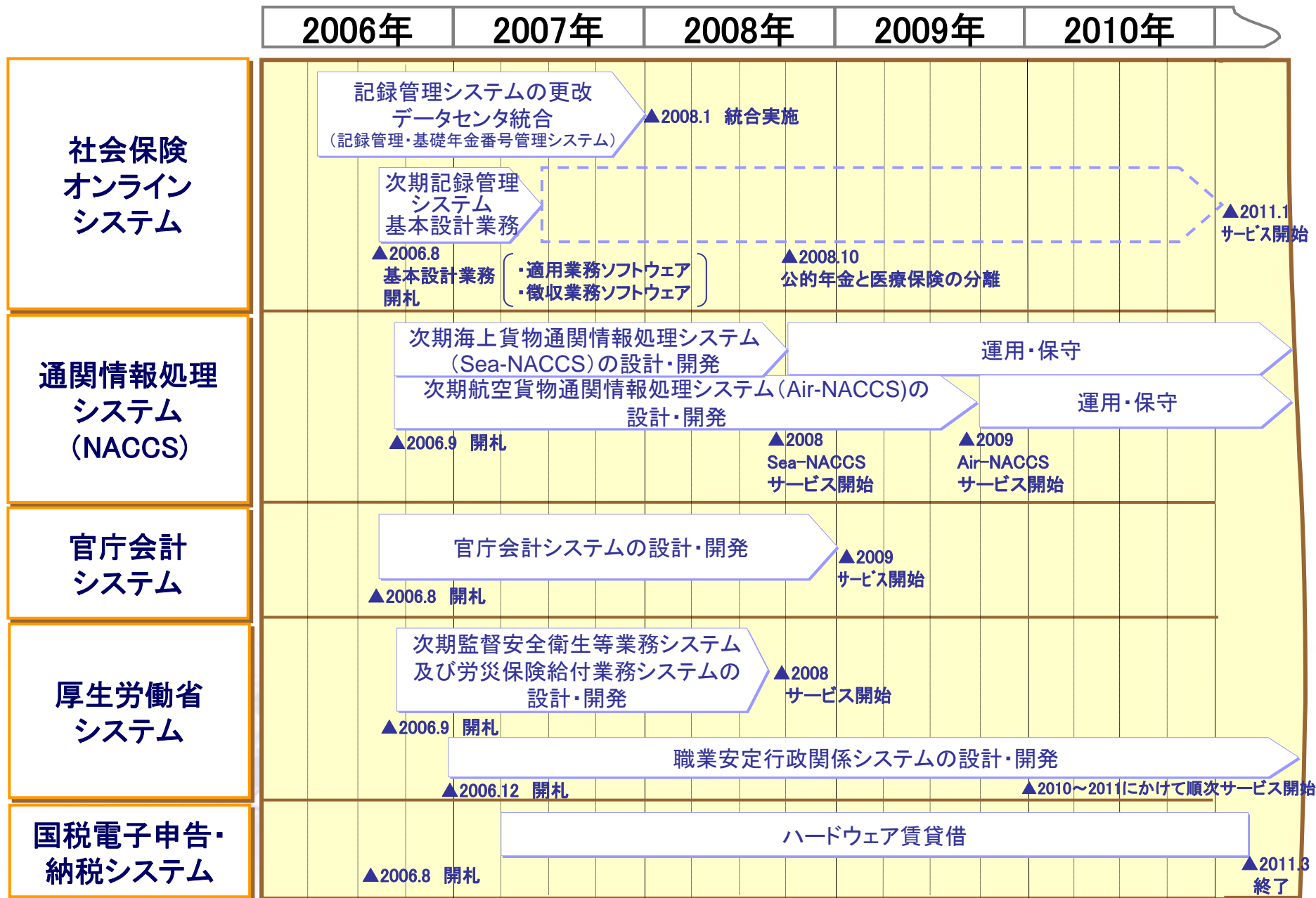


D. 公共分野の取組み

- ・最適化計画の主なシステムのスケジュール…………… D-1
- ・最適化計画の進捗状況……………D-2
- ・公共分野の今後の取組み方針：「顧客」から「ドメイン」へ……D-3
- ・ヘルスケアシステム事業本部の重点3事業とシステム例……………D-4



☆ 最適化計画の主なシステムのスケジュール



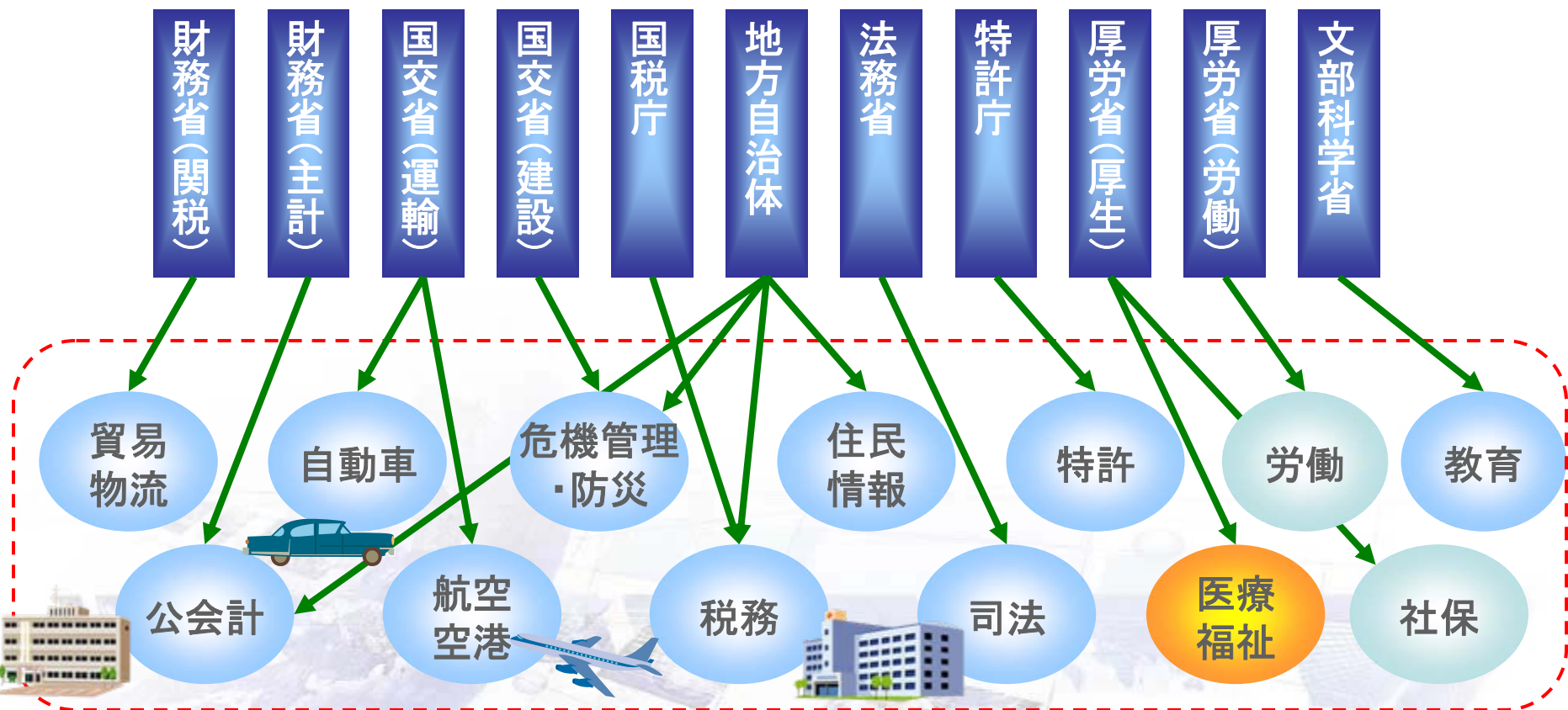
☆ 最適化計画の進捗状況(主なシステムの受注状況)

