



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

---

2010

株式会社NTTデータ

2-3月

# 目次

A. 当社と競争企業

D. 各分野の取組み

B. 当社の業績推移

E. M&A実績(国内外)

C. 中期経営の諸施策

F. その他

# 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
- ・ グループ企業数の推移…………… A-3
- ・ I Tサービス業界での当社の位置付け…………… A-4
- ・ I Tサービス業界におけるS I e rの役割…………… A-5
- ・ 世界のI Tサービス市場規模…………… A-6
- ・ 分野別I Tサービス市場規模…………… A-7
- ・ 競争企業…………… A-8
- ・ 世界のITサービスベンダランキング…………… A-9

## 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

- ・ 中期経営の重点施策…………… C-1
- ・ お客様満足度向上に向けた取組み…………… C-2
- ・ お客様満足度調査の経年推移…………… C-3
- ・ プロジェクトマネジメント力の強化…………… C-4
- ・ 海外発注の更なる推進…………… C-5
- ・ カンパニー制の導入…………… C-6
- ・ グループ経営の効率的な推進…………… C-7
- ・ 中国における取組み…………… C-8
- ・ アジア太平洋地域における取組み…………… C-9

# 目次

## D. 各分野の取組み

### 《D-I. 公共分野》

- ・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

### 《D-II. 金融分野》

- ・「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……D-5
- ・地銀共同センター等基幹系ビジネスの拡大……D-6
- ・信金共同センターにおける共同化の進展……D-7
- ・決済ビジネス等（主な事例）……D-8

### 《D-III. 法人分野》

- ・電子マネー関連への取組みについて……D-9
- ・コンサルティングサービスの展開……D-10
- ・Biz J（Bizインテグラル）の展開……D-11

## E. M & A実績（国内外）

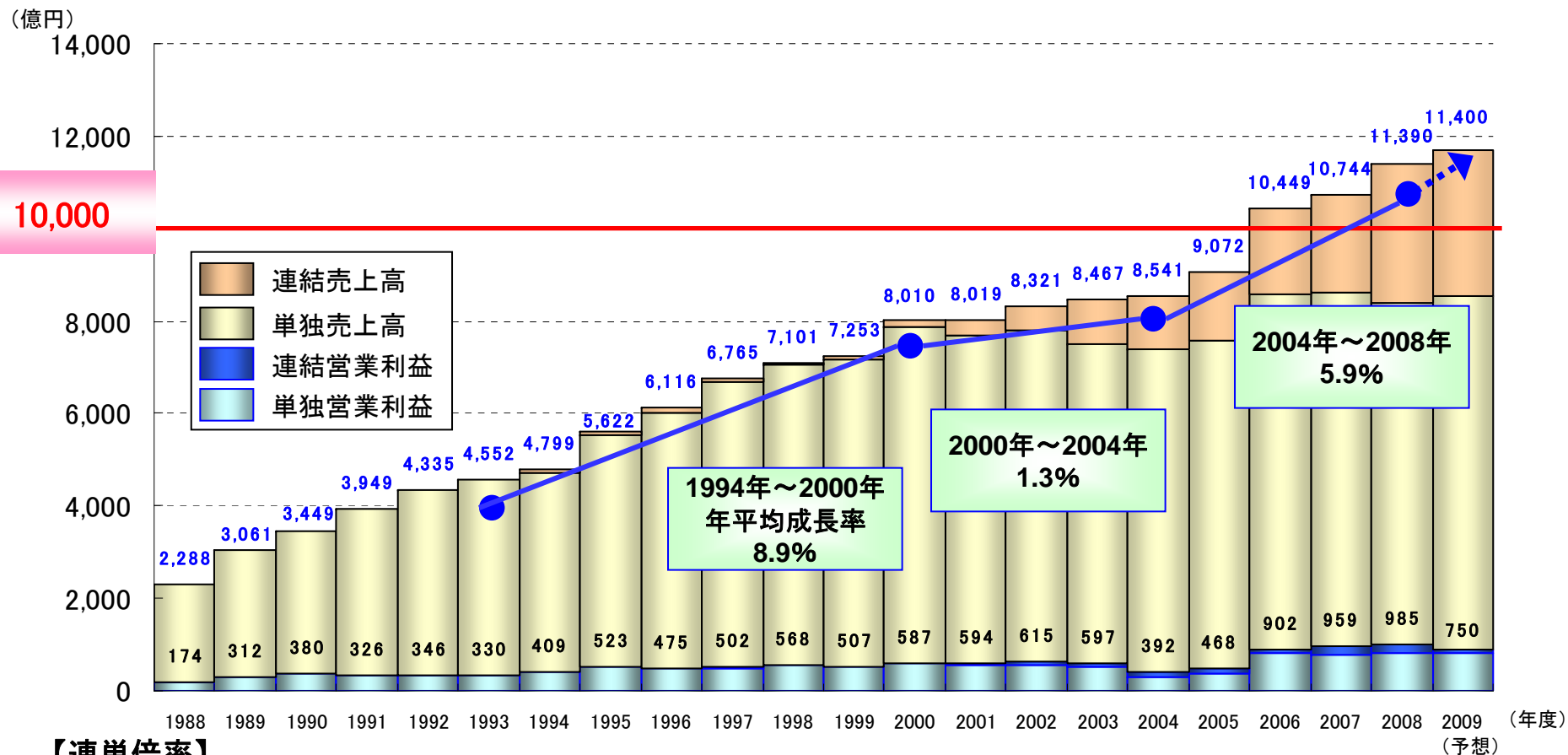
- ・当社のM & A戦略（ITパートナー等）……E-1
- ・主なM & Aおよび資本提携戦略の実績……E-2
- ・ITパートナーの事例  
ー日本たばこ産業……E-4

## F. その他

- ・データ通信サービスの特徴……F-1
- ・クラウドサービス（SaaS）への取組み……F-5

## A. 当社と競争企業

# ☆ NTTデータの沿革と売上高・営業利益推移について



	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
売上高	1.01	1.02	1.04	1.07	1.13	1.16	1.20	1.22	1.25	1.34	1.37
営業利益	1.00	1.01	1.06	1.07	1.17	1.30	1.28	1.11	1.21	1.19	1.12

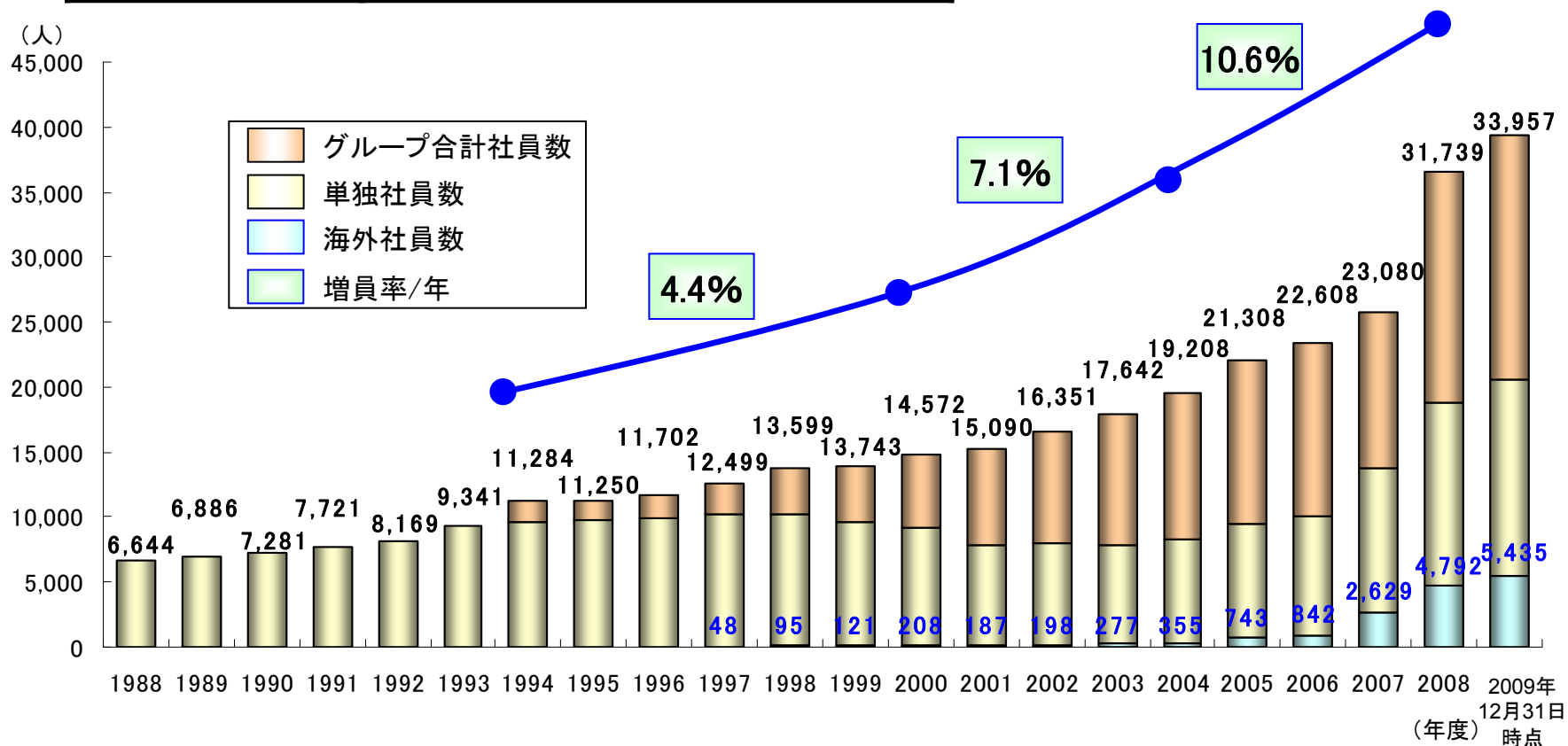
## 当社の沿革

1988年 NTTデータ通信(株)として、NTTより分社・独立	1998年 (株)NTTデータに社名変更	2008年 創立20周年
1995年 東京証券取引所市場第二部上場	2007年 連結売上高1兆円達成	2009年 中期経営(10/3期~13/3期)スタート
1996年 東京証券取引所市場第一部指定	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	2008年
海外社員数	48人	4,792人
海外社員比率	0.3%	15.1%

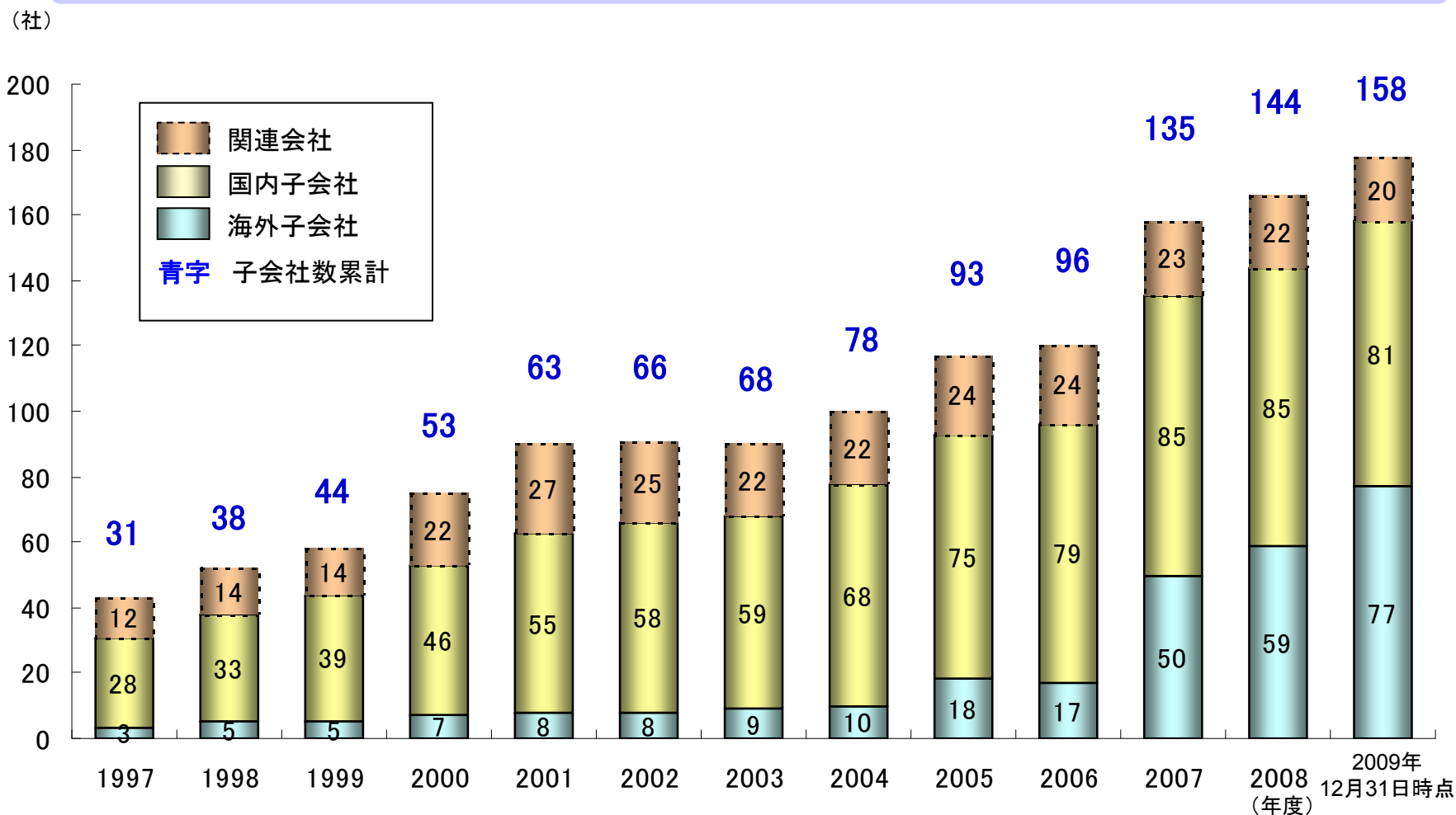


	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
連単倍率	1.13	1.47	1.97	2.12	2.40	2.46	2.67	2.72	2.70	3.44
子会社数	44社	53社	63社	66社	68社	78社	93社	96社	135社	144社

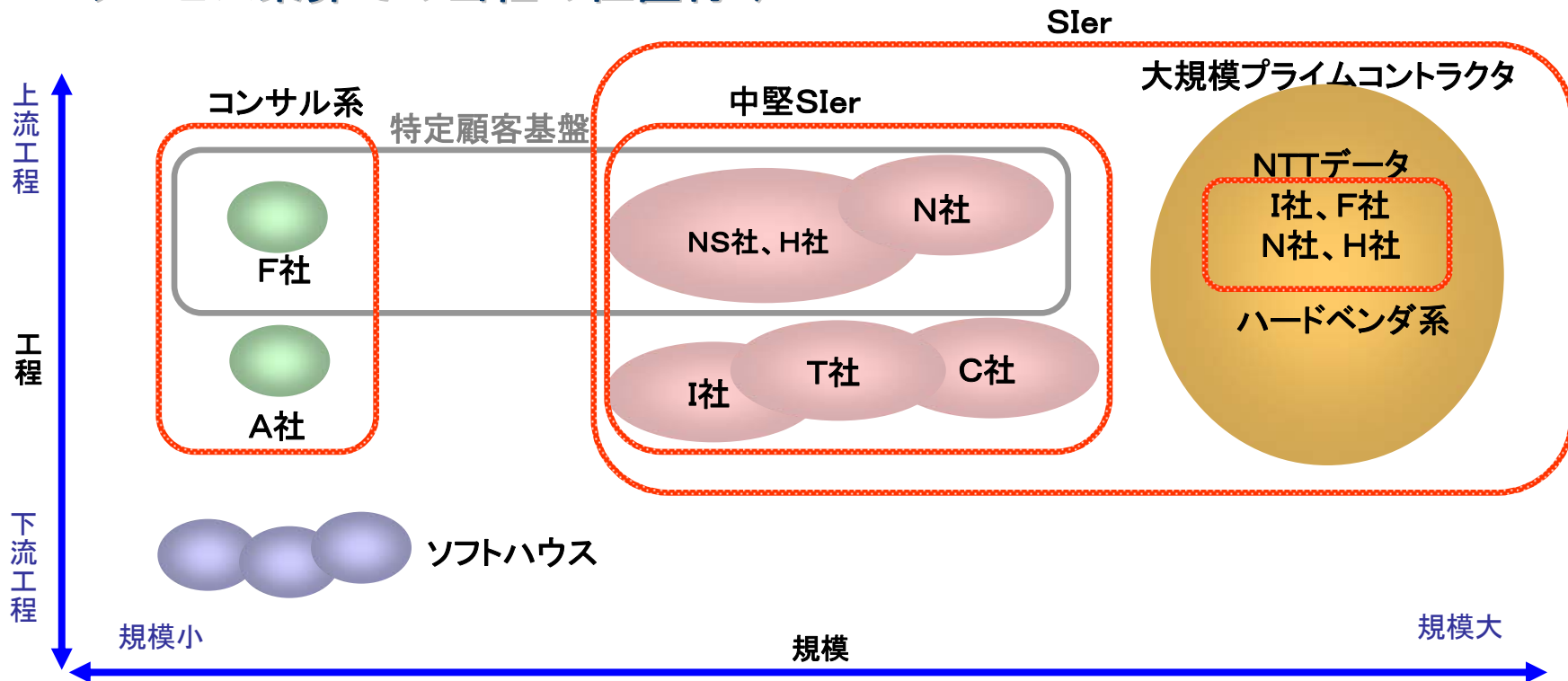
# ☆ グループ企業数の推移

国内子会社17社を対象に再編を実施し、7社に統合(2009年度)

海外77社を含む158社(関連会社を除く)

