



変える力を、ともに生み出す。

NTT DATAグループ



IR Information

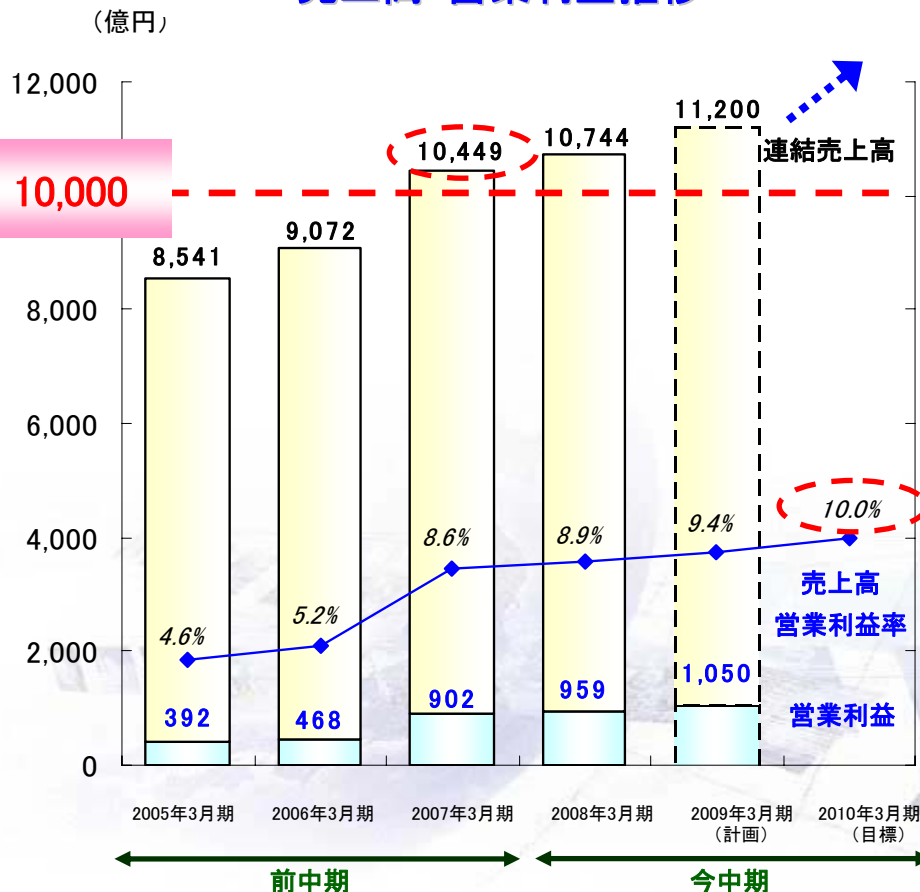
2009

株式会社NTTデータ
2月

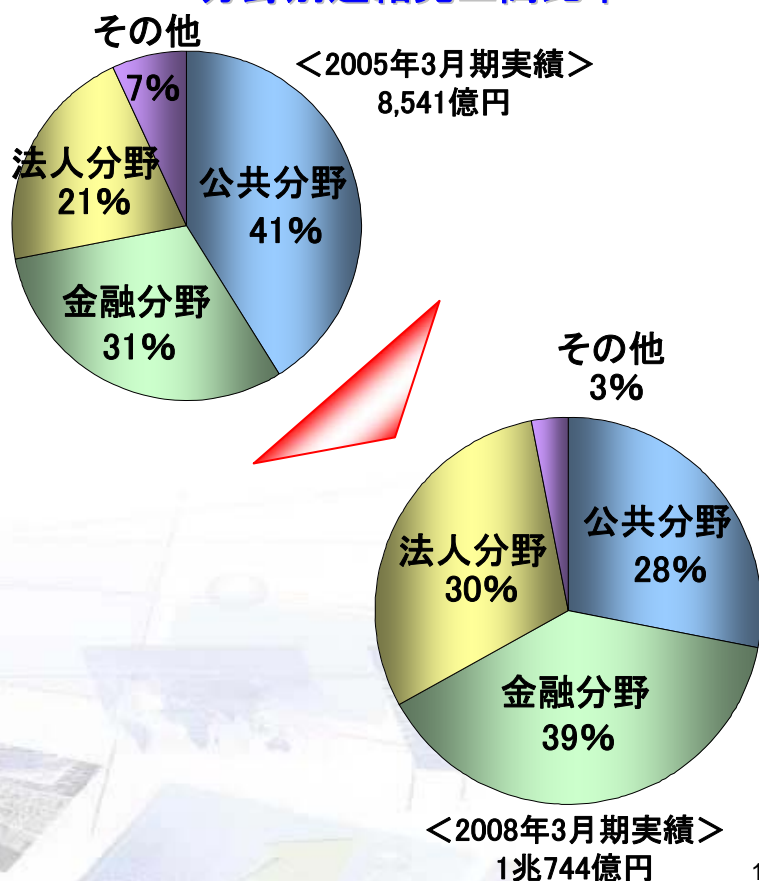
☆当社の売上高・営業利益推移

- 売上高は、創業以来右肩上がり、2007年3月期に1兆円を達成。分野別にもバランスのとれた構成比に。
- 営業利益は、過去最高益を更新中。
- 中期経営目標として売上高営業利益率10%＜2010年3月期＞達成を目指す。

売上高・営業利益推移



分野別連結売上高比率



☆2009年3月期業績見通しハイライト

増収増益を継続し、売上高営業利益率の向上を目指す

売上高	<p>1兆1,200億円 対前期比: +4.2%増</p>	<ul style="list-style-type: none"> ■売上高は、+456億円の増収 ■連結子会社拡大影響による増収
営業利益	<p>1,050億円 対前期比: +9.5%増</p>	<ul style="list-style-type: none"> ■営業利益は、+91億円の増益 ■原価率改善及び販管費の効率化等により、増益かつ売上高営業利益率の向上を目指す
	<p>営業利益率: 9.4%</p>	
当期純利益	<p>540億円 対前期比: +77.3%増</p>	<ul style="list-style-type: none"> ■当期純利益は、+236億円の増益
	<p>当期純利益率: 4.8%</p>	
受注高	<p>1兆円 対前期比: ▲1.2%減</p>	<ul style="list-style-type: none"> ■受注高は、▲122億円の減少 ■連結子会社の拡大等の増要因があるものの、中央省庁の情報化予算縮小の影響を想定
配当額	<p>6,000円</p>	<ul style="list-style-type: none"> ■対前期比 1,000円増配 ■連結配当性向 31.2%