現行システム名	2008年3月期 入札結果	2009年3月期以降 調達計画
社会保険オンラインシステム	<ul style="list-style-type: none"> ●端末運用管理サービス受注 ●端末ハード受注 ●LANシステム更改受注 	<ul style="list-style-type: none"> □詳細設計以降のソフトウェア □ハードウェア □運用・保守
通関情報処理システム(NACCS)	<ul style="list-style-type: none"> ●ソフト、ハード、運用・保守一式受注 -次期NACCS機能追加 -府省共通ポータルソフト開発、ハード賃貸借 	—
通関情報総合判定システム(CIS)	<ul style="list-style-type: none"> ●統合端末ソフトウェア開発受注 	—
官庁会計システム(ADAMS)	<ul style="list-style-type: none"> ●ハードウェア賃貸借受注 	□運用・保守
厚生労働省システム	—	□職業安定行政関係システム(仮称)ハード／運用
国税電子申告・納税システム	<ul style="list-style-type: none"> ●ソフトウェア(機能追加) 	

☆ 公共分野の今後の取組み方針:「顧客」から「ドメイン」へ

従来の顧客中心の見方から、「ドメイン」を中心とした見方へと変えていく。
ドメインに対して、強みであるシステムを中核として、サービスやソフトウェアの「3本の矢」で訴求していく。

官公庁



社会ドメイン

☆ ヘルスケアシステム事業本部の重点3事業とシステム例

ヘルスケア事業領域のビジネス強化と社会基盤構築への貢献を果たす！

予防系事業

個人が自らの健康情報を管理できる社会の実現に着目し、様々なステークホルダへの事業展開を図る

勘定系事業

電子レセプトのバリューチェーンに着目して保険に係るシステムについて積極的に推進し、ビジネスの核とする

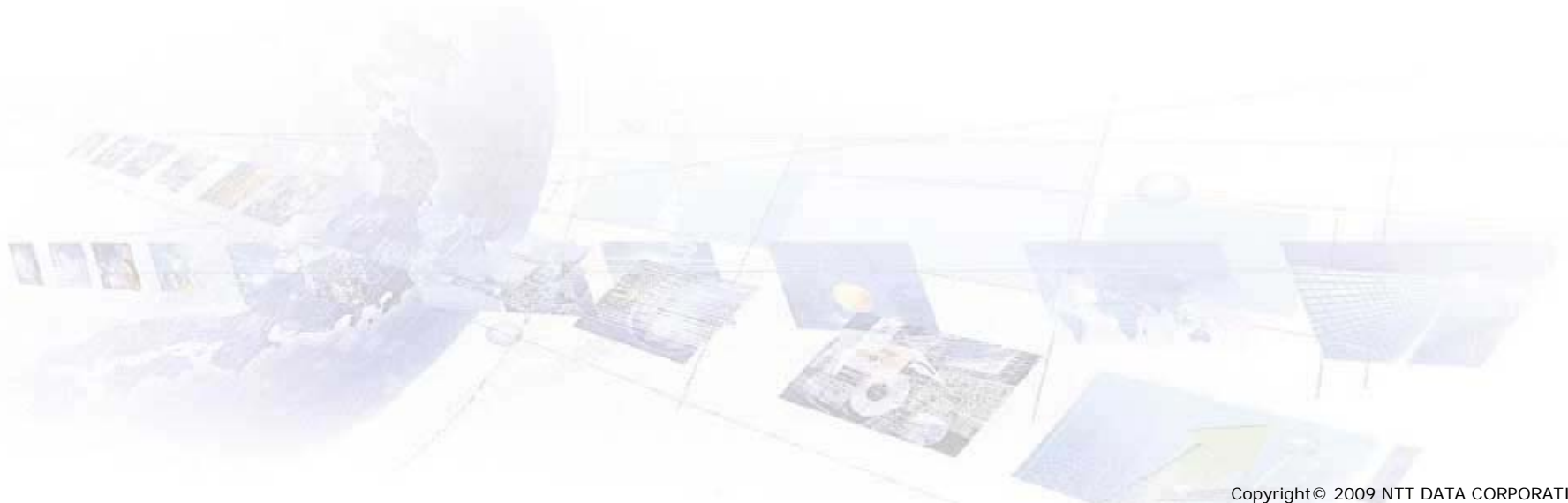
診療系事業

保健医療福祉のサービス実施機関間の情報連携を安全かつスムーズに実現し、市民のQOL向上に資するビジネスを展開する

事業領域	取組例	概要
予防系	Health Data Bank	健康診断情報を一括管理するASPサービス
	クリエイティブヘルス三健人	生活習慣改善支援サービス。ヘルスポイントによる健康増進活動継続のためのインセンティブを導入
勘定系	レセプト電算処理システム	電子化したレセプトデータを使用し、審査支払業務の効率化を図るシステム
	レセプト博士	レセプト院内審査業務の効率化と精度向上を図り、レセプト電算処理の導入効果をより高めるシステム
	かいけい博士	レセプトオンライン請求対応の電算処理機能やDPC請求機能をもつ医事会計システム
診療系	地域医療 (EHR)	糖尿病などの慢性疾患や救急医療等を中心に地域のHIE (Health Information Exchange) や、遠隔地医療、災害医療など広域における診療情報共有の実現に向けたITシステム
	EDC (e-Clinical)	臨床試験電子化ソリューションのトータルなサービス
	救急医療システム	都道府県内をネットワークでつなぐことにより、迅速かつ適切な救急搬送を実現する

E. 金融分野の取組み

- ・ リソナグループのITアウトソーシング E-1
- ・ 「BeSTA (NTTデータ次世代標準バンキングアプリケーション)」
のさらなる拡大 E-2
- ・ 地銀共同センター等基幹系ビジネスの拡大 E-3
- ・ 信金共同センターにおける共同化の進展 E-4
- ・ 決済ビジネス等 (主な事例) E-5



