

# APPENDIX



# INDEX

- 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. 取組み事例
- E. M&A実績(国内外)
- F. その他

## 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
- ・グループ社員数等
- ・グループ企業数の推移
- ・マネジメントアプローチに基づく開示
- ・当社の組織体制
- ・2011年3月期セグメント別業績見通し
- ・2011年3月期第2四半期セグメント別実績
- ・ITサービス業界での当社の位置付け
- ・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
- ・分野別ITサービス市場規模
- ・競争企業
- ・世界のITサービスベンダランキング

- A-1
- A-2
- A-3
- A-4
- A-5
- A-6
- A-7
- A-8
- A-9
- A-10
- A-11
- A-12
- A-13

## B. 当社の業績推移

- ・分野別の状況 ー受注高・売上高 B-1
- ・公共分野の推移 ー受注高・売上高 B-2
- ・金融分野の推移 ー受注高・売上高 B-3
- ・法人分野の推移 ー受注高・売上高 B-4
- ・顧客分野・サービス別の推移ー受注高・売上高 B-5
- ・受注残高の推移 B-7
- ・原価率、販管費等の推移 B-8
- ・設備投資等の状況 B-9
- ・キャッシュ・フローの推移 B-10
- ・経営指標の推移 B-11
- ・株主還元について B-12
- ・売上高・営業利益の四半期推移 B-13

## C. 中期経営の諸施策

- ・中期経営目標値 C-1
- ・中期経営の重点施策 C-2
- ・お客様満足度調査の経年推移 C-3
- ・開発プロセスの抜本改善 C-4
- ・テスト専門組織「プロアクティブ・テストングCOE」の設立 C-5
- ・24時間開発 C-6
- ・海外発注の更なる推進 C-7
- ・中国ビジネスの成果 C-8
- ・今後の中国での取組み C-9
- ・グループ会社に関する取組み C-10
- ・グループ会社の統合・再編 C-11
- ・グループ・シェアードサービスセンタ(G-SSC)の展開 C-12
- ・環境志向経営 C-13
- ・電気自動車普及実証実験 C-14

## D. 取組み事例

- 最適化計画の主なシステムのスケジュール D-1
- 中央府省関係・地方自治体向けビジネスの今後の取組み方針:「顧客」から「ドメイン」へ D-2
- 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-3
- 地域医療連携ネットワークを活用した、慢性疾病管理プログラムの運用を開始 D-4
- 地銀共同センター等基幹系ビジネスの拡大 D-5
- しんきん共同システムにおける共同化の進展 D-6
- 決済ビジネス等(主な事例) D-7
- IFRS(国際会計基準)対応サポートへの取組み D-8
- グローバル・ビジネスインテリジェンス・サービスの展開 D-9
- Biz J( Bizインテグラル)の展開 D-10
- 「Lindacloud」(リンダクラウド)の取組み D-11
- BizXaaS( Bizエクサース)サービス開始 D-12

## E. M & A実績(国内外)

- 当社のM & A戦略(ITパートナー等) E-1
- 資本提携した子会社の売上高経年推移 E-2
- SAPサポート体制 E-3
- Intelligroup社の子会社化 E-4
- 主なM & Aおよび資本提携戦略の実績 E-5

## F. その他

- 統合ITソリューションサービスの特徴 F-1

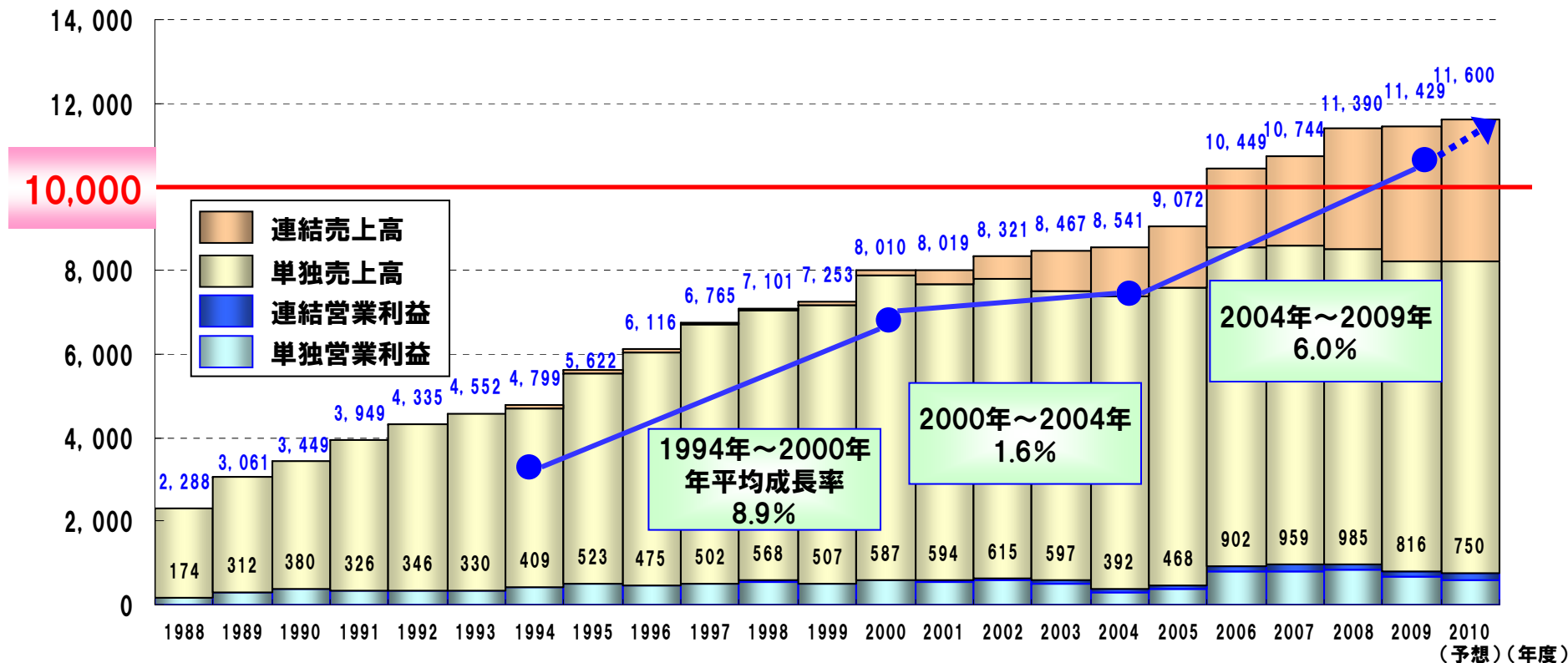
# A. 当社と競争企業

# NTTデータの沿革と売上高・営業利益推移について

変える力を、ともに生み出す。  
NTT DATAグループ



(億円)



## 【連単倍率】

	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
売上高	1.01	1.02	1.04	1.07	1.13	1.16	1.20	1.22	1.25	1.34	1.39	1.41
営業利益	1.00	1.01	1.06	1.07	1.17	1.30	1.28	1.11	1.21	1.19	1.22	1.32

## 当社の沿革

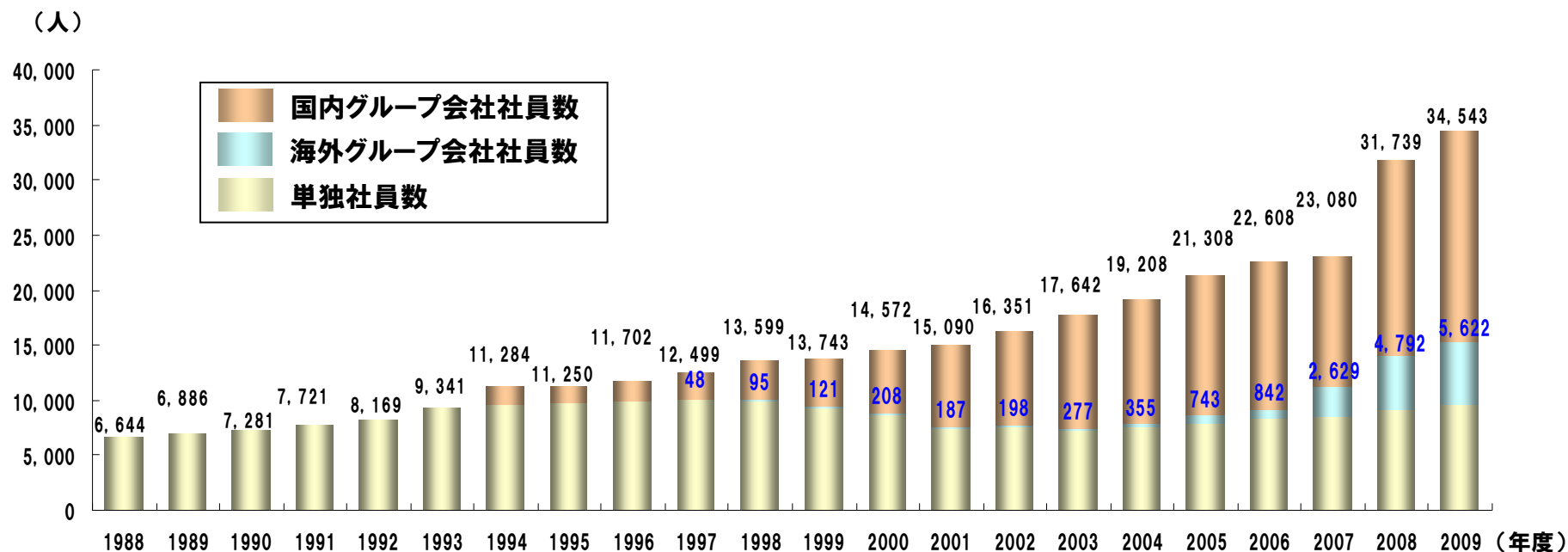
1988年 NTTデータ通信(株)として、NTTより分社・独立  
 1995年 東京証券取引所市場第二部上場  
 1996年 東京証券取引所市場第一部指定

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ヵ年スタート

2008年 創立20周年  
 2009年 中期経営(10/3期~13/3期)  
 スタート

## 海外グループ会社社員数

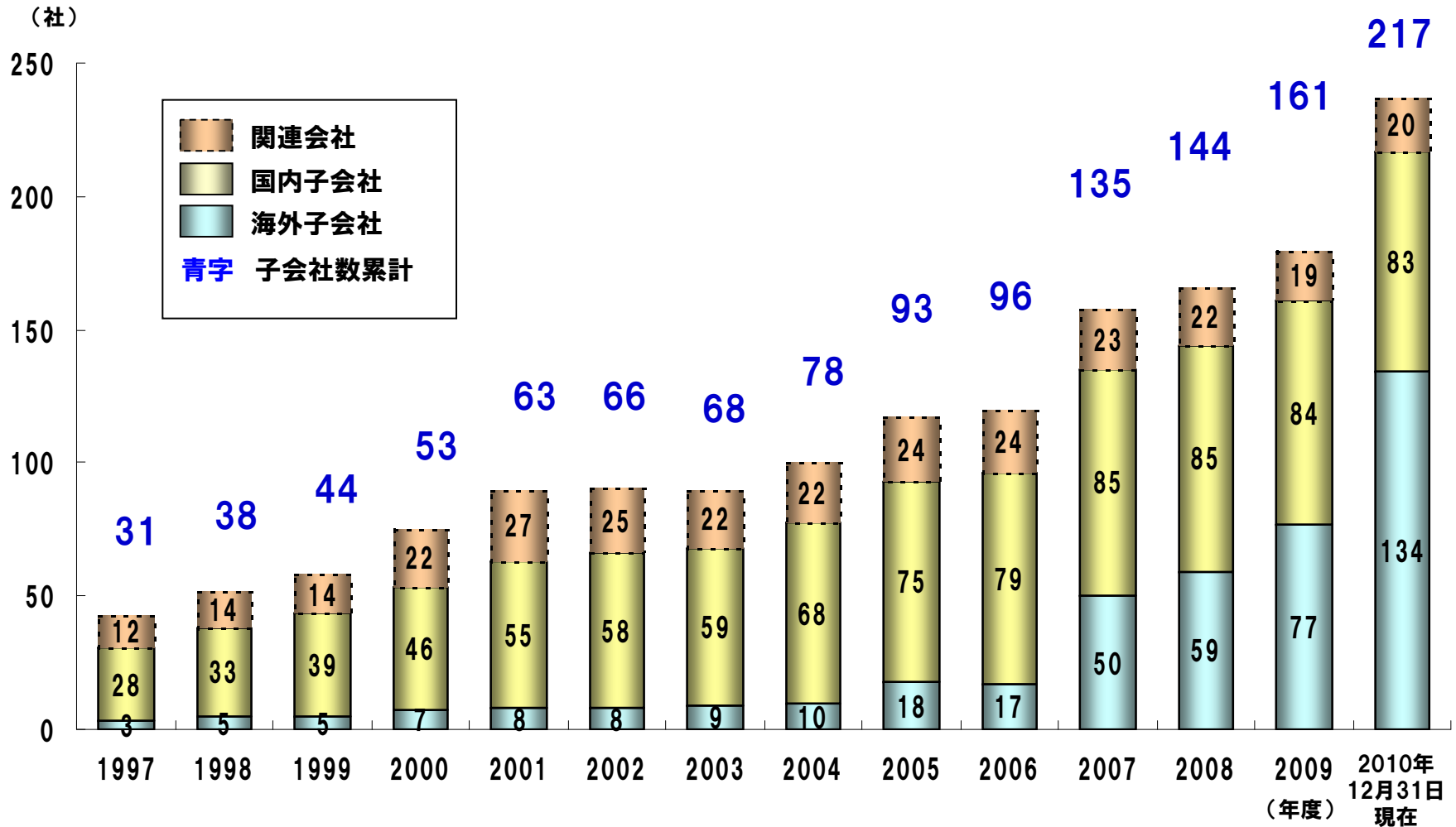
	1997年	2009年
海外グループ会社社員数	48人	5,622人
海外グループ会社社員比率	0.3%	16.3%



	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
連単倍率	1.13	1.47	1.97	2.12	2.40	2.46	2.67	2.72	2.70	3.44	3.57
子会社数	44	53	63	66	68	78	93	96	135	144	161

# グループ企業数の推移

## 海外134社を含む217社(関連会社を除く)



## 分野別

公共

金融

法人

その他

## 新セグメント

パブリック&フィナンシャル

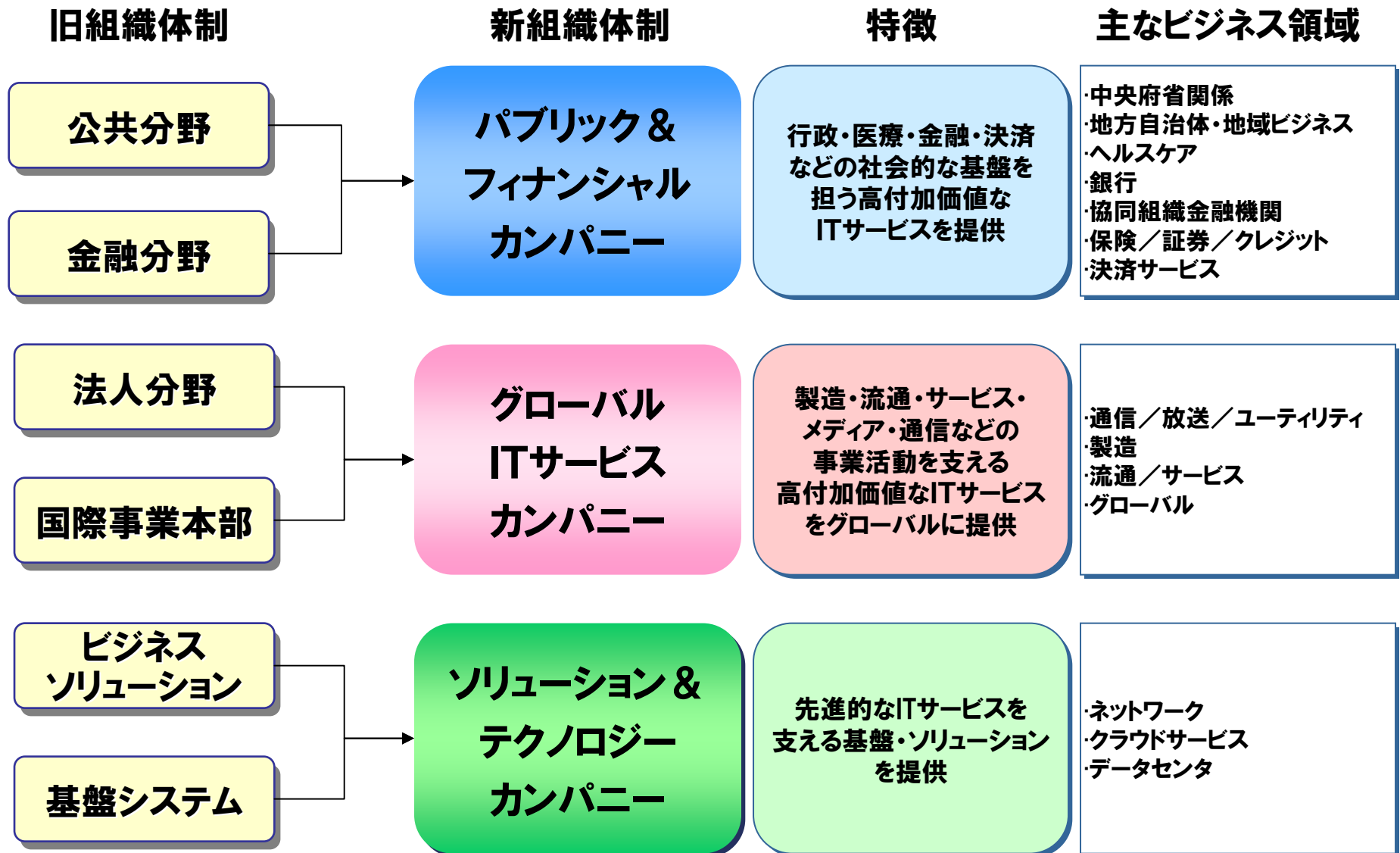
グローバルITサービス

ソリューション&テクノロジー

(\*) 赤の点線は一部子会社、黄緑の点線は一部事業本部の組み替えを示す。

### 【新セグメントでの開示科目】

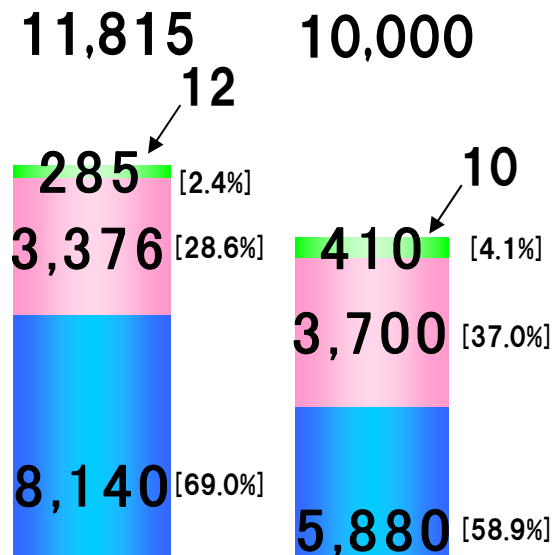
- ・受注高、売上高、セグメント利益に加え、実績では資産や減価償却費等も開示予定。
- ・受注高は外部顧客向けの値のみを、売上高は外部顧客向けと内部取引を含む値の両方を開示。
- ・セグメント利益は、減損や持分法適用会社など事業に対する全てのリターンを反映する観点から税金等調整前当期純利益をベースとする。但し、カンパニー別に配分していない全社費用の一部(金融費用等)を除く。