☆分野別ITサービス市場規模

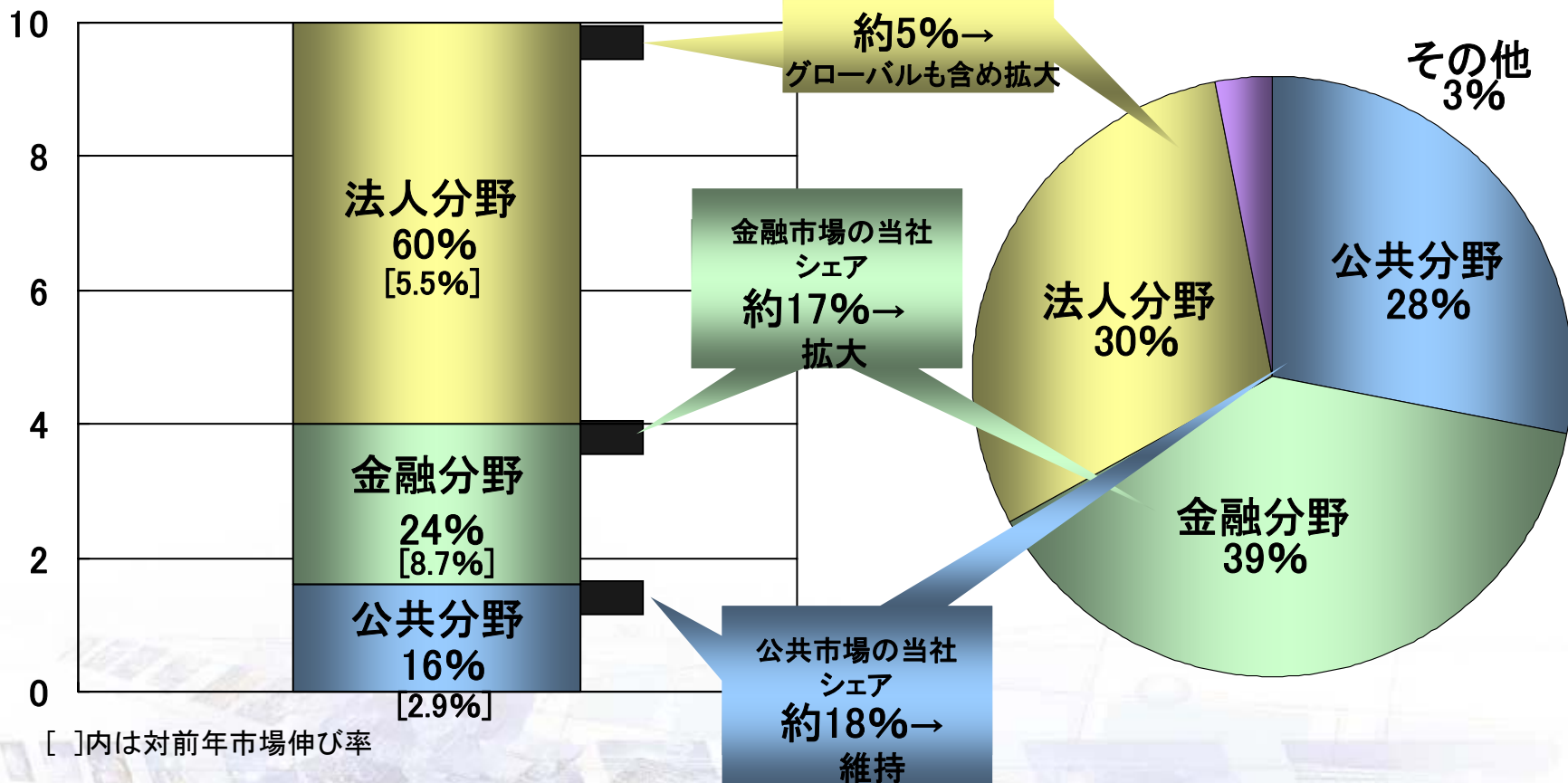
日本のITサービス市場規模

[モデレートケース]

<2007年>

10兆2,967億円

(兆円)