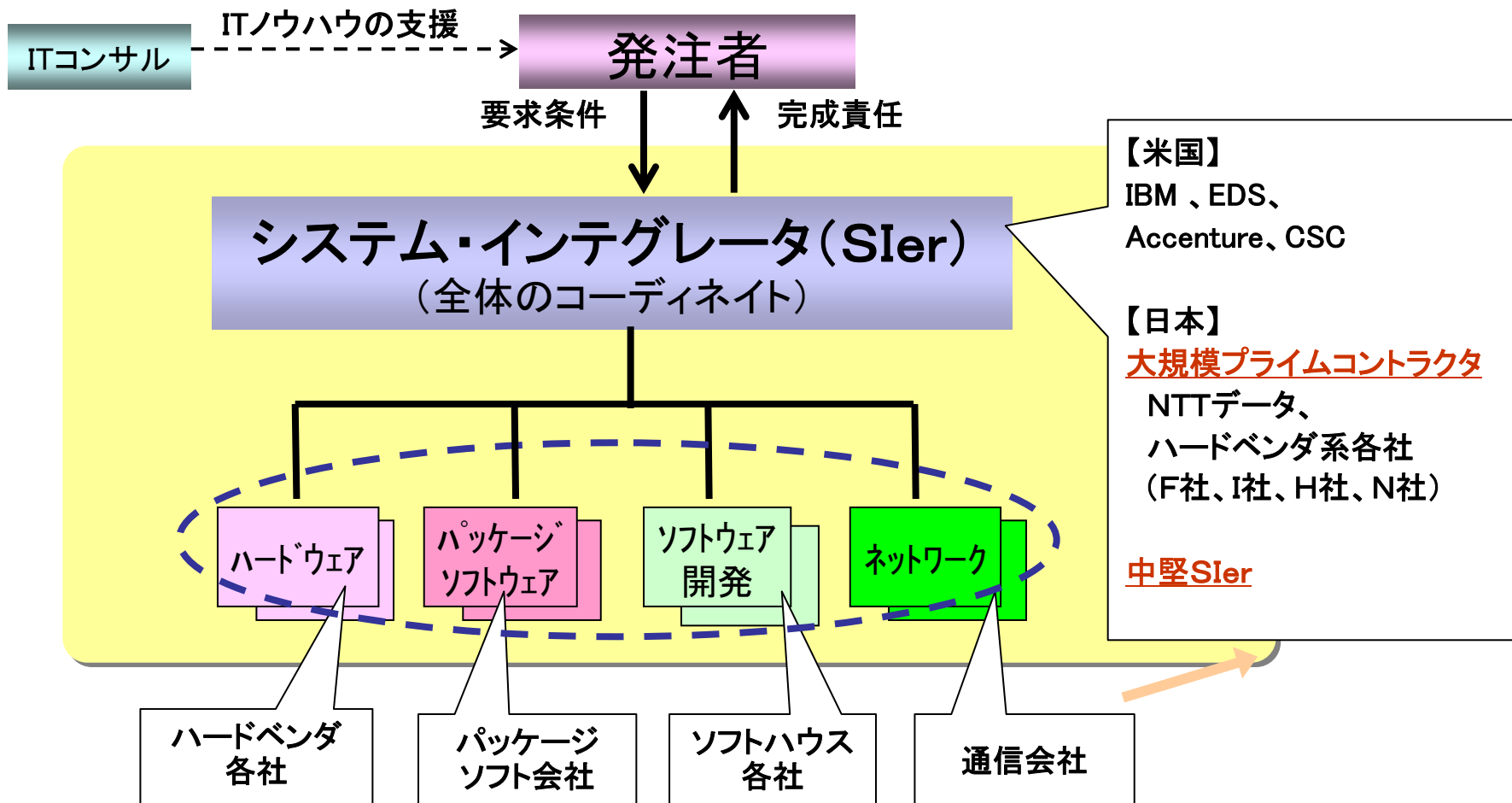


# ☆ ITサービス業界での当社の位置付け

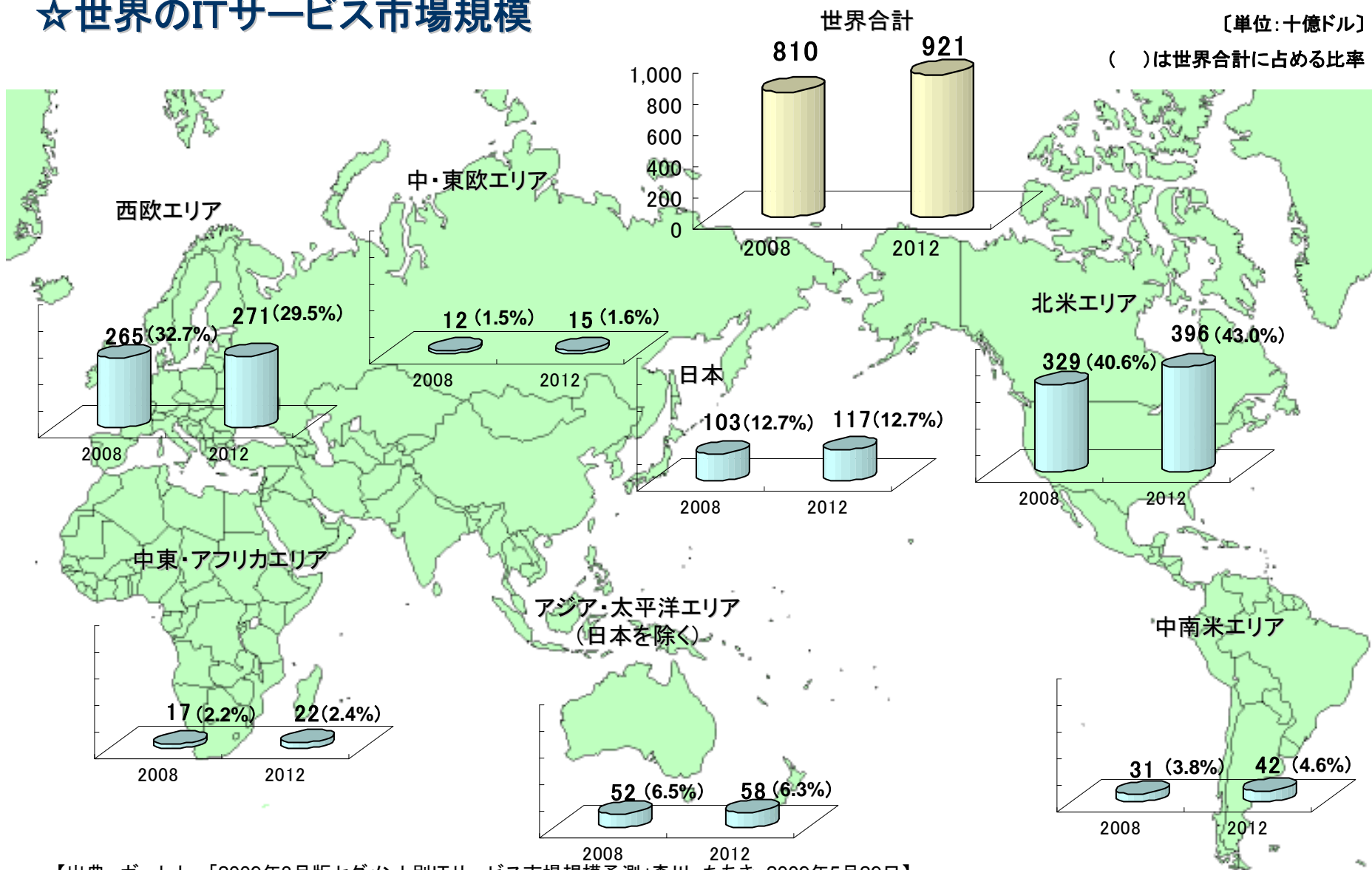


競争力に寄与する強み	ハードベンダ系	中堅SIer	コンサル系	当社
プロジェクト管理能力	○	△	△	◎
ITアウトソーシング提供能力	○	△		○
顧客基盤	○	△		○
ストック型収益	△	△		◎
コンサルティング能力	○	△	○	○

# ☆ ITサービス業界におけるSIerの役割



# ☆世界のITサービス市場規模



【出典: ガートナー「2009年3月版セグメント別ITサービス市場規模予測」森川 ちあき, 2009年5月29日】

ここに述べられたガートナーのレポート(以下「ガートナーのレポート」)は、ガートナーのシンジケート購読サービスの一部として顧客向けに発行されたデータ、リサーチ・オピニオンもしくは視点を表したものであり、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ではありません。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。

# ☆分野別ITサービス市場規模

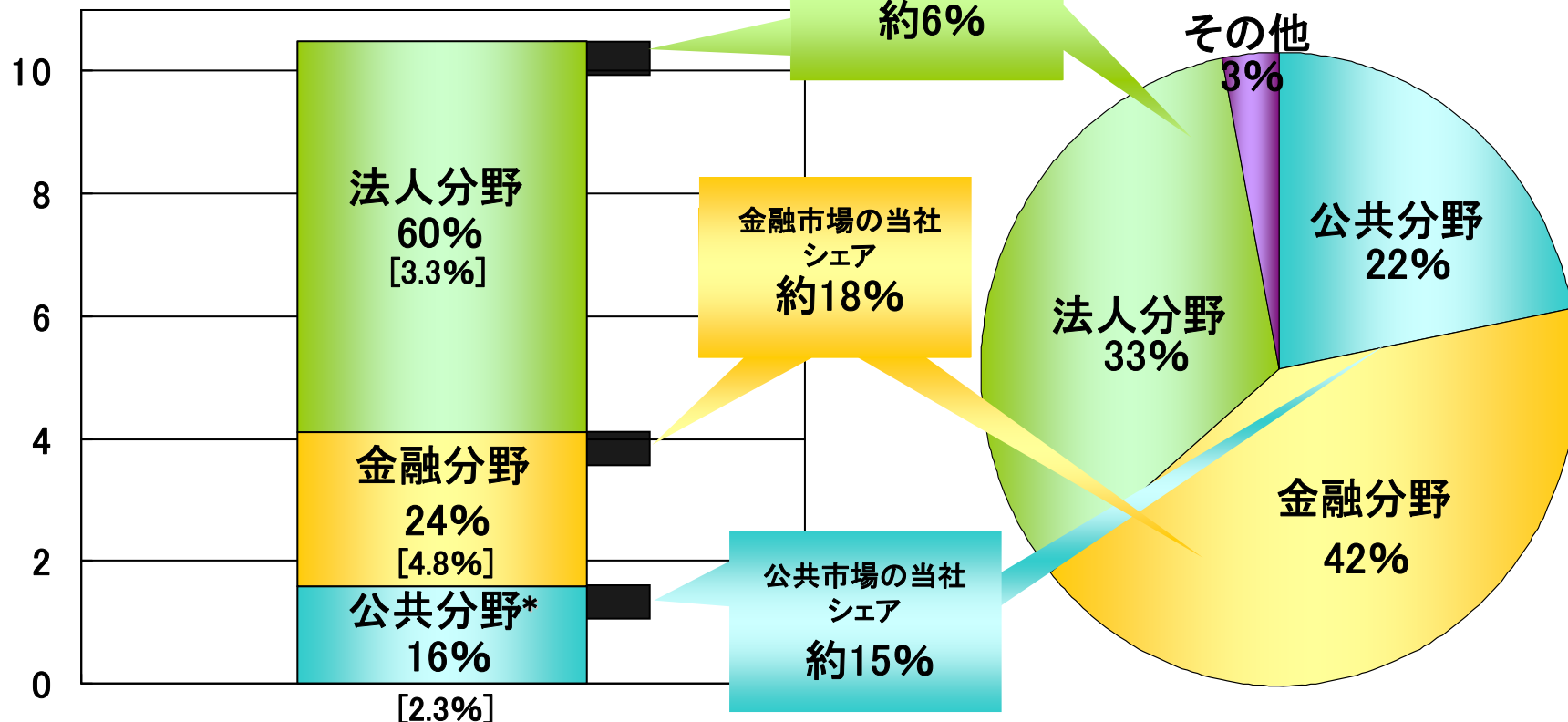
## 日本のITサービス市場規模

[モデレートケース]

<2008年>

10兆6,598億円

(兆円)



[ ]内は対前年市場伸び率

\*公共分野:「政府官公庁/地方自治体」、「医療/福祉」、「教育」

※その他:保守・運用等

【出典:ガートナー「2009年3月版産業別日本のITサービス市場規模予測」森川 ちあき, 2009年6月19日】

## ☆ 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。

(2009年3月期(日本IBMは2008年12月期、HPは2009年10月期、Accentureは2009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	経常利益	当期純利益	総資産	株主資本 当期純利益率 (ROE)	時価総額 (2010.1.29 終値)
当 社		11,390	985	8.6%	955	483	12,750	8.7%	7,882
情 報 服 務	野村総合研究所	3,412	497	14.6%	517	245	3,544	11.9%	4,551
	伊藤忠テクノソリューションズ*	3,072	216	7.0%	220	129	2,274	8.9%	1,764
	オービック	474	143	30.2%	173	94	1,295	8.4%	1,681
	ITホールディングス	3,383	237	7.0%	236	94	2,953	7.4%	881
	日立情報システムズ	1,920	116	6.0%	118	56	1,412	6.7%	-
	日立ソフトウェアエンジニアリング*	1,658	123	7.5%	136	73	1,659	6.6%	-
	新日鉄ソリューションズ*	1,615	115	7.1%	119	63	1,268	8.6%	735
	住商情報システム	1,342	90	6.7%	95	39	1,142	4.4%	690
	電通国際情報サービス	751	44	6.0%	46	13	532	4.0%	169

(参考)

ハ ー ド ベ ン ダ	富士通	30,770	1,887	6.1%	[150]	[▲1,123]	[32,219]	[▲13.2%]	11,509
	日本電気	27,239	1,249	4.6%	[▲931]	[▲2,966]	[30,753]	[▲36.0%]	6,095
	日立製作所	25,944	1,766	6.8%	[▲2,898]	[▲7,873]	[94,037]	[▲48.9%]	14,051
	日本IBM	[11,329]	[1,529]	[13.5%]	[1,543]	[967]	[6,735]	-	-
海外企業	HP	103,955	9,198	8.8%	-	6,951	104,180	19.3%	100,987
	Accenture	21,027	2,399	11.4%	-	1,442	11,122	58.6%	23,525
	CSC	15,191	1,081	7.1%	-	1,012	14,173	20.3%	7,095

【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、2010.1.29時点の為替レートUS1ドル=90.75円にて円換算して表示。

# ☆ 世界のITサービスベンダランキング

## 2008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)

ランク	会社名	2007	ランク	会社名	2008
1	IBM	54,145	1	IBM	58,891
2	Hewlett-Packard (*1)	37,866	2	Hewlett-Packard	38,584
3	Accenture	20,616	3	Accenture	23,732
4	Fujitsu	18,646	4	Fujitsu	20,432
5	CSC	16,059	5	CSC	17,112
6	Lockheed Martin	11,957	6	Lockheed Martin	13,077
7	Capgemini	11,355	7	Capgemini	12,746
8	Northrop Grumman	9,820	8	Hitachi	11,111
9	Hitachi	9,635	9	NEC	10,657
10	NEC	9,288	10	Northrop Grumman	10,382
11	SAIC	9,146	11	SAIC	10,070
12	T-Systems	8,419	12	<b>NTT Data</b>	<b>9,504</b>
13	ADP	8,313	13	ADP	9,019
14	NTT Data	8,167	14	T-Systems	8,634

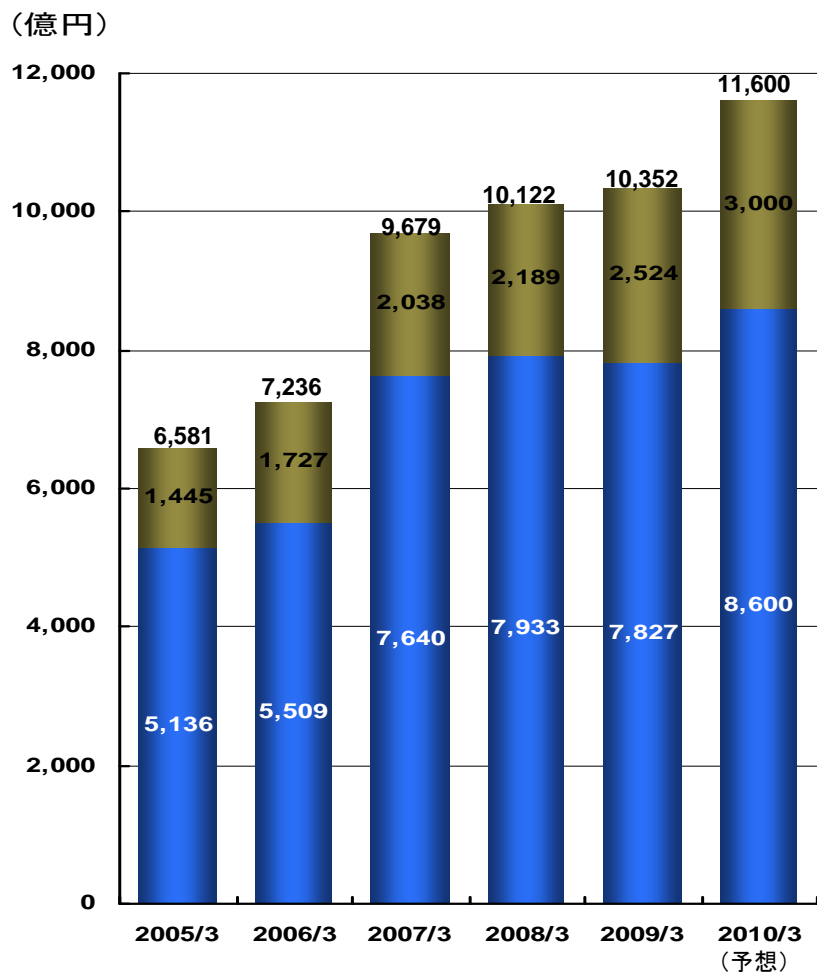
(\*1)2007年のHewlett-Packardには、EDSの売上を含む

\*【出典: Gartner “IT Services Market Metrics Worldwide Market Share: Database”, Kathryn Hale 他共著, 2009年5月14日】

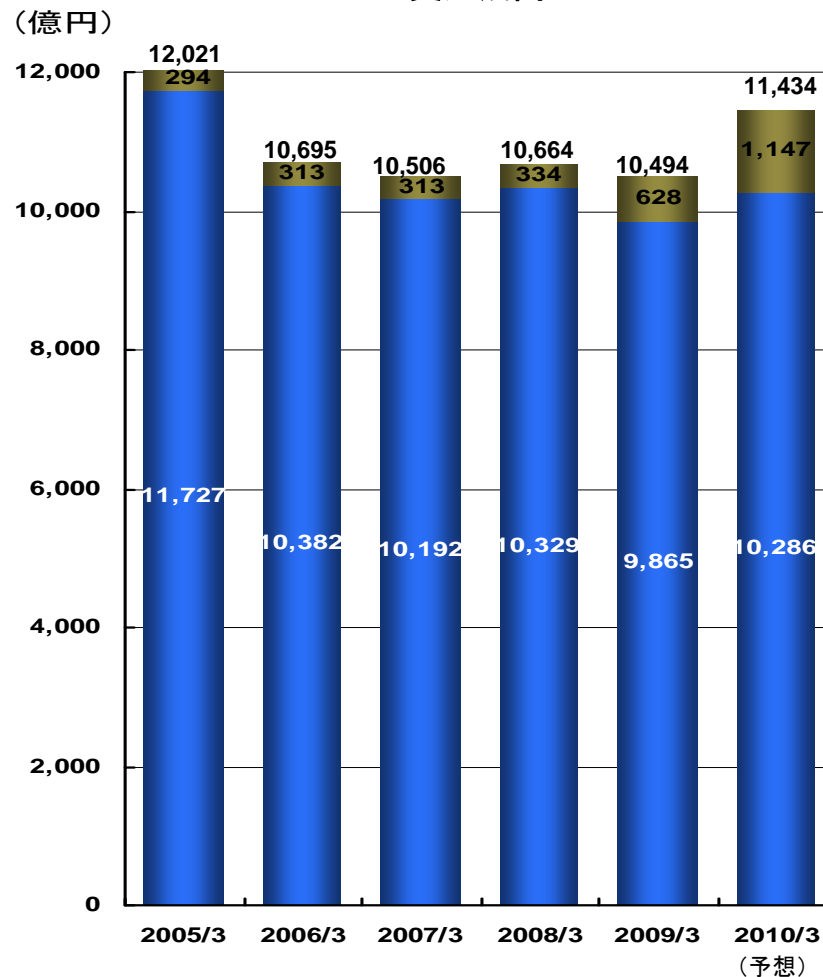
## B. 当社の業績推移

# ☆ セグメント別の状況 – 受注高・受注残高

受注高

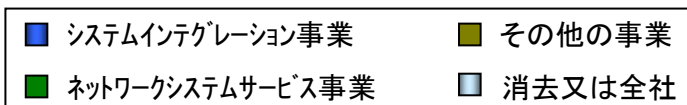
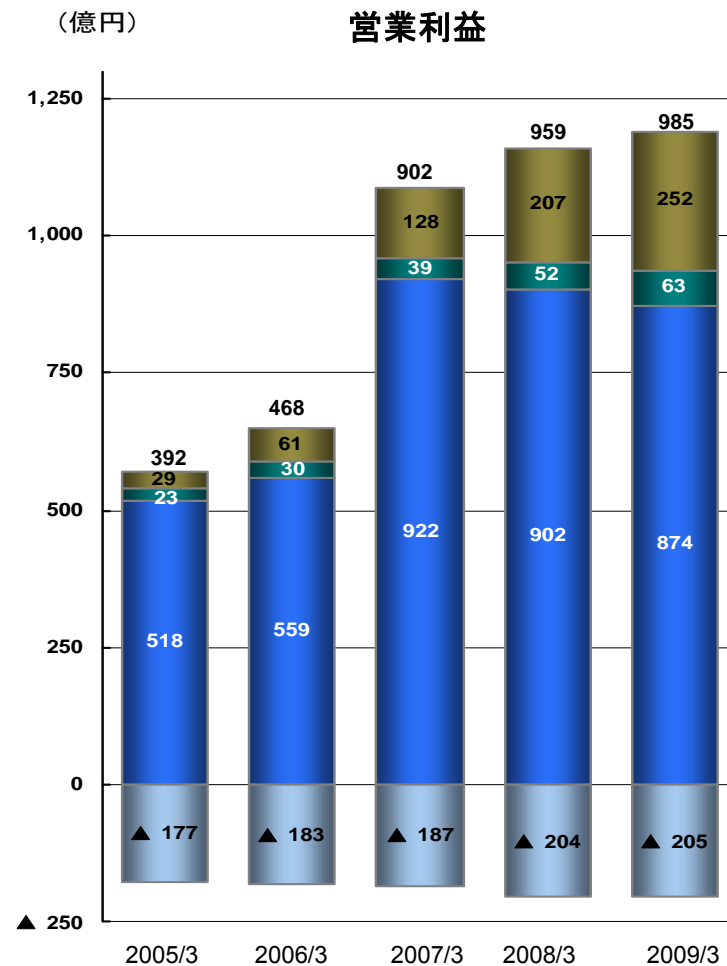
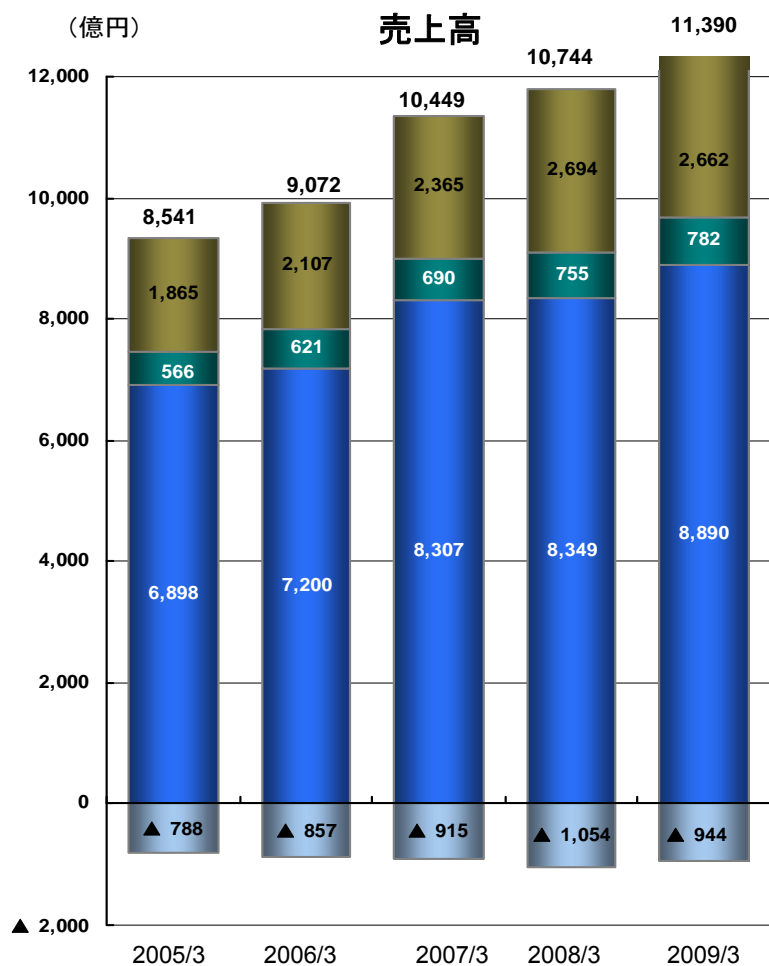