☆ リそなグループのITアウトソーシング

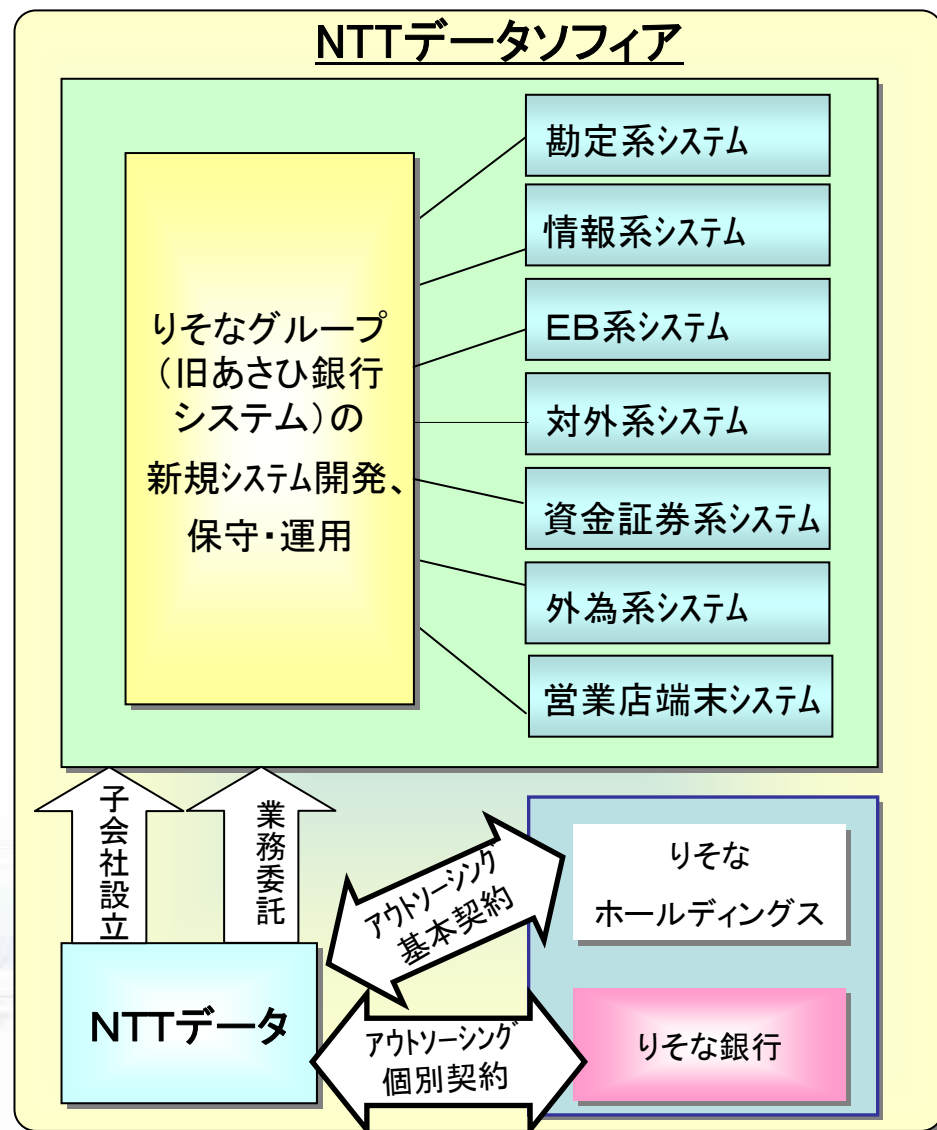
金融機関の本業回帰と効率的なIT投資を可能にした国内最大規模のITアウトソーシング

◇ 概要

- リそなグループのうち、旧あさひ銀行システムの開発・運用に係る業務のITアウトソーシングを当社が受託。2004年4月より運用開始
- リそな銀行の子会社であった、あさひ銀ソフトウェア(株) (リそなグループのシステム開発・運用を実施) を母体に「NTTデータソフィア」を設立(2004年4月)
- 2005年度から「リそな」基幹系システムの一元化を実施(旧あさひ銀行側に片寄せ)
- 2005年9月 統合完了。新システム稼動開始
- 2006年1月 奈良銀行との合併にともない、リそなシステムへの統合実施
- 2008年7月 近畿大阪銀行のシステム更改実施

◇ 当社の強み

- 銀行の業務ノウハウと当社のIT技術の融合による効果的な投資
- リそなシステムのインフラとなっているハブ&スポークシステムの構築



☆「BeSTA※1 (NTTデータ次世代標準バンキングアプリケーション)」のさらなる拡大

数の拡大:参加行は、14行(2007年3月末時点)から22行(2008年4月末現在)に拡大！

範囲の拡大:営業店システム・インターネットバンキングをはじめとした、共同化の対象範囲拡大に取り組む中！

連携の拡大:参加行のIT以外の商品面・営業面等を含めた戦略的な連携の拡大も進行中！



※1 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
※2 地銀共同センター参加行:青森銀行、秋田銀行、荘内銀行、岩手銀行、足利銀行、千葉興業銀行、北越銀行、福井銀行、京都銀行、池田銀行、
四国銀行、西日本シティ銀行、愛知銀行 の13行
※3 3行共同利用参加行:横浜銀行、北陸銀行、北海道銀行 の3行
※4 新共同センター参加行:神奈川銀行、但馬銀行、東京都民銀行、東北銀行、富山銀行、長野銀行 の6行

☆ 地銀共同センター等基幹系ビジネスの拡大

- 地銀・第二地銀全109行の基幹系システムについて、当社が33行を獲得。約3割のシェアを獲得しトップシェア！
- 地銀共同センター及び3行共同利用（横浜・ほくほくFG）における共同開発により、更なるコストメリットの拡大を目指す

BeSTA※

地銀共同センター（13行）

提供中

- ・2004年1月より京都銀行が利用開始
- ・7行にサービス提供中で、今後、6行が順次利用予定

3行共同利用（3行）

開発中

- ・2010年1月より横浜銀行が利用開始予定
- ・その後、ほくほくフィナンシャルグループ 2行が利用予定

STAR-ACEセンター(6行)

検討合意

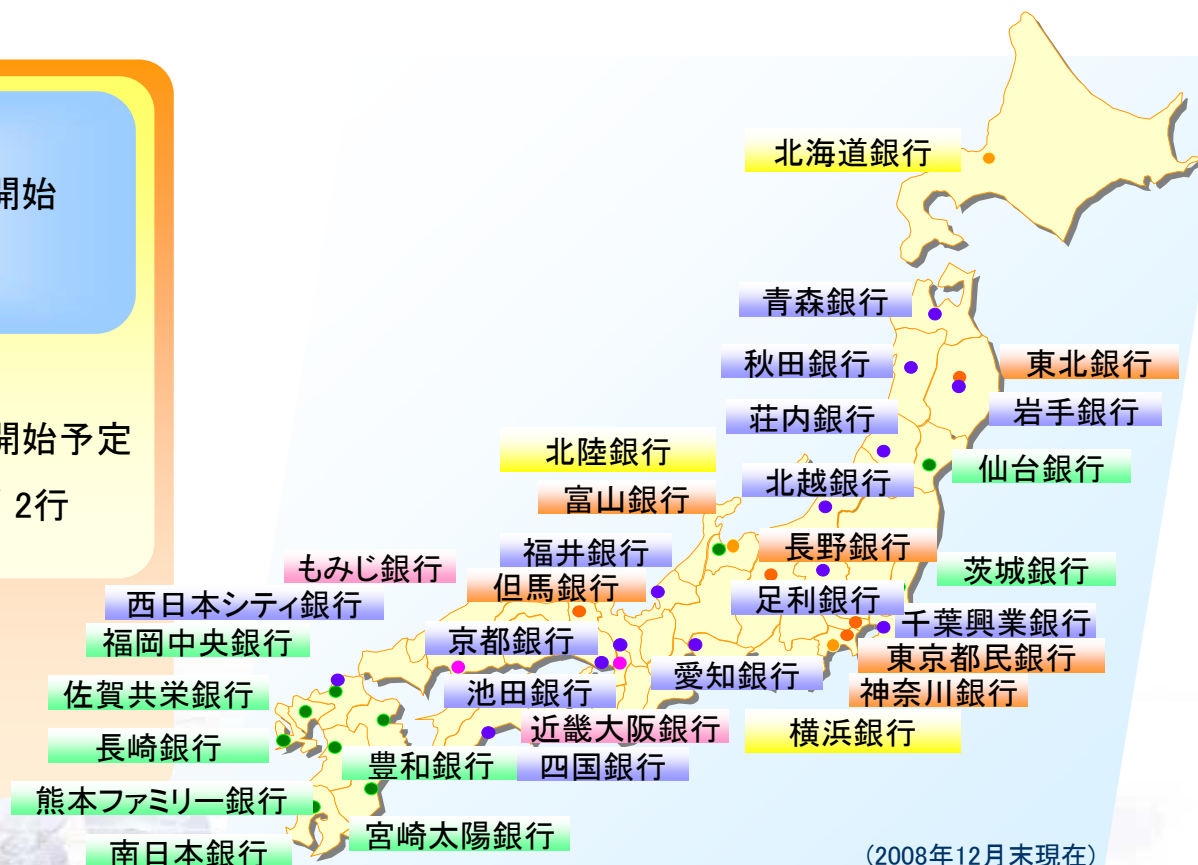
- ・6行にサービス提供中で、BeSTAを適用した次期システム検討を合意

その他の共同センター

- ・9行にサービス提供中

その他(単独)