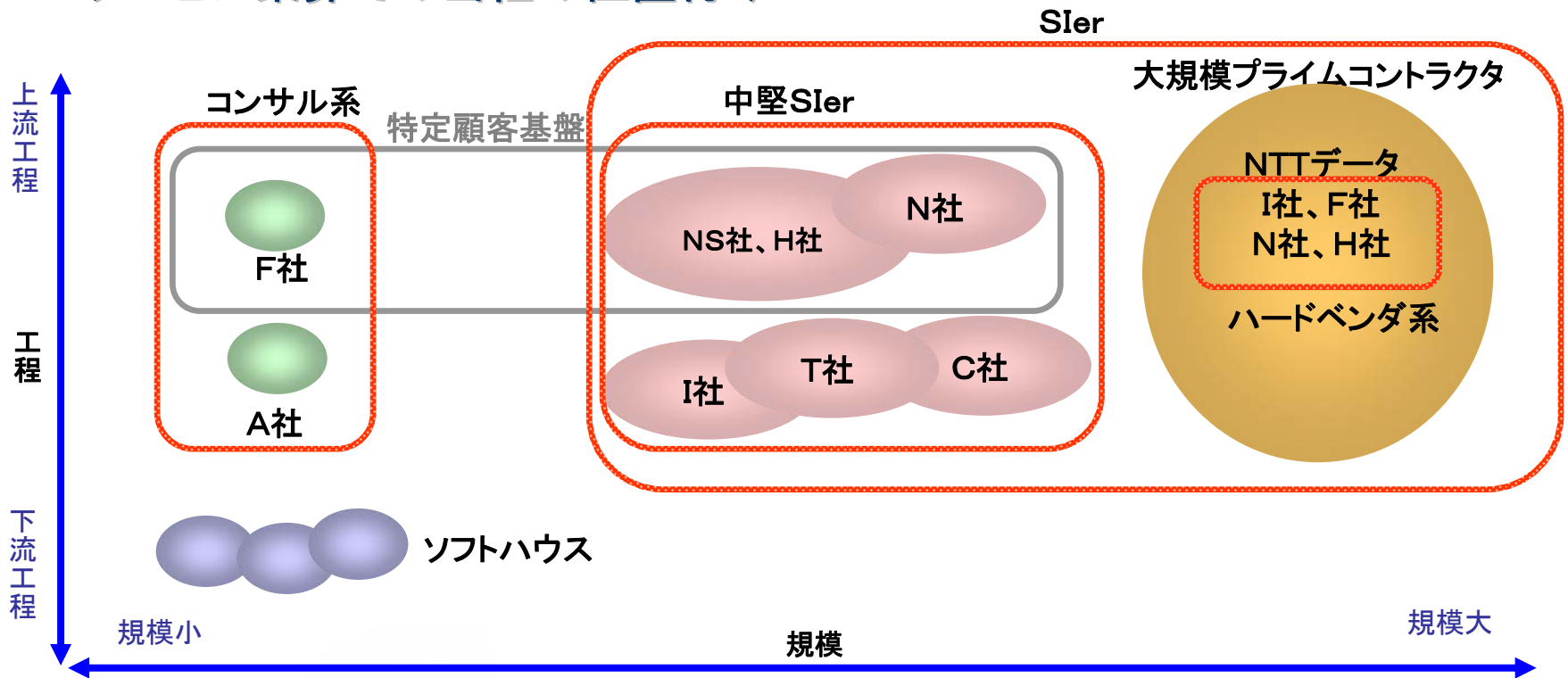
[]内は対前年市場伸び率

【出典: ガートナー「2007年下期版産業別日本のITサービス市場規模予測」, 2008年1月25日, GJ08540】

※その他: 保守・運用等

ここに述べられたガートナーのレポート(データ、調査の見解、視点を含む。以下「ガートナーのレポート」という)は、ガートナー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。」

☆ IT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Sler	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	○	△	○	○

☆ 世界のITサービスベンダランキング

2007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	2006	2007	成長率 (2006-2007)	営業利益率 ※1 (2007) ※2
1	IBM	48,247	54,144	12.2%	13.7%
2	EDS	21,396	22,130	3.4%	5.1%
3	Accenture	17,228	20,616	19.7%	11.9%
4	Fujitsu	17,919	18,646	4.1%	3.8%