受注残高



■ システムインテグレーション事業
 ■ その他の事業

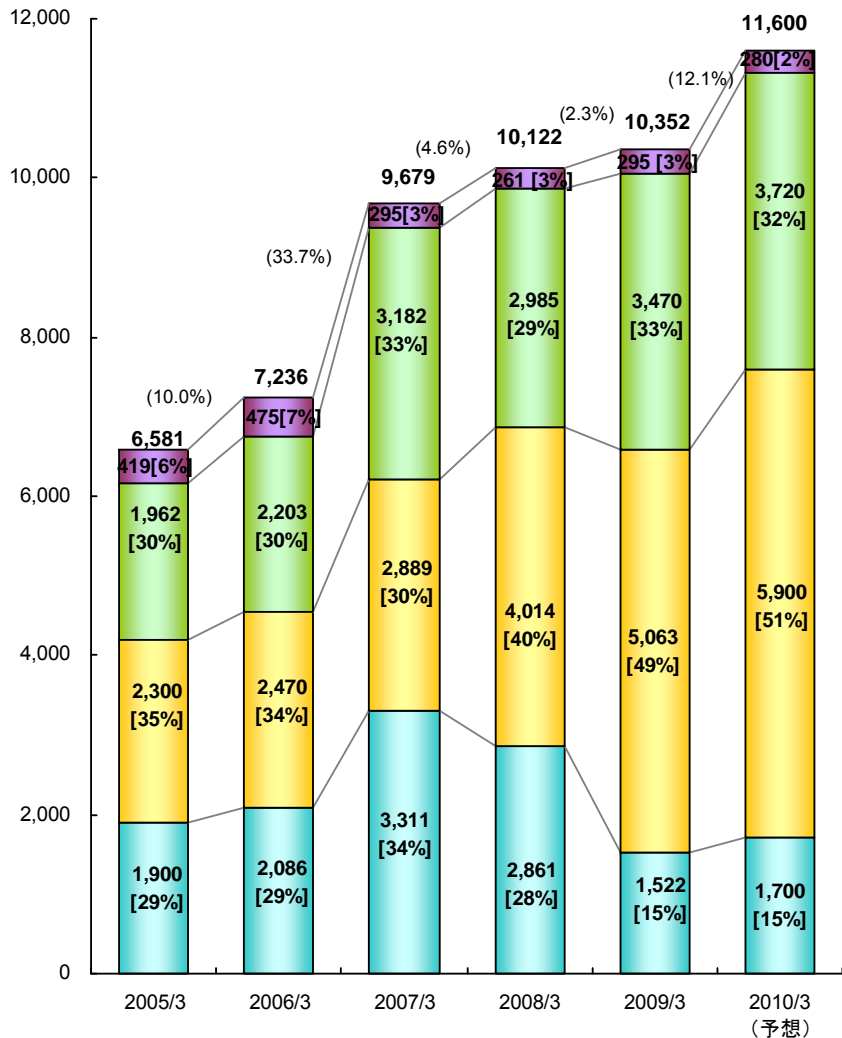
# ☆ セグメント別の状況 ー売上高・営業利益



# ☆ 分野別の状況 - 受注高・売上高

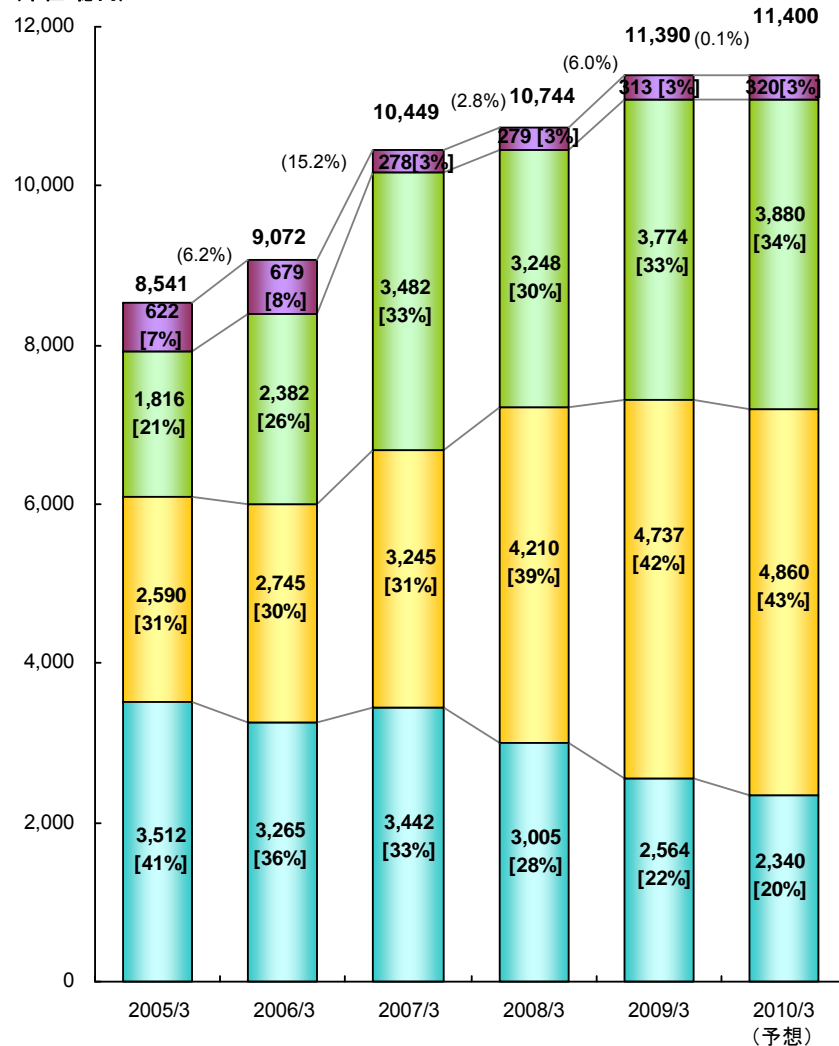
## 受注高

(単位: 億円)



## 売上高

(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

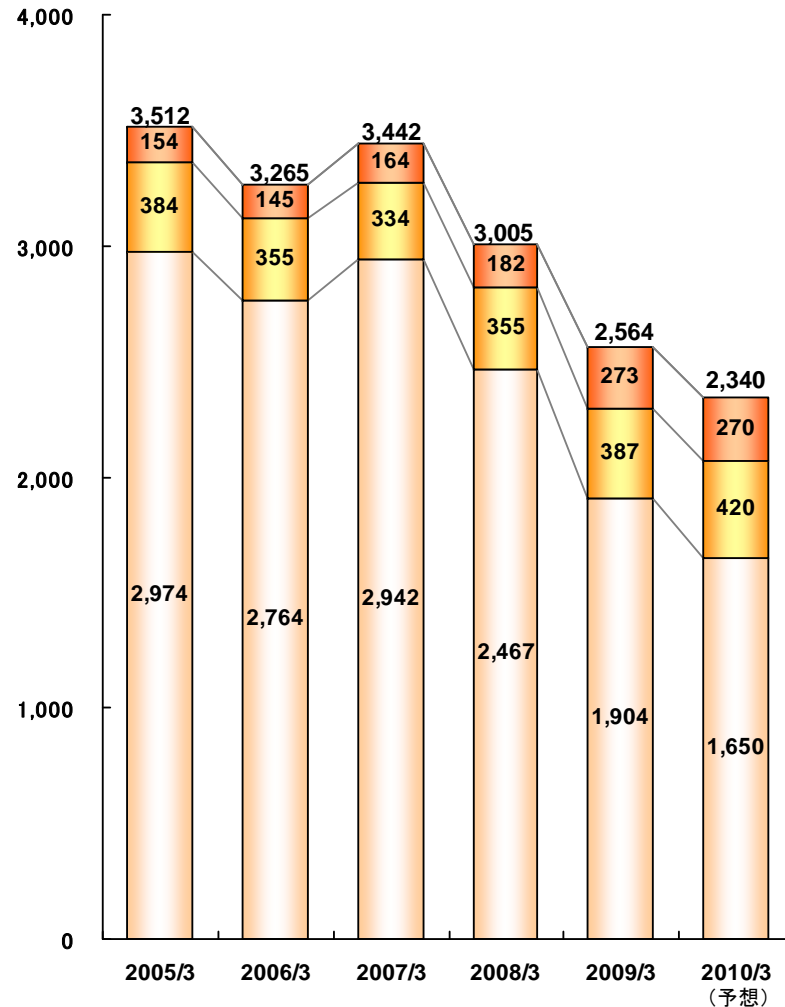
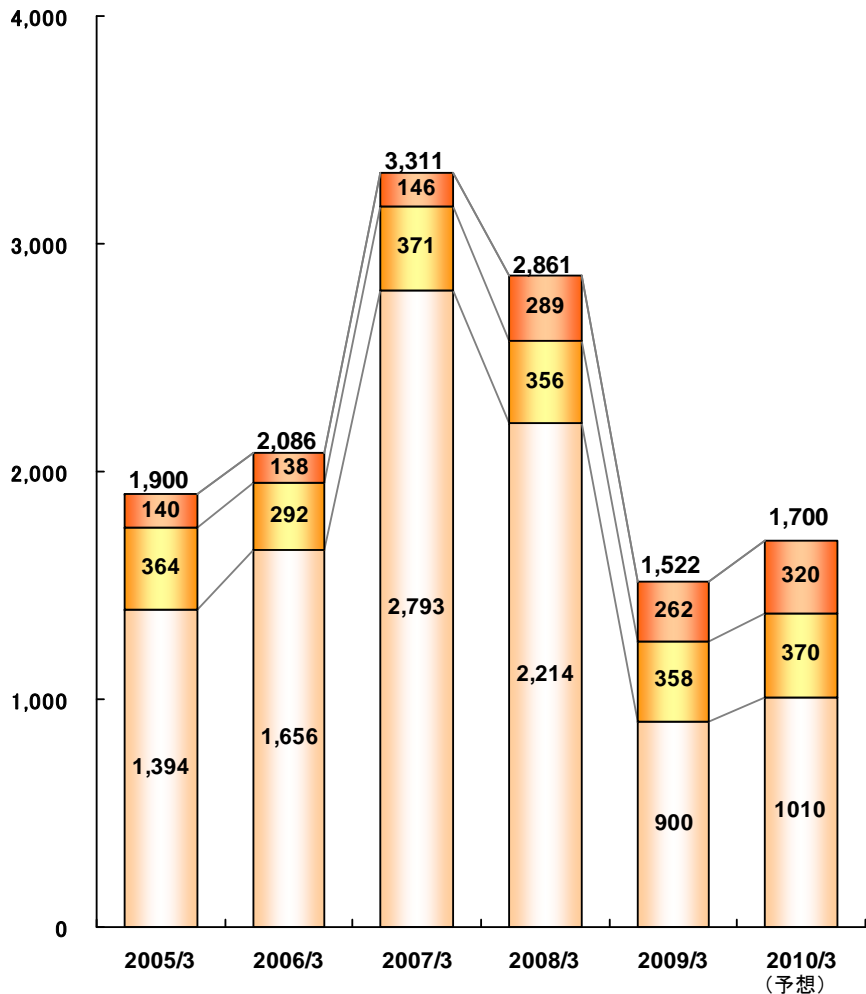
# ☆ 公共分野の推移－受注高・売上高

受注高

売上高

(単位:億円)

(単位:億円)



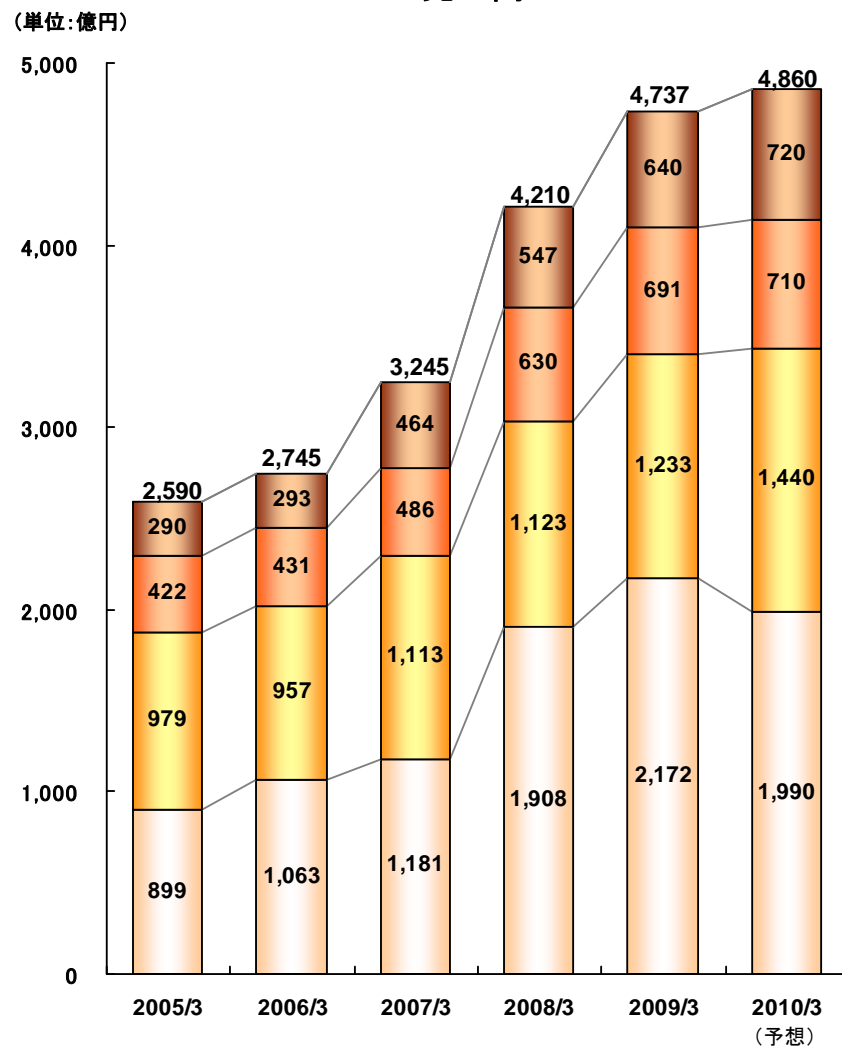
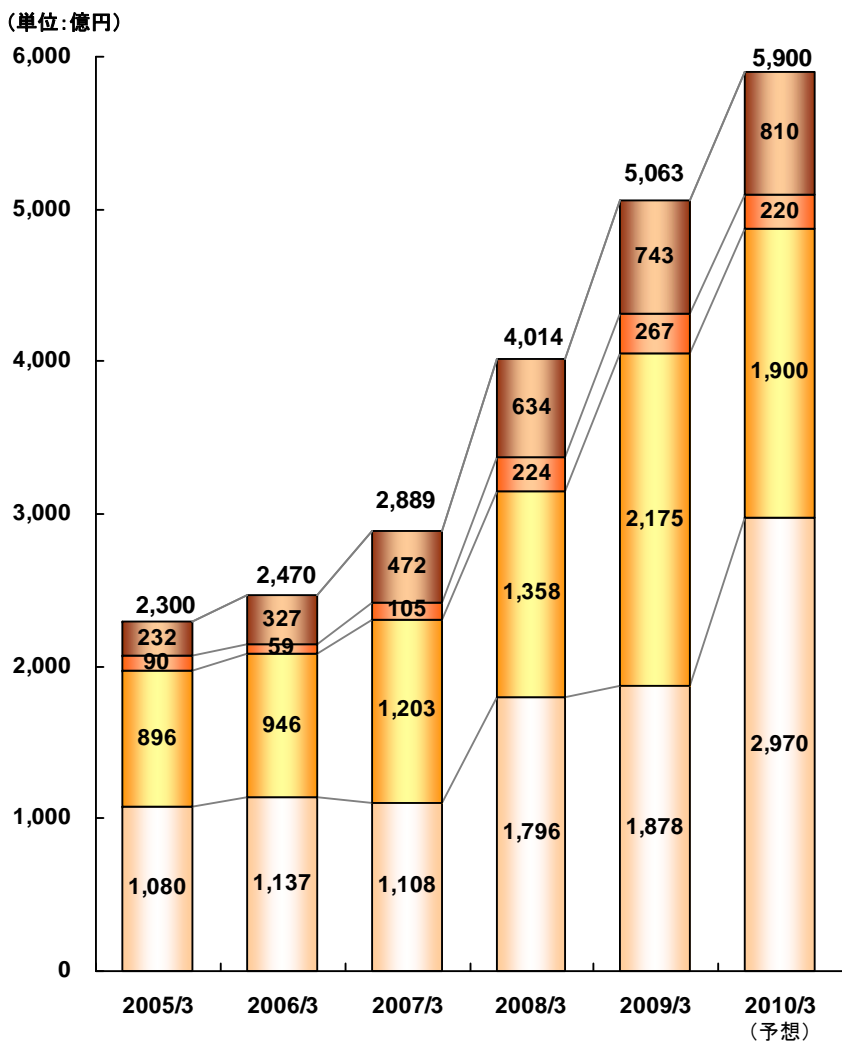
□ 中央府省関係    □ 地方自治体関係    □ 医療福祉・その他

※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

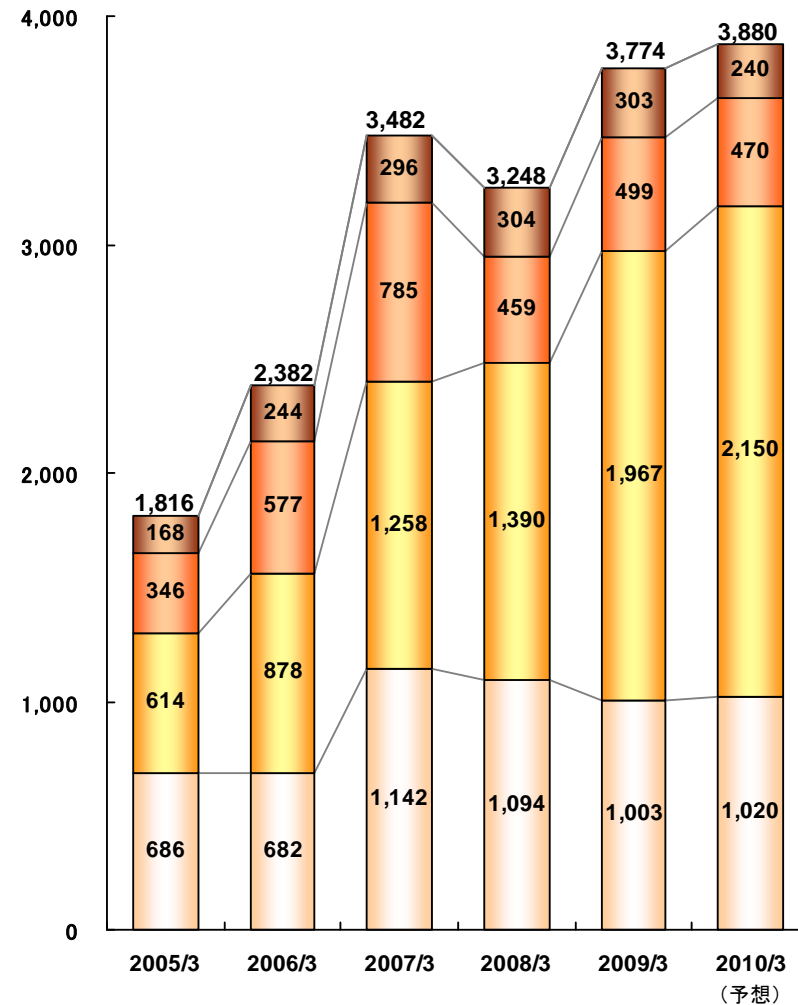
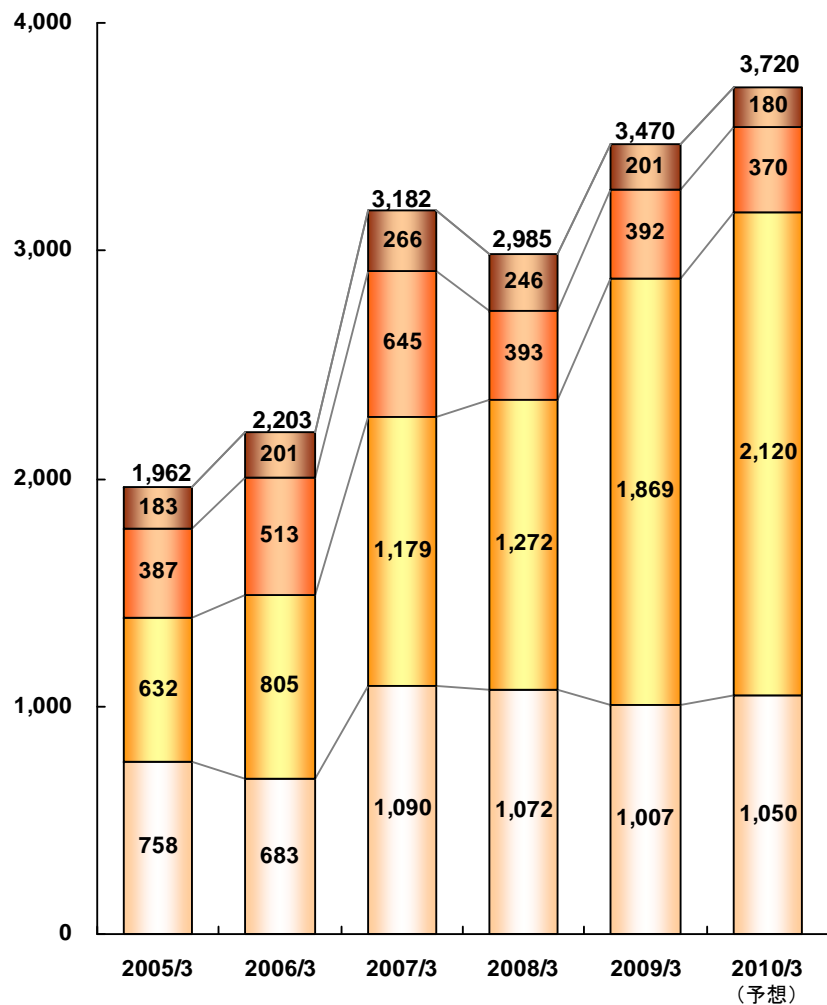
# ☆ 法人分野の推移－受注高・売上高