- ・2行にサービス提供中



(2008年12月末現在)

- ・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

☆ 信金共同センターにおける共同化の進展

(浜松信用金庫・岡崎信用金庫・瀬戸信用金庫・碧海信用金庫の東海4信金が参加表明 計6信金が加盟予定)

◇ 概要

○勘定系・情報系などのバンキング基幹業務を、全国規模で提供する共同利用型総合オンラインシステムであり、全国7地区にセンターを設置

○全国279金庫のうち、加盟予定の6金庫を含めると251金庫が加盟、シェアは90%にのぼる

◇ 最近の動向と今後の展開

○現7センターを2センターに集約してランニングコストの大幅な低減を図りつつ、次世代バンキング機能を実現する「次期システム」の開発に着手

○ここ10年間でシェアを約8ポイント上昇させてきたが、さらに共同加盟に弾みがつき、2010年5月までに新たに6金庫が加盟予定
東海地区では大規模4金庫が加盟を発表、資金量はいずれも1兆円を超え、4金庫合計では約6兆円に達する

○次期システムの実現のみならず、信金業界全体へのITサービスを継続的に提供して業界の総合力向上に貢献し、加盟率100%を目指す

全国279金庫のうち、加盟予定6金庫を含めて251金庫が加盟。シェアは90%!

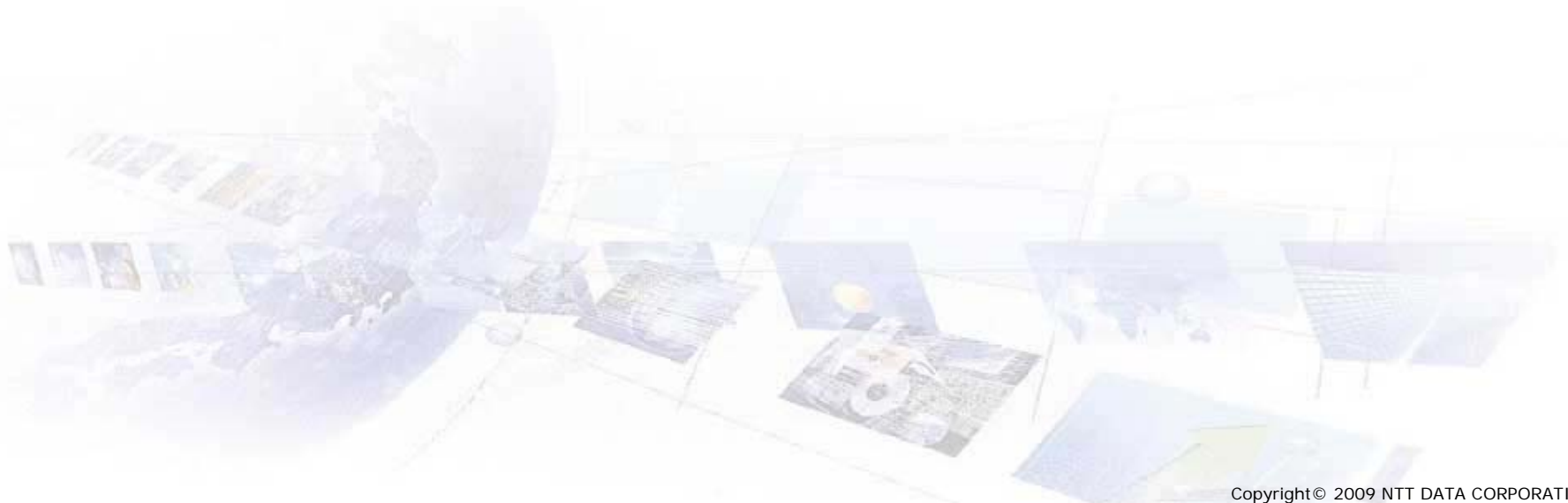


☆ 決済ビジネス等(主な事例)

件名		内容	事業の状況
決済ネットワーク	「マルチペイメントネットワーク」 “Pay-easy(ペイジー)”	収納機関と金融機関をネットワークで結び、決済事務を効率化するサービス。官公庁、地方公共団体、通信会社等で利用拡大中	2002.4 本格運用開始(収納サービス拡大) 2004.1 国庫金電子納付順次開始 2004.3 国税収納開始 2004.4 社会保険関連収納 2005.12 自動車保有関係手続ワンストップサービス対応 2006.4 東京23区の固定資産税等参加 2007.4 Yahoo!ショッピング参加
	「ANSER」	入金通知等の顧客への連絡業務、顧客からの残高照会等に対応する応答業務等といった金融業務を自動化したサービス	(1981 サービス開始) 2000.7 ANSER-WEB(AA)提供開始(個人顧客向けインターネットバンキングサービス) 2000.12 ANSER-WEB(AAC)提供開始(法人顧客向けインターネットバンキングサービス) 2005.11 ANSER-M@ILサービス提供開始 2006.9 ANSER-WEB(AA)にてIBロック解除機能、WEB明細サービスを提供開始 2007.4 ANSER-WEB(AA)にて携帯アプリを使った「ワнтаイムパスワード」サービス開始 2007.5 次世代バンキングサービス「VALUXTM(バリュックス)」サービス開始 2008.4 ANSER-WEB(AA)にてフィッシング対策サービス強化
	「CAFIS」	カード会社、加盟店、金融機関を結ぶ共同利用型クレジットオンラインシステム	(1984 サービス開始) 2002.7 ICカード対応サービス開始 2003.7 インターネット決済代行サービス提供開始 2004.1 公共料金収納機関向け決済代行サービス開始 2006.4 金融機関向け共同利用型ポイント管理サービス提供開始 2007.1 海外発行カードによる国内でのキャッシングに対応
	「INFOX」	クレジットカード、J-Debitの決済に加えポイントカードやICカード携帯電話を利用したカードサービスに対応可能な端末	1999.4 サービス開始(クレジット決済提供) 2004.9 交通非接触ICカード「PiTaPa」に対応開始 2005.1 JAL ICクーポン対応 2005.12 おサイフケータイを用いた小額決済サービス(iD)対応
「NTTデータ保険会社共同ゲートウェイ」		保険代理店等が保険会社のシステムとインターネット接続する際の操作性の統一、セキュリティの強化等を実現した生損保業界の新インフラ	2002.4 サービス開始 2008.4時点 生保・損保49社利用代理店 14,000社以上利用 ※保険の窓口販売を開始した都銀、地銀、第二地銀、信金のほとんど全てが利用している。(約420金融機関)