5	Hewlett-Packard	15,750	16,898	7.3%	8.4%
6	Computer Sciences Corporation (CSC)	15,136	16,306	7.7%	7.1%
7	Lockheed Martin	10,875	11,957	9.9%	10.8%
8	Capgemini	10,020	11,914	18.9%	7.4%
9	Northrop Grumman	8,876	9,879	11.3%	9.4%
10	Hitachi	8,512	9,612	12.9%	3.1%
⋮					
15	NTT Data	7,970	8,167	2.5%	8.9%

*【出典:: Gartner "Market Share: IT Services, Worldwide, 2007, Rankings Update", 2008年10月13日, GJ08541】

**【出典: 各社資料、Bloomberg等】

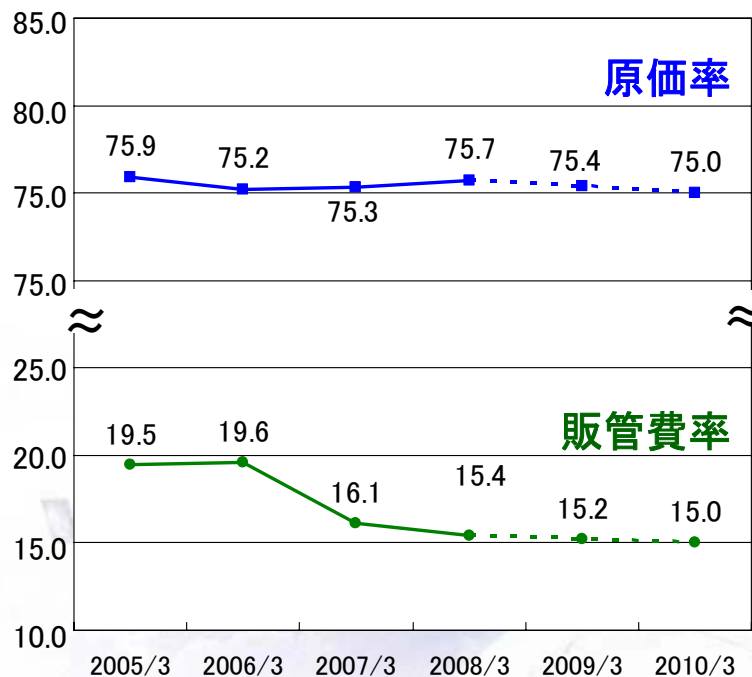
※1: 営業利益率は連結総売上高における数値

※2: (2007)は、NTTデータ、富士通、CSC、日立は2008年3月期、Accentureは2008年8月期、米国IBM、EDS、Lockheed Martin、Capgemini、Northrop Grummanは2007年12月期、Hewlett-Packardは2007年10月期、