受注高

売上高

(単位:億円)

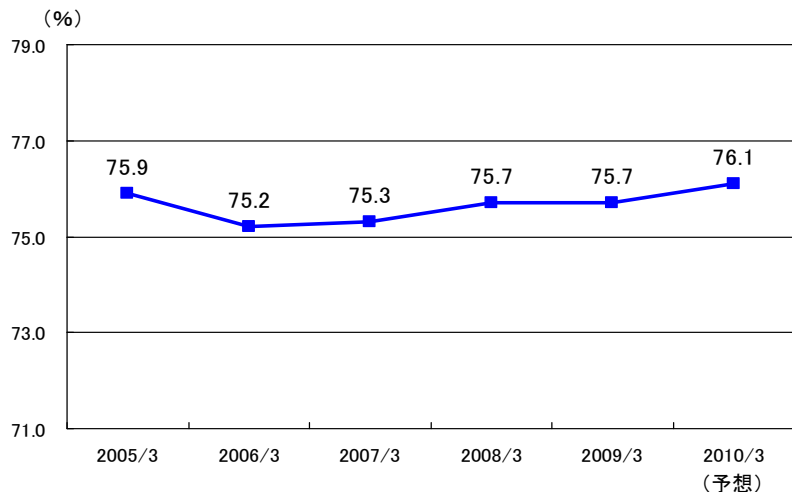
(単位:億円)



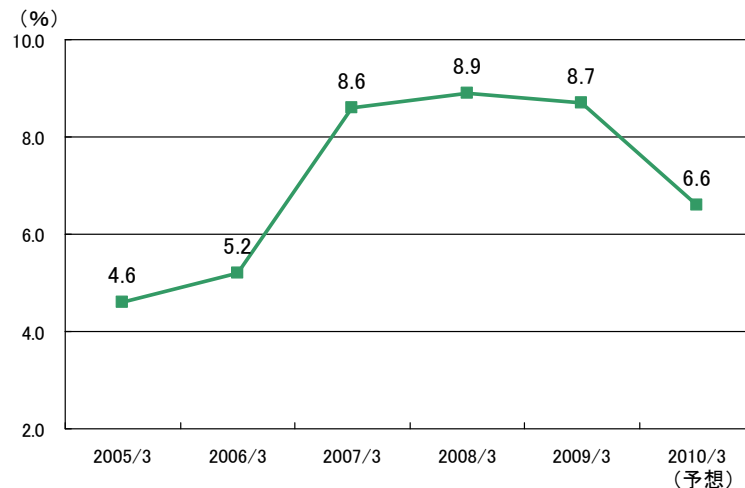
テレコム
  製造・流通
  サービス・メディア・運輸・建設
  その他

# ☆ 原価率、販管費等の推移

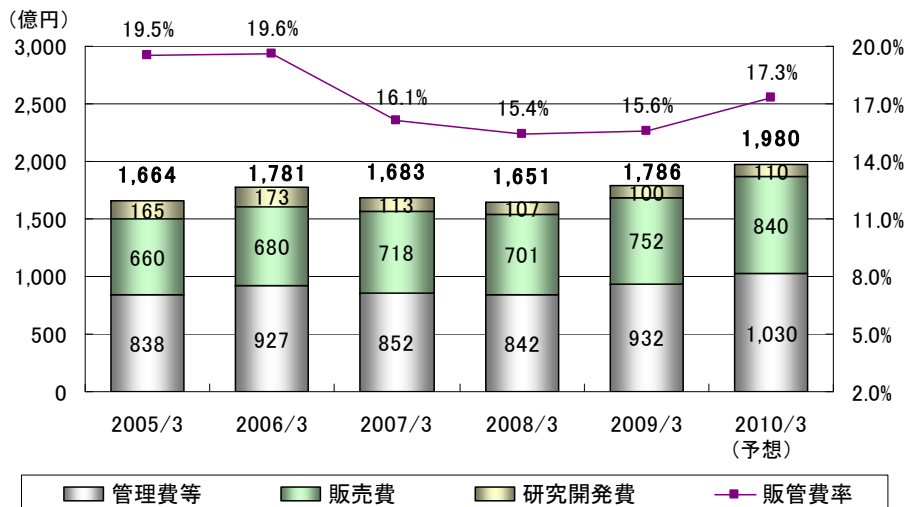
## ◇ 原価率



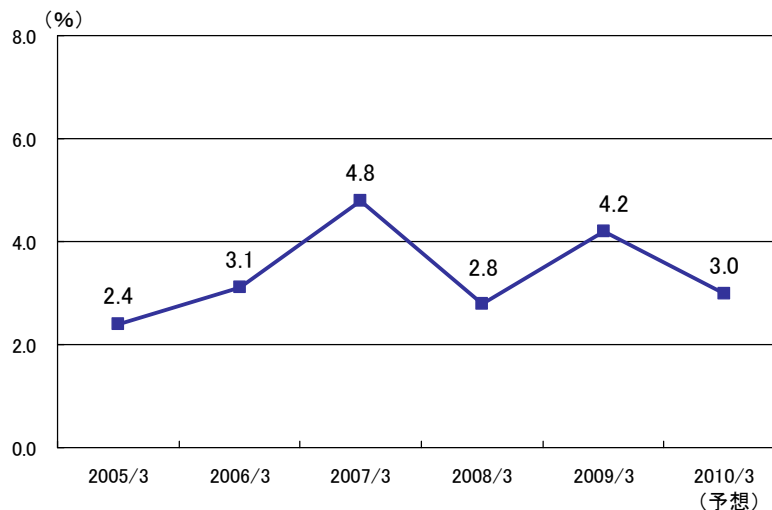
## ◇ 営業利益率



## ◇ 販管費・販管費率

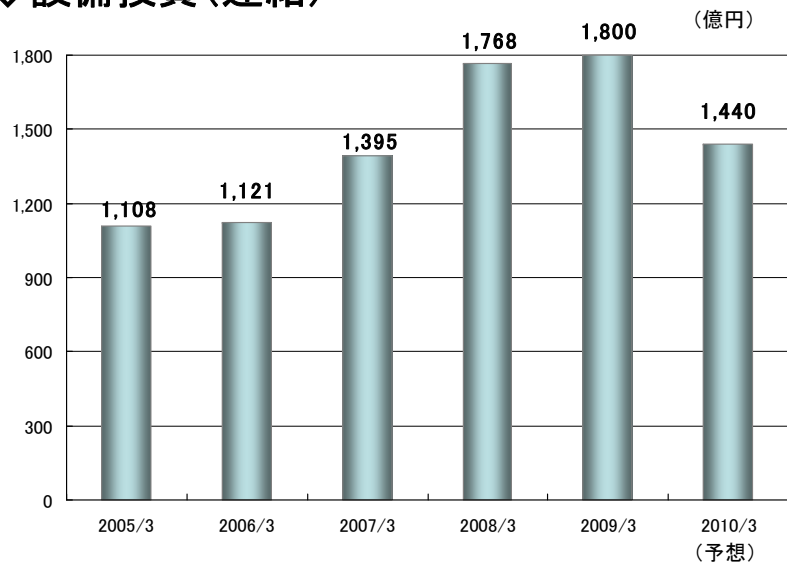


## ◇ 当期純利益率

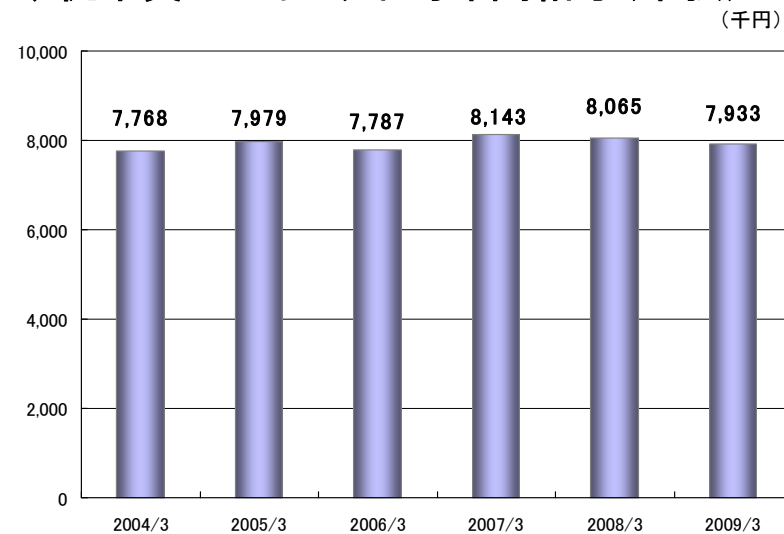


## ☆ 設備投資等の状況

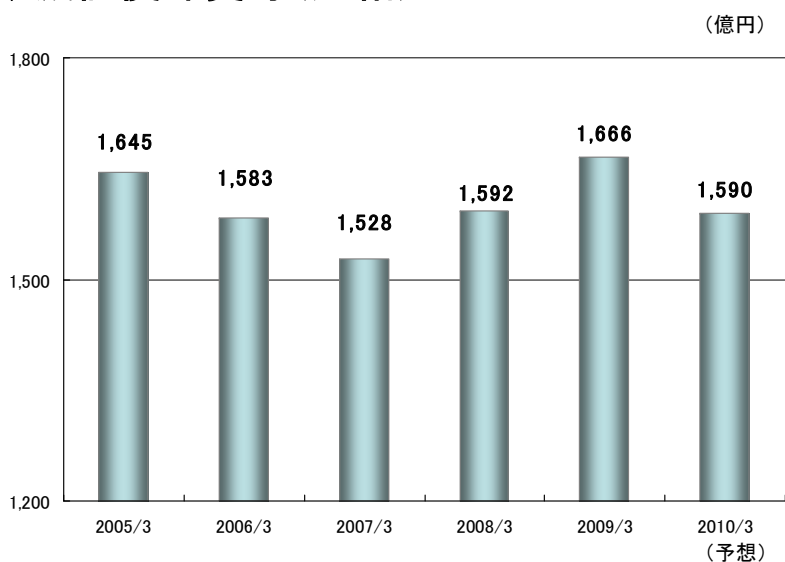
### ◇ 設備投資(連結)



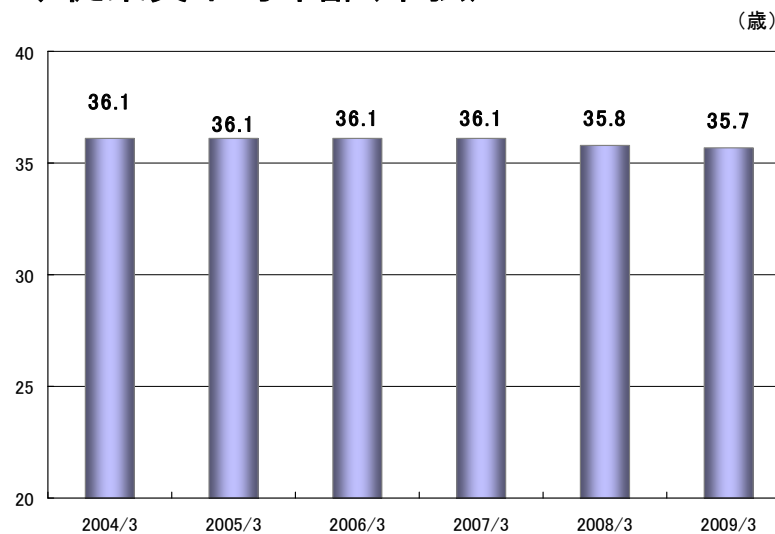
### ◇ 従業員1人当たり平均年間給与(単独)



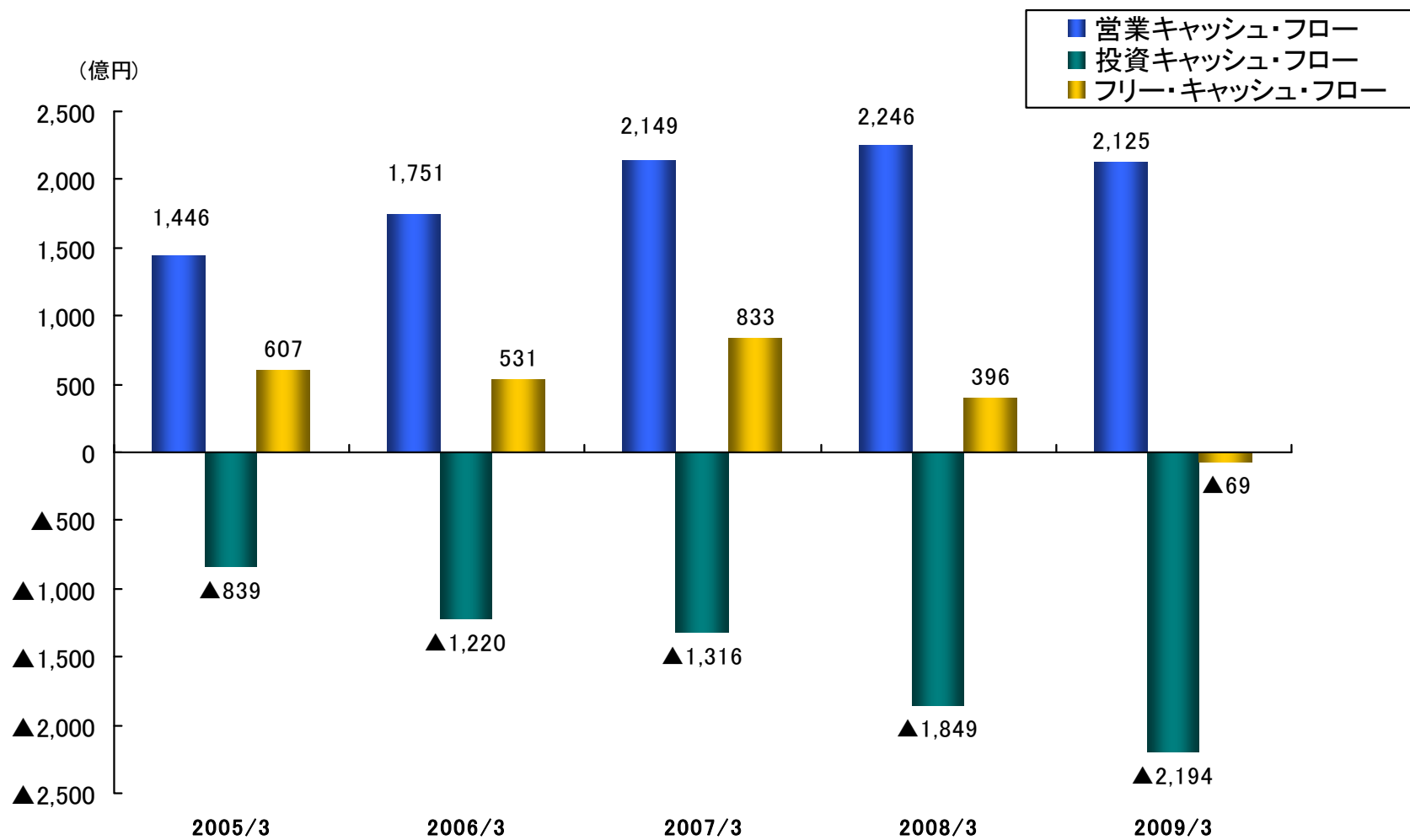
### ◇ 減価償却費等(連結)



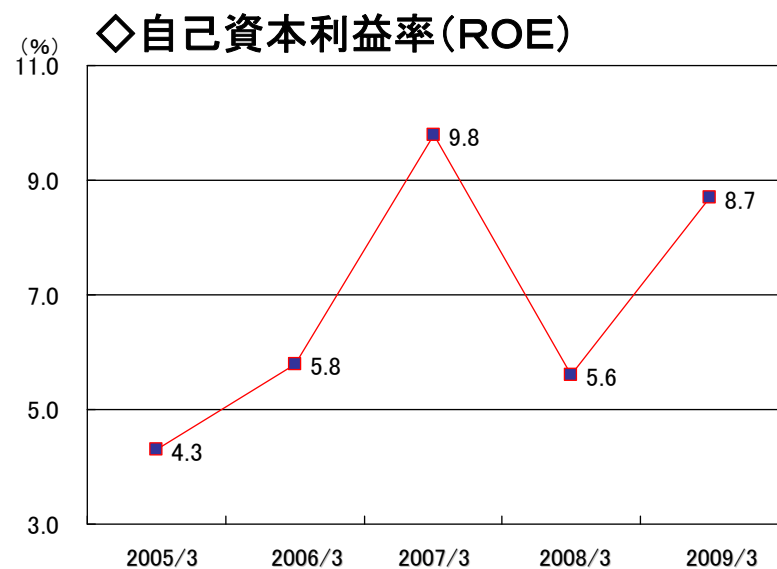
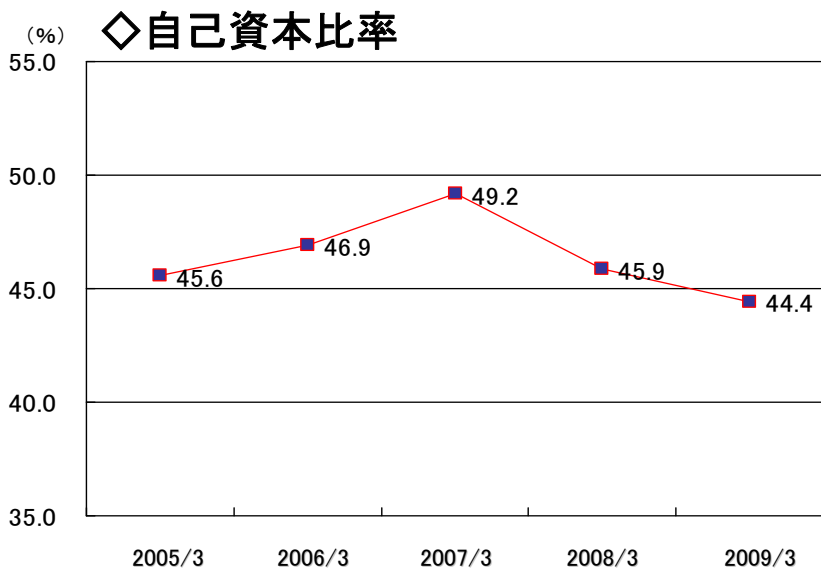
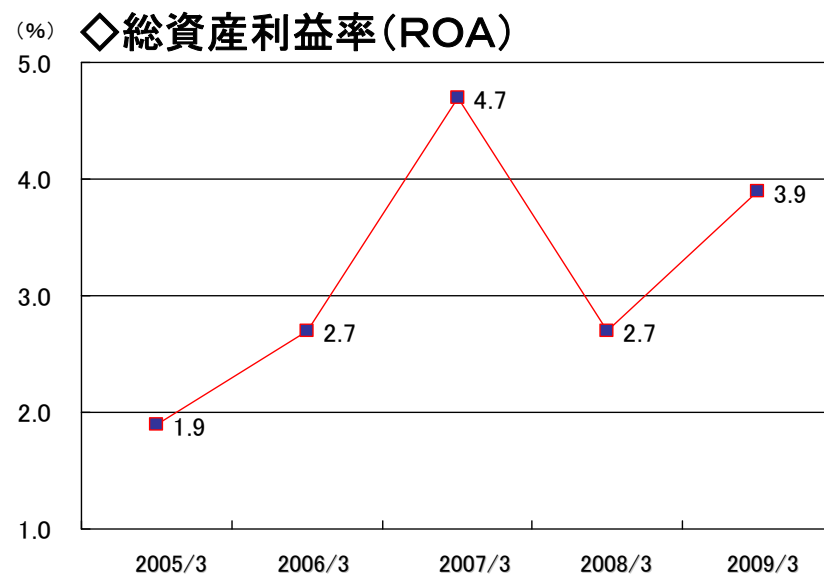
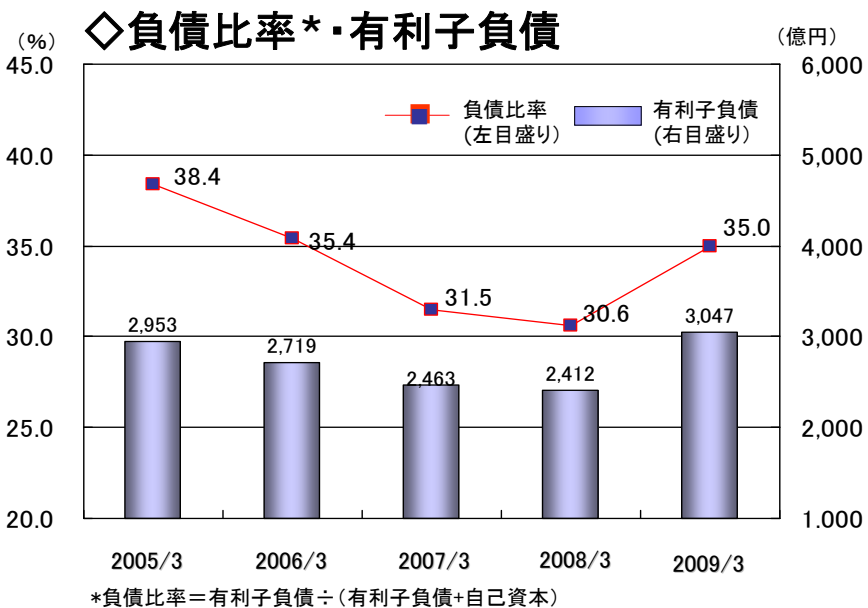
### ◇ 従業員平均年齢(単独)