# 2011年3月期セグメント別業績見通し

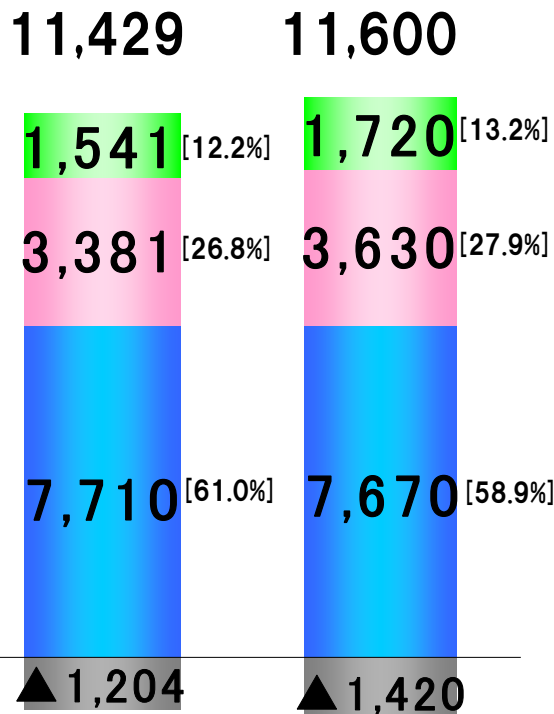
(単位は全て億円)

## 受注高



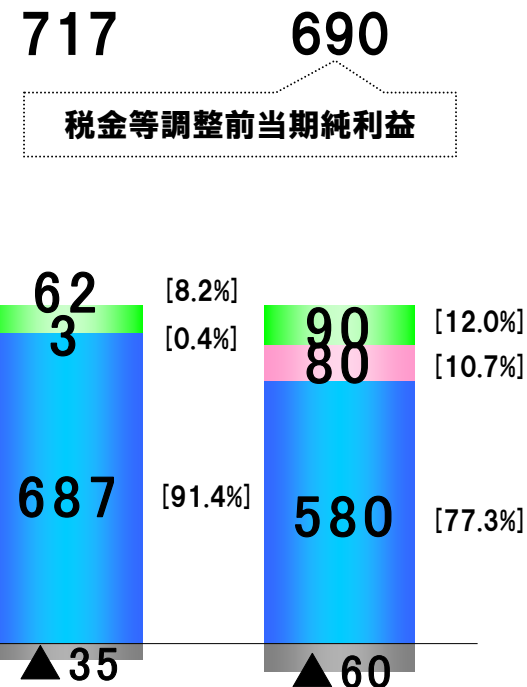
## 売上高

(セグメント別は内部取引を含む)



## セグメント利益

(セグメント別は内部取引を含む)



2010年3月期実績 (参考値) 2011年3月期予想

2010年3月期実績 (参考値) 2011年3月期予想

2010年3月期実績 (参考値) 2011年3月期予想

【凡例】 ■ パブリック&フィナンシャル ■ グローバルITサービス ■ ソリューション&テクノロジー ■ その他/消去等

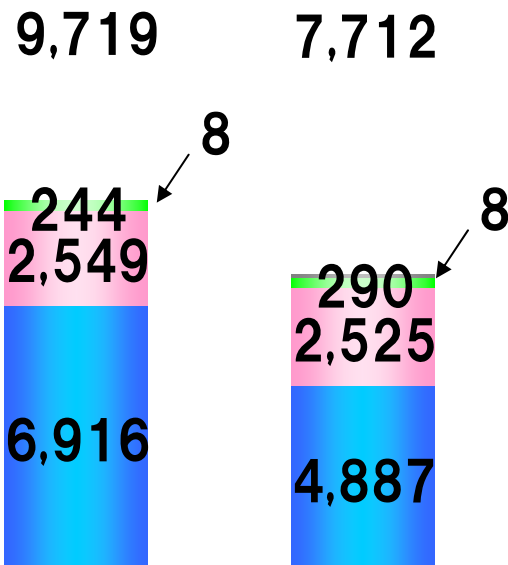
(\*) [ ]内はセグメント合計に対する構成比を示す

(\*)セグメント利益には、全社費用の一部(金融費用等)を配分していない

# 2011年3月期第3四半期セグメント別実績

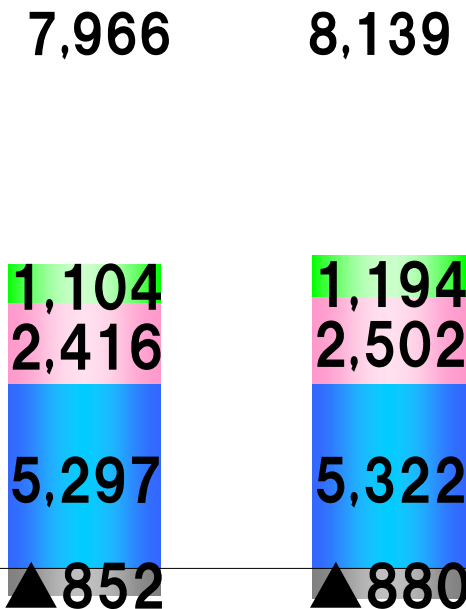
(単位は全て億円)

## 受注高



## 売上高

(セグメント別は内部取引を含む)

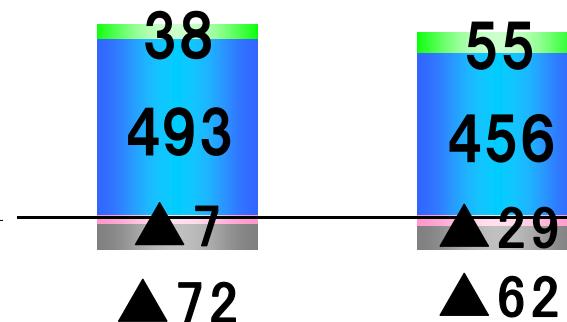


## セグメント利益

(セグメント別は内部取引を含む)

452 420

税金等調整前当期純利益



2010年3月期第3四半期実績 (参考値) 2011年3月期第3四半期実績

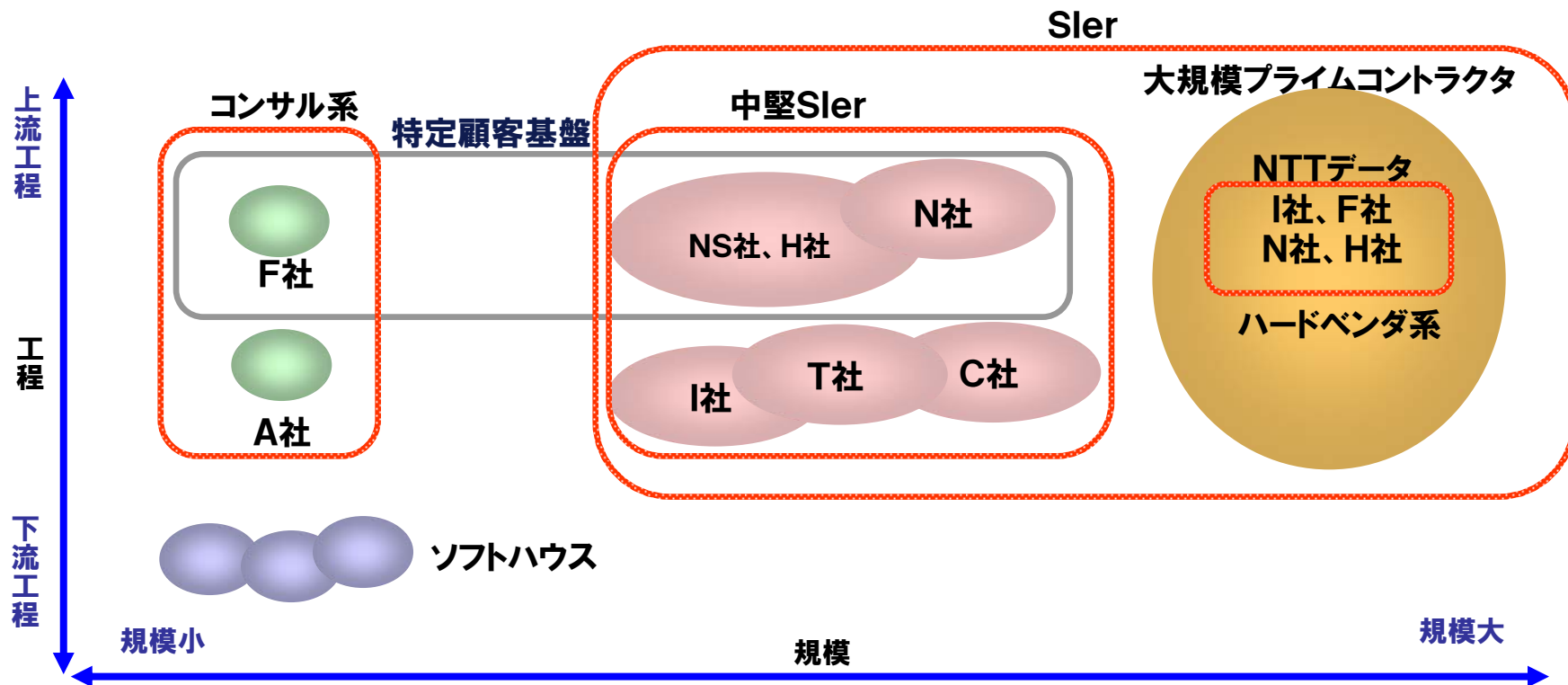
2010年3月期第3四半期実績 (参考値) 2011年3月期第3四半期実績

2010年3月期第3四半期実績 (参考値) 2011年3月期第3四半期実績

【凡例】 ■ パブリック&フィナンシャル ■ グローバルITサービス ■ ソリューション&テクノロジー ■ その他/消去等

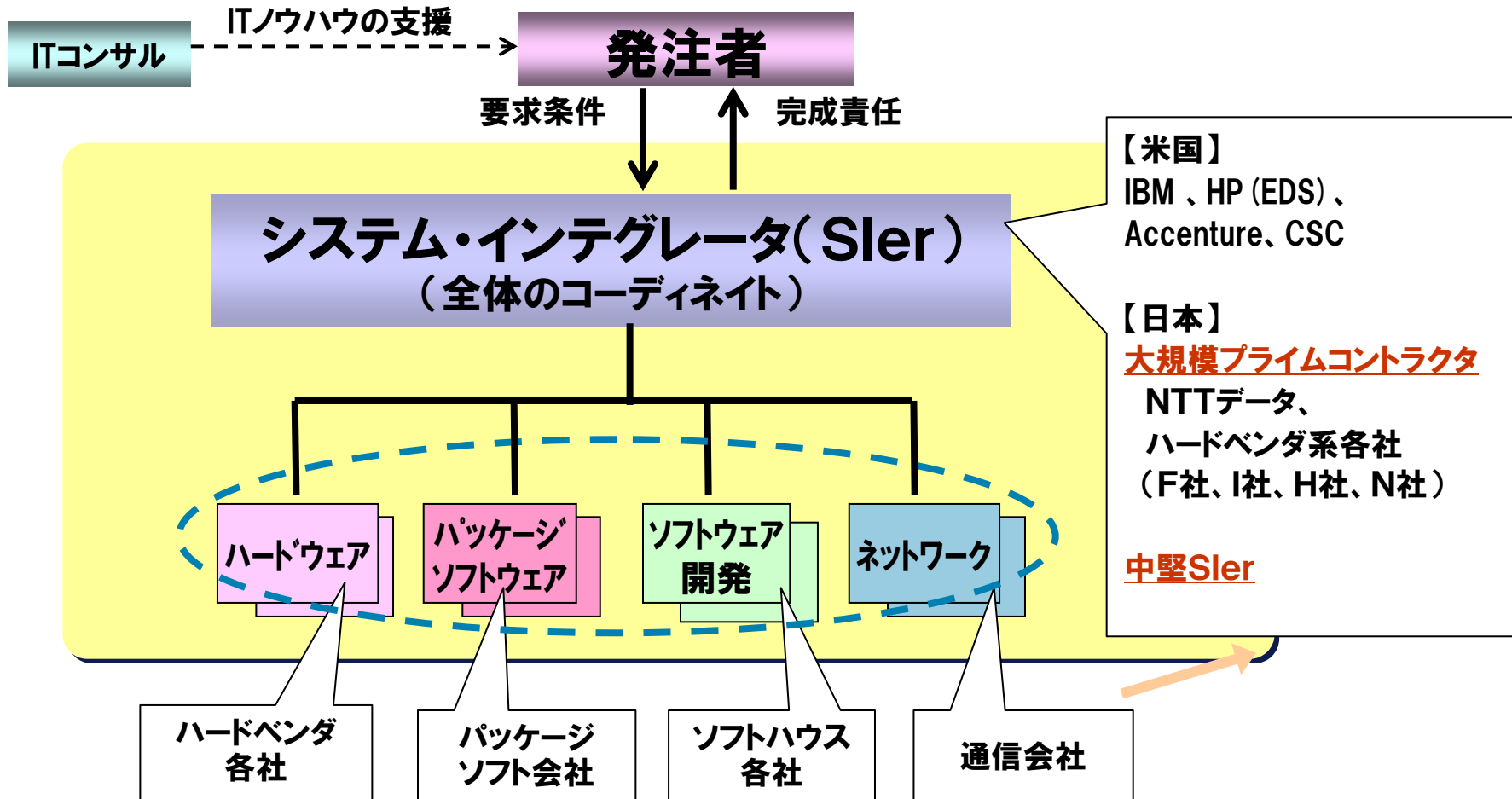
(\*)セグメント利益には、全社費用の一部(金融費用等)を配分していない

# 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	○	△	○	○

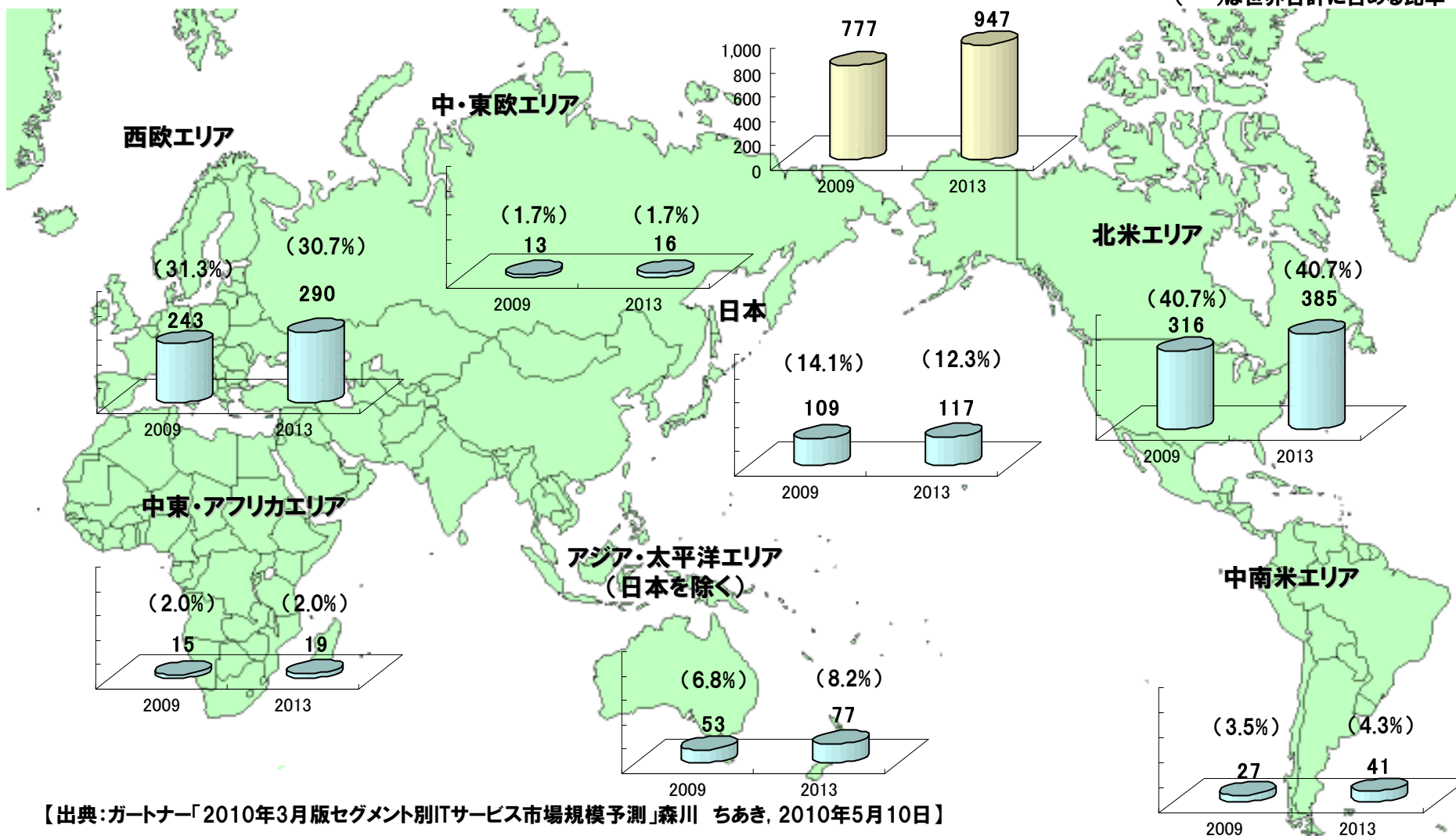
# ITサービス業界におけるSlerの役割



# 世界のITサービス市場規模

[単位:十億ドル]

( )は世界合計に占める比率



【出典:ガートナー「2010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, 2010年5月10日】

(\*) ガートナーのデータを基に当社にてグラフを作成

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

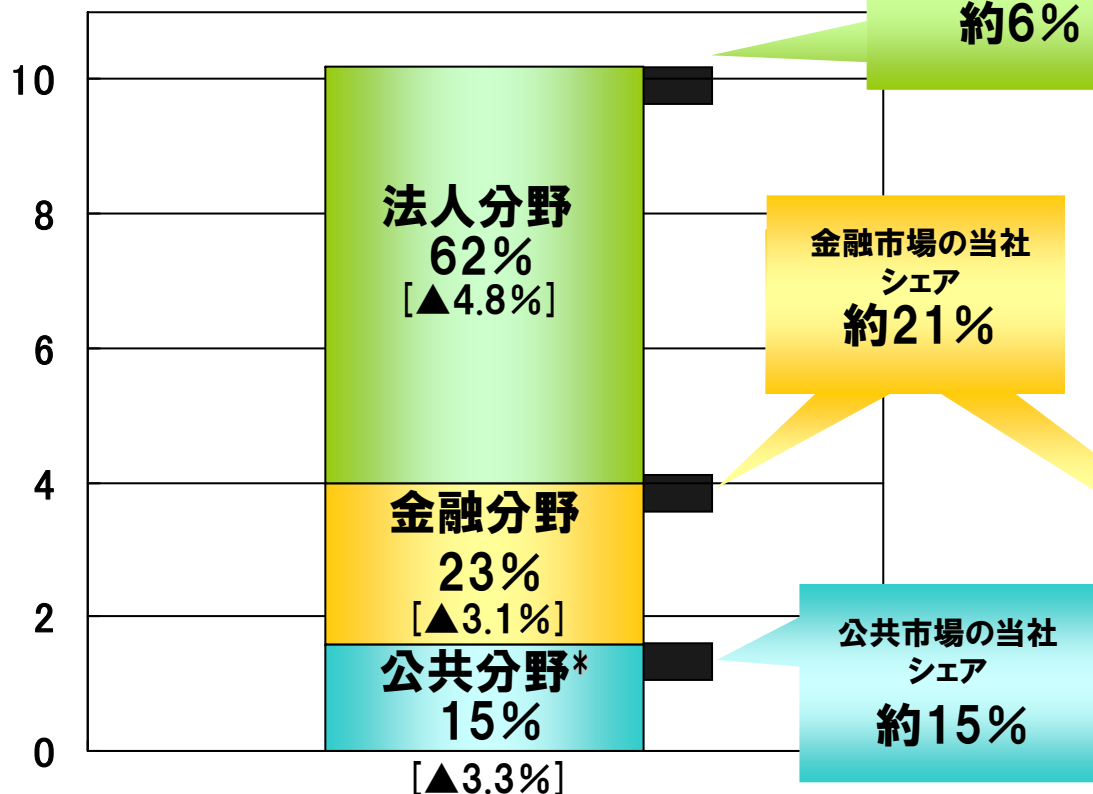
## 日本のITサービス市場規模

[モデレートケース]