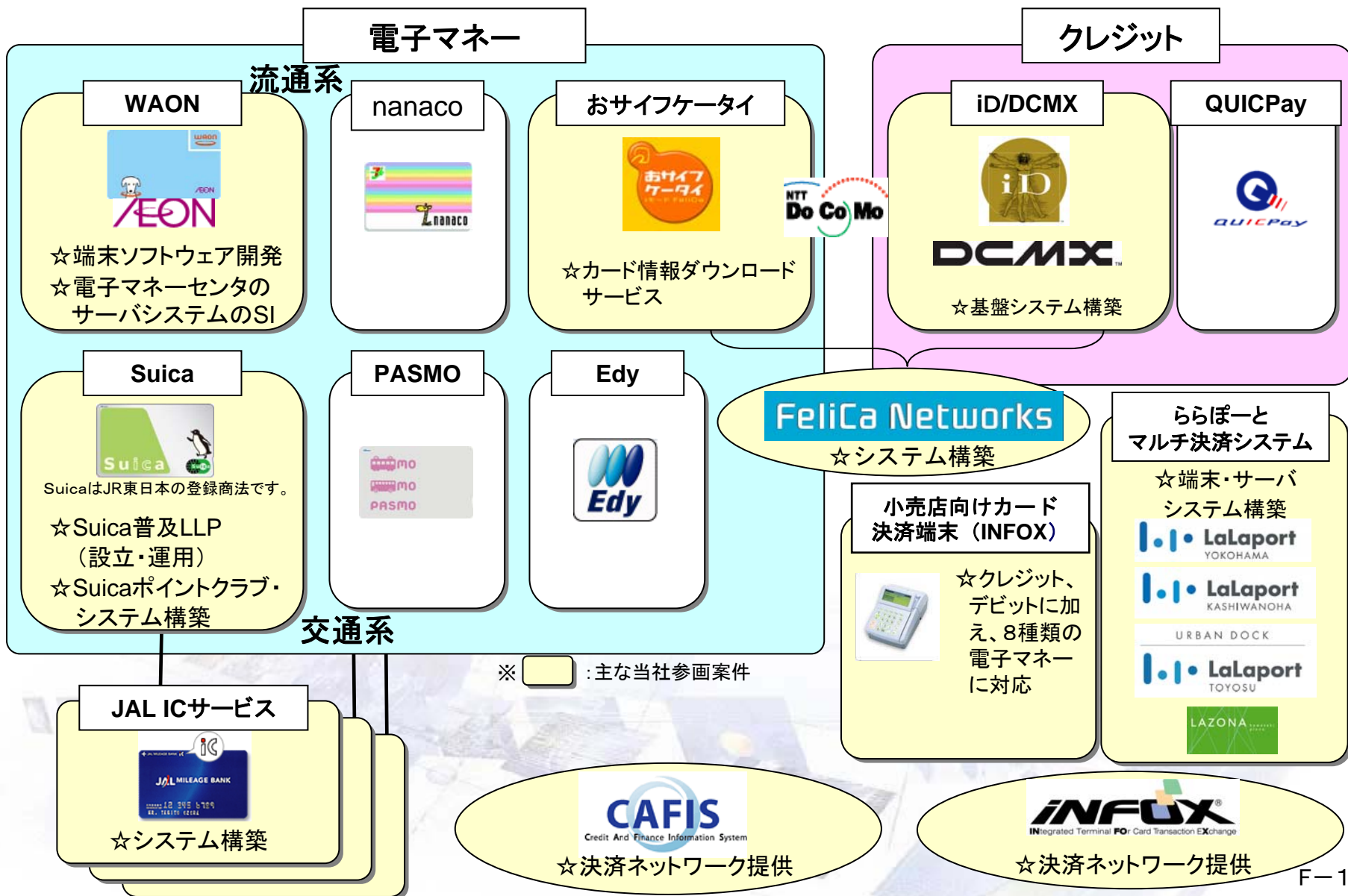
F. 法人分野の取組み

- ・ 電子マネー関連への取組みについて……………F-1
- ・ 次世代エンタープライズソリューションスイート
「Biz J™（ビズインテグラル）」の販売開始取組みについて……F-2



★ 電子マネー関連への取組みについて

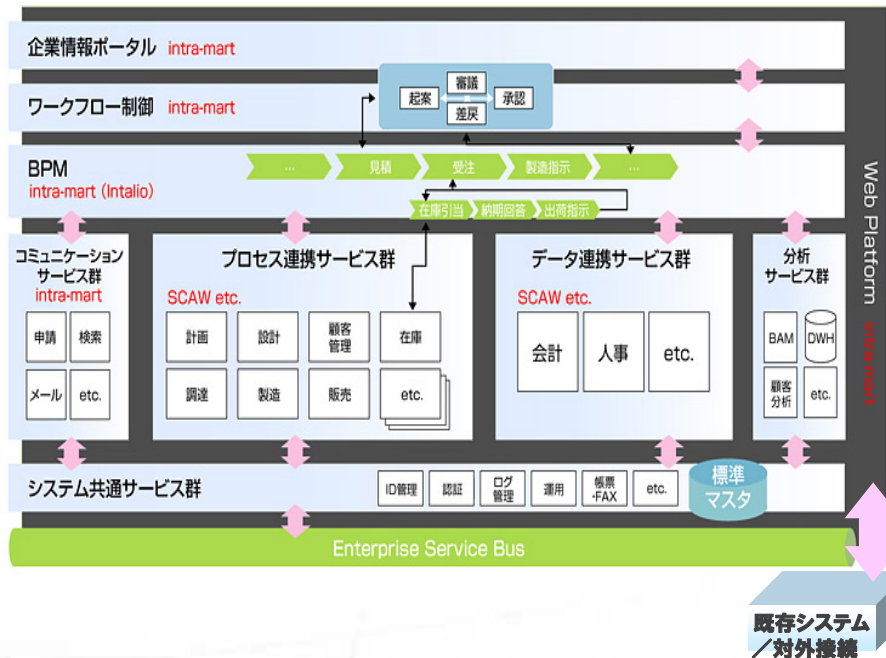
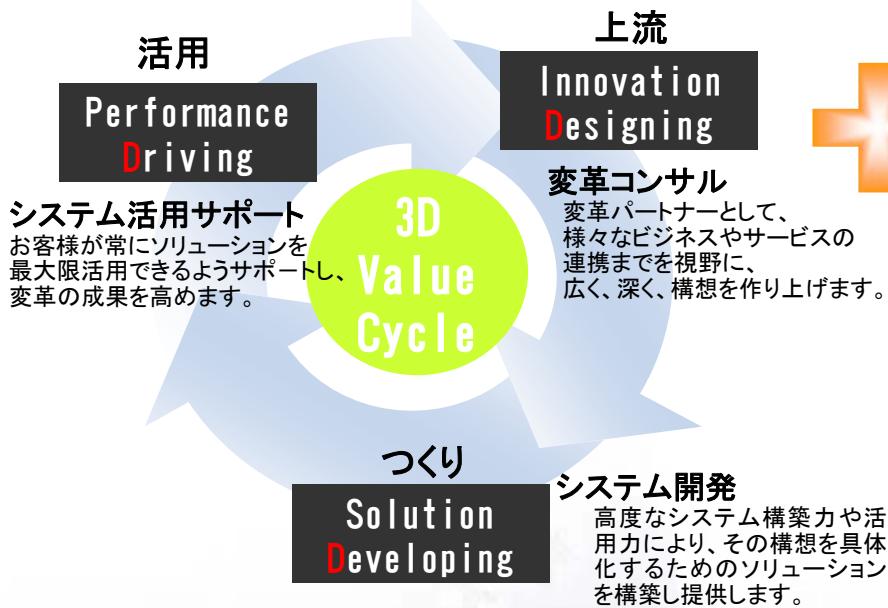
- ・カード決済ネットワーク「CAFIS」、多機能決済サービス「INFOX」等の実績ある社会インフラを活用し、高信頼性や高セキュリティシステムのノウハウや中立性を生かした流通系、交通系企業向けの電子マネー関連システム構築を目指す。



☆次世代エンタープライズソリューションスイート 「Biz J™(ビズインテグラル)」の販売開始

企業変革をサポートする
プロフェッショナルサービス

Flexible & AgileなSOAソリューション



◆階層的なアーキテクチャに基づく品揃え

イントラマート・SCAWなど実績豊富な製品をコア部分に採用し、NTTデータグループ内外の連携製品を体系的に品揃え

◆システム基盤の統一

イントラマートを中核基盤として採用し、既存システムを含め各システムを同一基盤上に統合。二重入力や重複をなくし運用コストを低減。

◆BPM*による、システム・業務プロセスの自動連携

イントラマートのBPM基盤の採用により、システム間・業務プロセス間の連携を自動化。プロセスの組み換えにより、多様な業種・業態・商習慣に対応。

◆システムライフサイクルに対応したサービスの提供

システムの企画～移行～定着～評価・改善の各サイクルに対応してお客様の変革を継続的にサポート

* BPM(ビジネスプロセスマネジメント):ビジネスプロセスに「分析・設計」「導入・実行」「計測・評価」「最適化」というマネジメントサイクルを適応し、継続的なプロセス改善を遂行する経営・業務改善コンセプト。