# ☆ キャッシュ・フローの推移

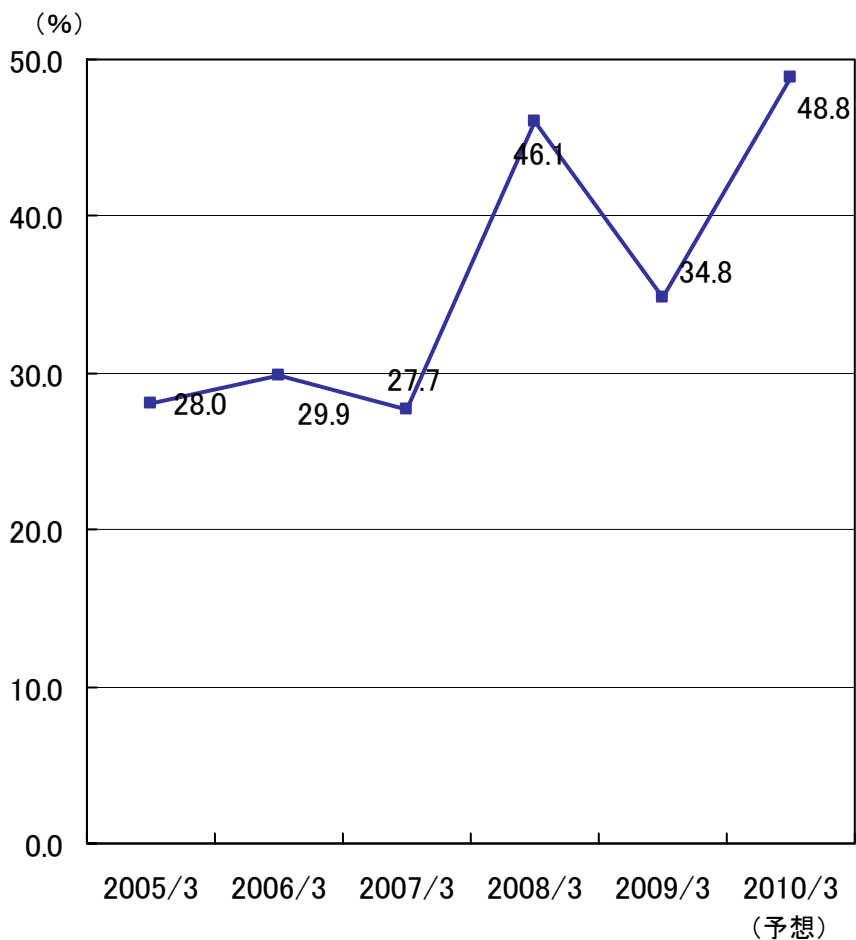


## ☆ 経営指標の推移

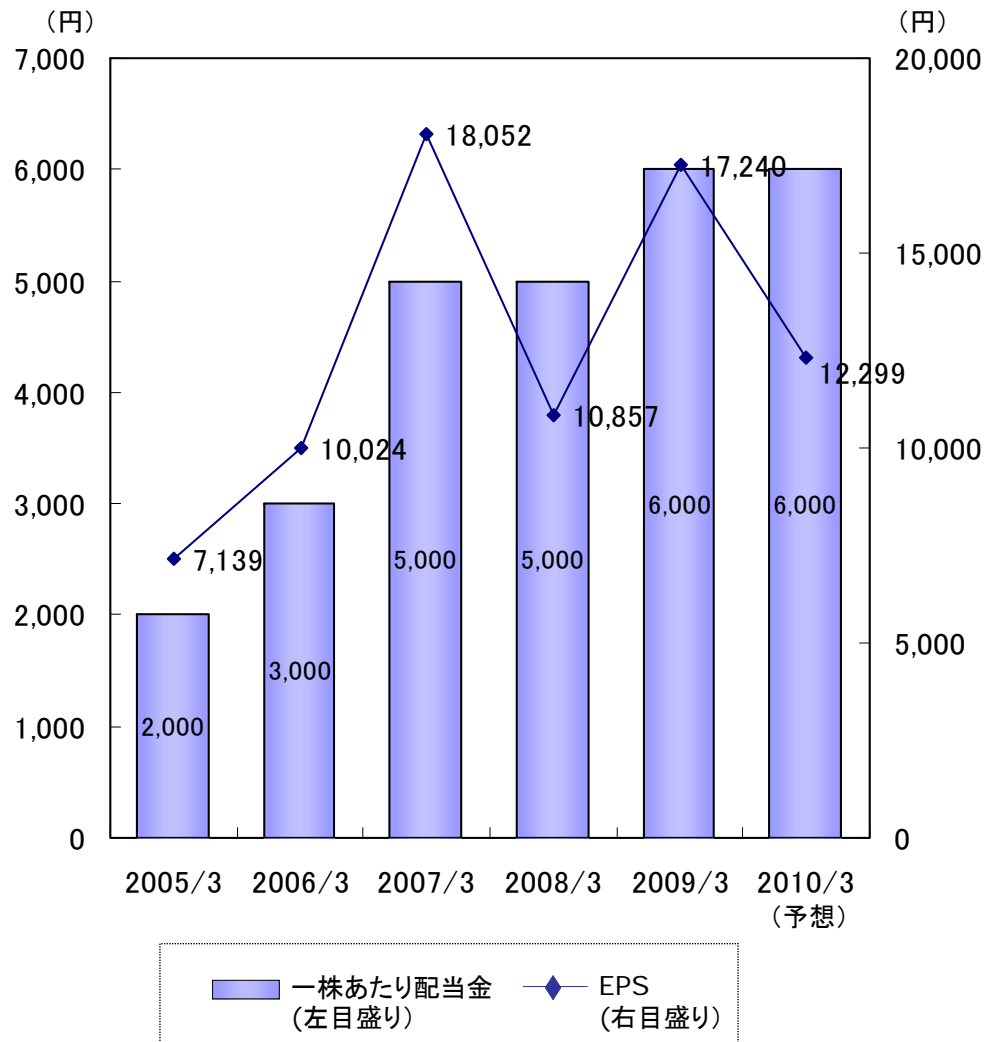


# ☆ 株主還元について

◇ 配当性向(連結)



◇ 1株あたり年間配当金・EPS(連結)



## C. 中期経営の諸施策

## ☆ 中期経営の重点施策

キーワード	狙い	取組み内容
営業力強化	顧客満足度向上	<ul style="list-style-type: none"> <li>●ソリューション(サービス・ソフト)の拡大</li> <li>●コンサルティング機能の拡大強化</li> <li>●営業メソドロジの導入・浸透</li> </ul>
SI競争力強化	工期短縮 原価率低減 品質改善	<ul style="list-style-type: none"> <li>●ソフトウェア開発自動化プロジェクトの拡大</li> <li>●海外発注の更なる推進</li> <li>●全社統ルール・標準メソドロジの導入徹底</li> </ul>
グループ事業拡大強化	グループ拡大 シナジー創出	<ul style="list-style-type: none"> <li>●積極的な国内外M&amp;Aの実施</li> <li>●スケールを活かした購買改革や事業の効率化</li> <li>●カンパニー制導入による連携強化</li> </ul>
人財育成	競争力強化 社員満足度向上	<ul style="list-style-type: none"> <li>●P-CDP(*)の更なる推進とグループ会社展開</li> <li>●グローバル人財の育成</li> <li>●ワークスタイルイノベーションの推進</li> </ul>
+		
環境志向経営	お客様・自社の 環境負荷低減	<ul style="list-style-type: none"> <li>●お客様の情報システムを通じた社会・環境への貢献</li> <li>●自社の事業運営における環境負荷低減活動の浸透</li> </ul>

(\*)プロフェッショナルCDP:プロフェッショナル人財の育成と確保を目的に、目指すべき人財像を明確化し、社員一人ひとりの専門性とレベルを認定することにより、会社の成長と社員の成長とを連動させていく仕組み

## ☆お客様満足度向上に向けた取組み

### 営業力強化

#### ■「営業メソドログ」の展開

- ・営業活動を遂行する際の詳細な標準手順(アクティビティ)の定義と、参考となる営業ノウハウを記載した「営業メソドログ」を展開。

#### ■コンサルティング機能の拡大強化

- ・変革コンサル、システム開発、システム活用サポートの「3D Value Cycle」でコンサルティングサービスを推進。

### SI競争力強化

#### ■ビジネスマネジメント実施方法の遵守・徹底

- ・全社統一ルールを定め、昨年より全組織へ適用。

#### ■PMワークベンチ<sup>(※1)</sup>の適用

- ・PMワークベンチを全案件に適用義務化。プロジェクト管理方法を統一し、プロジェクトの現状を見える化。

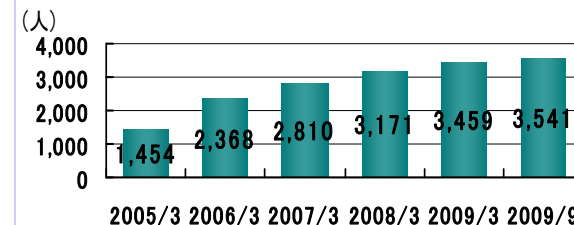
※1 プロジェクトマネジメント(PM)を支援する品質管理、進捗管理等のツール類

### 人財育成

#### ■プロフェッショナルCDP(P-CDP)の推進

- ・プロフェッショナル人財として社内認定を受けた人数は3,907名<sup>(※2)</sup>。
- ・米国PMI認定のプロジェクトマネジメントプロフェッショナル(PMP)の資格保有者数は3,541名<sup>(※3)</sup>と着実に増加。

＜PMP資格保有者の状況＞



※2 2009年7月1日現在  
 ※3 2009年9月30日現在

全社で守るべき  
必要最低限の  
ルール  
ルールを実行  
するための  
具体的な手順

全社  
統一ルール  
標準手順・  
ノウハウ共有

ビジネスマネジメント  
実施方法

営業メソドログ 開発標準手順  
など

これらの取組みにより、お客様満足度は着実に上昇中

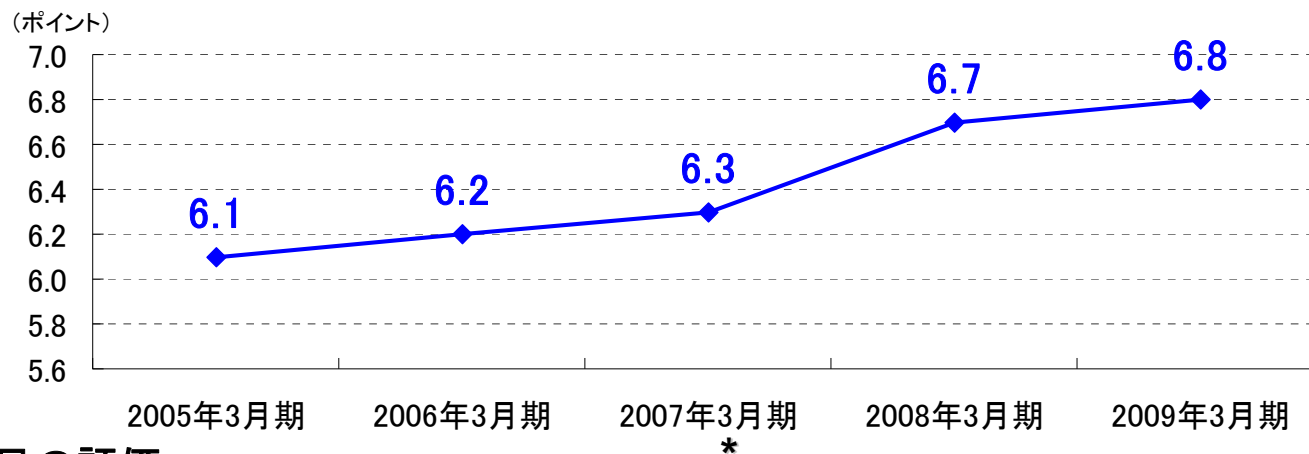
「日経コンピュータ2009年 第14回顧客満足度調査」において、  
 「システム開発関連サービス(情報サービス会社)」「システム運用関連サービス(情報サービス会社)」の  
 2部門で1位を獲得

出典:『日経コンピュータ』2009年8月19日号「第14回顧客満足度調査」

## ☆ 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

システム品質における確実性

マニュアル類の整備、適切なタイミングでの更新

保守・運用におけるトラブル対応の適切性

#### お客様の評価が低い項目

機能追加やハードウェアの更改を想定したシステムの柔軟性

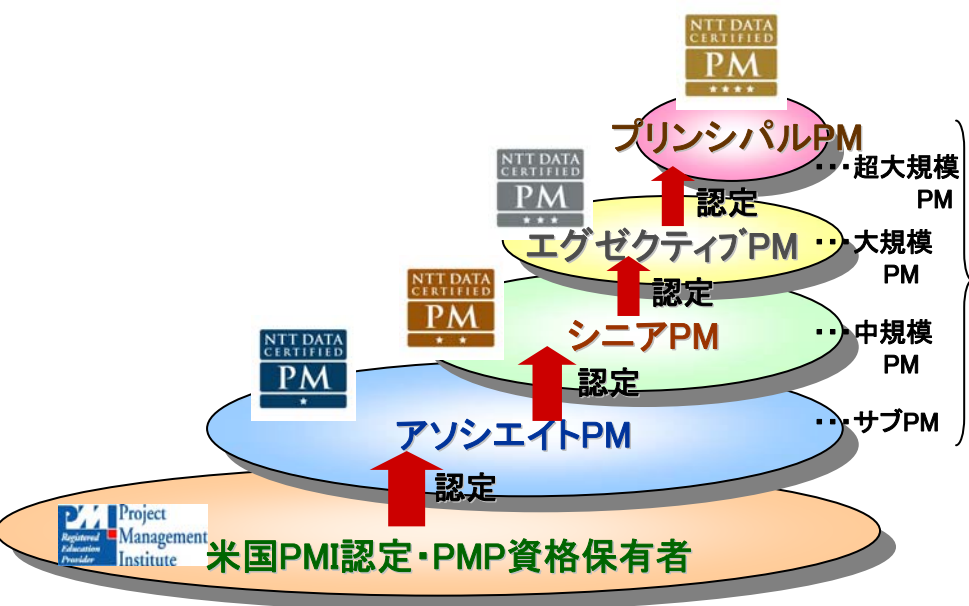
システム品質やサービス内容に対する価格の納得性

# ☆ 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》

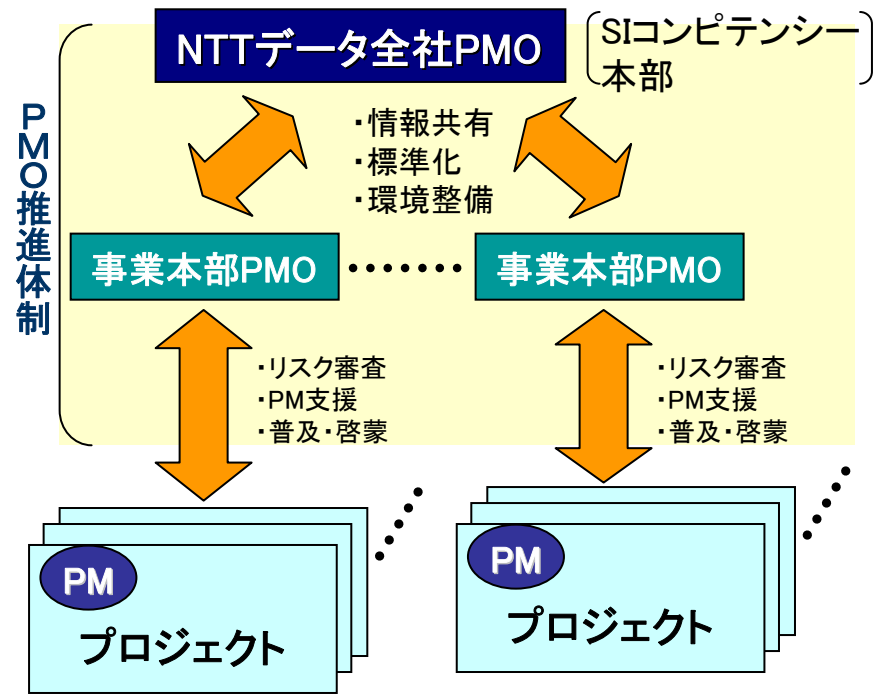
- 当社認定PMの配置による品質保証
- 若手PMの積極登用  
(2007年問題への対応など)



## (2) 組織マネジメント力の強化

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

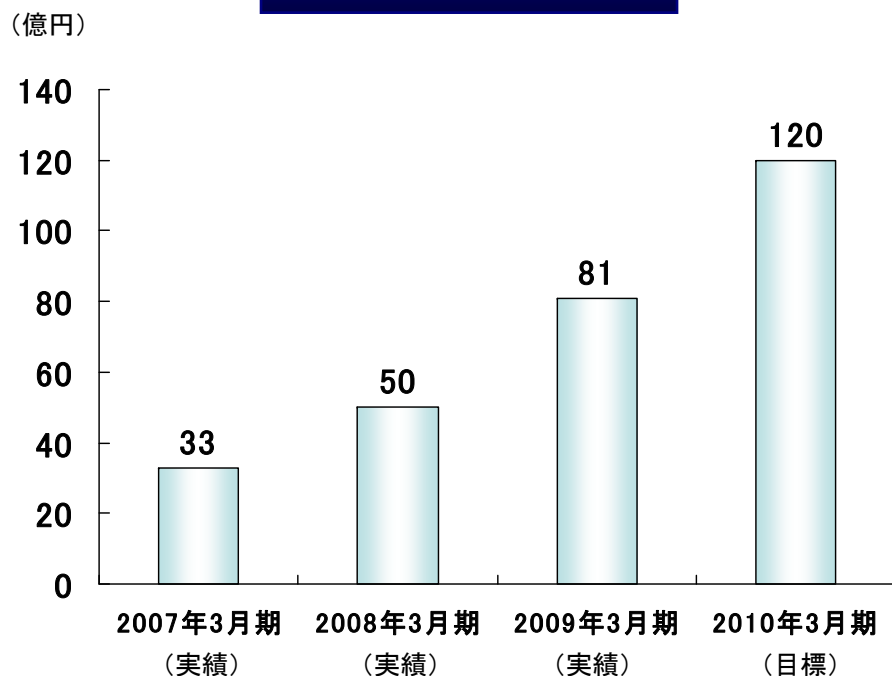
- PMOによるプロジェクトの支援強化
- 組織プロセスの安定化・向上  
(プロセス改善活動の定着・向上)



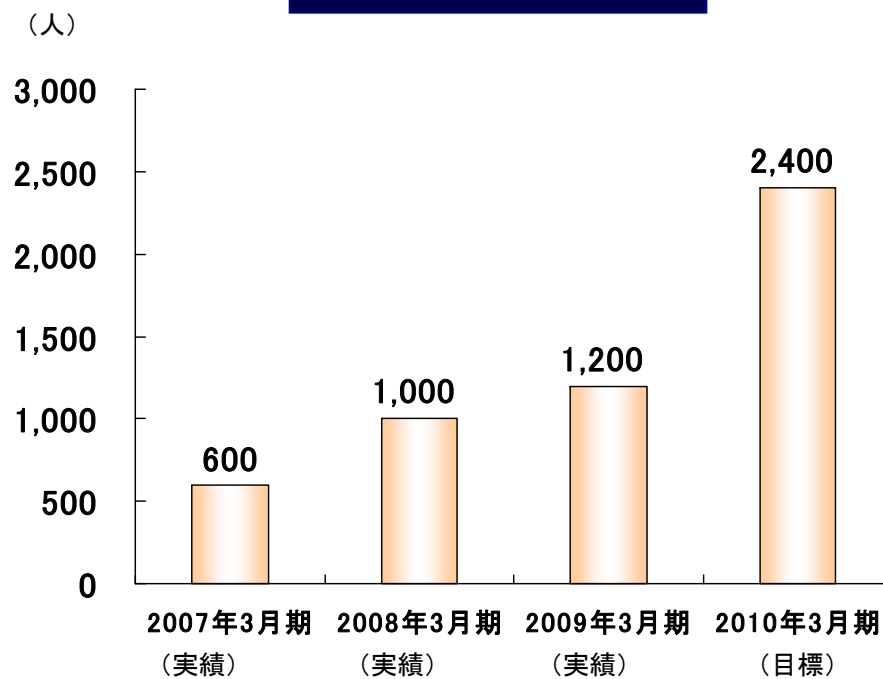
## ☆海外発注の更なる推進

- 中国以外の地域（インド・ベトナム等）にも開発拠点を確保し、ノウハウの蓄積および拠点の育成を図る。
- グローバルデリバリーモデル（英語圏でビジネスを展開するグループ会社のためのオフショアリソース調達）の確立を視野に開発拠点の拡大を目指す。