<2009年>

10兆2,209億円

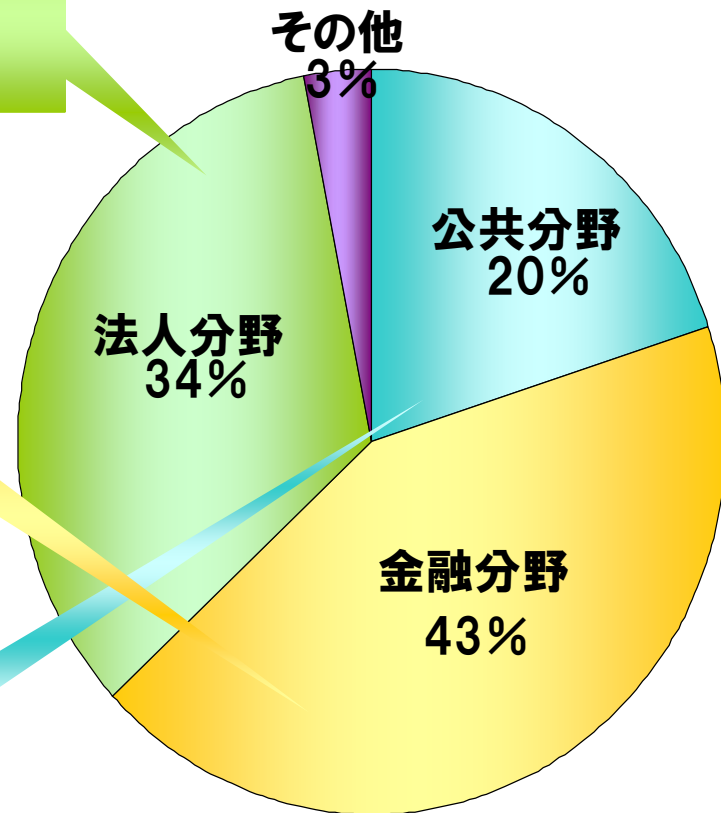
(兆円)



## 当社連結売上高

<2010年3月期実績>

1兆1,429億円



[ ]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「2010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, 2010年6月4日】

(\*) ガートナーのデータを基に当社にてグラフを作成

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。

(2010年3月期(日本IBMは2009年12月期、HPIは2010年10月期、Accentureは2010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 (2010.12.30 終値)	
当 社	11,429	816	7.1%	757	356	12,792	6.2%	7,884	
情報サービス	野村総合研究所	3,386	400	11.8%	409	218	3,633	10.3%	4,068
	伊藤忠テクノソリューションズ	2,903	215	7.4%	216	124	2,332	8.3%	1,964
	オービック	463	153	33.2%	188	114	1,398	9.7%	1,665
	ITホールディングス	3,138	159	5.1%	157	76	3,130	5.7%	949
	新日鉄ソリューションズ	1,521	107	7.1%	112	62	1,319	8.0%	939
	住商情報システム	1,273	64	5.0%	71	32	1,175	3.6%	790

(参考)

ハードベンダ	富士通	31,210	1,524	4.9%	[711]	[930]	[32,280]	[12.0%]	11,695
	日本電気	21,881	1,088	5.0%	[494]	[114]	[29,376]	[1.6%]	6,355
	日立製作所	17,055	945	5.5%	[635]	[▲843]	[89,517]	[▲9.2%]	19,563
	日本IBM	[9,545]	[1,198]	[12.6%]	[1,128]	[730]	[7,367]	-	-

海外企業	HP	102,641	9,348	9.1%	-	7,134	101,395	21.6%	75,386
	Accenture	18,807	2,373	12.6%	-	1,678	10,453	62.2%	25,209
	CSC	13,632	986	7.2%	-	908	12,719	13.7%	6,240

【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。(日立は、米国の会計基準)

日本電気:ITサービス/ITプロダクト/ネットワークシステム/社会インフラの合計

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、営業利益は、全社または消去を含む)

注2. 海外企業については、2010.12.30時点の為替レート US1ドル=81.44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

## 2009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	2008	ランク	会社名	2009	成長率 (2008-2009)
1	IBM	58,892	1	IBM	55,000	-6.6%
2	Hewlett-Packard	38,584	2	Hewlett-Packard	34,585	-10.4%
3	Accenture	23,732	3	Fujitsu	23,304	-0.6%
4	Fujitsu (*1)	23,444	4	Accenture	20,939	-11.8%
5	CSC	17,112	5	CSC	16,004	-6.5%
6	Lockheed Martin	13,404	6	Lockheed Martin	13,826	3.1%
7	Capgemini	12,746	7	Capgemini	11,634	-8.7%
8	NEC	11,028	8	NEC	11,372	3.1%
9	Hitachi	10,877	9	NTT Data	11,111	7.6%
10	NTT Data (*2)	10,322	10	SAIC	10,845	7.7%

(\*1) 2008年のFujitsuの売上には、KAZおよびFujitsu Siemens Computersの年間売上を含む

(\*2) 2008年のNTT Dataの売上には、Cirquentの年間売上を含む

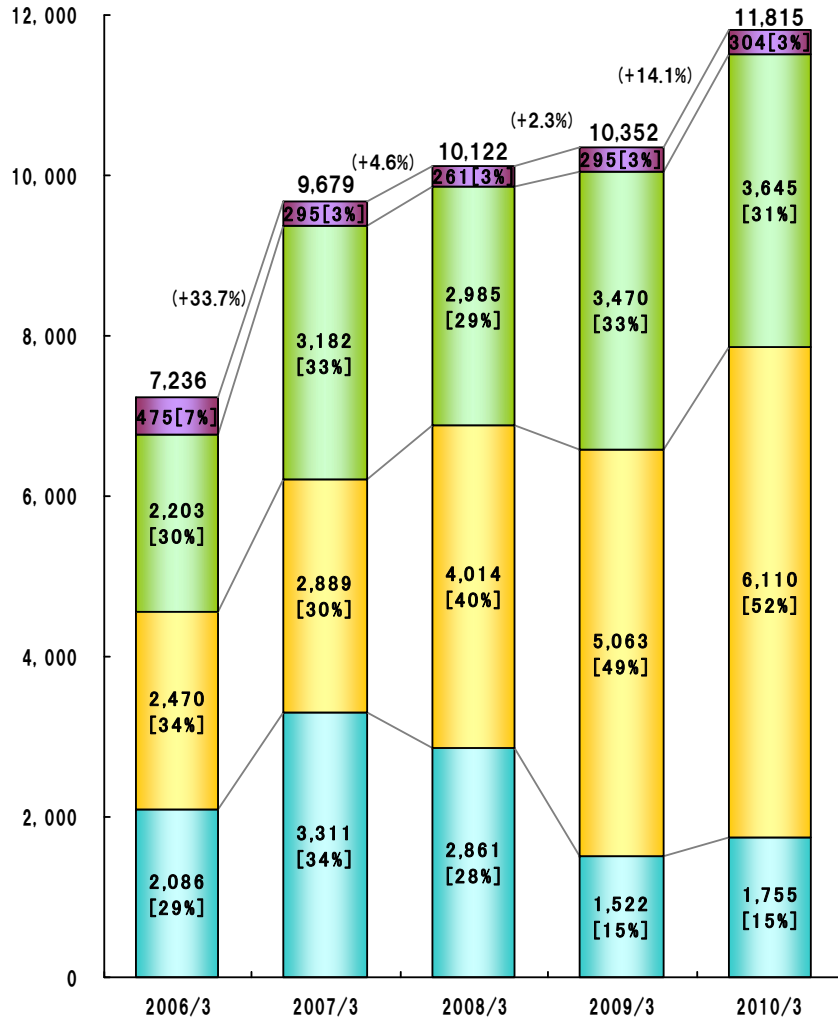


## B. 当社の業績推移

# 分野別の状況 - 受注高・売上高

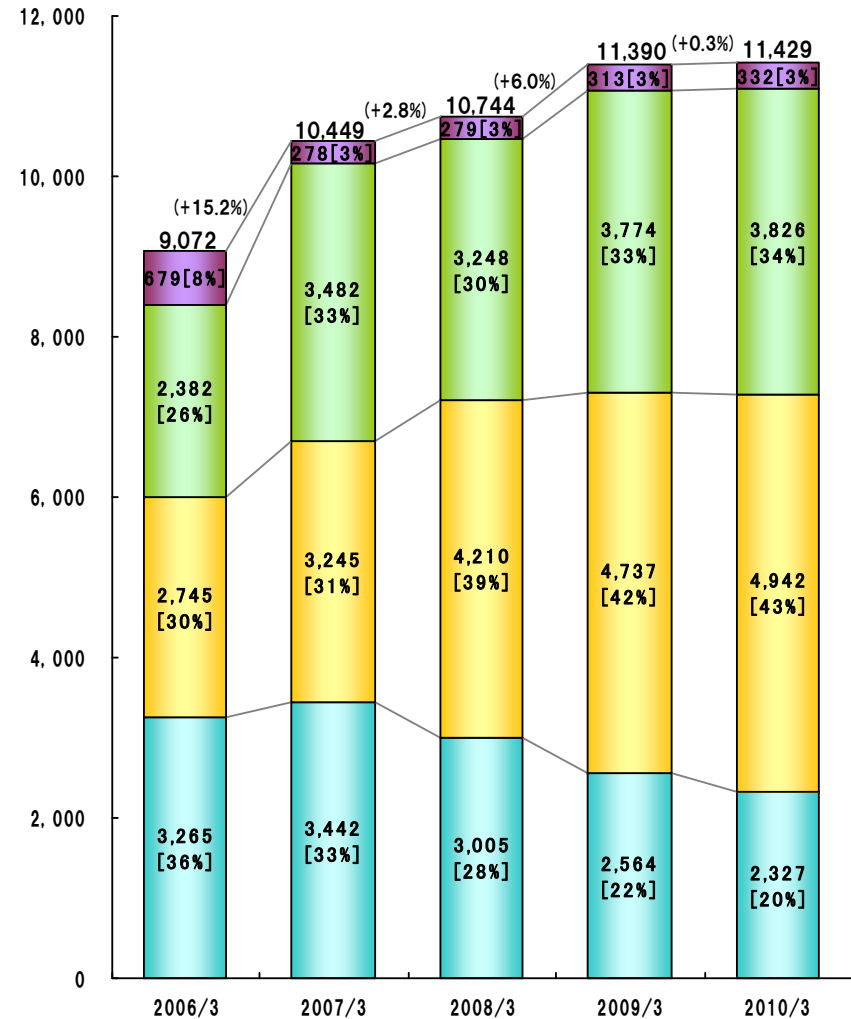
## 受注高

(単位:億円)



## 売上高

(単位:億円)



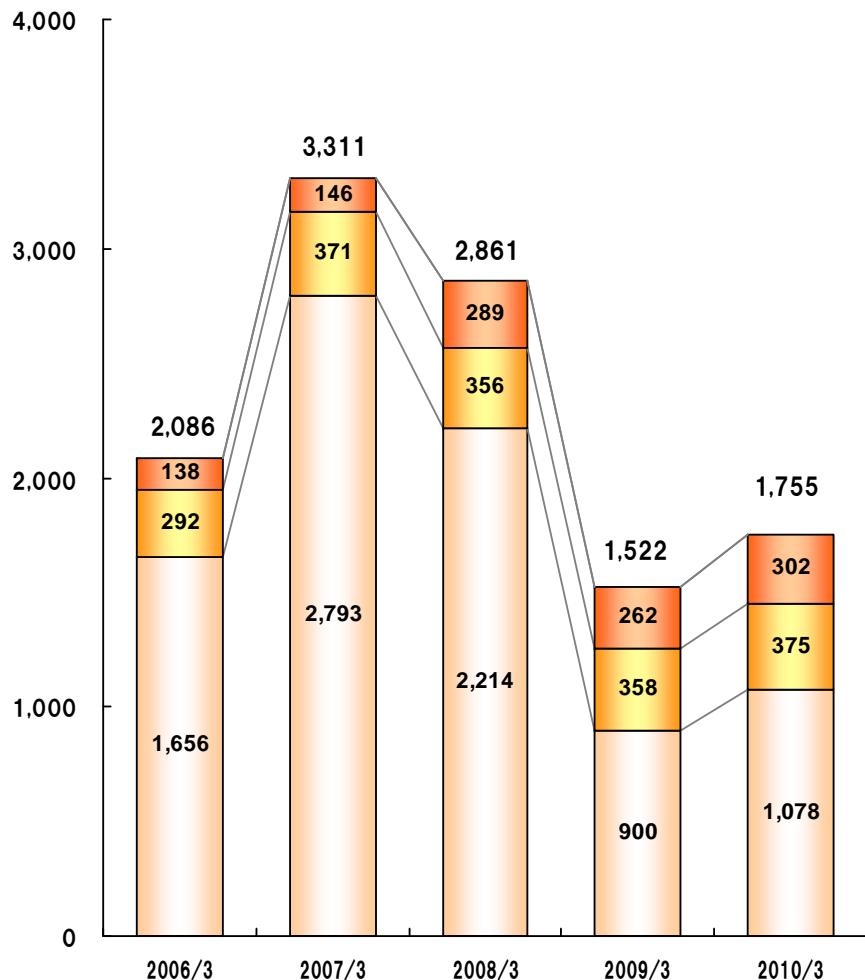
■ 公共分野 ■ 金融分野 ■ 法人分野 ■ その他の分野

※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

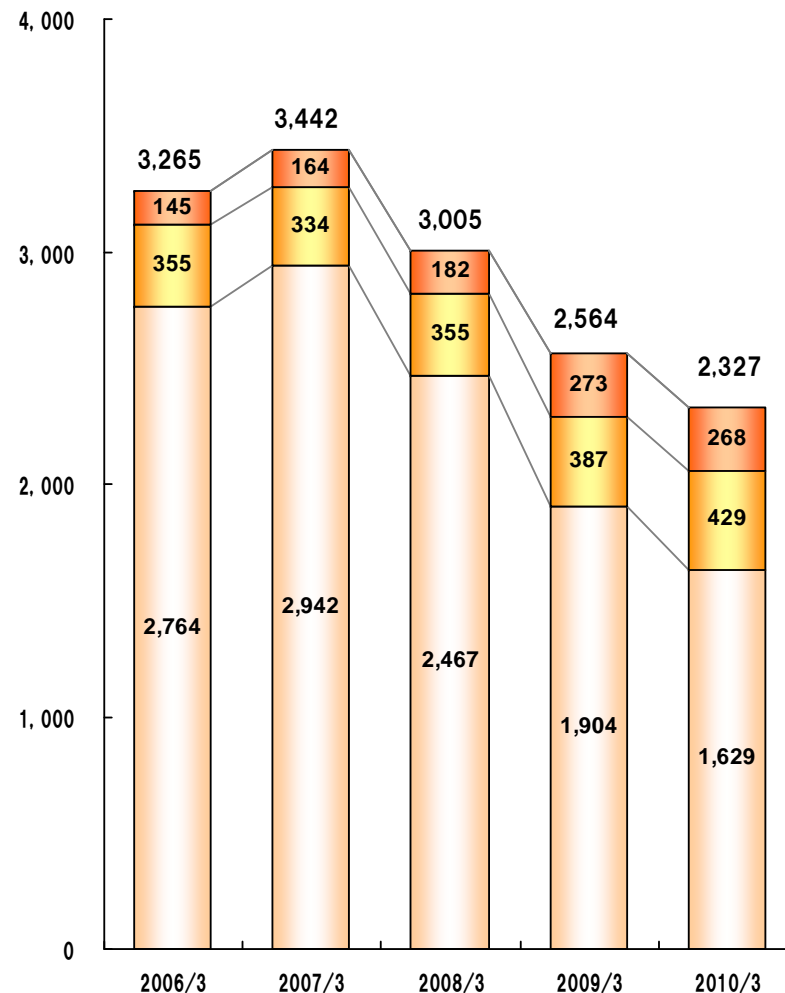
## 受注高

(単位:億円)



## 売上高

(単位:億円)