G. M&A実績(国内外)

- ・ 当社のM&A戦略（ITパートナー等）……………G-1
- ・ 主なM&Aおよび資本提携戦略の実績……………G-2
- ・ ITパートナーの事例
 - ー日本たばこ産業……………G-3
- ・ ITパートナーの事例
 - ーパナソニックモバイル……………G-4
- ・ itelligence社の現況について……………G-5
- ・ BMWの情報システム子会社の経営権譲受について…G-6

☆ 当社のM&A戦略(ITパートナー等)

M&A戦略(ITパートナー等)を引き続き積極的に展開。シナジー拡大により、法人分野の一層の事業拡大を目指す。

・お互いのコア・コンピタンスを融合し、
共同で新規事業を展開

顧客(パートナー)

リレーション深化

NTTデータ

三者の
Win-Win-Win
を実現

- ・システム子会社の譲渡による本業への経営資源集中
- ・システム子会社の自立・成長

- ・大手企業の情報システムのアウトソーシング獲得
- ・事業リソース、技術ノウハウ、法人分野の業務ノウハウ等の獲得
- ・協業による事業成長→連結子会社化による業績拡大

情報システム子会社

自社の得意技、NTTデータのマーケットチャネル等を生かし、事業を拡大

親会社以外の顧客へのビジネス拡大(外販拡大)

☆ 主なM&Aおよび資本提携戦略の実績(1/2)

戦略区分	対象分野	提携先(パートナー)	子会社名・出資比率	譲受・設立年月	子会社の売上高
情報子会社	食品・バイオ	日本たばこ産業	(株)NTTデータウェブ 当社出資比率80.1%	2002年8月	08/3 134億円 09/3(計画)120億円
	家電	三洋電機	(株)NTTデータ三洋システム 当社出資比率50.0%	2003年1月	08/3 194億円 09/3(計画)196億円
	素材	日本板硝子	(株)NTTデータビジネスブレインズ 当社出資比率70.0%	2003年9月	08/3 59億円 09/3(計画)53億円
	組立加工	セイコーインスツル	(株)NTTデータアイテック 当社出資比率60.0%	2003年12月	08/3 52億円 09/3(計画)54億円
	住宅・樹脂加工	積水化学工業	(株)NTTデータセキスイシステムズ 当社出資比率60.0%	2005年1月	08/3 86億円 09/3(計画)87億円
	ファイナンス	NTTファイナンス	NTTデータファイナンス・ソリューション(株) 当社出資比率 66.7%	2006年7月	08/3 30億円 09/3(計画)40億円
	旅行	近畿日本ツーリスト	(株)NTTデータテラノス 当社出資比率 51.0%	2006年10月	08/3 36億円 09/3(計画)44億円
	石油・金属	新日鉱HD	(株)NTTデータCCS 当社出資比率 60.0%	2008年4月	09/3(計画)140億円
	組込みソフトウェア	パナソニックモバイル	(株)NTTデータMSE 当社出資比率 60.0%	2008年10月	09/3(計画)73億円 (6ヶ月分)
ITサービス会社	自動車・エレクトロニクス	—	(株)NTTデータエンジニアリングシステムズ 当社出資比率 100.0%	2006年3月	08/3 151億円 09/3(計画)147億円
	金融(外為決済)	Getronics	NTTデータジェトロニクス(株) 当社出資比率 70.0%	2007年5月	08/3 116億円 (9ヶ月分) 09/3(計画)171億円
	SAP等	SMFG/日本総研	(株)JSOL 当社出資比率 50.0%	2009年1月	09/3(計画)122億円 (3ヶ月分)

注:子会社の業績(売上高)は、各社の個別財務諸表の計上額(各社の子会社も含む)

注:海外子会社における為替レートは、期初計画策定時のレートを適用

☆ 主なM&Aおよび資本提携戦略の実績(2/2)

戦略区分	対象分野	提携先(パートナー)	子会社名・出資比率	譲受・設立年月	子会社の売上高
コンサルティング会社	流通・外食	西友	(株)NTTデータスミス 当社出資比率 <u>86.4%</u>	2005年7月	08/3 20億円 09/3(計画) 24億円
	上流 コンサル	Capgemini	ザカティールコンサルティング(株) 当社出資比率 <u>95.0%</u>	2005年8月	08/3 30億円 09/3(計画) 34億円
グローバル	ERP等	—	The Revere Group,Ltd. 当社出資比率 <u>60.2%</u>	2005年11月	08/3 76億円 09/3(計画) 78億円
	日系現地 法人対応等	—	深圳NTTデータイーストネット 当社出資比率 <u>51.0%</u>	2007年7月	08/3 1億円 09/3(計画) 3億円
	オフショア	—	Vertex Software Pvt. Ltd. 当社出資比率 <u>68.7%</u>	2007年11月	08/3 4億円 09/3(計画) 13億円
	SAP等	NTTコミュニケーションズ*	itelligence AG 当社出資比率 <u>77.2%</u>	2008年1月	09/3(計画) 335億円
	欧州現地 大企業等	BMW	Cirquent GmbH 当社出資比率 <u>72.9%</u>	2008年10月	09/3(計画) 94億円 (3ヶ月分)

注:子会社の業績(売上高)は、各社の個別財務諸表の計上額(各社の子会社も含む)

注:海外子会社における為替レートは、期初計画策定時のレートを適用

☆ ITパートナーの事例(日本たばこ産業)

◇ 概要

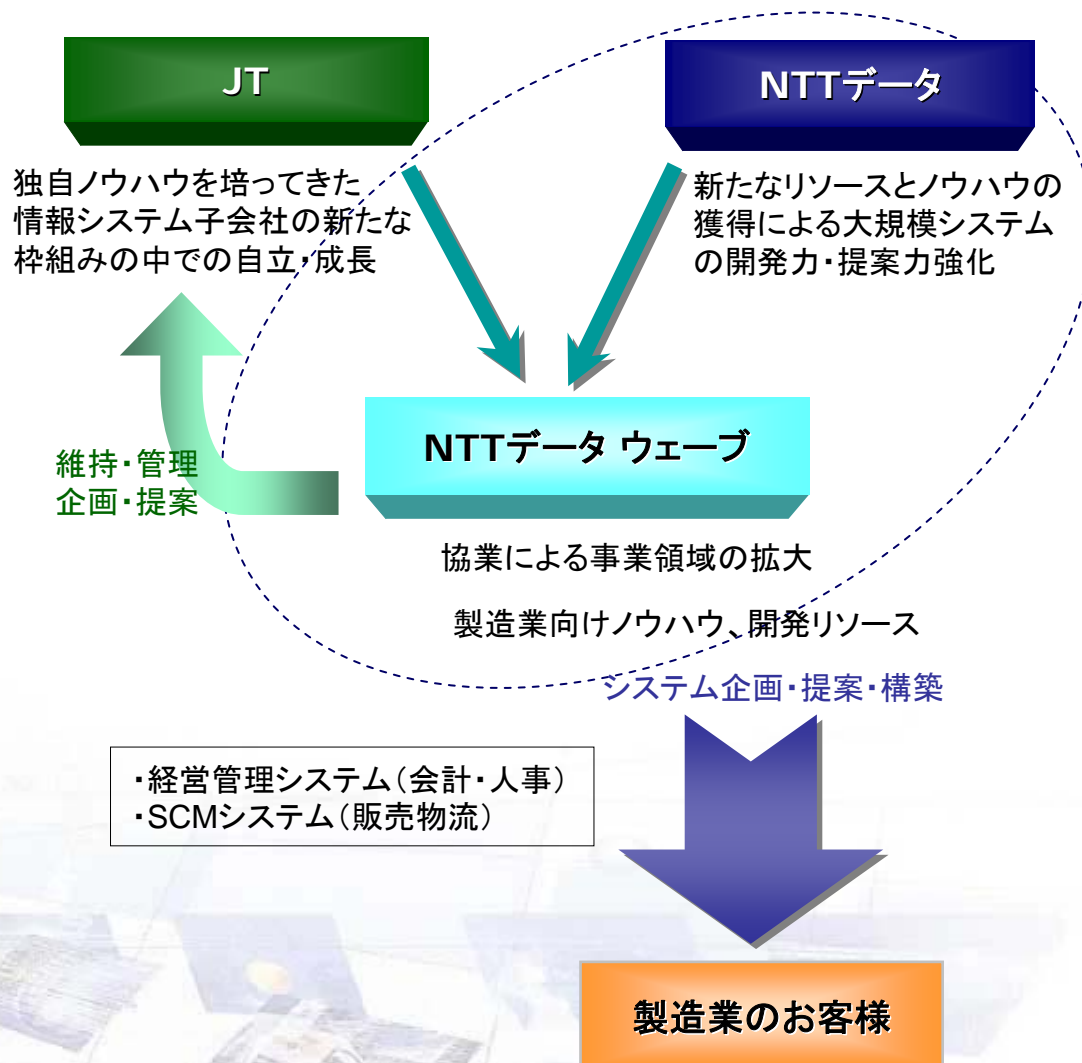
- 世界第3位のタバコ会社日本たばこ産業(JT)の情報システム子会社と資本提携
- 情報システム子会社の有する技術力と当社のマーケットチャネルを活用し、市場を拡大
- JTとの共同ビジネスの展開