### 海外発注額推移



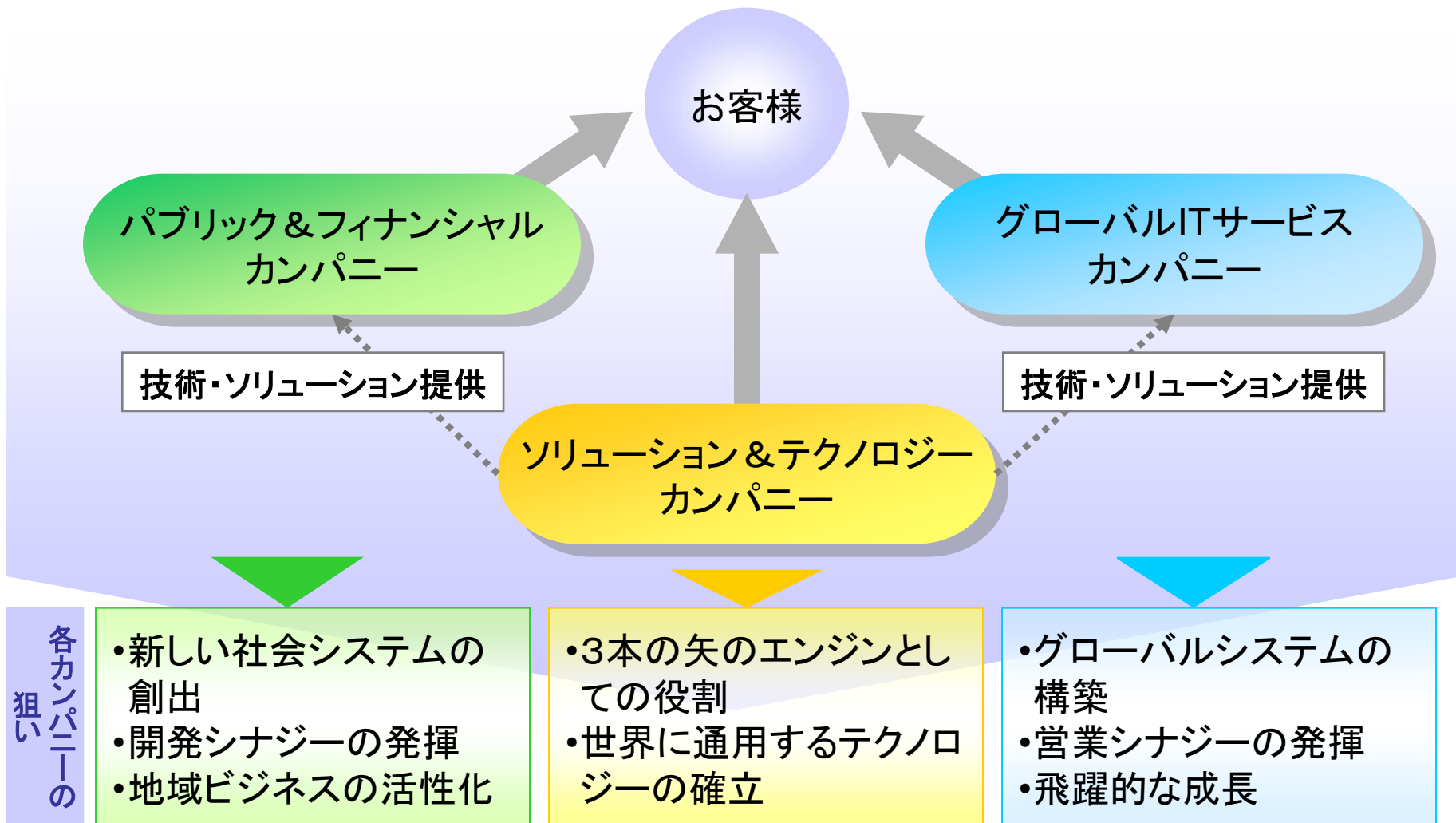
### 海外要員数推移



(\*) オフショア開発に従事する要員数

## ☆カンパニー制の導入

グループのトータルパワーを効率的に高め、お客様や社会の要請・期待に機動的に対応していく。



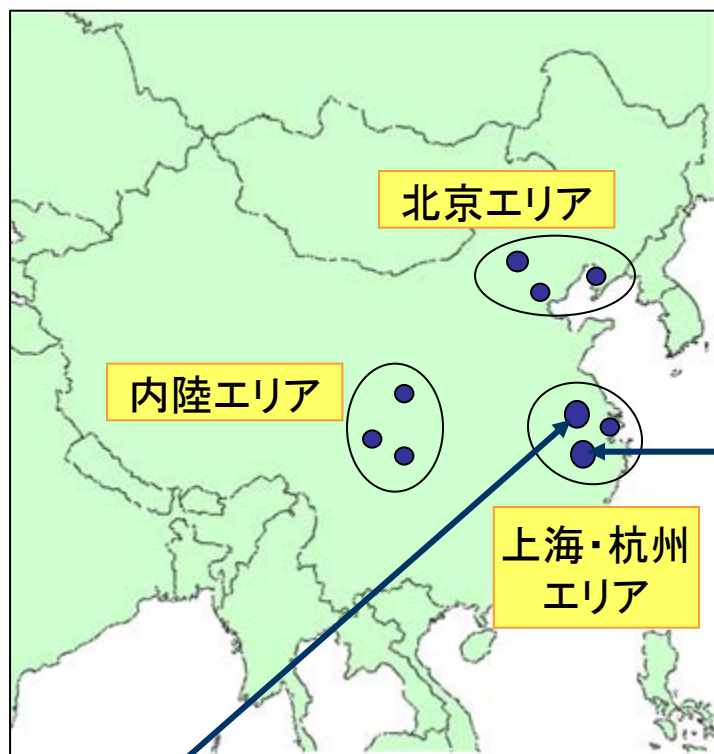
## ☆グループ経営の効率的な推進

サービス提供能力のさらなる拡大、グループ事業の規模拡大および、さらなるシナジー創出を目指す

統合会社名	再編対象会社	再編目的
NTTデータ・ソルフィス	<ul style="list-style-type: none"> <li>● エヌ・ティ・ティ・データ・アイテック</li> <li>● エヌ・ティ・ティ・データ・サイエンス</li> <li>● データサイエンス・モデルシステムズ</li> </ul>	両社の顧客基盤とノウハウの共有、及び開発リソースの結集と新規ソリューションの拡充
NTTデータ・アイ	<ul style="list-style-type: none"> <li>● NTTデータ・アイ</li> <li>● NTTデータ・ポップ</li> </ul>	事業運営の効率化と独自ビジネス拡大に向けた営業・コンサルティング機能の強化
NTTデータシステム技術	<ul style="list-style-type: none"> <li>● NTTデータシステム技術</li> <li>● NTTデータ・ファイナンス・ソリューション</li> </ul>	両社のノウハウ融合により、事業領域拡大及び新たな事業の柱を構築し、持続的な成長を見込む
NTTデータ先端技術	<ul style="list-style-type: none"> <li>● NTTデータ先端技術</li> <li>● NTTデータPMO</li> <li>● NTTデータ・テクノマーク</li> <li>● NTTデータ・イーエクステクノ</li> </ul>	ITサービス等に関わる業務のノウハウ統合による経営基盤の強化
QUNIE(クニエ)	<ul style="list-style-type: none"> <li>● NTTデータ・ビジネスコンサルティング</li> <li>● ザカティールコンサルティング</li> </ul>	コンサルティングに関わる業務のノウハウ統合による経営基盤の強化
NTTデータ・フィナンシャルコア	<ul style="list-style-type: none"> <li>● エヌ・ティ・ティ・データ・ネッツ</li> <li>● エヌ・ティ・ティ・データ・フィット</li> </ul>	両社の開発リソースとノウハウの集約・最適化、金融分野における基幹系・決済系システム開発の事業領域に幅広く対応
NTTデータ・セキュリティ	<ul style="list-style-type: none"> <li>● NTTデータ・セキュリティ</li> <li>● NTTデータ・インフォブリオ・セキュリティコンサルティング</li> </ul>	セキュリティコンサルティングに関わる業務ノウハウを統合

## ☆中国における取組み

### ＜中国における当社拠点＞



### パッケージシステムの開発・サービス提供拠点を設立

eBaoTech Corporationと東忠ソフトウェアと共同出資で、保険会社向けパッケージシステムの開発・サービス提供拠点を設立

NTTデータ（出資比率70%）

マネジメント

杭州NTT DATA軟件有限公司

保険会社向けパッケージ提供

eBaoTech  
（出資比率15%）

・アジア最大の保険業務パッケージ開発企業

人材提供

東忠ソフトウェア  
（出資比率15%）

・杭州No.1ソフトウェア開発企業

### オフショア開発拠点の拡充

BNIシステムズの株式取得により、同社の中国オフショア開発子会社「無錫華夏計算機技術有限公司」を連結子会社化

- 当社の更なるオフショア発注推進に向けた当社グループの直営要員の拡充
- 当社の開発ノウハウを有し、要件定義、基本設計の段階から参画可能なSEの増強
- システムの維持管理・運用保守のアウトソーシング、および、BPOの拡大

## ☆アジア太平洋地域における取組み

### アジア太平洋地域統括会社を設立

アジア太平洋地域の統括会社として、シンガポールに「NTT DATA Asia Pacific」を設立

- アメリカ地域統括会社「NTT DATA INTERNATIONAL」、欧州地域統括会社「NTT DATA EUROPE」とあわせて、全世界規模でのビジネス展開を行う基盤を整備

オーストラリアにおけるSAPゴールドパートナー企業であるExtend社の発行済株式の51%をNTT DATA Asia Pacificが取得

### オーストラリアExtend社との資本提携

当社のSAPサポート体制をオセアニア地域にまで拡大し、同地域に進出している日系／外資系グローバル企業に対するサポート体制を強化

- 当社グループの顧客であるグローバル企業に対するサポートの拡大
- Extend社が有する業界ノウハウやソリューションの共有による当社グループビジネスの拡大
- Extend社の顧客に対するホスティング等の新サービスの提供

SAPグローバルパートナー企業でありヨーロッパ・アメリカに拠点をもつ、当社グループ会社itelligence社とあわせ、SAPグローバルサービス・サポート体制を確立

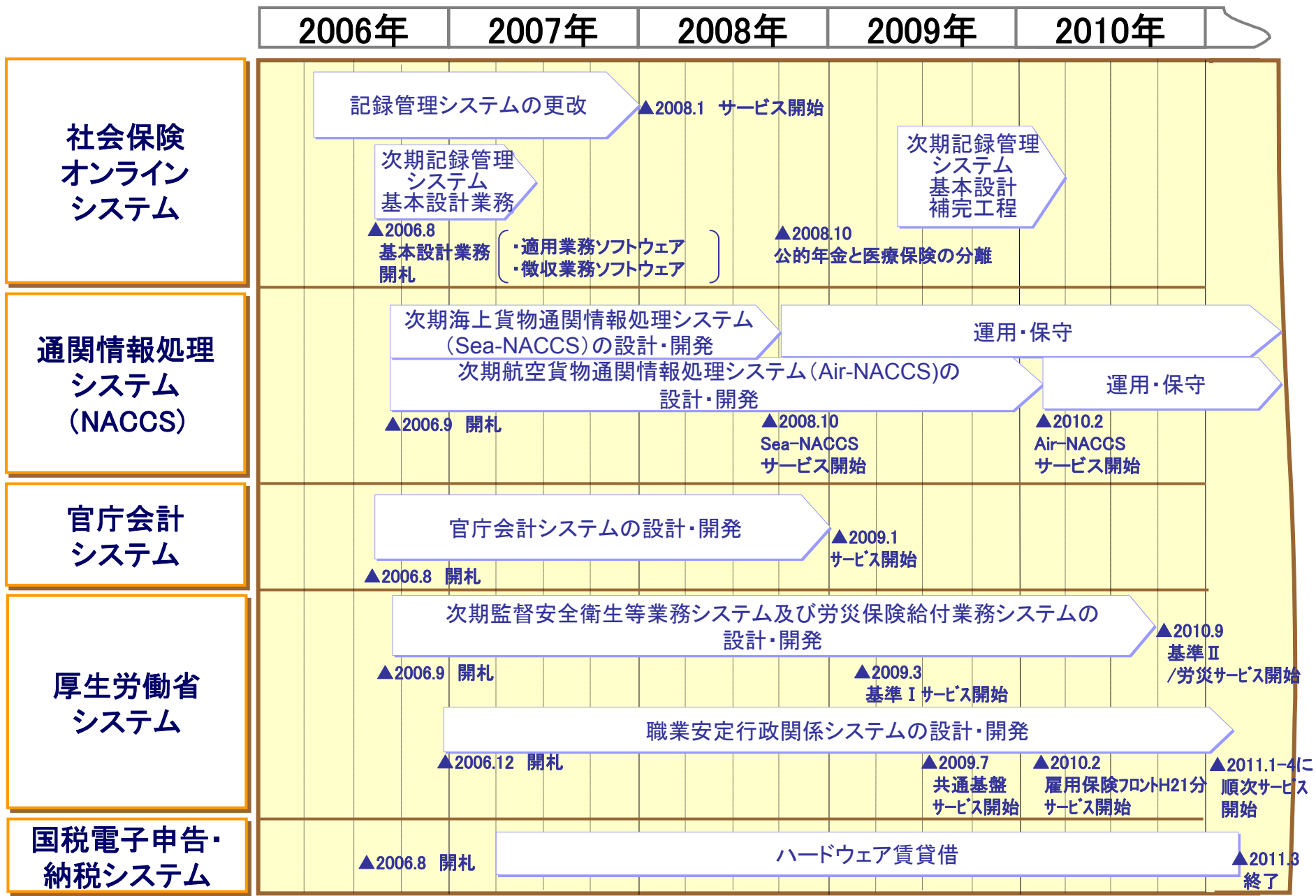
### <オセアニアにおける当社拠点>



## D. 各分野の取組み

- D－Ⅰ. 公共分野
- D－Ⅱ. 金融分野
- D－Ⅲ. 法人分野

# ☆ 最適化計画の主なシステムのスケジュール



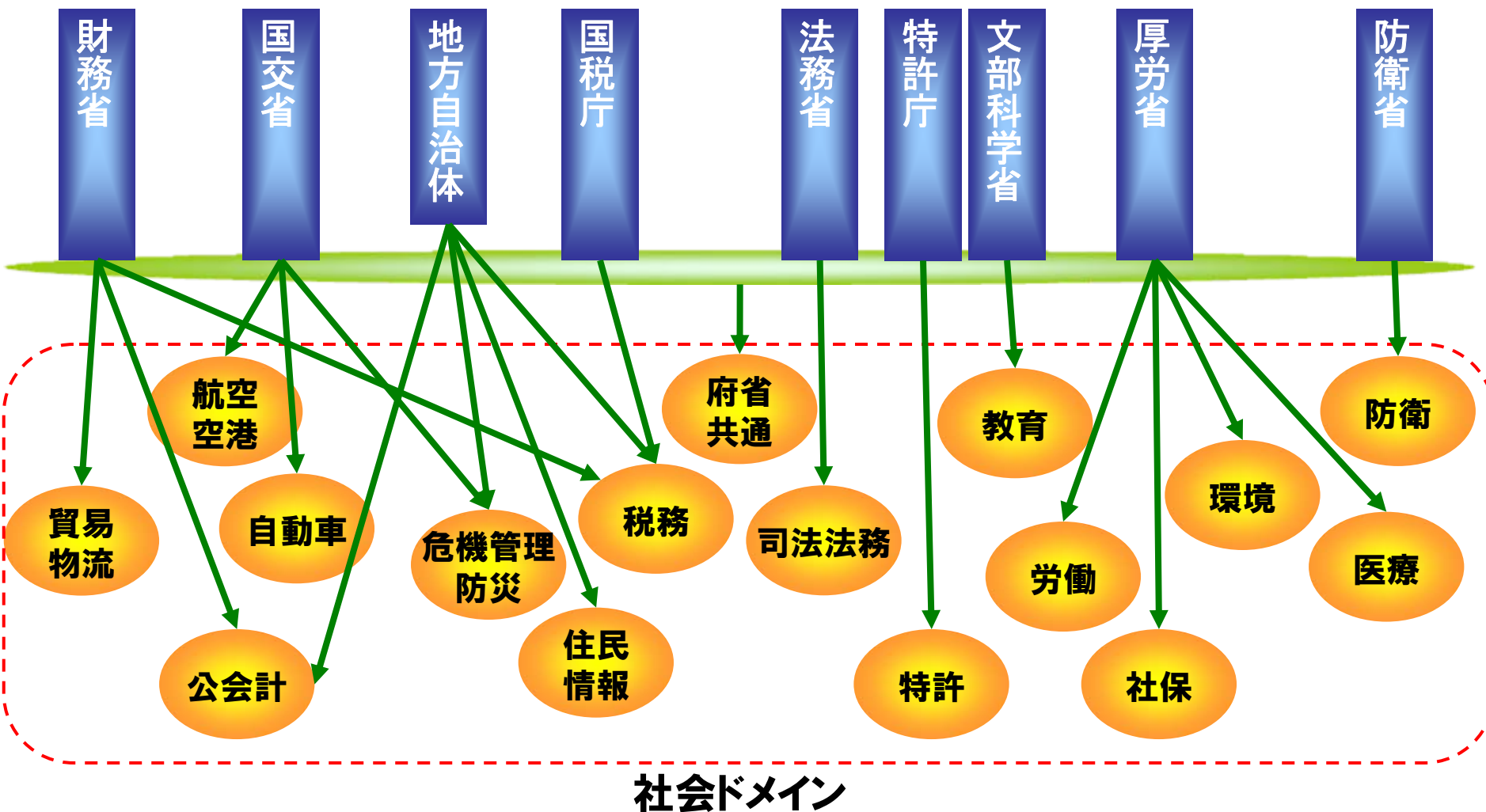
## ☆ 最適化計画の進捗状況(主なシステムの受注状況)

現行システム名	2009年3月期 入札結果	今後の調達計画(*1)
官庁会計システム (ADAMS)	●保守管理業務受注	-
通関情報処理システム (NACCS)	●ソフト、ハード、運用・保守一式受注(次期NACCS 機能追加(貿易管理システム))	●ハードウェア
通関情報総合判定 システム(CIS)	-	●ハードウェア ●保守
厚生労働省システム	-	●ハードウェア ●LAN設備 ●運用 ●保守
生鮮食料品流通情報 システム(FAINS)	●ソフトウェア設計開発一式受注	●ハードウェア ●運用 ●保守
社会保険オンライン システム	-	●ソフトウェア(基本設計補完業務、基本設計補 完業務の工程管理支援業務) ●詳細設計以降の業務
特許事務システム	-	●ソフトウェア ●ハードウェア ●運用管理サービス ●データセンタ
自動車登録検査業務電子 情報処理システム (MOTAS)	-	●ソフトウェア(登録検査業務)設計・開発一式 ●ハードウェア ●運用 ●設計・開発工程管理

(\*1) 今後の調達計画は、発注元の調達計画書をもとに作成している。必ずしも当社が応札するものではない。

# ☆ 公共分野の今後の取組み方針:「顧客」から「ドメイン」へ

ドメイン戦略に軸足を移した事業経営をさらに浸透させ、強みである「システム」を軸に「サービス」や「ソフトウェア」で訴求していく。



# ☆ 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
	@OnDemand	高セキュリティなオンライン請求専用のネットワークを実現できるレセプトオンライン接続サービス
	特定健診に関連するシステム	健診機関、保健指導機関、審査支払機関等の特定健診・特定保健指導に関する各種業務を行うシステム
診療系	地域医療	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

# ☆「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

NTTデータの次世代標準バンキングアプリケーションである『BeSTA®』を基幹系システムとして採用する金融機関は、利用予定銀行も含めると、31行、1業態へと順調に拡大中

## 労働金庫業態

2013年5月サービス開始に向けて、9月末に正式契約

他業態への  
拡大

拡大

# BeSTA®

NTTデータ次世代標準  
バンキングアプリケーション

他ベンダー  
への展開

## 地銀・第二地銀業態

### STELLA CUBE ※3

2009年3月 6行による参加決定  
2011年5月 サービス開始予定

### 3行共同利用 ※2

2010年1月 サービス開始

### 地銀共同センター ※1

2009年7月 鳥取銀行参加決定で、  
参加行は合計14行

- ※1 経営統合により実質1行増(泉州銀行)
- ※2 3行共同利用: 横浜銀行、北陸銀行、北海道銀行向けの共同利用システム
- ※3 STELLA CUBE: 地銀・第二地銀向けの基幹系共同センター