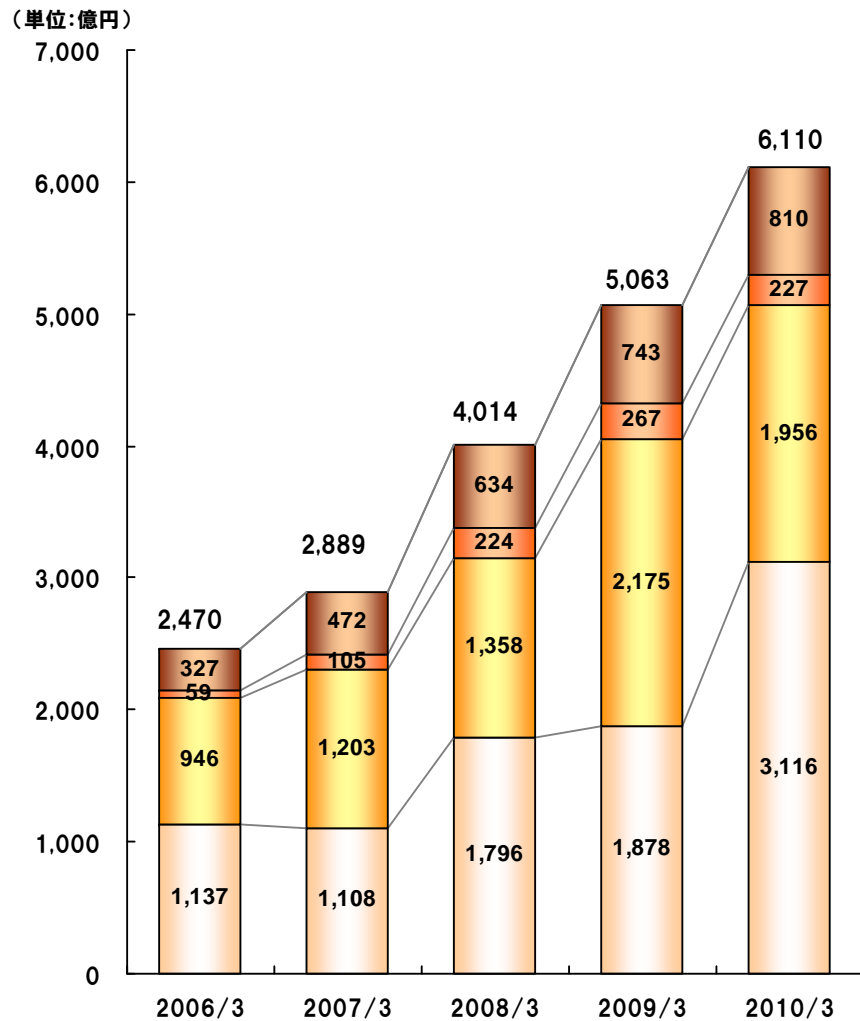


中央府省関係
  地方自治体関係
  医療福祉・その他

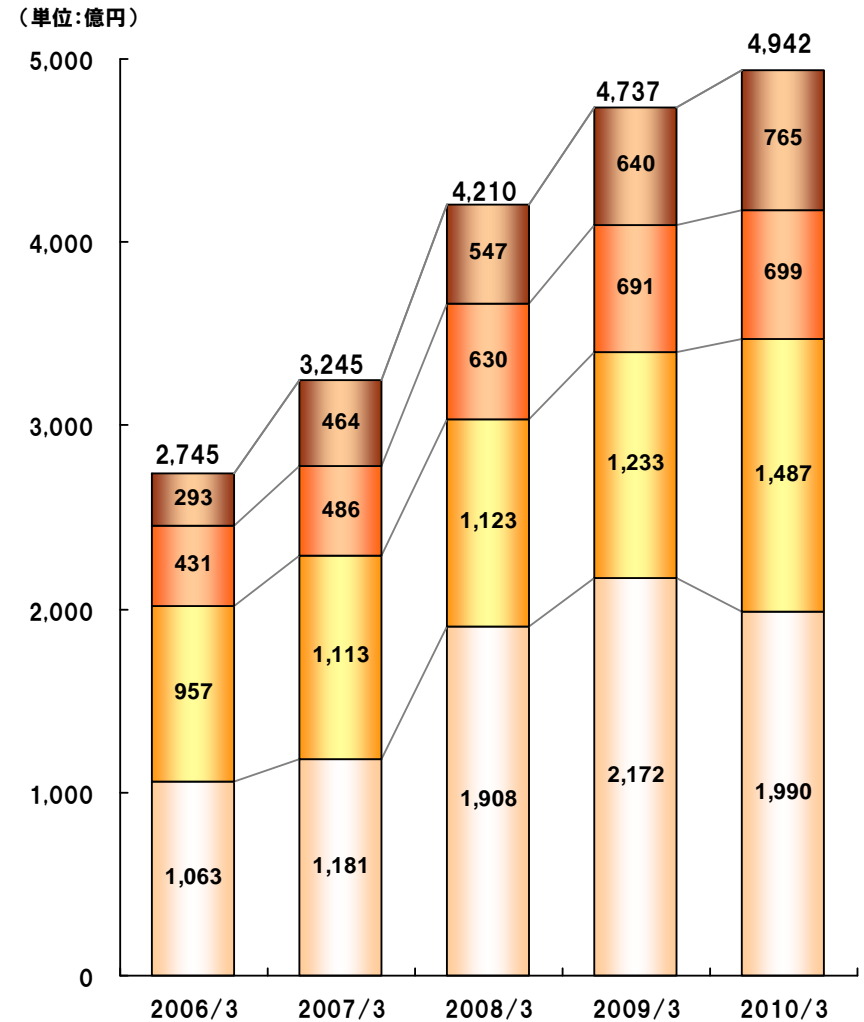
※2008年3月期以降の数値は、お客様の業態に従い分類を見直した値

# 金融分野の推移－受注高・売上高

## 受注高



## 売上高



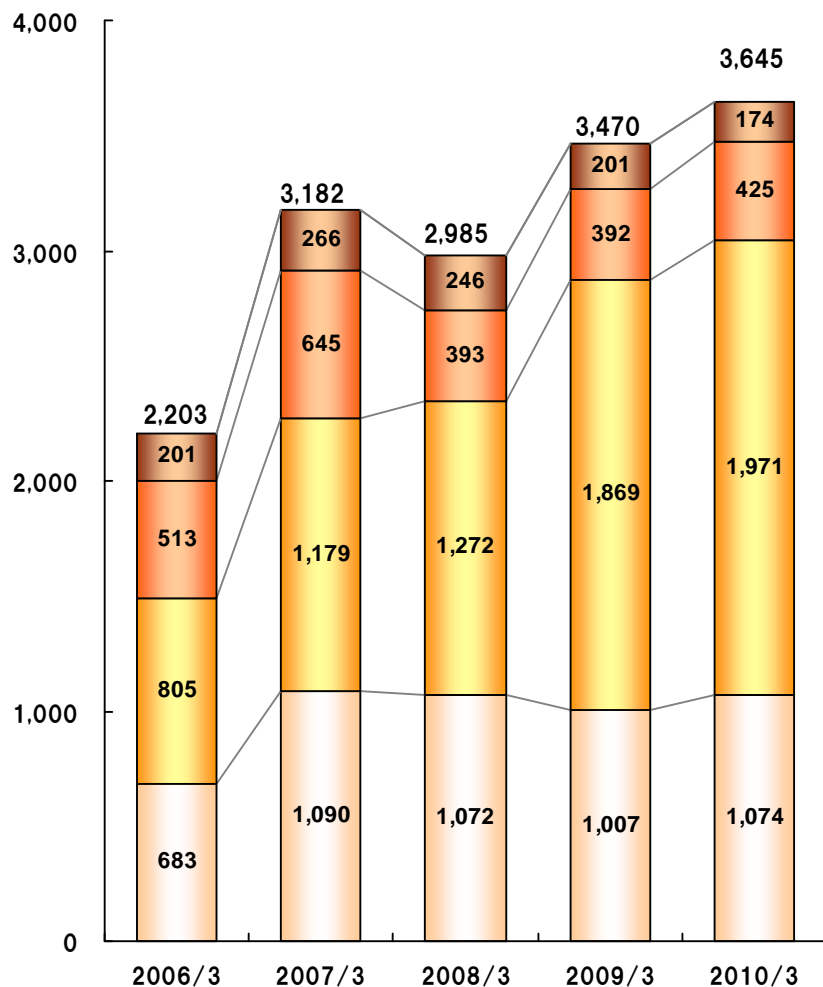
個別システム
  共同利用型システム
  決済関連システム
  証券・生損保等の金融システム

※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

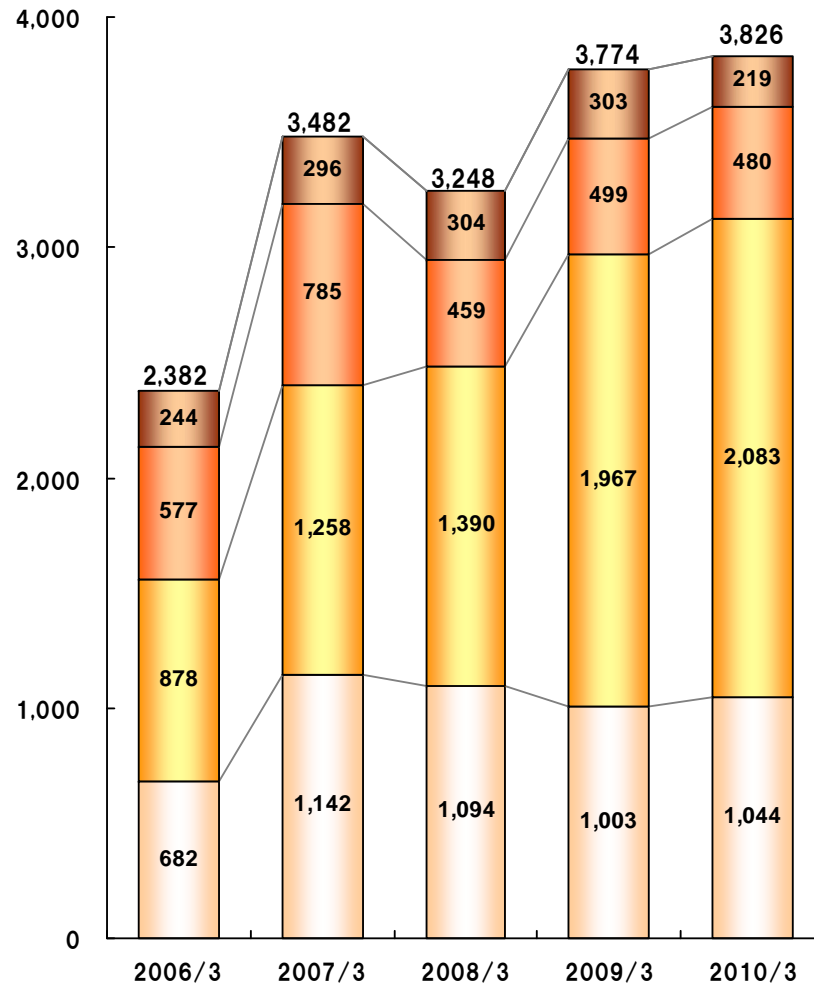
## 受注高

(単位:億円)



## 売上高

(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

# 顧客分野・サービス別の推移－受注高・売上高 (1/2)

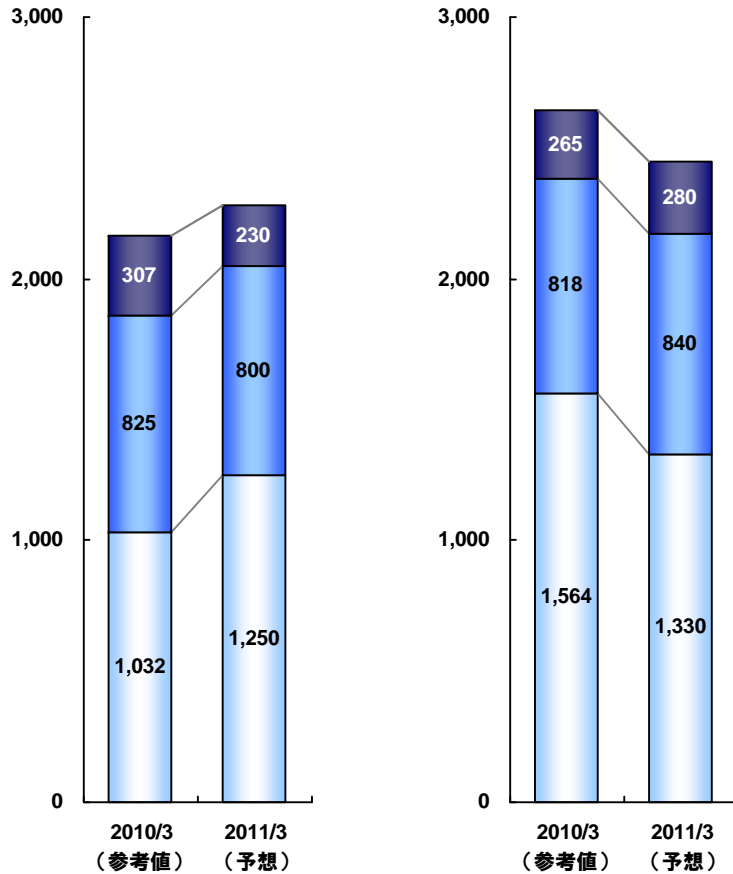
## パブリック&フィナンシャル

### 中央府省等

(単位:億円)

#### 受注高

#### 売上高



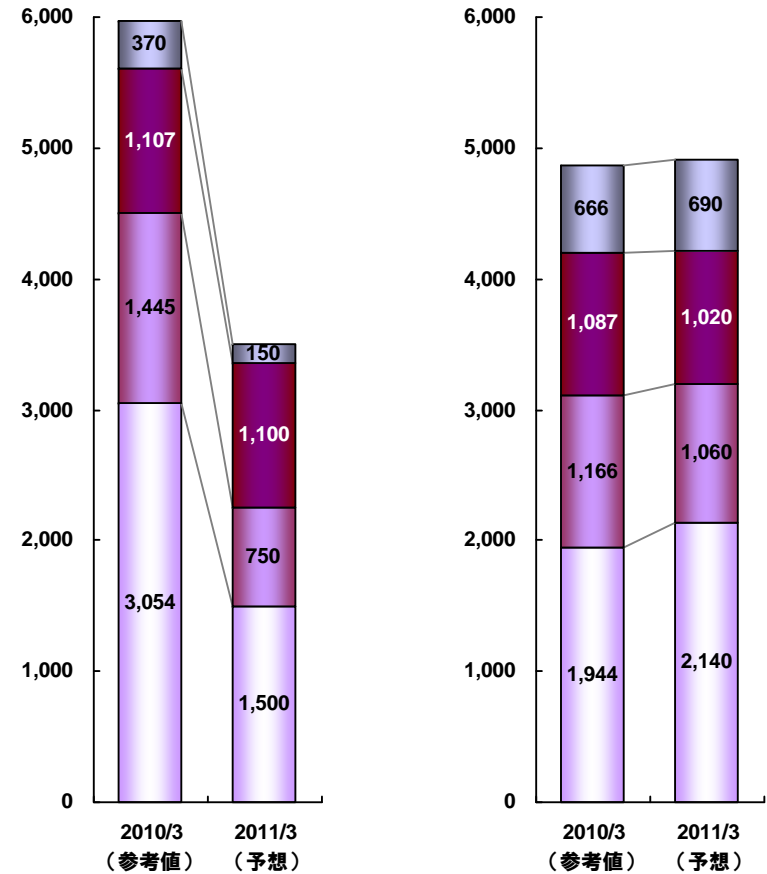
- 中央府省関係
- 地方自治体・地域ビジネス
- ヘルスケア

### 金融機関

(単位:億円)

#### 受注高

#### 売上高



- 銀行
- 協同組織金融機関
- 保険・証券・クレジット
- 決済サービス

※数値は再掲

# 顧客分野、サービス別の推移－受注高・売上高 (2/2)

## グローバルITサービス

(単位:億円)

## ソリューション&テクノロジー

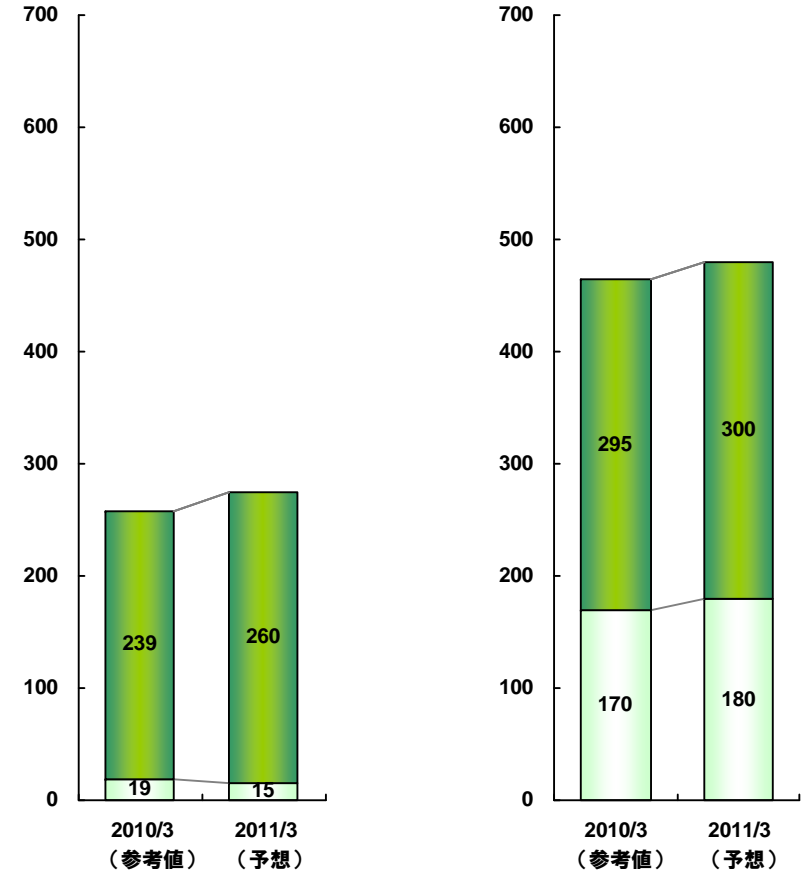
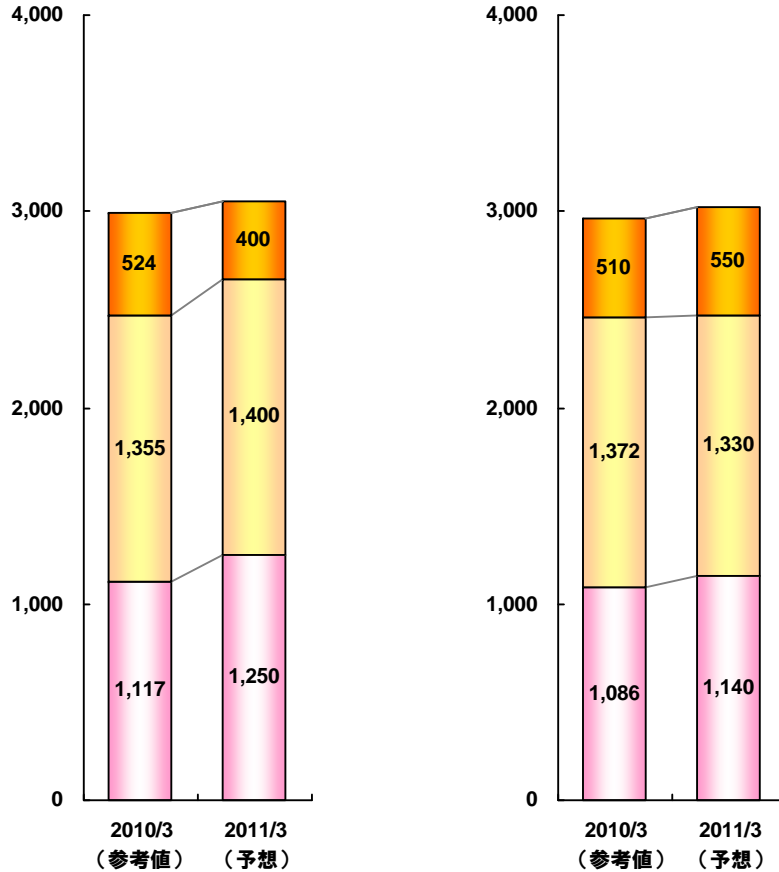
(単位:億円)