☆ 中期経営目標値の内訳と目論見

	2007/3期実績		2010/3期目標
原価率	75.3%	▲0.3P	75.0%
販管費率	16.1%	▲1.1P	15.0%
営業利益率	8.6%	+1.4P	10.0%

原価率・販管費率の推移



【具体的施策】

- 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
- 個別最適から全体最適へ戦略調達マネジメントの実現
 - ソフト外注取引先の集約
 - ハード、P.P.調達コストの低減
 - グループ購買改革

【具体的施策】

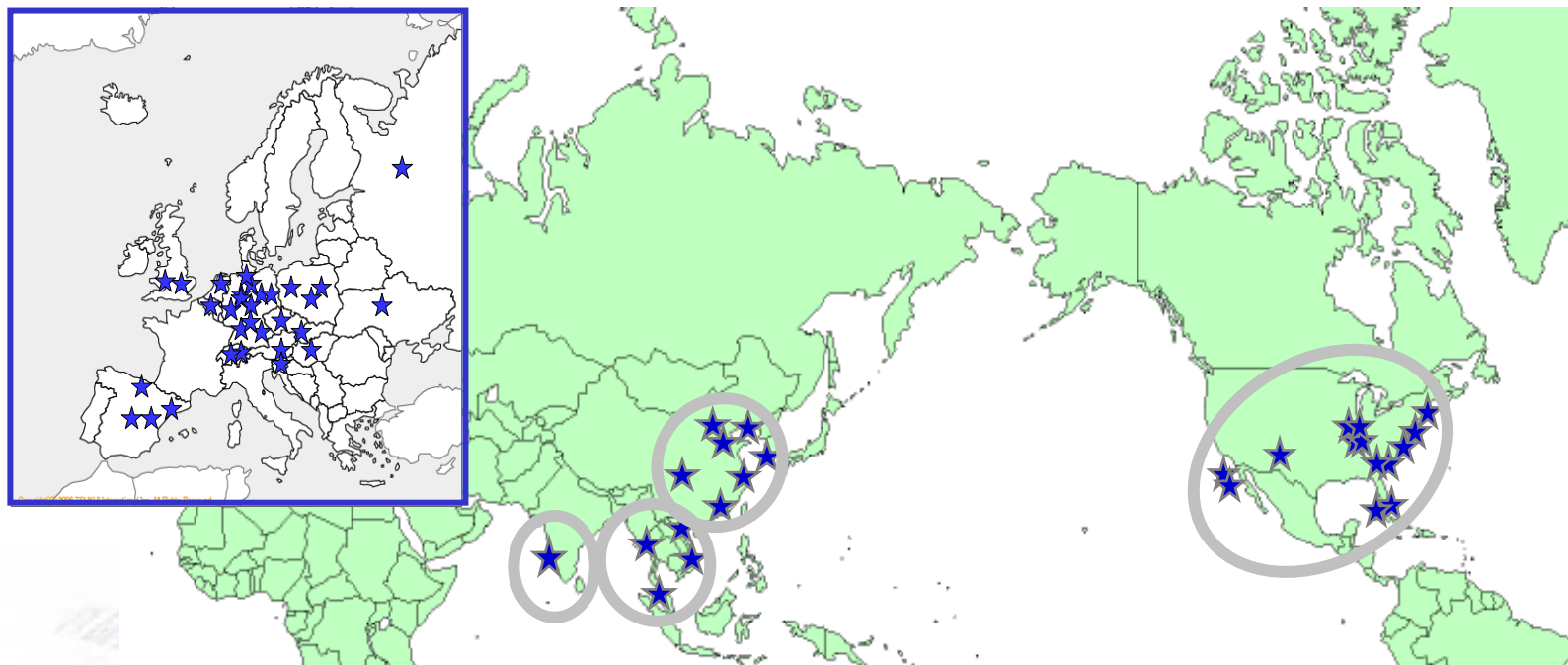
- グループ会社の統合・整理
 - 社内ルール標準化・簡素化
 - 現場支援機能の集約
 - 現場情報の見える化
- 各施策を相互に関連させながら進め、管理業務の効率化を図る