◇ 子会社の概要

- 社名 (株) NTTデータウェブ
- 設立 2002年8月1日
- 資本金 1億円
- 株主構成

NTTデータ	80.1%
J T	19.9%
- 社員数 約292名 (2008年3月末現在)
- 売上高

2008年3月期実績	134億円
2009年3月期計画	120億円



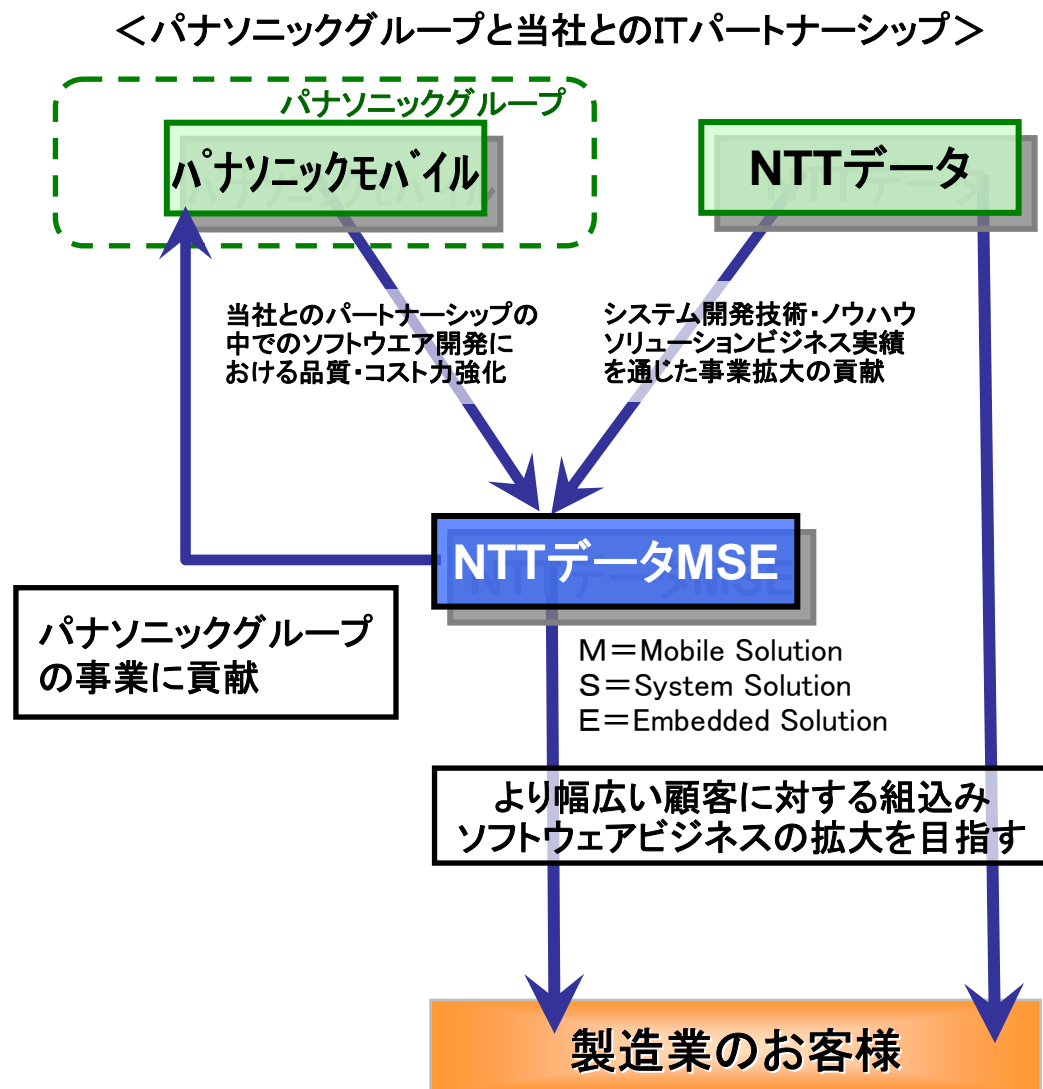
☆ITパートナーの事例（パナソニックモバイル）

◇ 目的

- パナソニックグループとのITパートナーシップの確立
- 組み込みソフトウェア分野における幅広い実績・ノウハウの獲得
- 幅広い顧客に対する組み込みソフトウェアビジネスの拡大

◇ NTTデータMSEの概要

- 社名 株式会社NTTデータMSE
- 発足 2008年10月1日
- 株主構成 NTTデータ 60%
パナソニックモバイル 40%
- 従業員数 約1,000名（2008年10月1日現在）
- 事業内容 組み込みソフトウェア等コンシューマIT開発
- 売上高 約130億円（2008年度計画）



☆ itelligence社の現況について

◇ 買収の狙い

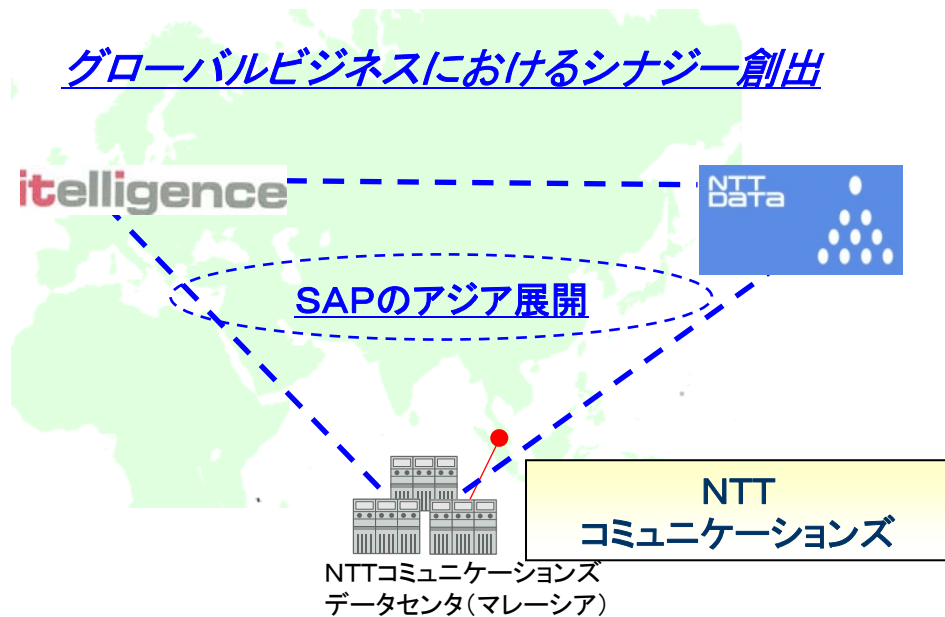
○日系グローバル企業からのSAP対応の要望に応える体制を欧州及び北米で確立するため