受注高

売上高

受注高

売上高

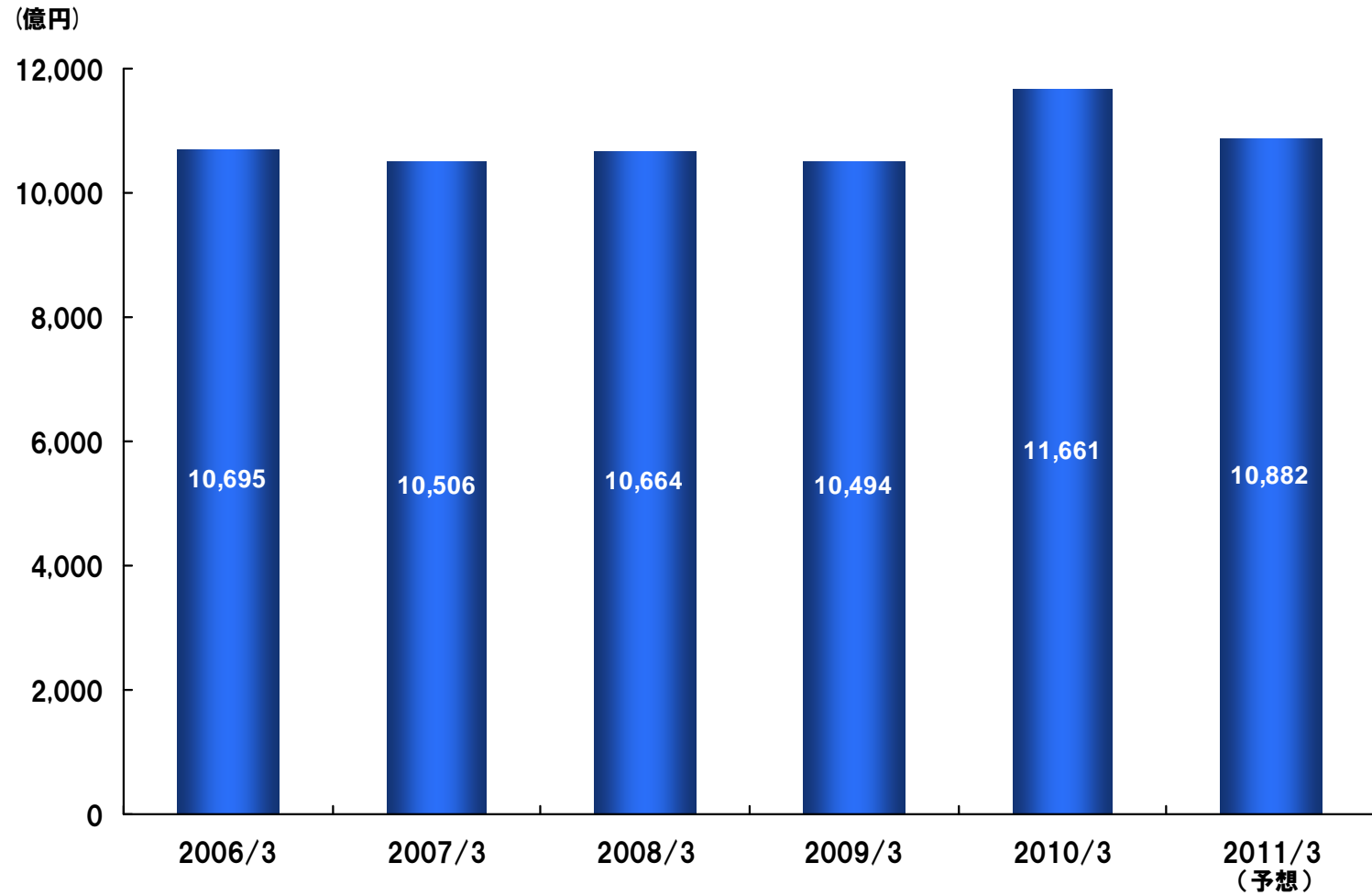


通信・放送・ユーティリティ
  製造
  流通・サービス

ネットワーク
  クラウドサービス(データセンタ等)

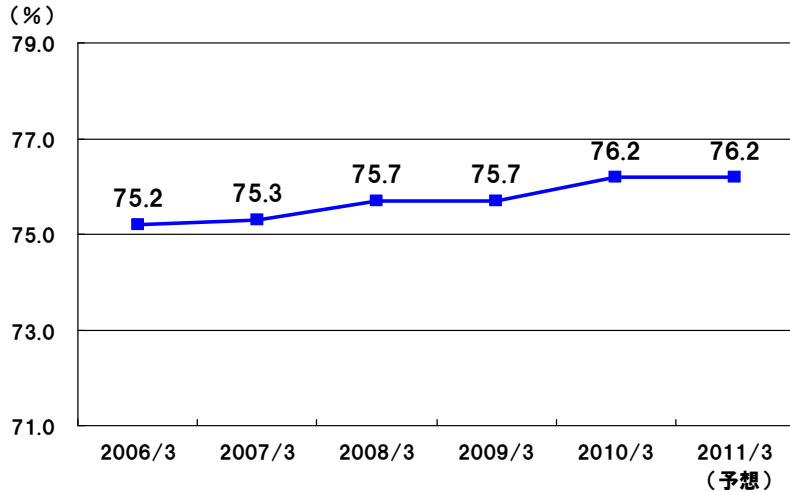
※数値は再掲

# 受注残高の推移

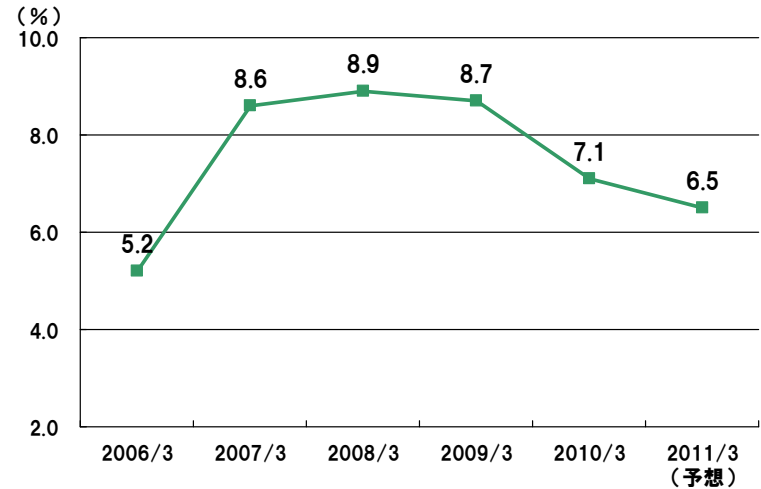


# 原価率、販管費等の推移

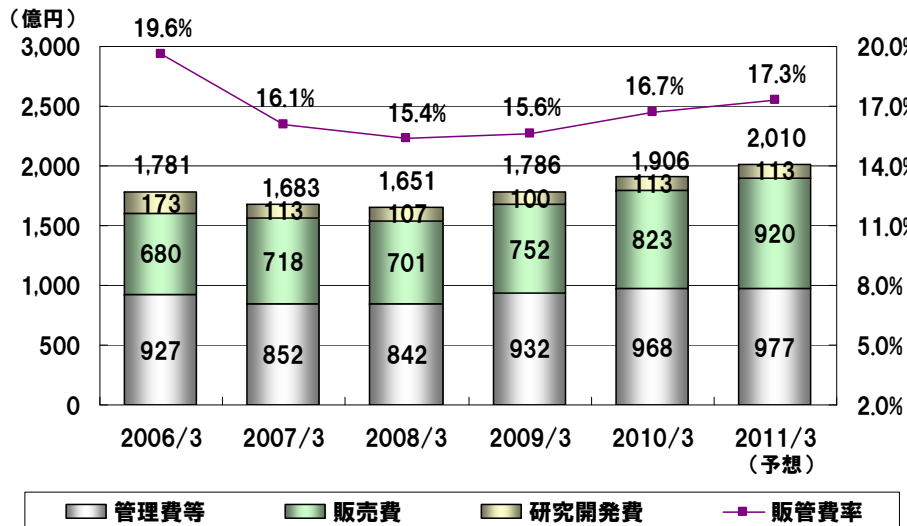
## ◇原価率



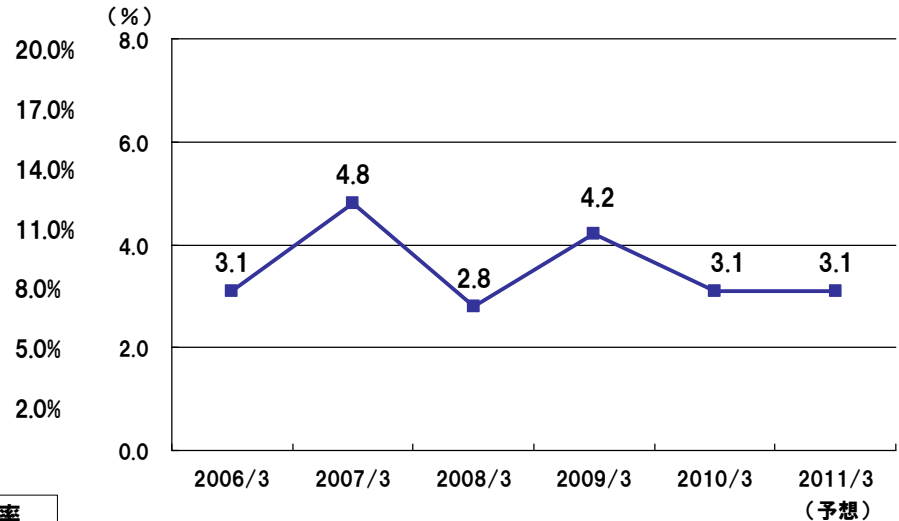
## ◇営業利益率



## ◇販管費・販管費率

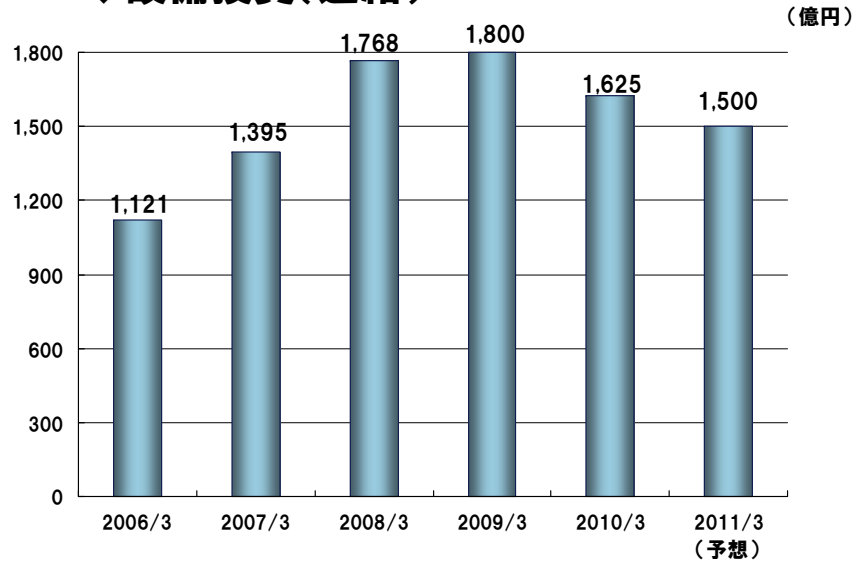


## ◇当期純利益率

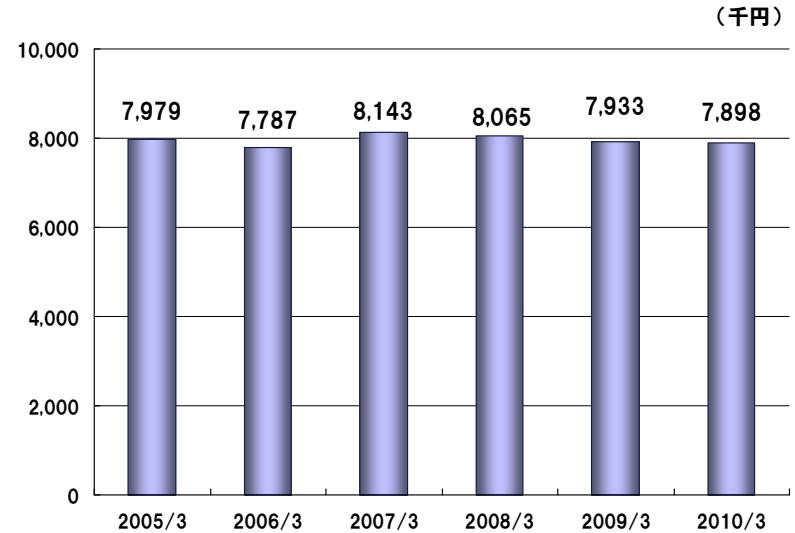


# 設備投資等の状況

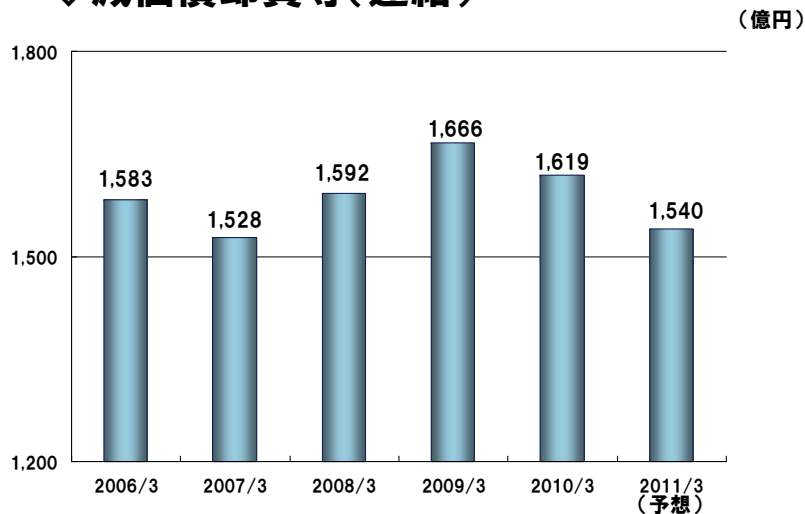
## ◇設備投資(連結)



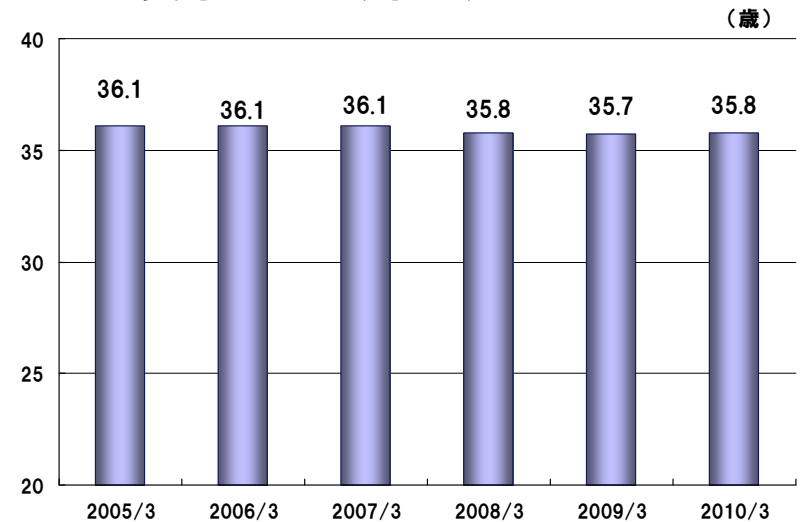
## ◇従業員1人当たり平均年間給与(単独)



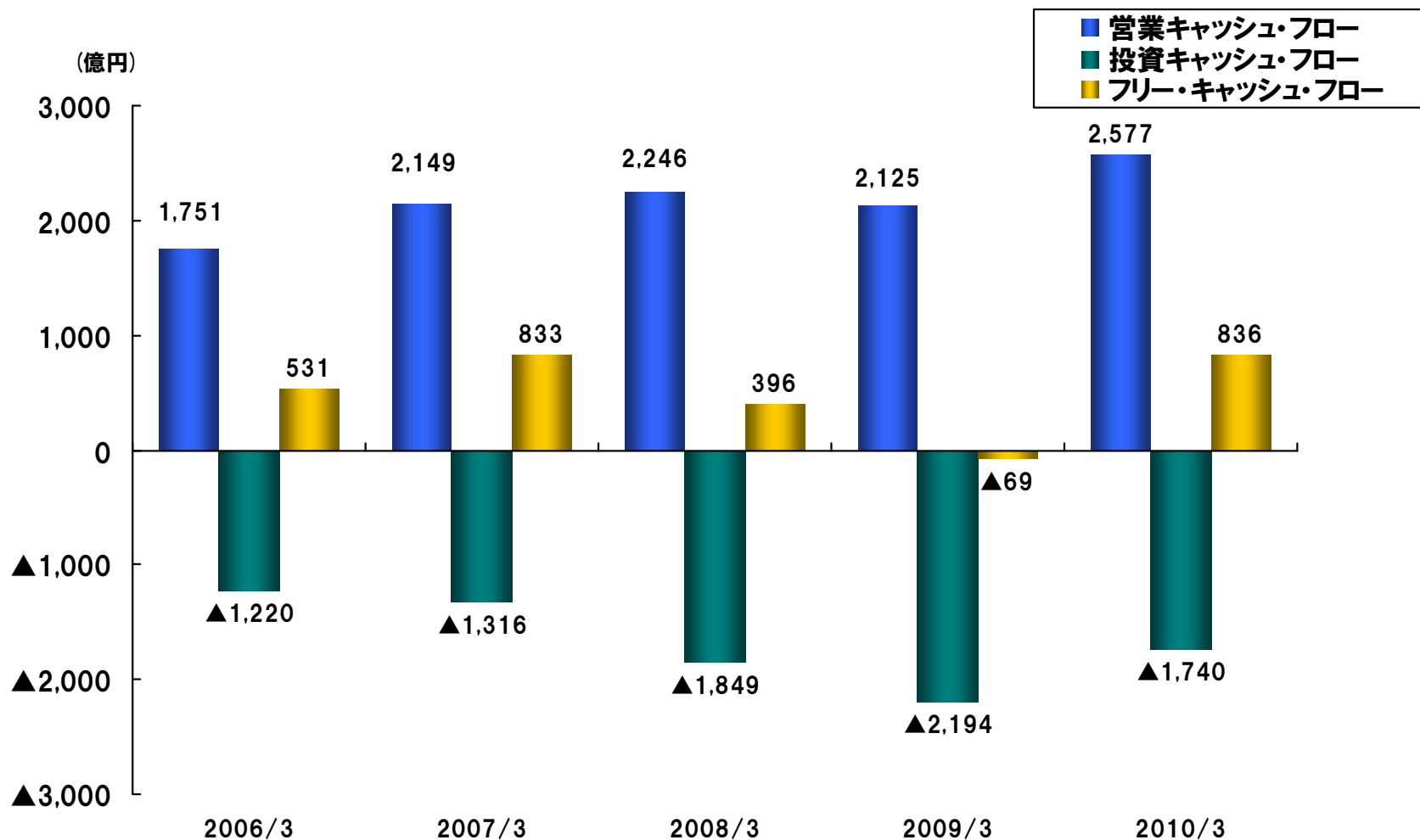
## ◇減価償却費等(連結)