☆ 海外拠点の状況

21カ国61都市 4,800人体制を確立

- ▶ 国内・国外におけるシームレスなサポート
- ▶ 世界中のリソースを適材適所で活用
- ▶ ベストプラクティス・新しい知見の獲得

(要員数;2008年12月31日時点)



<欧州圏>

- ・日系グローバル企業対応
- ・現地企業対応

拠点数:32都市
社員数:2,817名

<アジア圏>

- ・日系グローバル企業対応
- ・オフショア開発拠点

拠点数:12都市
社員数:1,352名

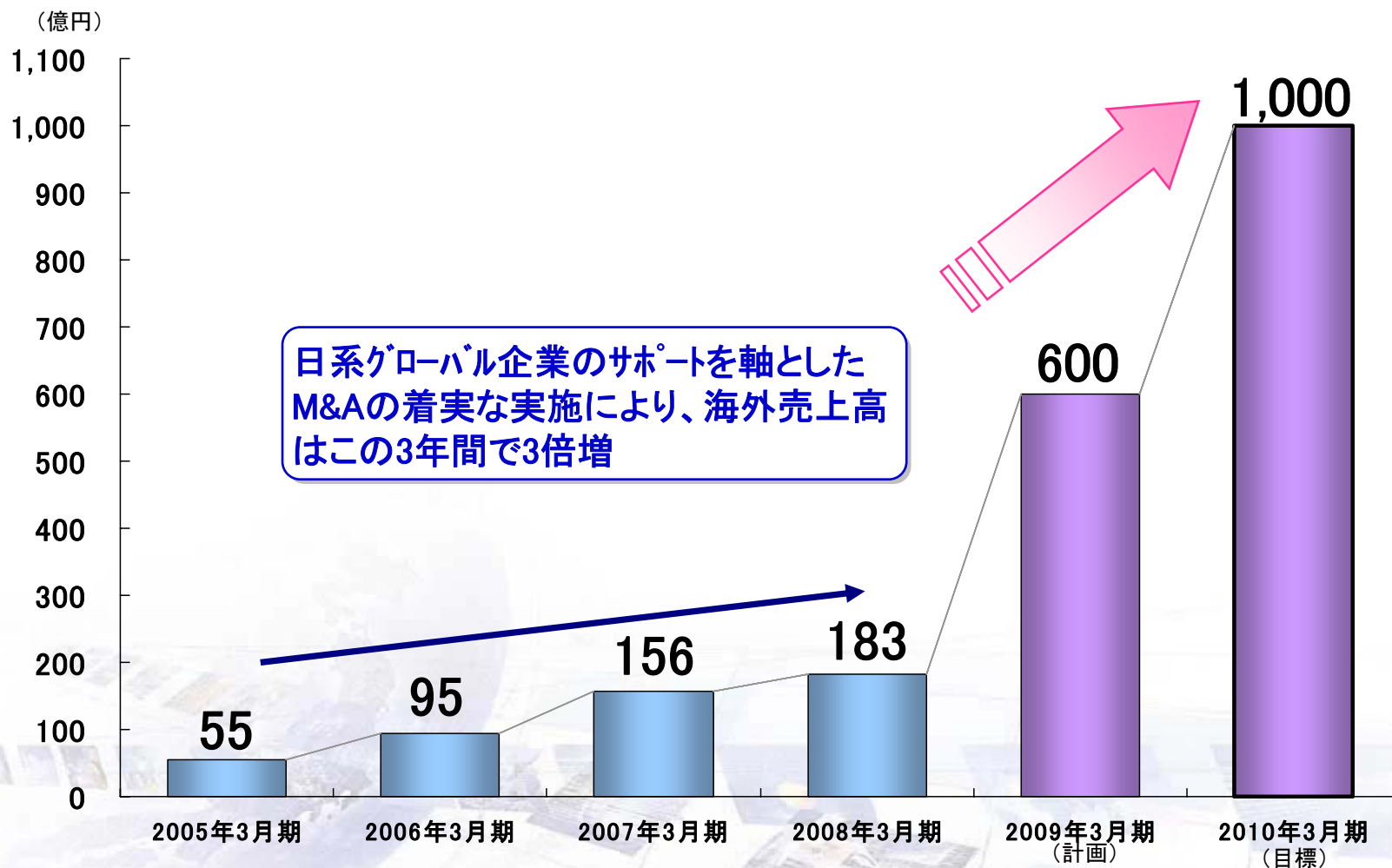
<北米圏>

- ・日系グローバル企業対応
- ・現地企業対応

拠点数:17都市
社員数:694名

☆ グローバル戦略～海外売上高の推移

中期到達年度である2010年3月期海外売上高1,000億円達成が視野に



3本の矢

サービス