### NEXTBASE ※4

地域金融機関向け共同アウトソーシングサービス  
「NEXTBASE」の勘定系コアエンジンにBeSTA®を採用

※4「NEXTBASE」は株式会社 日立製作所の商品名称です。



# ☆ 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信金と姫路信用金庫の大阪1信金が2009年1月に新たに加盟)

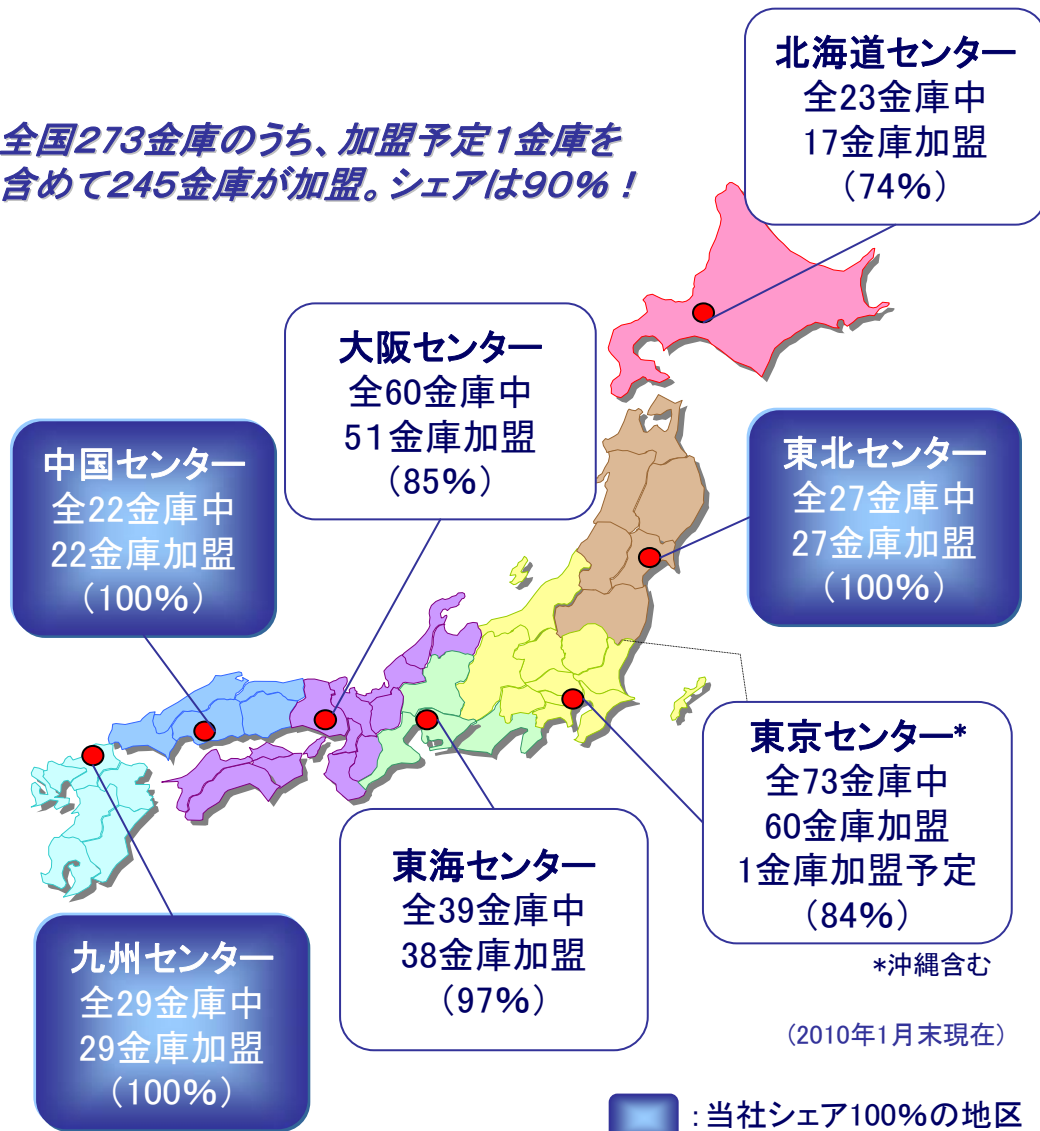
## ◇ 概要

○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

## ◇ 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
- 2010年5月に新たに1金庫が加盟予定
- 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273金庫のうち、加盟予定1金庫を含めて245金庫が加盟。シェアは90%!

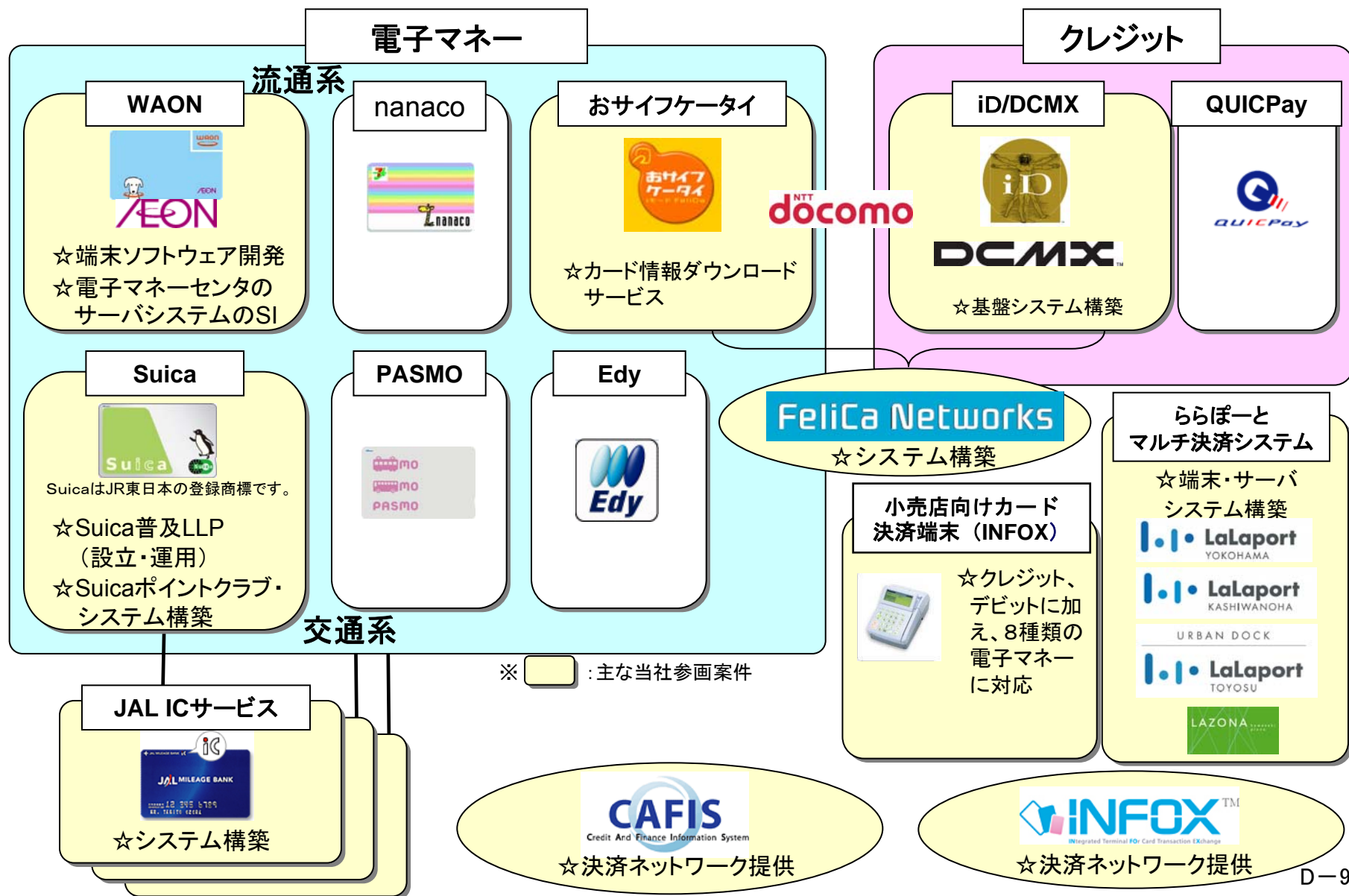


## ☆ 決済ビジネス等(主な事例)

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 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) 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 2005.12 おサイフケータイを用いた小額決済サービス(iD)対応 2009.3 「ひかり電話」を回線ラインアップに追加
「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 2009.4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)

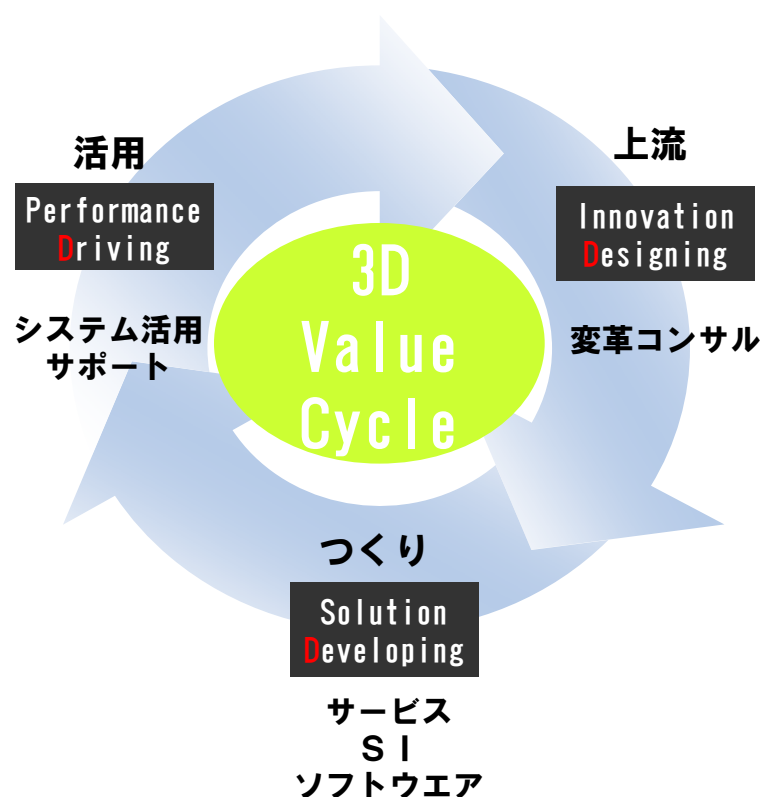
# ★ 電子マネー関連への取組みについて

- ・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。



## ☆コンサルティングサービスの展開

お客様の変革を実現する「変革パートナー」として、変革の構想から実現、改革の定着・浸透に至るまでサポートすべく、コンサルティングサービスに取り組んでいます



### <ITコンサルティングメニュー>

CIOサポート	<ul style="list-style-type: none"> <li>◆CIO(情報システム最高責任者)の中長期的支援               <ul style="list-style-type: none"> <li>- IT投資評価、経営層・事業部門へのITケイパビリティ(活用力)向上</li> <li>- IT部門の組織改革、PMO(プロジェクト支援部門)へのサポート 等</li> </ul> </li> </ul>
SCM/物流系	<ul style="list-style-type: none"> <li>◆グローバルベースでの業務最適化</li> <li>◆サプライチェーン改革(調達・生産・販売各部門の効率的統合)検討支援</li> </ul>
顧客接点系	<ul style="list-style-type: none"> <li>◆顧客接点に対する新規サービス企画の検討支援               <ul style="list-style-type: none"> <li>- チャネルの高度化</li> <li>- 電子マネー/ポイントサービス</li> <li>- Webマーケティング 等</li> </ul> </li> </ul>
経営・会計系	<ul style="list-style-type: none"> <li>◆CPM(*1)によるマネジメント改革</li> <li>◆BI(*2)を活用した戦略的経営管理の導入</li> <li>◆国際会計基準に準拠した内部統制 等</li> </ul>
ITコスト削減・最適化	<ul style="list-style-type: none"> <li>◆IT資産に関する問題・課題抽出によるコスト削減に向けた施策の立案</li> <li>◆実際のコスト削減の実施までトータルな支援</li> </ul>
IT活用・定着化サポート	<ul style="list-style-type: none"> <li>◆IT活用による業務改革の定着・浸透の支援</li> </ul>

(\*1) CPM: コーポレート・パフォーマンス・マネジメント

(\*2) BI: ビジネスインテリジェンス

# ☆Biz ∫ (ビズインテグラル)の展開

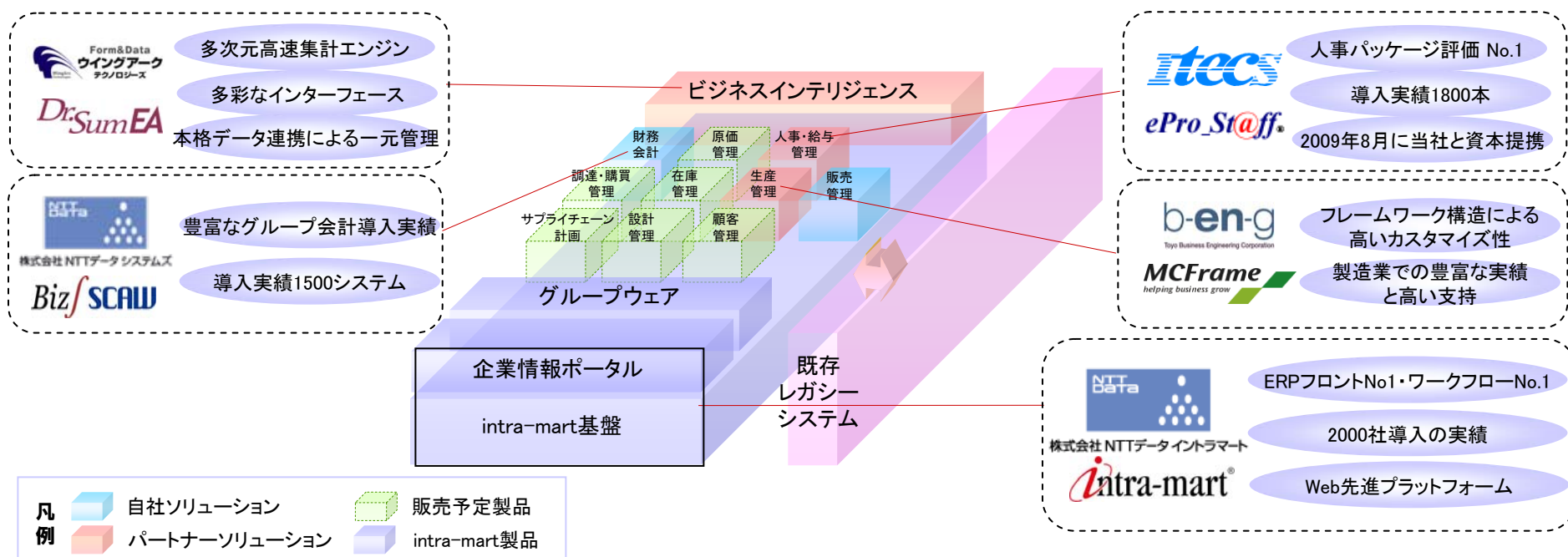
## ☆ERPを超えた、次世代ビジネスプラットフォームBiz ∫ (ビズインテグラル)の展開

### Biz ∫の特徴

- 日本初のSOA+BPMをベースにしたSaaS/クラウド対応型ビジネスプラットフォーム
- 単独で全てのソリューションをラインナップする従来型のERPと異なり、実績豊富なパートナーと連携し、ベスト・オブ・ブリードの品揃えを形成
- 「システム導入」だけでなく、上流の「変革コンサルティング」と導入後の「システム活用サポート」をあわせ、トータルにお客様をサポート

### 実績豊富なパートナーと連携

- 日本を代表するパッケージベンダーのノウハウを結集し、ユーザー中心型ERPを中核とした「トータルソリューション」を提供



## E. M&A実績(国内外)

## ☆ 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

- ・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

三者の  
*Win-Win-Win*  
を実現

- ・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&amp;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	09/3 124億円 10/3(計画)110億円
	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	09/3 162億円 10/3(計画)153億円
	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	09/3 48億円 10/3(計画)46億円
	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	09/3 93億円 10/3(計画)93億円
	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	09/3 42億円 10/3(計画)37億円
	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	09/3 124億円 10/3(計画)138億円
	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(6ヶ月分)75億円 10/3(計画)127億円
	組立加工	セイコーインスツル／パイオニア	(株)NTTデータソルフィス 当社出資比率63.9%	2009年7月	09/3 74億円 10/3(計画)69億円
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86.4%	2005年7月	09/3 24億円 10/3(計画)26億円
	コンサルティング	—	(株)クニエ 当社出資比率100.0%	2009年7月	09/3 46億円 10/3(計画)63億円

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採用

注: (株)NTTデータソルフィスは、2009年7月に(株)NTTデータアイテック及びNTTデータサイエンスを統合して設立した会社。売上高は統合前の各社の単純合算により算定。

注: (株)クニエは、2009年7月に(株)NTTデータビジネスコンサルティング及びザカティールコンサルティング(株)を統合して設立した会社。売上高は統合前の各社の単純合算により算定。

## ☆ 主なM&amp;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
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 <u>100.0%</u>	2006年3月	09/3 120億円 10/3(計画)107億円
	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 <u>70.0%</u>	2007年5月	09/3 165億円 10/3(計画)169億円
	SAP等	SMFG/日本総研	(株)JSOL 当社出資比率 <u>50.0%</u>	2009年1月	09/3(3ヶ月分) 117億円 10/3(計画)366億円
	金融 (資金証券)	—	(株)エクスネット 当社出資比率 <u>51.0%</u>	2009年3月	10/3(計画) 33億円
	オフショア等	—	(株)ビー・エヌ・アイ・システムズ(単体) 当社出資比率 <u>100.0%</u>	2009年7月	09/12(計画) 4億円 (5ヶ月分)
	ERP等	—	アイテックス(株) 当社出資比率 <u>77.2%</u>	2009年8月	10/03(計画) 12億円 (9ヶ月分)
グ ロ ー バ ル	ERP等	—	The Revere Group,Ltd. 当社出資比率 <u>74.8%</u>	2005年11月	09/3 67億円 10/3(計画) 58億円
	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	09/3 2億円 10/3(計画) 2億円
	オフショア	—	Vertex Software Pvt. Ltd. 当社出資比率 <u>67.6%</u>	2007年12月	09/3 10億円 10/3(計画) 10億円
	SAP等	NTTコミュニケーションズ	itelligence AG 当社出資比率 <u>77.4%</u>	2008年1月	08/12 330億円 09/12(計画)277億円
	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	08/12(3ヶ月分) 92億円 09/12(計画)304億円
	SAP等	—	Extend Technologies Group Holdings Pty Ltd 当社出資比率 <u>51.0%</u>	2009年9月	09/12(計画) 6億円 (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)

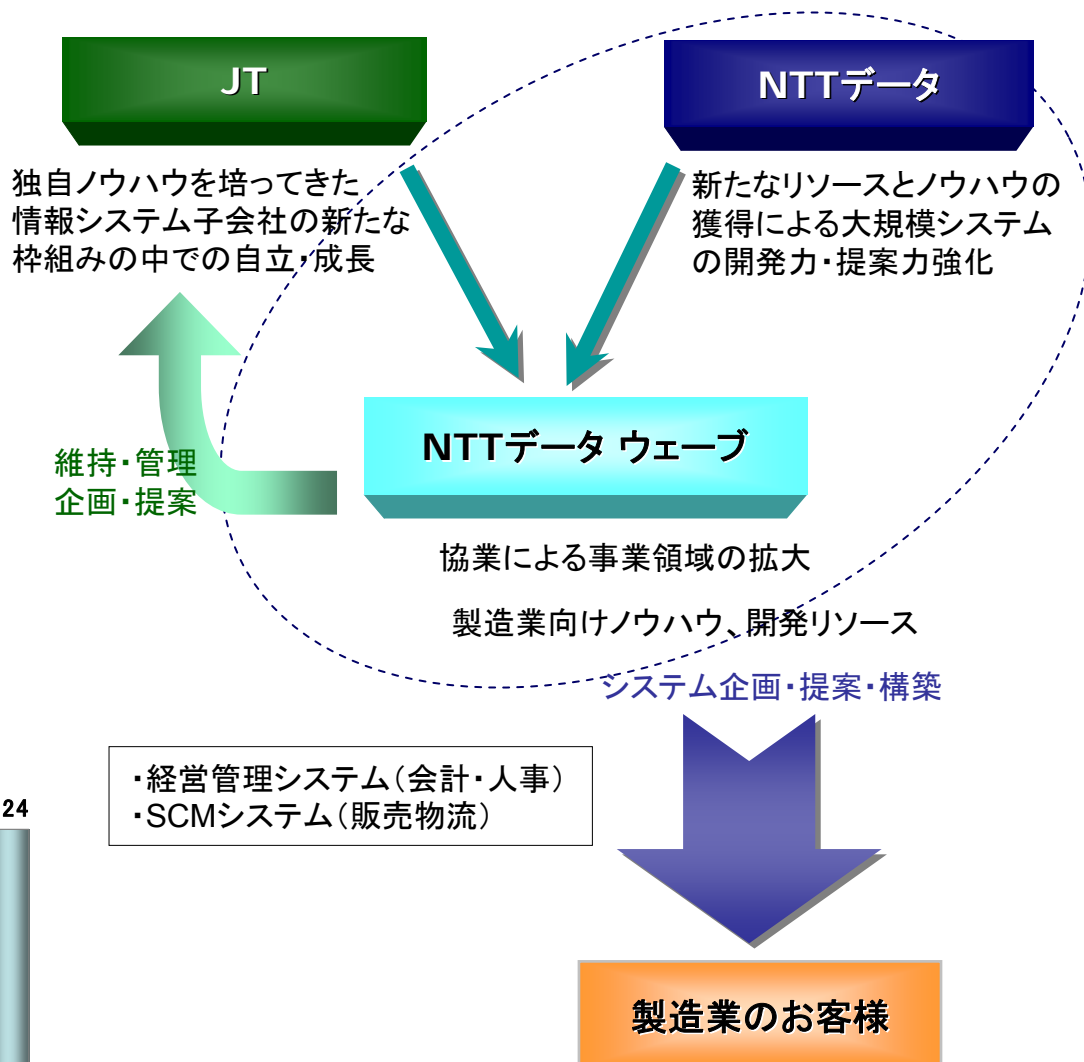
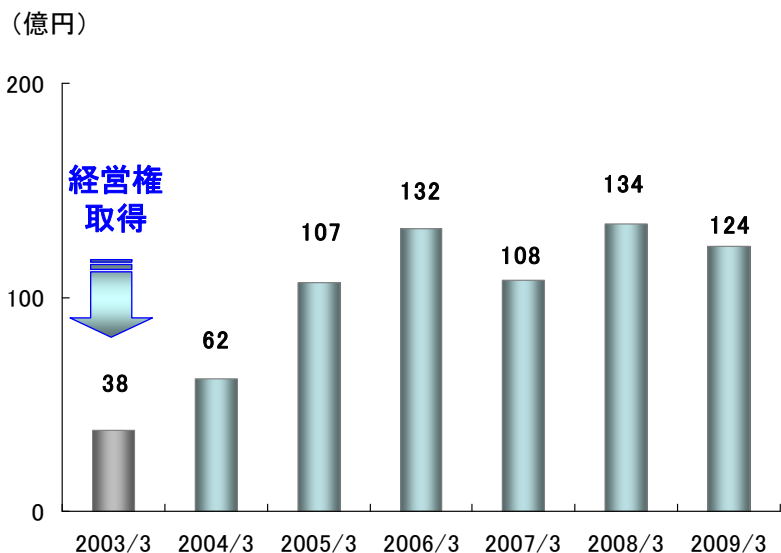
注: 海外子会社における為替レートは、期初計画策定時のレートを適用