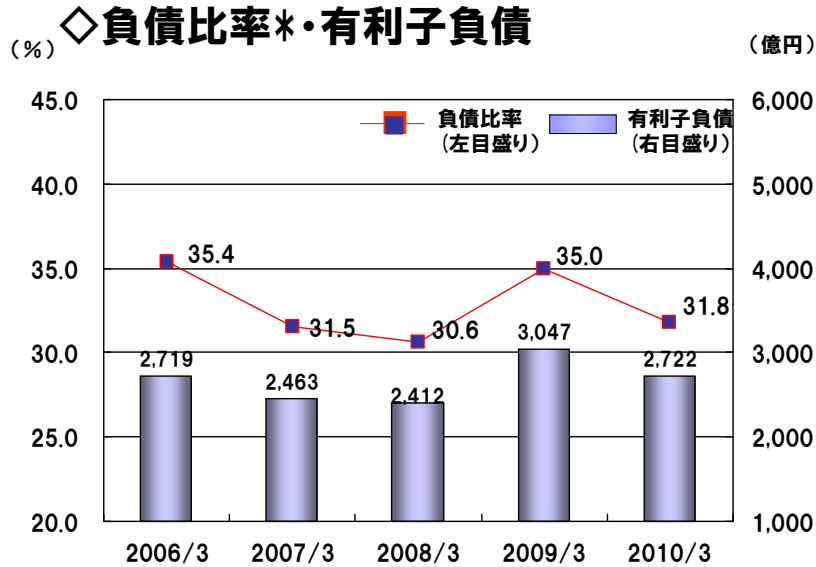


## ◇従業員平均年齢(単独)

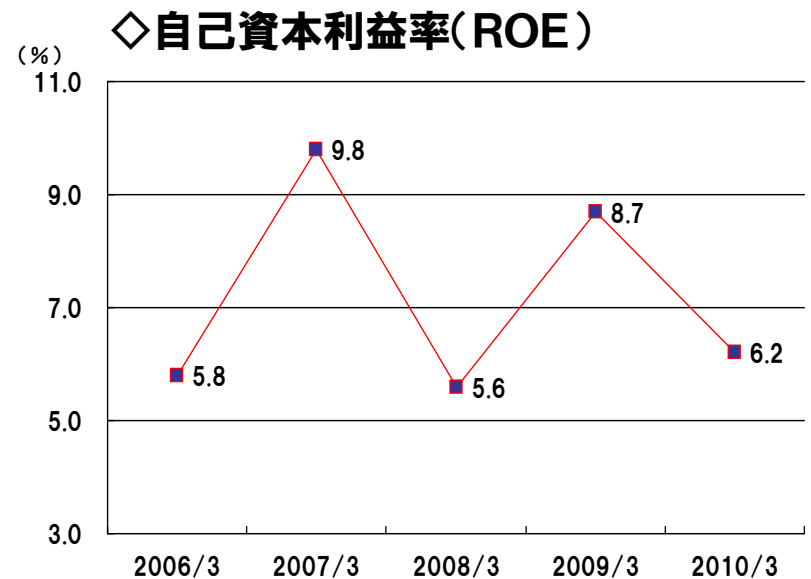
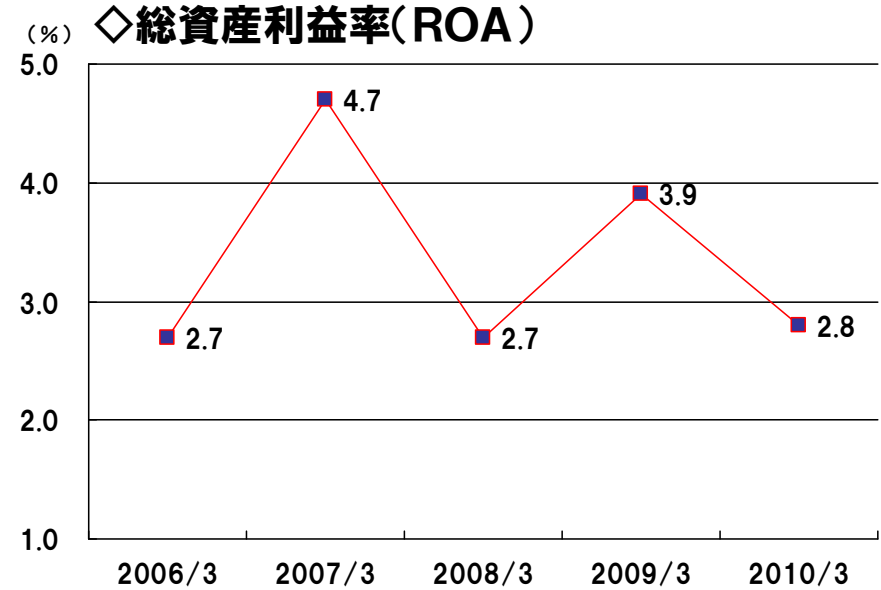
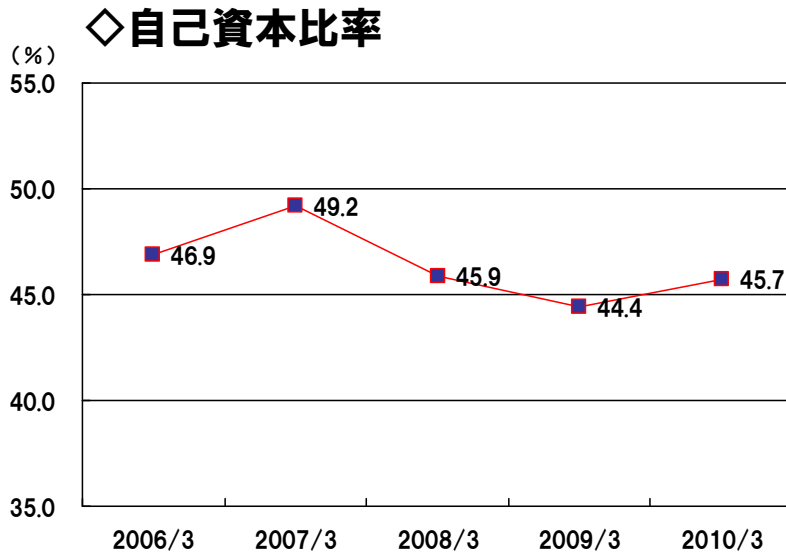


# キャッシュ・フローの推移

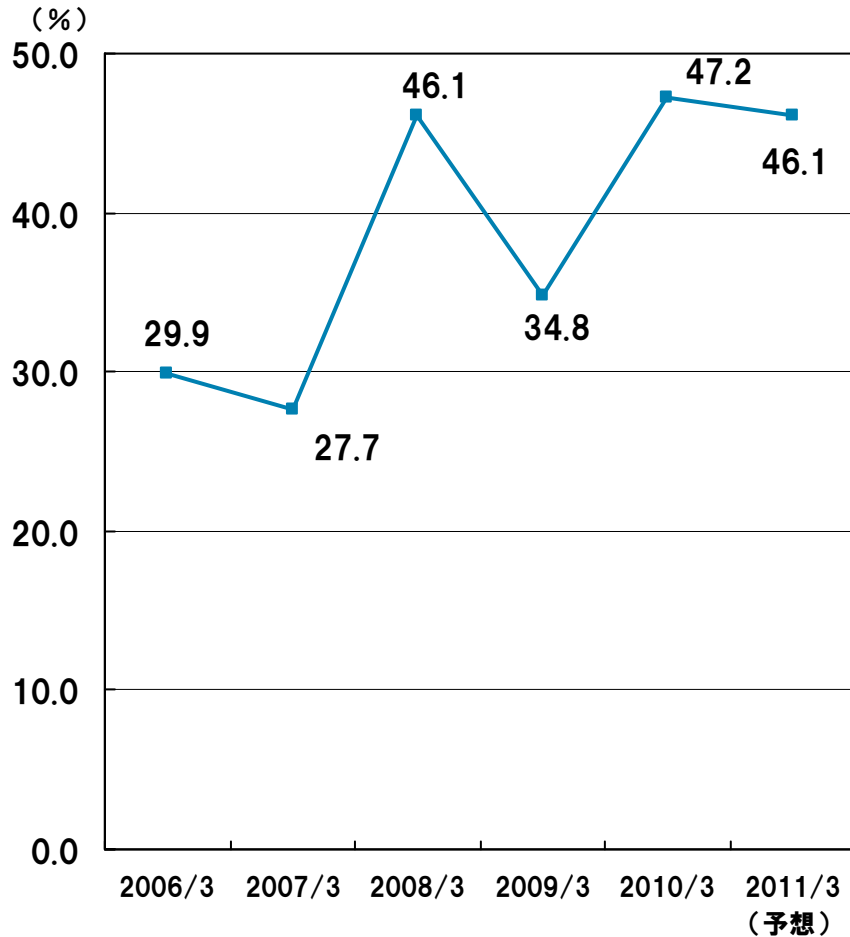




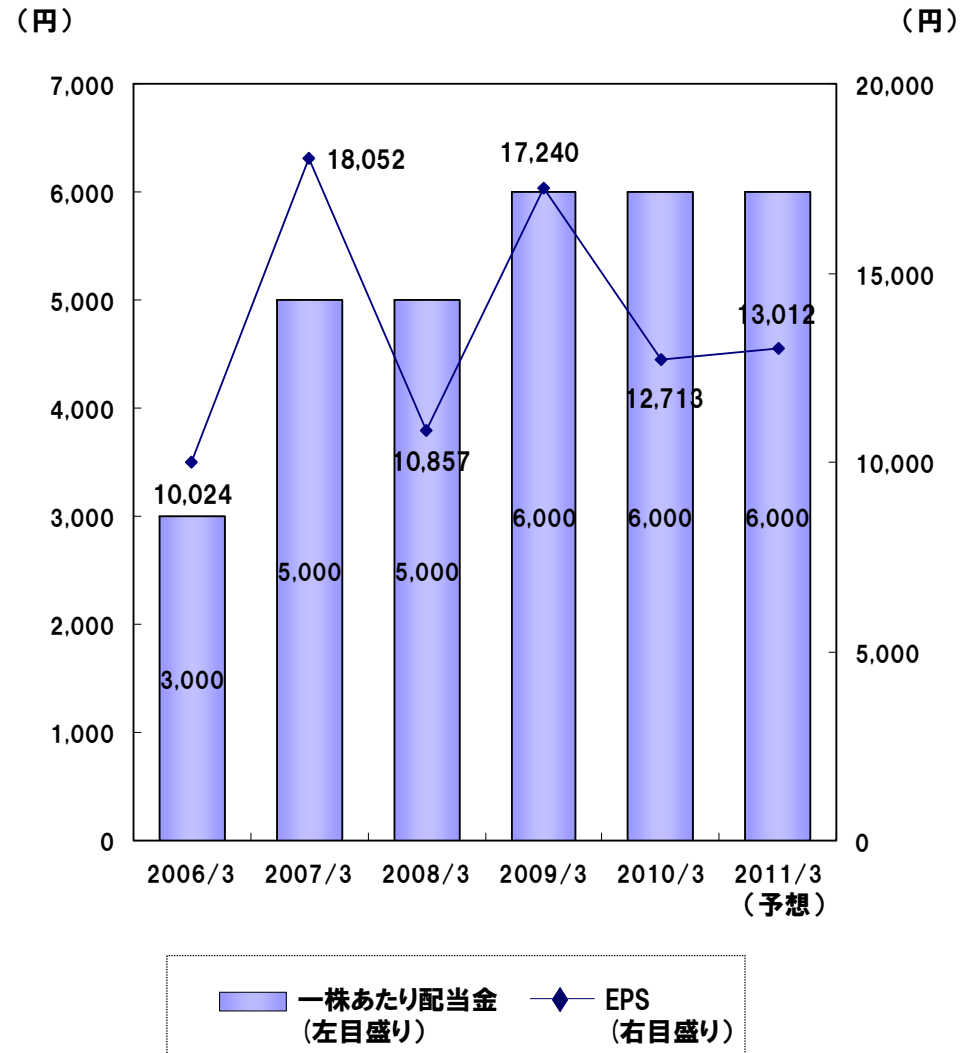
\*負債比率=有利子負債÷(有利子負債+自己資本)



## ◇ 配当性向(連結)

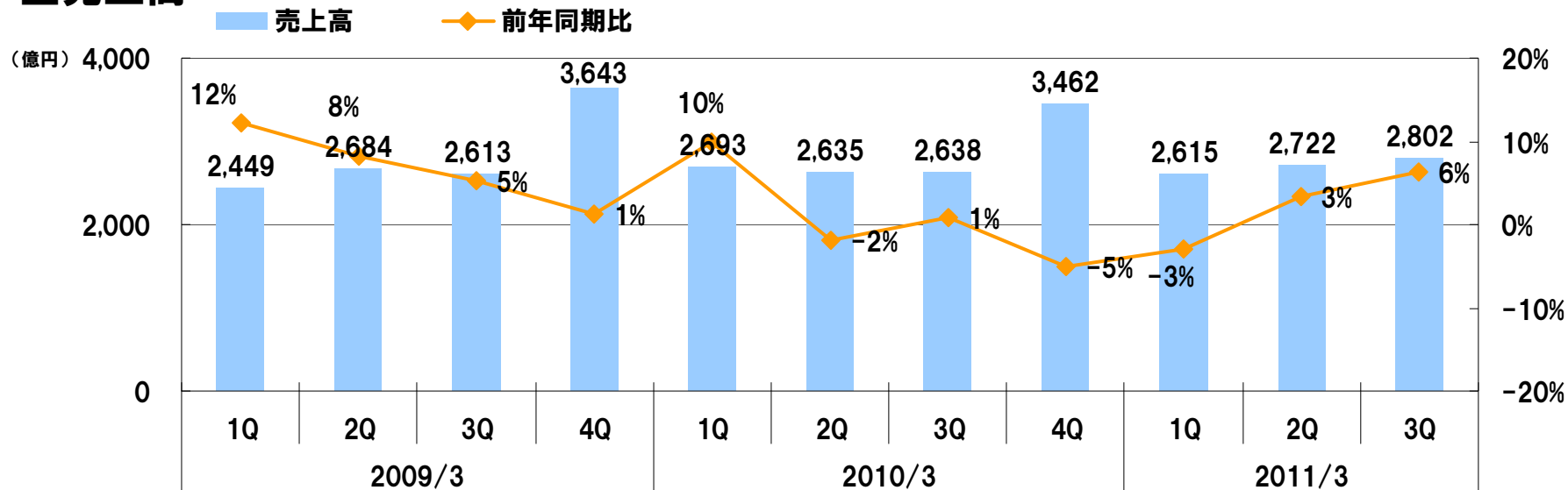


## ◇ 1株あたり年間配当金・EPS(連結)

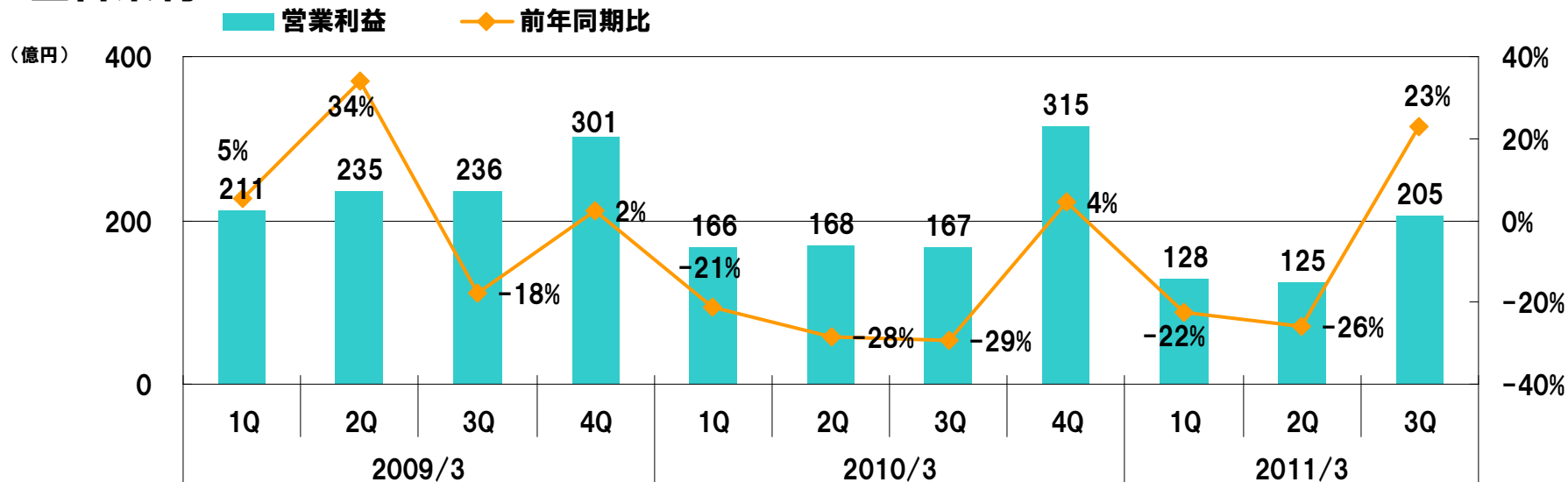


# 売上高・営業利益の四半期推移

## ■売上高



## ■営業利益





## C. 中期経営の諸施策

## 売上高 1.5兆円

[2013年3月期]

### ■ 目標はグローバルTOP5

グローバル環境下で、お客様に最高のサービスを提供できる規模への成長を目指す。

### ■ 安定した経営に必要な利益額を確保

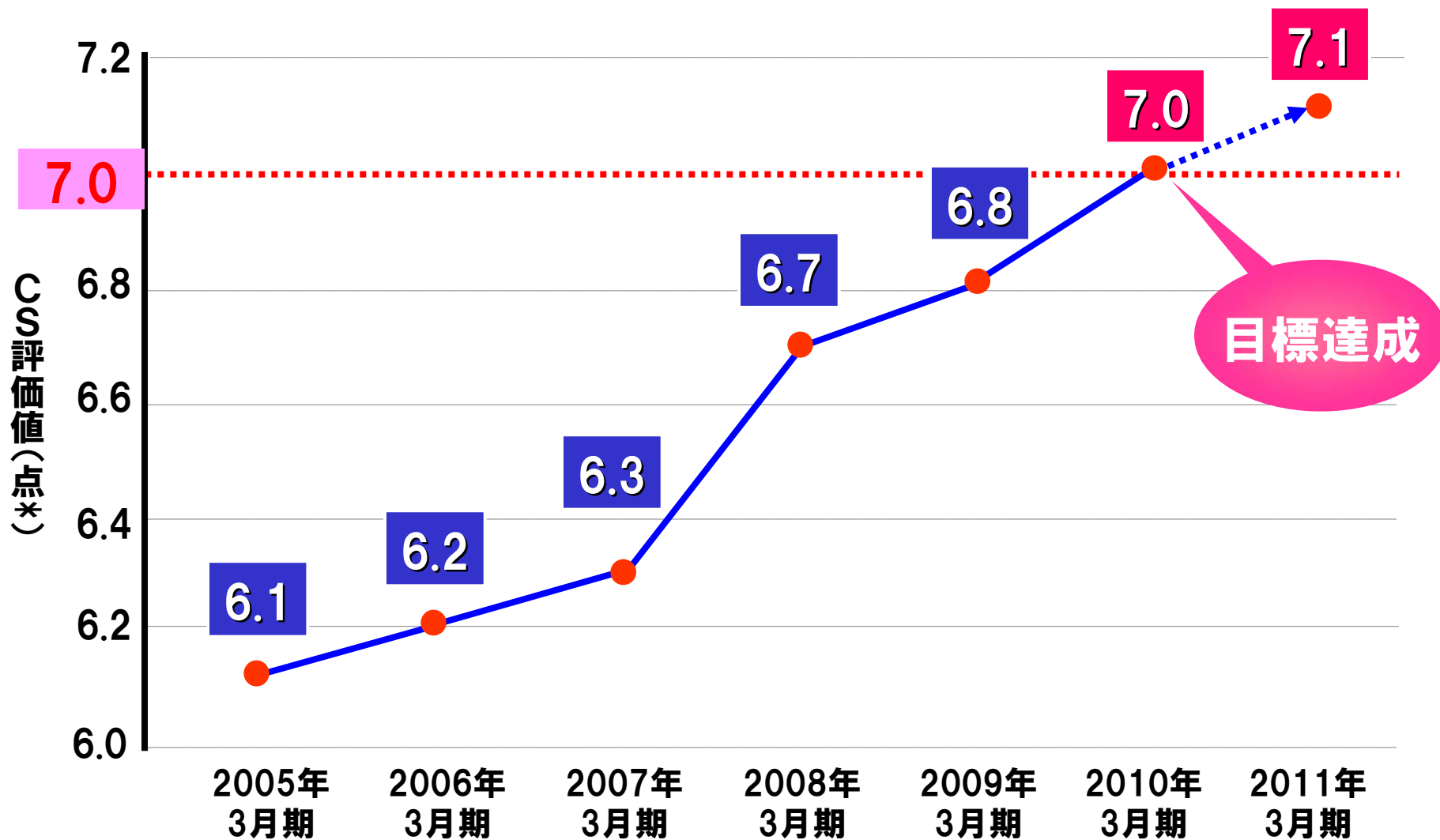
激変する環境下で、事業の継続性と革新(イノベーション)を維持できる利益の確保。

# 中期経営の重点施策

キーワード	狙い	今後の主な取組み
営業力強化	顧客満足度向上	<ul style="list-style-type: none"> <li>●満足度の低いお客様割合を減らし、全社数値の更なる上昇を図る</li> <li>●商品営業改革(グループ内での商品の掘り起こしとクロスセルの強化)</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>●問題プロジェクトの抑制</li> <li>●標準手順、開発環境の整備による生産性向上</li> <li>●海外発注のさらなる促進</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>●グループ全体での稼働率向上</li> <li>●グループ会社再編の加速</li> <li>●G-SSCを全面展開</li> <li>●M&amp;Aの推進</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>●新人事制度の導入とP-CDP(*)の運用確立</li> <li>●ミドル人財像の明確化とマネジメント力強化</li> <li>●ワークスタイルイノベーション推進</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>●環境ソリューションの創出・拡大・展開</li> <li>●グリーンデータセンタとオフィスのグリーン化の推進</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