- ・アウトソーシングを含めたベースロードを獲得し、収益を安定確保
- ・個別のSI案件で培ったノウハウを共同利用型に発展させ、高収益モデルを構築

システム

テンプレート化などによる自社アセットの徹底活用と生産性の飛躍的向上でコスト積上型のSIから脱却

ソフトウェア

ソフトウェアを汎用化することで、部品としてSIやサービスに再利用したり、パッケージとして拡販

従来のコスト積上型
ビジネス
(現在の主なビジネス領域)

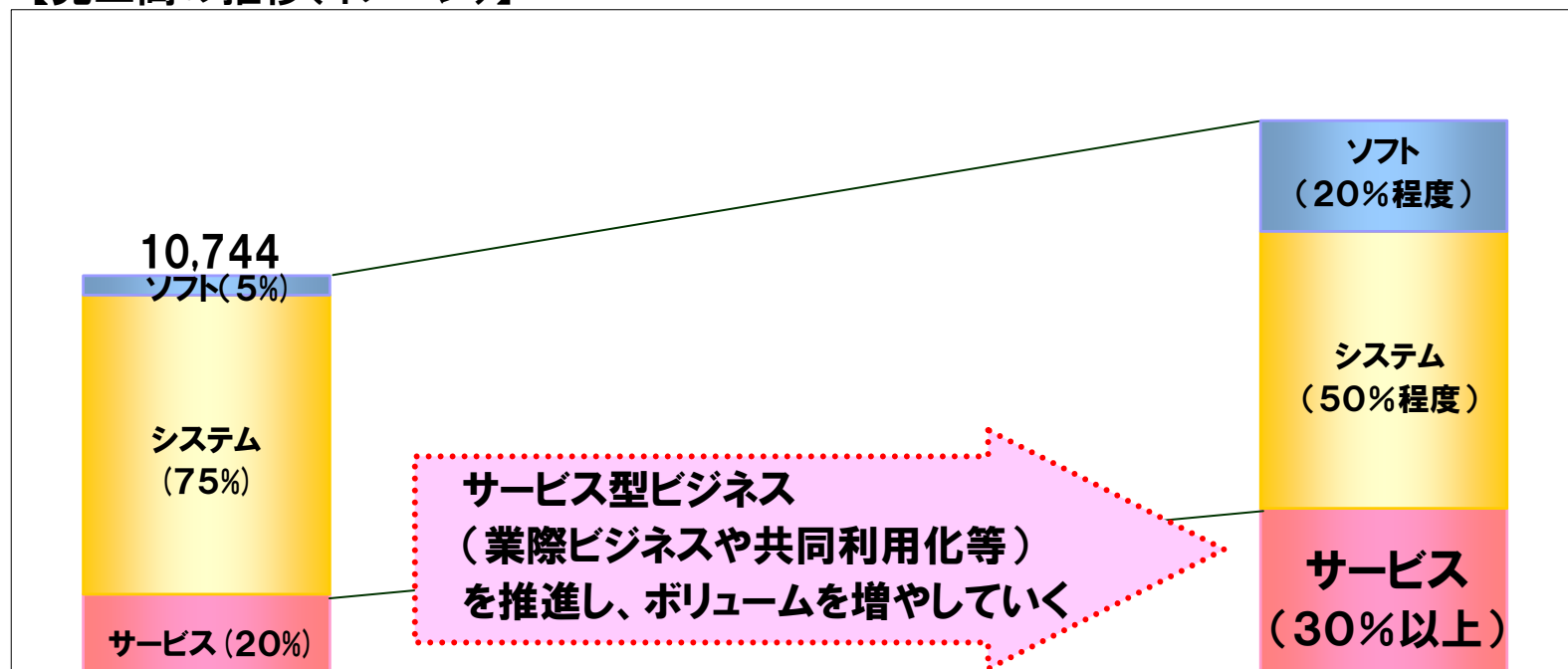
お客様要望の
多様化への対応

☆『3本の矢』の目指すところ

多様化するお客様要望への迅速な対応と、収益性の高い企画型、サービス型ビジネスの創造

【売上高の推移(イメージ)】

(単位:億円)



2008年3月期
(現状)

5~6年後

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。