# ☆ 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

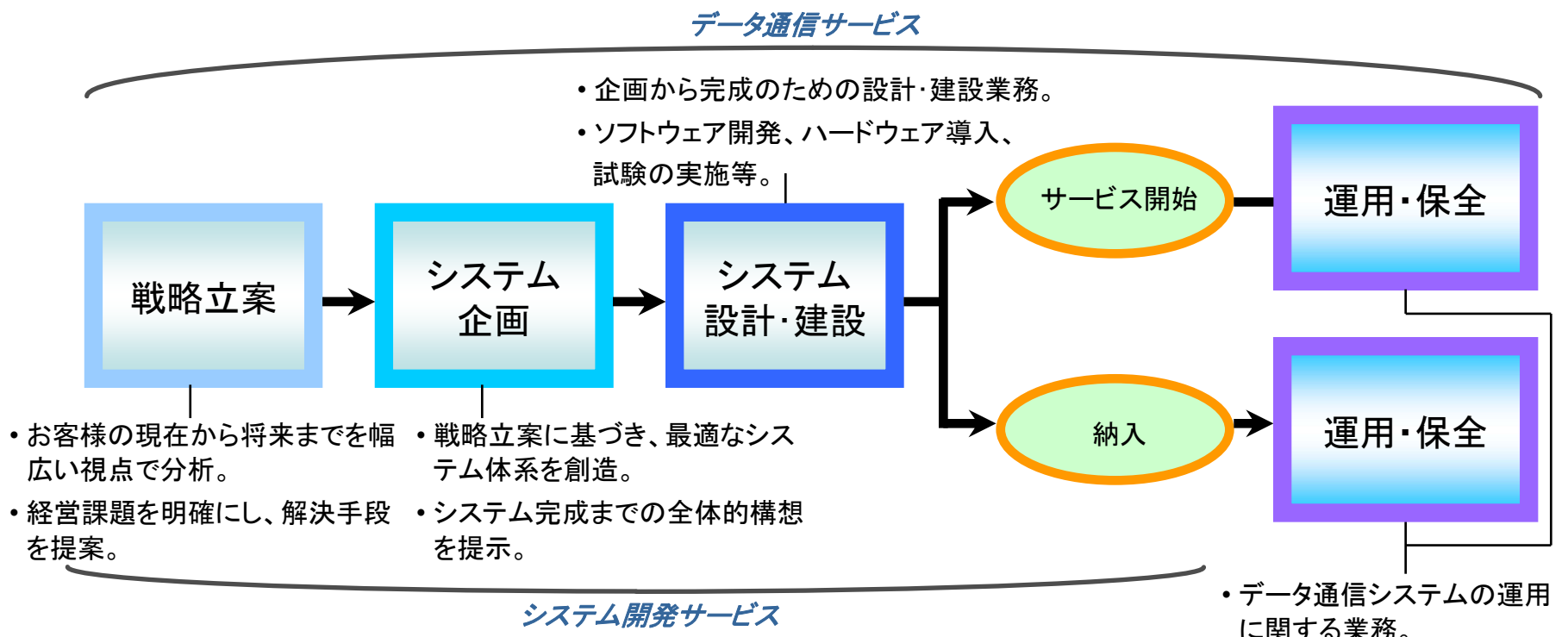
## ◇ 売上高の推移



## F. その他

# ☆ データ通信サービスの特徴

## ◇ データ通信サービスとシステム開発サービスの概要

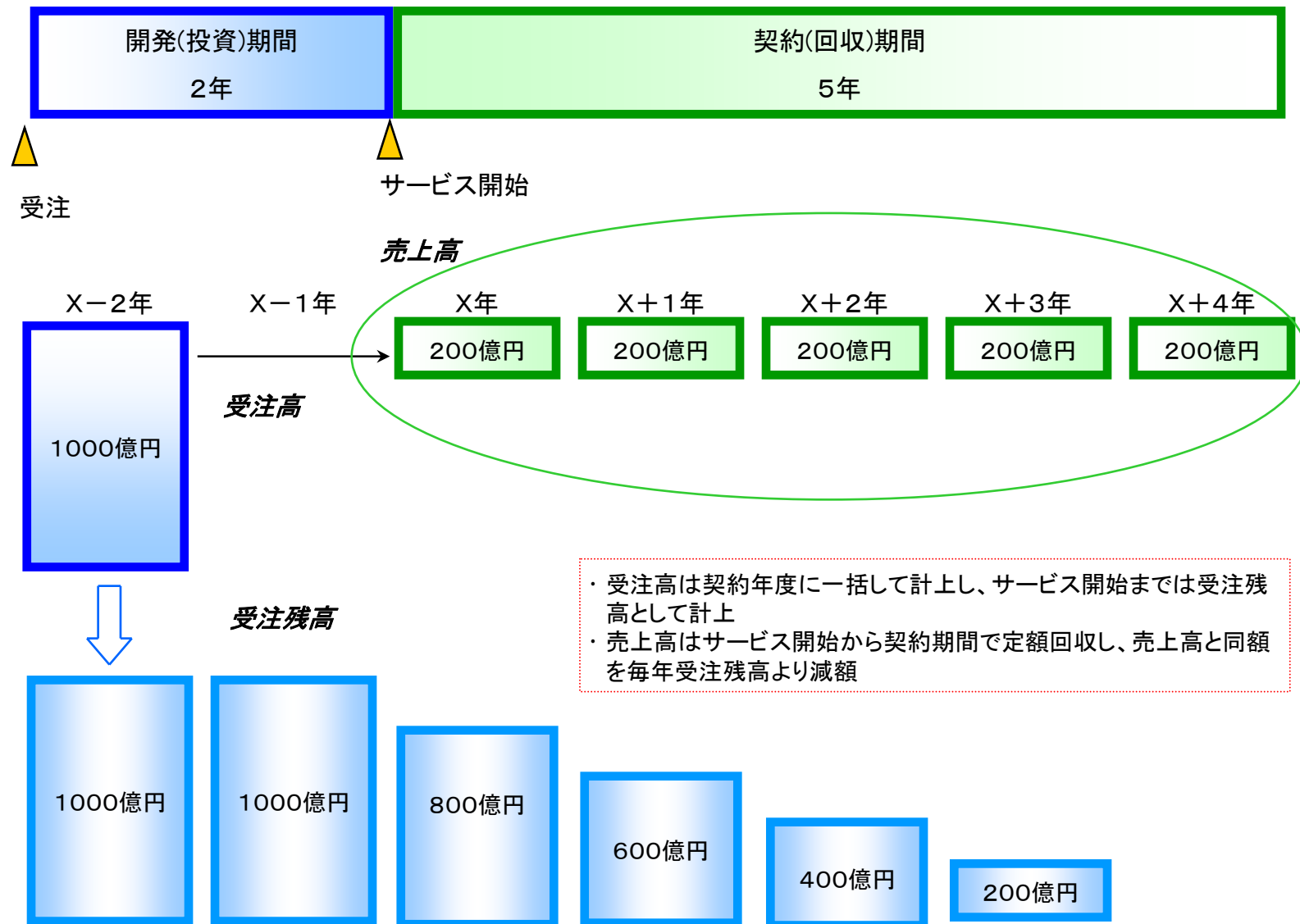


### 【データ通信サービスとシステム開発サービスの主要な違い】

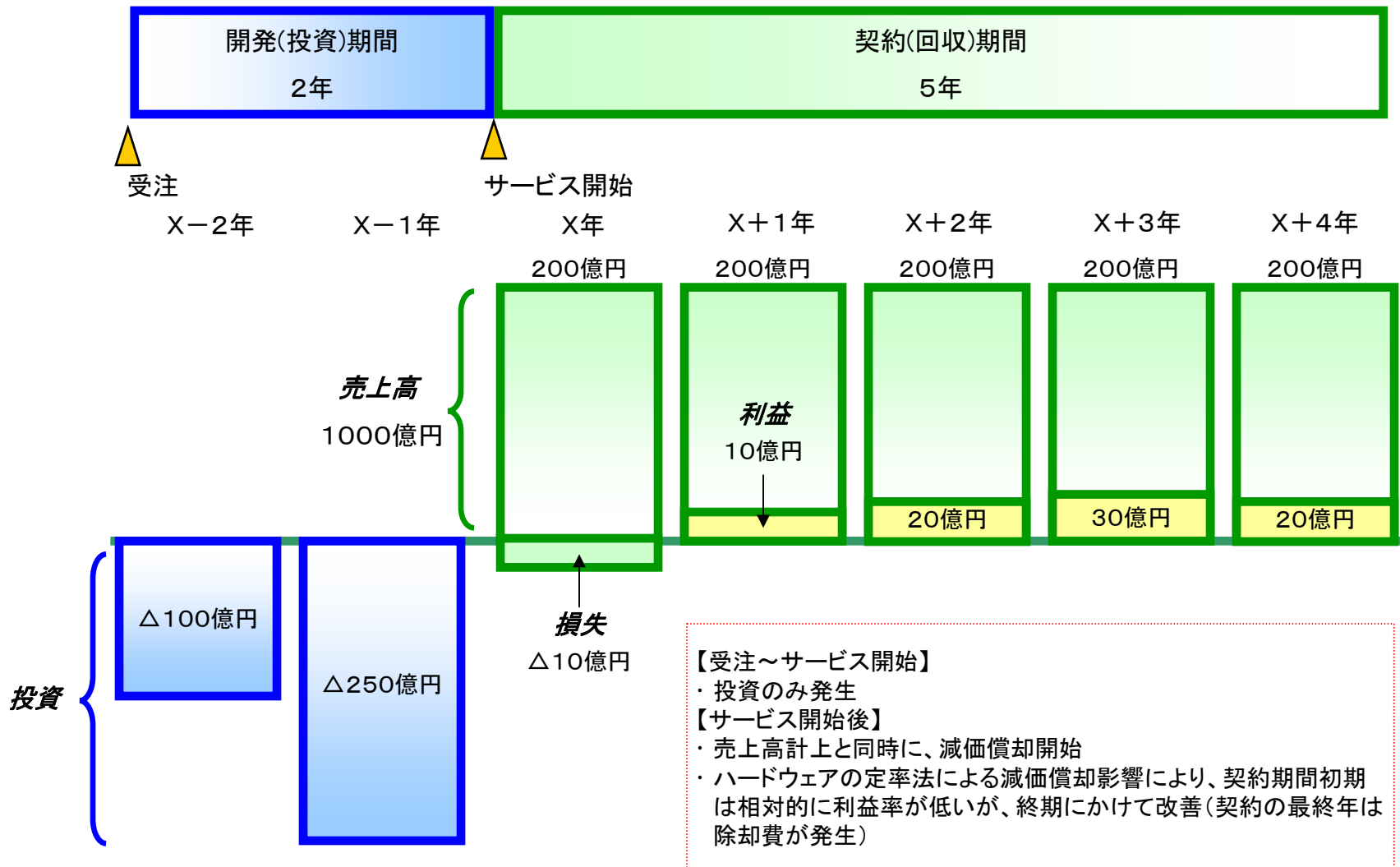
	データ通信サービス	システム開発サービス
契約形態	契約約款	個別契約
資産の所有	当社	お客様
支払方法	月々のお支払い	一括のお支払い

※データ通信サービス、システム開発サービスの各サービス形態の選択は、お客様。

# ◇ データ通信サービスにおける受注高、売上高及び受注残高(モデル)



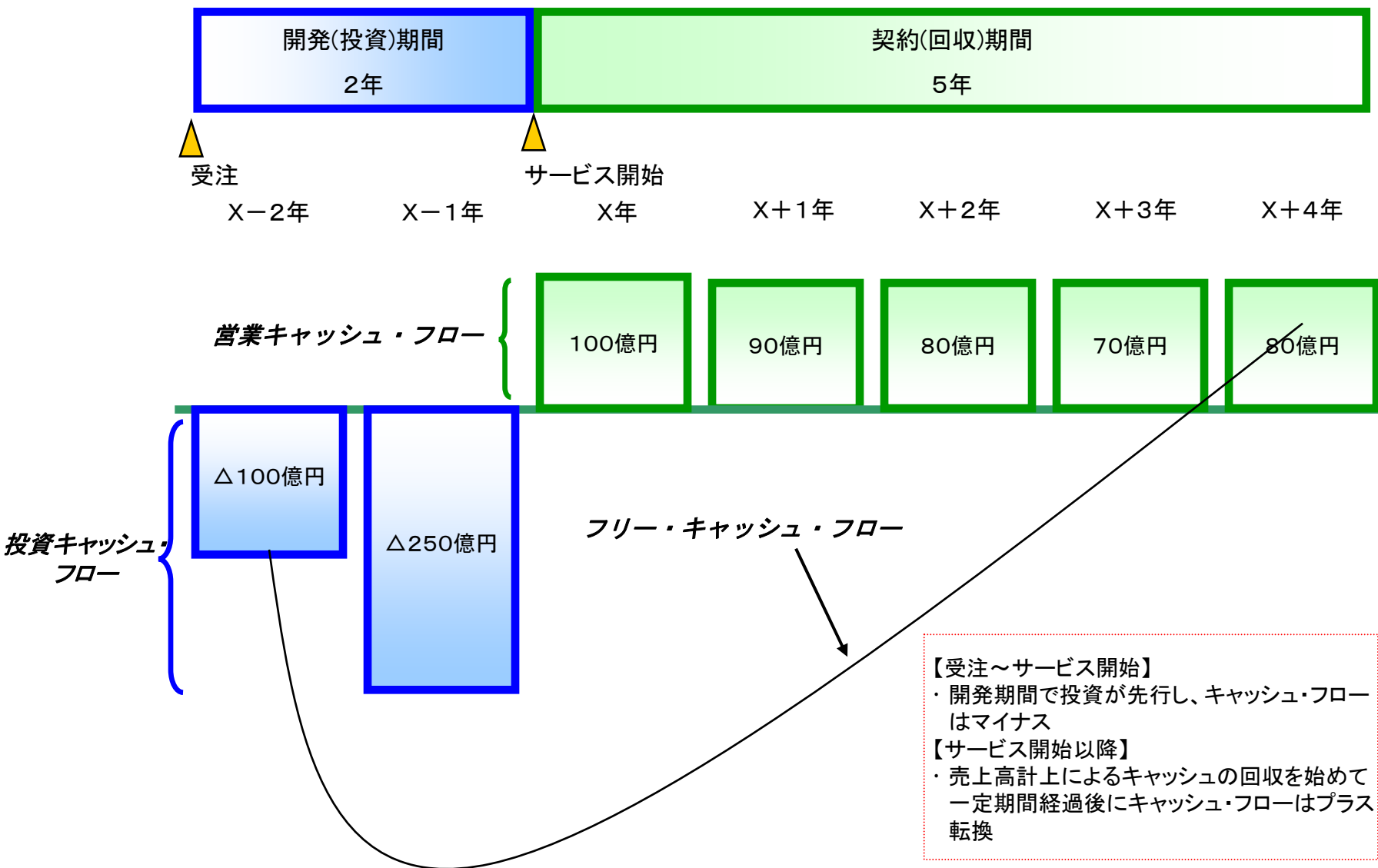
### ◇ データ通信サービスにおける売上高及び利益(モデル)



### ◇ データ通信サービスにおける固定資産の減価償却

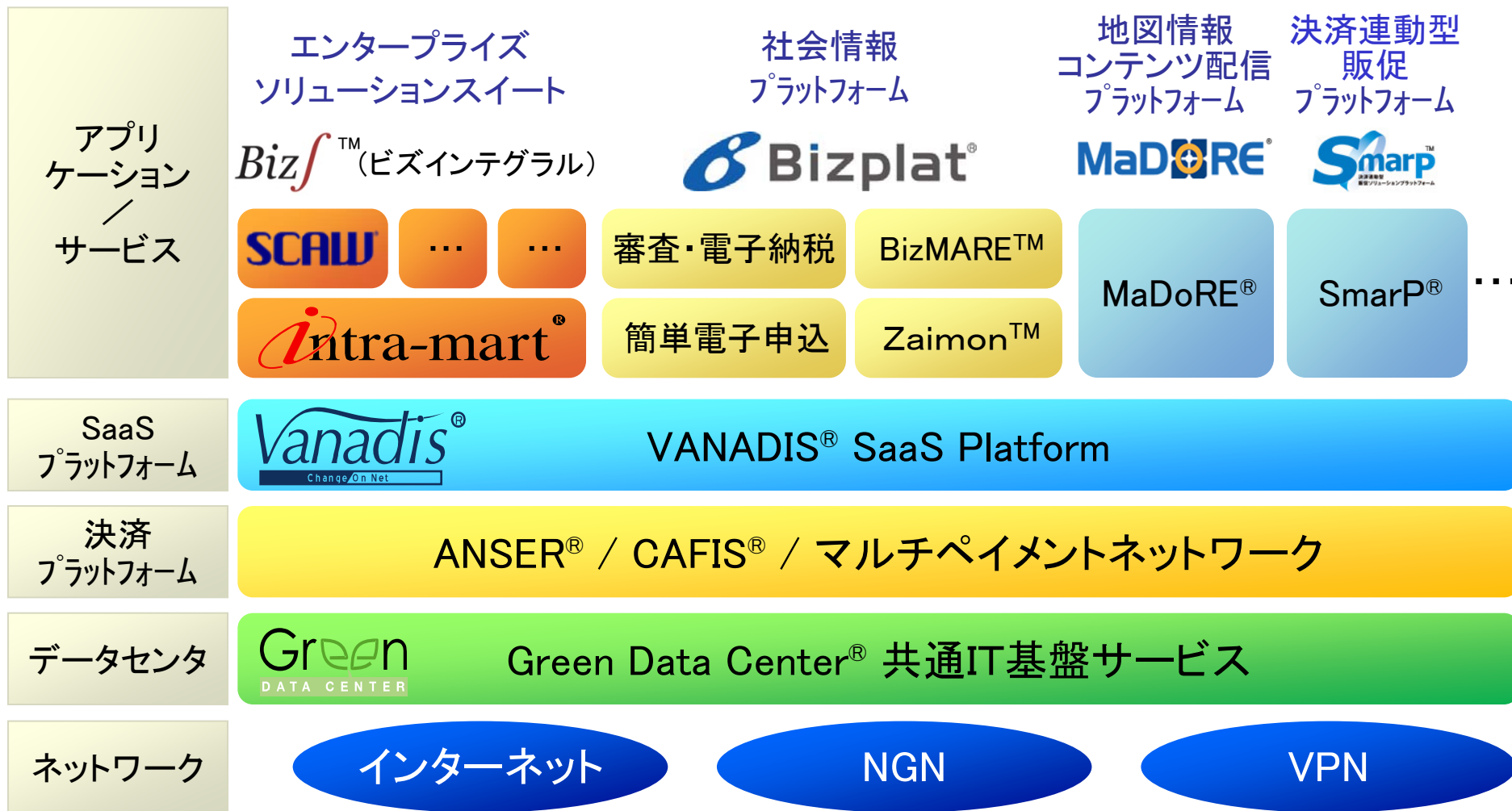
	ハードウェア	ソフトウェア
償却方法	定率法(法定耐用年数による)	定額法(契約期間による)

# ◇ データ通信サービスにおけるキャッシュ・フロー(モデル)



# ☆クラウドサービス(SaaS)への取組み

データセンタからアプリケーションまでSaaSへの取組みを展開



## 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、内外の経済情勢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。