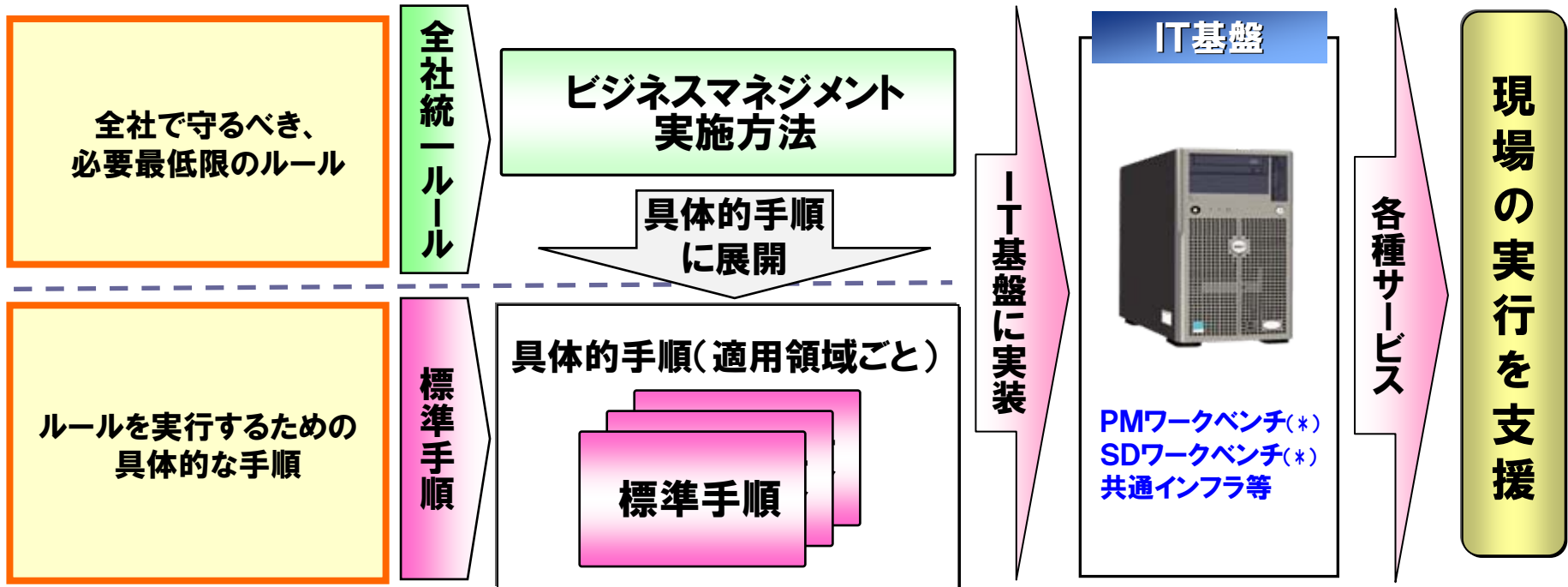
# お客様満足度調査の経年推移



(\*)項目別評価点(10点満点)の平均値(10点:非常に満足している~0点:全く不満である)

# 開発プロセスの抜本改善

- ①外部制度(工事進行基準、内部統制)変更への確実な対応
  - ▶ 全社統一ルールを、【ビジネスマネジメント実施方法】で規定
- ②作業・管理の標準化を実現し、現場の負担軽減を図る(全体最適)
  - ▶ 適用領域ごとの具体的手順を、【標準手順】で規定
- ③プロジェクト資産の蓄積・共有による再利用の促進(全件把握と事業の見える化を実現)
  - ▶ ルール・手順を【IT基盤】に実装し、現場の実行を支援



(\*) PMワークベンチ: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  
SDワークベンチ:ソフトウェア開発における標準開発環境ソリューション

# テスト専門組織 「プロアクティブ・テストングCOE」の設立

先進的な検証・テストサービスの提供とそれを実現するための研究開発に取り組む専門組織として、「プロアクティブ・テストングCOE」を技術開発本部内に設置。(2010.12.1付け)  
NTTデータグループにおける上流工程での設計書品質向上、ソフトウェアの品質向上などによる問題プロジェクトの撲滅、ならびに生産性向上と工期短縮を図る。

## 活動の概要

システム開発全体の品質向上と工期短縮に向けた、テストサービス提供及び研究開発を行う

- ✓システム開発の上流における品質確保による後工程の手戻り防止
- ✓テストプロセスの変革と自動化によるテストの効率化
- ✓海外グループ会社との協業により、テストサービスをグローバル展開※

※「北京NTTDATA系统集成有限公司」、「Vertex Software」等との協業により、それぞれ中国語圏、英語圏への展開を図る

## プロフェッショナル・テストサービスの内容

### 1. 検証サービス

設計書、ソースコード、テストケースなどの妥当性検証にもとづく品質評価サービス

### 2. 支援・請負サービス

テスト専門家によるコンサルティング、テスト設計・実施等のアウトソーシングサービス

### 3. 教育サービス

国内外のグループ会社に対するテスト技術に関する教育実施による人財育成

上流工程の品質向上、およびテストプロセスの変革により  
3年後にはNTTデータグループにおけるテストに関する工期の50%削減を目指す

日本における商用開発の比較として、日本・ドイツ体制、日本・インド体制でのトライアル開発を実施。

## トライアル1(日本・ドイツ)



3拠点

約50%の工期削減

## トライアル2(日本・インド)



2拠点

約30%の工期削減

※プログラム設計・コーディング・試験工程初期フェーズについて、商用開発、トライアル1、トライアル2のそれぞれで異なる条件を補正したうえで比較

試験工程や、小規模な開発の一部等で、条件を満たせば、  
海外グループ会社と連携し24時間開発を実践できる事を確認

商用プロジェクトでの実践へ

# 海外発注の更なる推進

海外発注比率(\*) 目標(2010年度)

5.6% (134億円相当)

(\*) NTTデータ単体のソフトウェア外注金額に対する海外発注額の割合

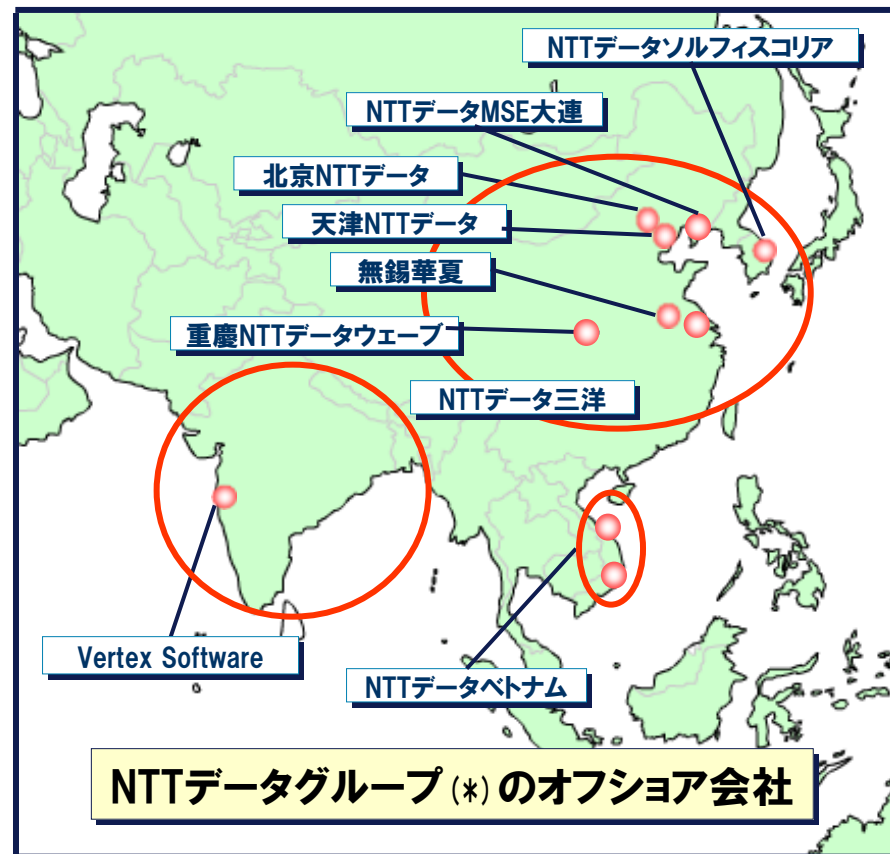
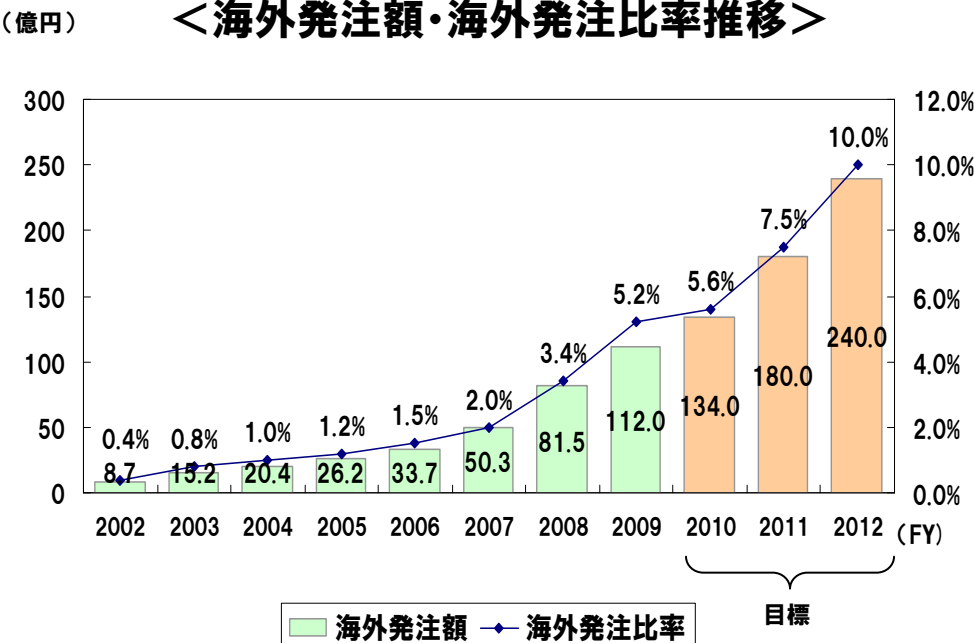
オフショア開発要員体制(2009年度)  
2,400人

- ・グループ会社(\*) : 1,000人
- ・パートナー会社 : 1,400人

オフショア開発要員体制目標(2010年度)

3,000人

<海外発注額・海外発注比率推移>



(\*) 連結対象子会社

1994～2002

第一フェーズ

中国社会インフラ構築への協力

- ・中国社会インフラ構築への協力において、中国政府関係者との友好的関係を構築
- ・中国国内パートナーとのオフショア開発、現地ビジネスへの発展

1995～

第二フェーズ

中国ビジネス基盤構築

(現地企業とのパートナーシップ、オフショアによるノウハウ移転)

- ・日本の開発／業務ノウハウを、中国の優秀なパートナーへ移転
- ・約2,000名のリソース確保
- ・新開発技法の検証

2003～

第三フェーズ

中国進出日系企業サポートとサービス体制強化

- ・日本のお客様に安心感を与える拠点構築
- ・自社のサービスに磨きをかけるためのパートナーを獲得

2006～

第四フェーズ

中国国内市場アプローチ

- ・中国国内市場の強いパートナーとの連携
- ・自社ソリューションを中国国内で展開する

## オフショアの更なる拡大

- ▶ 発注規模・発注領域・発注分野の拡大
- ▶ 新開発技法の確立

## 日系企業に対するサービス強化

- ▶ 拠点の確立
- ▶ ソリューションの増強

## 中国市場への貢献

- ▶ クラウド型ビジネスの展開
- ▶ 日本でのノウハウの展開
- ▶ 中国有力パートナーとの協業

## 中長期的な利益改善に向けて

- 1 NTTデータ本体側からのソフトウェア発注促進によるグループ全体での稼働率向上
- 2 G-SSC(グループ・シェアード・サービスセンタ)のグループ内への早期展開
- 3 統合・再編を含めた効率的な管理体制の構築・経営管理基盤の強化

### <グループ会社の統合・再編方針>

グループ会社においては、ある程度の規模を求め、グループ経営の効率化、内部統制への対応、並びに経営基盤の強化を目指して、中長期的に競争力の強化を図っていく。

### <主な取り組み課題>

ブランド力と市場競争力の強化

人材確保・リソースマネジメントの強化

事業領域の適正化

標準化・ビジネスプロセス変革

間接業務の効率化(G-SSC化)

低採算ビジネスの見直し

### <統合・再編方針>

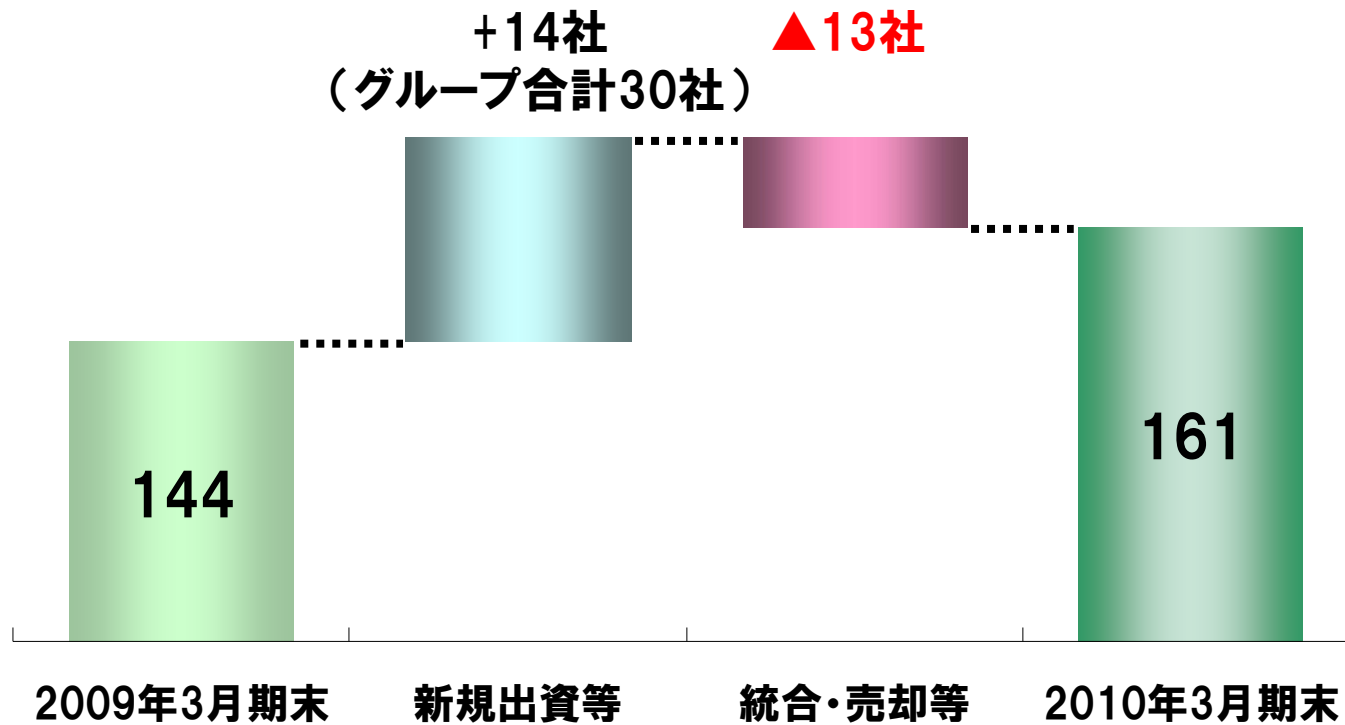
規模拡大による経営基盤強化

シナジー創出に向けた  
統合・再編

グループ会社の最適配置

グループ経営の効率化





# グループ・シェアードサービスセンタ(G-SSC)の展開

経営情報の可視化、ガバナンス強化、管理業務効率化のため、グループ会社の管理業務のSSC化(G-SSC)を推進。

## これまで

- NTTデータ本体の業務をSSC化
- これを基にG-SSCを設立し、グループ会社の業務集約を開始

## 今後

- G-SSC導入を原則義務化し、導入を加速化
- 制度・システム整備によるメニュー拡大

## 導入会社カバー率の推移

対象領域	2009年度 (実績)	2010年度 (目標)	2011年度 (目標)
財務領域(売上高)	18%	66%	100%
購買領域(購買額)	16%	57%	100%
人事領域(社員数)	47%	50%	76%
総務領域(社員数)	13%	82%	99%