◇ 経緯

- 当社のグループ会社であるNTT DATA EUROPEが itelligence社の公開買付を実施する契約を締結 (2007年10月23日)
- 2007年11月13日～12月13日: 第一次公開買付 発行済み株式数の約76%を取得しTOB成功
- 2007年12月20日～2008年1月2日: 第二次公開買付 第一次と合わせて発行済み株式数の約87%を取得
- 2008年2月: グローバルビジネスにおけるシナジー創出及びビジネス機会の拡大等を目的として、NTTコミュニケーションズに発行済み株式数の約10%を譲渡



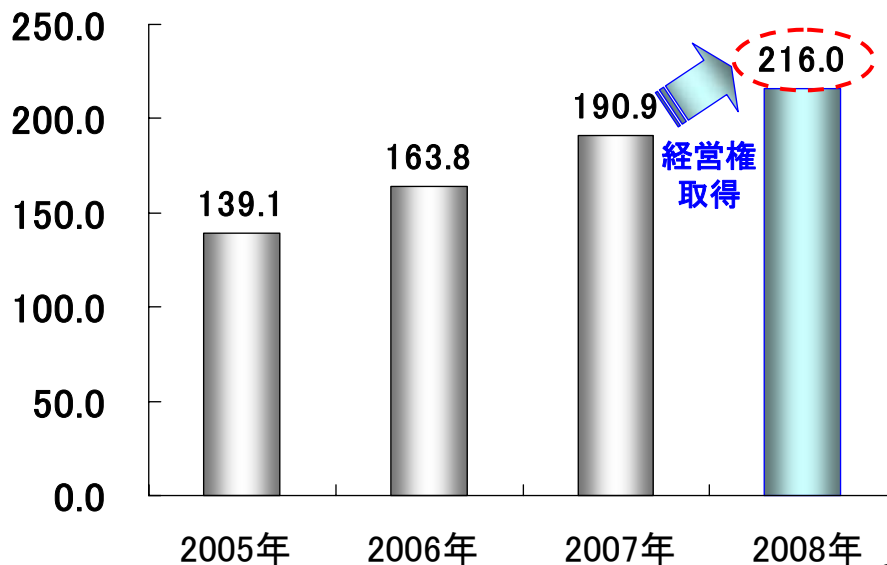
マレーシアのNTTコミュニケーションズデータセンタを利用し、SAPのアジア市場に進出



グローバルビジネスにおけるシナジー創出

《 itelligence社の売上高推移》

(単位: 百万ユーロ)



☆ BMWの情報システム子会社の経営権譲受について

◇ 目的

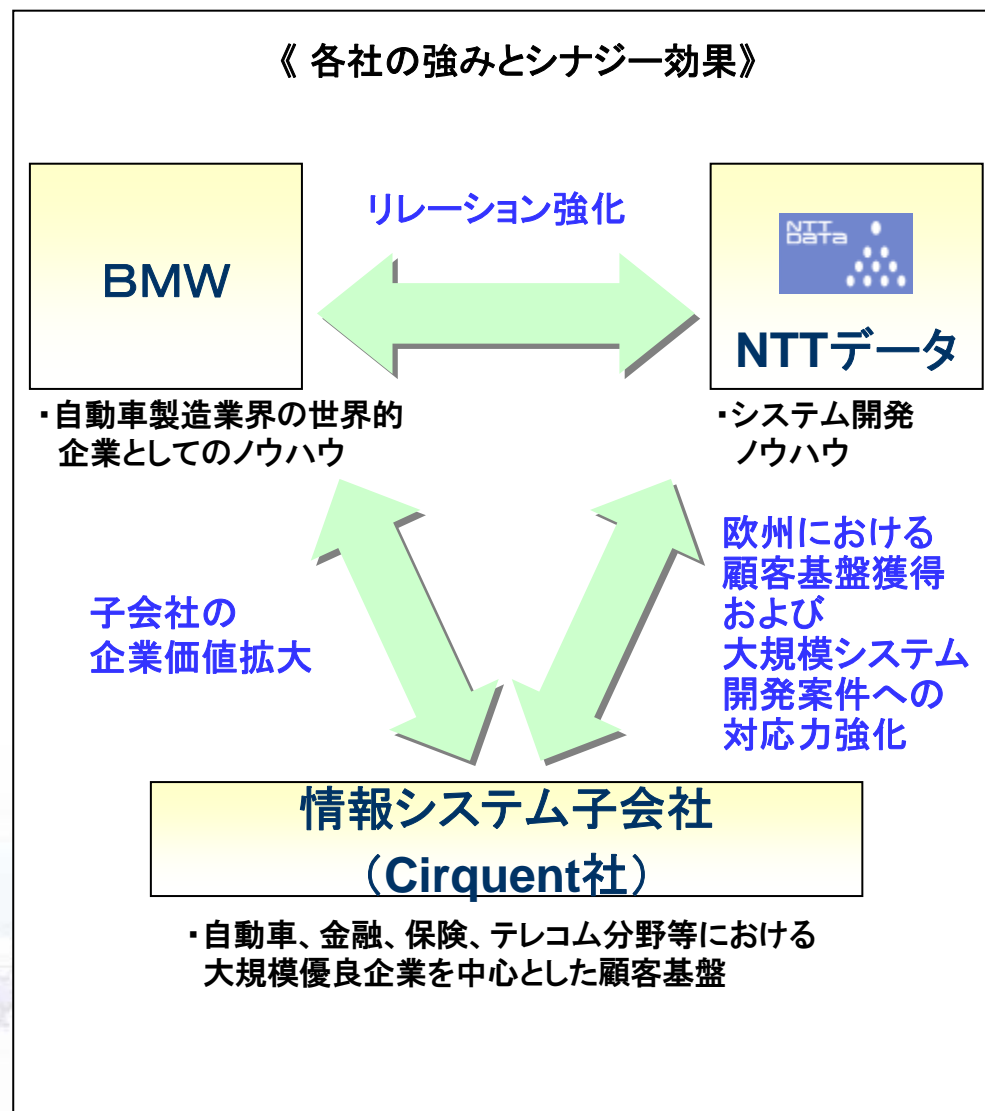
- BMW社とのITパートナーシップの確立
- 欧州の法人・金融分野における大規模優良企業を中心とした顧客基盤の獲得
- 大規模SI対応力のある開発リソースの獲得
・自動車、金融、保険などのSI、ITコンサル



ITパートナービジネスの海外拡大による
グローバルビジネスの推進

◇ 情報システム子会社 (Cirquent社) の概要

- 社名 Cirquent GmbH (所在地:ドイツ ミュンヘン)
- 設立 1971年
- 株主構成 NTTデータ 72.9%
BMW 25.1%
自社保有 2%(2008年10月1日現在)
- 従業員数 1,773名(2008年10月1日現在)
- 事業内容 自動車、製造、金融、保険、テレコム業界向け
PLM、CRM、SCM等の開発、コンサルティング
- 売上高 2007年12月期実績 286百万ユーロ(486億円)



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。