G-SSCに集約した業務を、順次、無錫(中国)および北海道のグループ会社へ移管し、更なるコスト削減を推進

## 【環境メッセージ】

# 地球ソリューション。～ITで、地球環境の課題を解いていく

NTTデータグループは、ITを使って新しい「しくみ」をつくることで、地球と社会が直面する環境の課題解決に貢献

ITを通して、  
お客様・社会の  
グリーン化に貢献

- ・システム/ソリューションの環境負荷削減効果を「見える化」
- ・環境ソリューションの創出・拡大による社会の環境負荷削減

データセンタ効率化やワークスタイル変革により、  
全グループの環境負荷の着実な削減を実行

自社グループの  
グリーン化をすすめ、  
地球環境に貢献

社員ひとりひとりが  
環境について考え、  
積極的に貢献

- ・社員や家族が一体となった環境社会貢献活動
- ・社内外への積極的な環境コミュニケーション

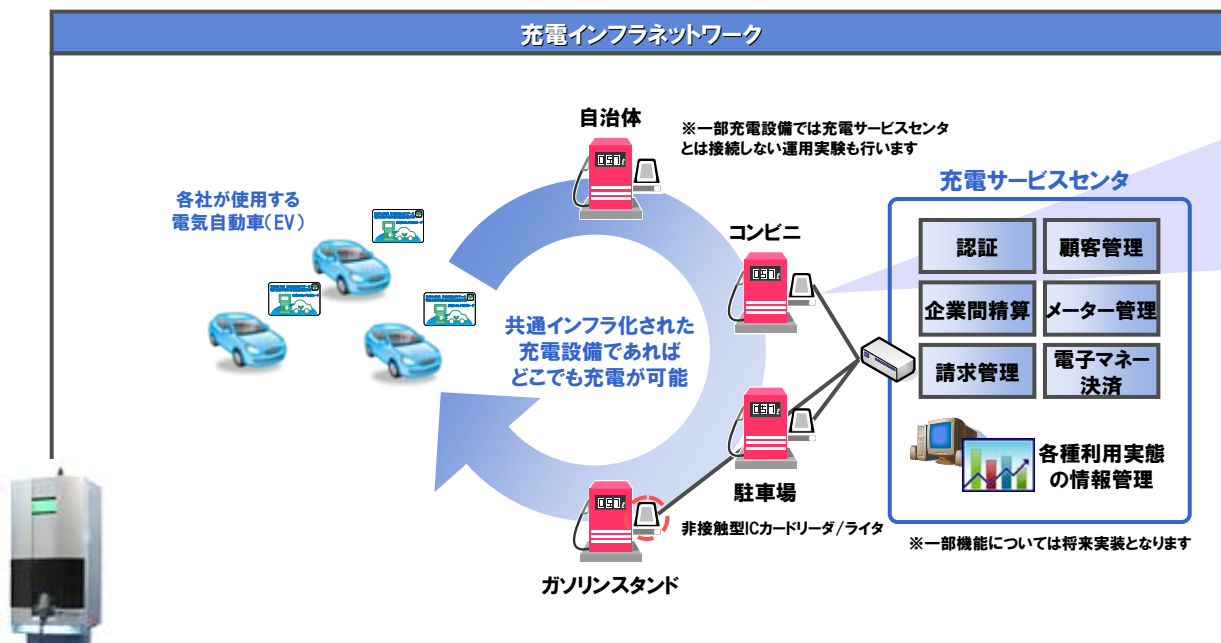
2013年3月期  
目標

当社グループの  
システム・ソリューションによる  
お客様・社会のCO2削減量

150万トン

## ネットワークでつないだEVの充電設備で、認証や精算、分析などのサービスを検証。共通利用できるEVプラットフォームへ。

➤ 25の企業・自治体と連携、22拠点の充電設備と、114台のEVを利用



←通信機能付き充電器

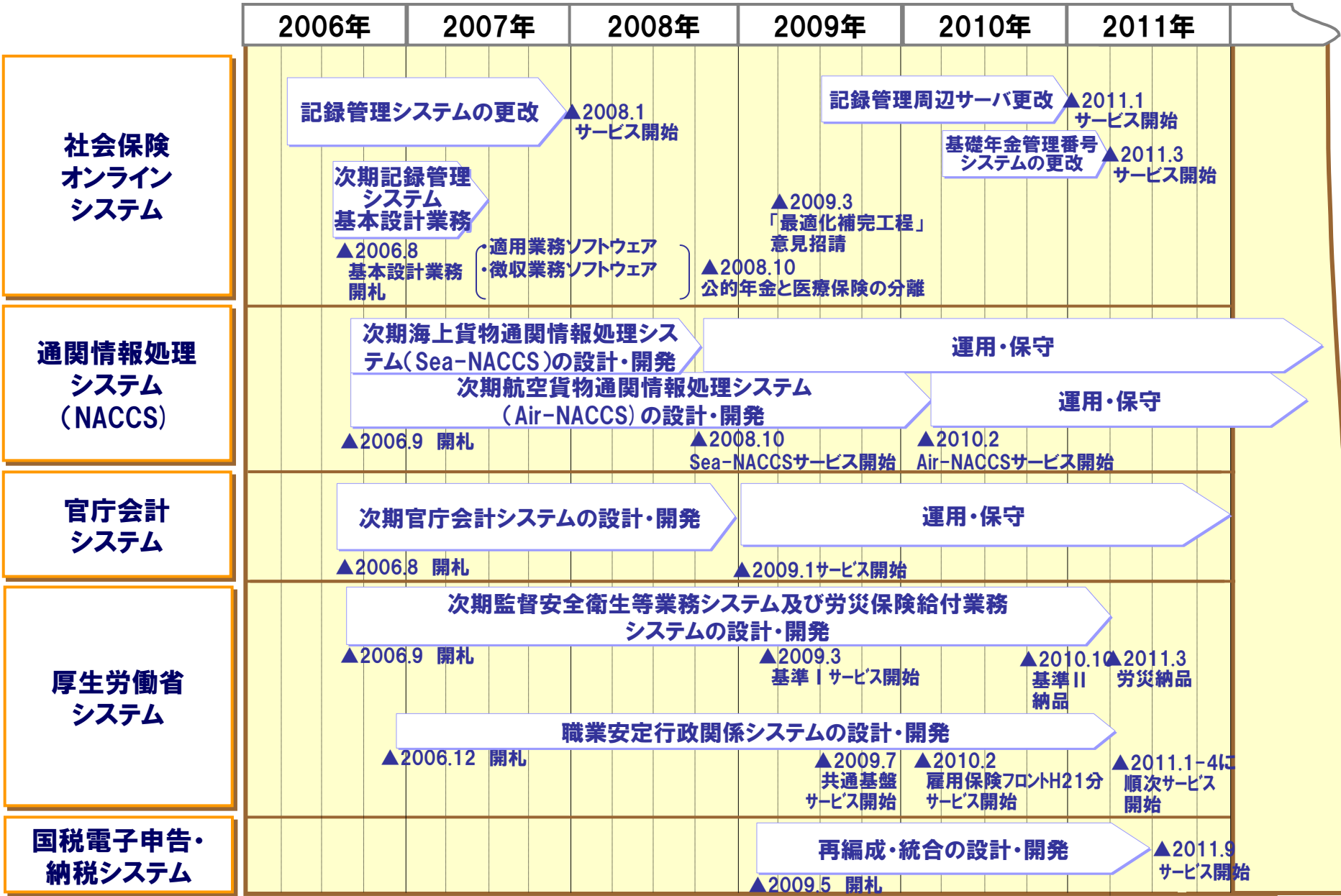
認証用ICカード→





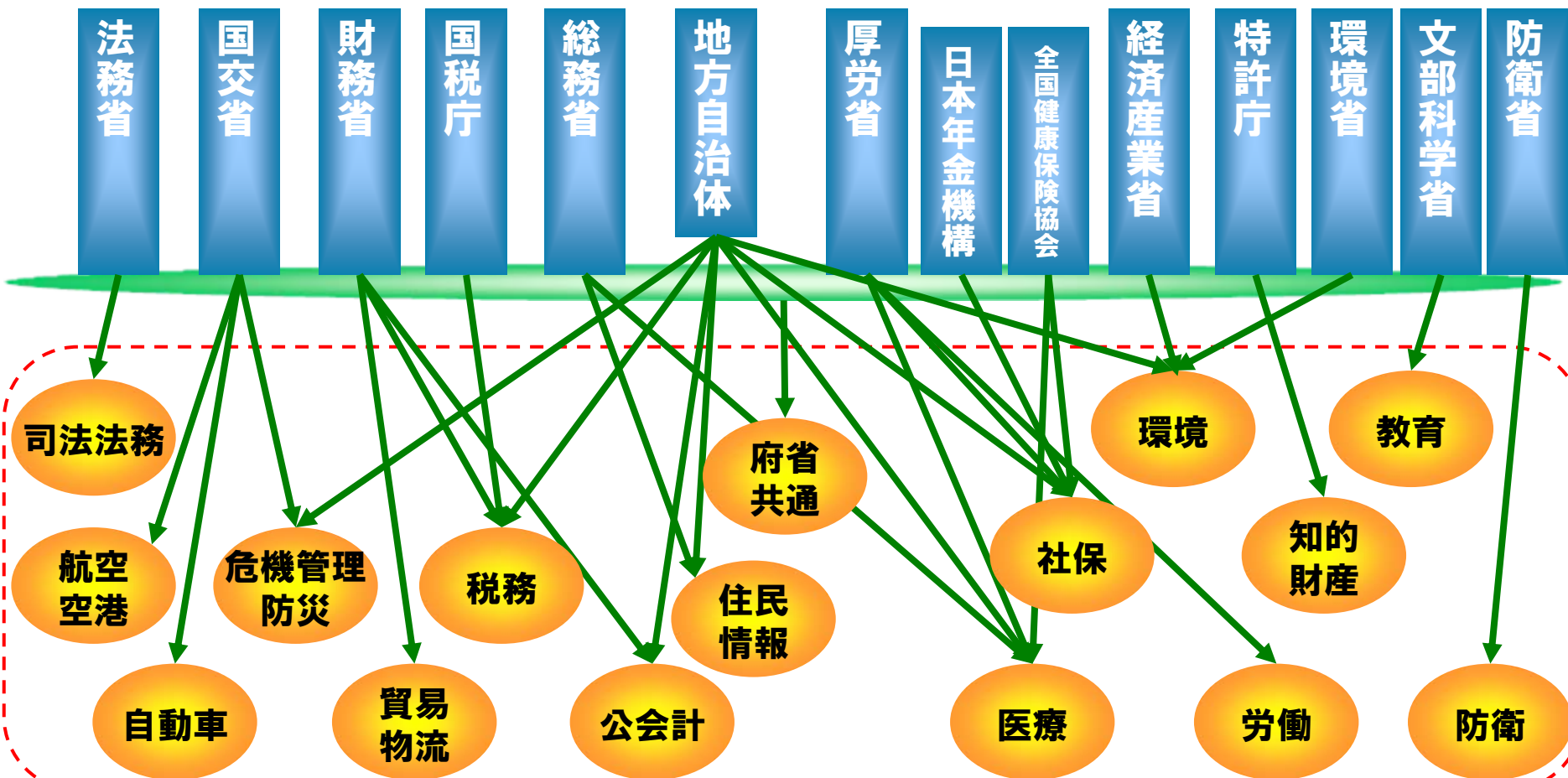
## D. 取組み事例

# 最適化計画の主なシステムのスケジュール



# 中央府省関係・地方自治体向けビジネス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。



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！

## 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

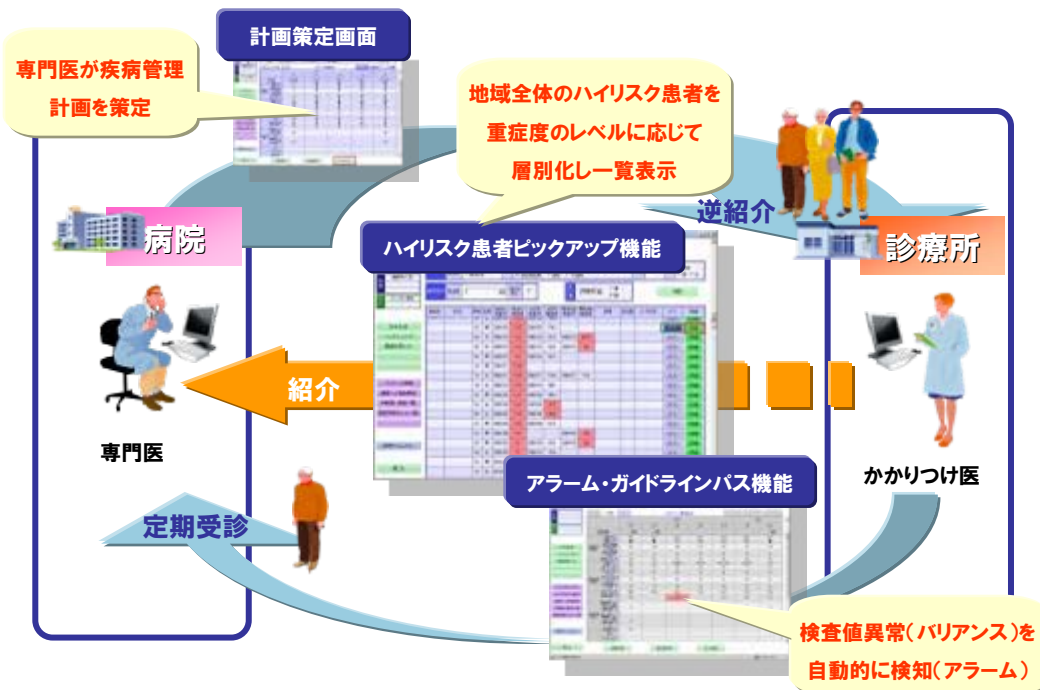
## 予防系事業

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ーへの事業展開を図る

事業領域	取組例	概要
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
	レセック	日本歯科医師会会員向け電子レセプト作成機能を提供するASP型のサービス
診療系	病院向けシステム	医事会計システムや電子カルテシステム等、多岐に渡る病院内システムをインテグレートし、提供する
	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
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

# 地域医療連携ネットワークを活用した、慢性疾患管理プログラムの運用を開始

千葉県立東金病院を中心とする地域医療連携ネットワーク「わかしお医療ネットワーク」<sup>※</sup>において開始。  
患者毎に設定された診療指針や検査情報などを地域の病院と診療所間で共有し、患者の疾病の最新の状態に応じて処置の必要性をシステムが自動的に検知し、適切な時期に適切な治療を提供することができる仕組みを提供。



慢性疾患管理プログラム 概要図

## 病院・診療所間連携におけるメリット

- ・重症化の恐れのある患者の優先的な治療が可能に
- ・重症化の恐れのある患者を、早期に専門医の診断や治療へ

## 地域全体への提供メリット

- ・地域ぐるみの切れ目のない医療を提供
- ・病状悪化を抑えることで医療費増大の防止と保険者の医療費負担抑制

※2000年度の経済産業省による実証事業「先進的情報技術活用型医療機関等ネットワーク化推進事業」の対象として採択されて以降、運用が継続されている千葉県立東金病院を中心とした地域医療連携ネットワーク



# しんきん共同システムにおける共同化の進展

(大阪地区の但馬信用金庫が2012年5月に加盟が決定 / 次期システムへ順次移行中)

## ◇ 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

- 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「しんきん共同システム」が運用開始。2011年1月末時点で、西日本センターで135金庫(東海34、大阪51、中国22、九州28)が利用中。2011年5月より、東日本センターがサービス開始予定。
- 2010年10月に、コミュニティクラウドによる信用金庫向けの融資統合システムをサービス開始。2010年度末までに約100金庫、2011年度末までに約180金庫の導入を目指す。
- 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272金庫のうち、244金庫が加盟。シェアは90%!



# 決済ビジネス等(主な事例)

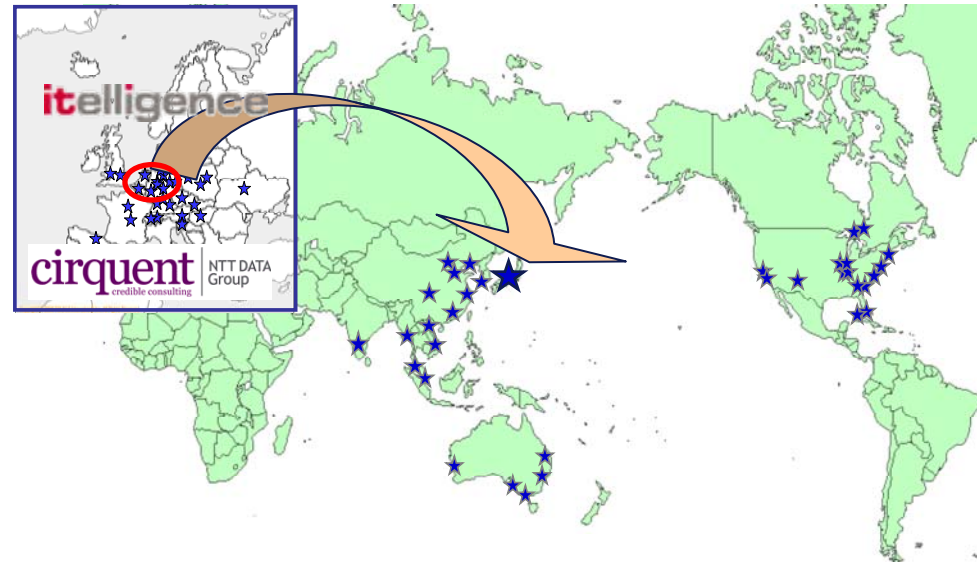
	件名	内容	事業の最近の状況
決済ネットワーク	「ANSER」	顧客からの振込依頼・金融商品購入指示・残高照会等の金融業務の共同利用型リモートチャネルサービス	(1981 サービス開始) 2003.5 Fundcafe提供開始(個人顧客向けインターネット投資信託サービス) 2007.5 次世代バンキングサービス「VALUX(バリュクス)」サービス開始 2008.4 フィッシング対策(EVSSL証明書、フィッシングサイト閉鎖サービス)提供をANSER-WEB(AA)・WEB(AAC)(個人顧客・法人顧客向けインターネットバンキングサービス)にて開始 2009.9 SAP ERPとANSERの接続ソリューションを、SAPジャパンと共同で構築開始
	「CAFIS®」  	全国のクレジットカード会社、金融機関、加盟店を結ぶオンラインネットワーク。  クレジット情報(与信照会、売上など)、資金移動情報(デビット・サービスなど)のオンライン・トランザクションを中継し、月間トランザクションが3億件を越える日本の決済インフラ。	(1984 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 2009.6 カード決済総合ASPサービス「PastelPort®」に「非接触IC決済サービス」(電子マネー対応)を追加
	「INFOX®」  	決済端末であるINFOX端末から入力されたカードの取引情報やポイント情報をオンラインで中継する決済ネットワーク。  提供サービスは、クレジットデータ中継サービスの他、デビットデータ中継サービス、売上集計サービス、ポイントサービス、口座振替契約受付サービス、等。	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 2009.11 「INFOX グリーンキャンペーン」を実施 2010.3 カード決済サービス「INFOX®」向け 新決済端末「CT-4100」を発売！
	「マルチペイメントネットワーク」 “Pay-easy(ペイジー)”  	全国の金融機関や収納機関を結び、税金や各種料金の収納事務の効率化が図れる決済ネットワーク。  「Pay-easy(ペイジー)」というサービス名称で認知。	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 2008.10 「ダイレクト方式共同利用センター」のサービス提供を開始 2009.5 調布市が全国自治体で初めて「モバイルレジ®」の採用を決定 2009.9 「ダイレクト方式金融機関共同利用センター」国税庁の「ダイレクト納付」へ対応
「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(シングルサインオン、ファイル転送サービスなど) 2010.4時点 生保・損保50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)	

# IFRS(国際会計基準)対応サポートへの取組み

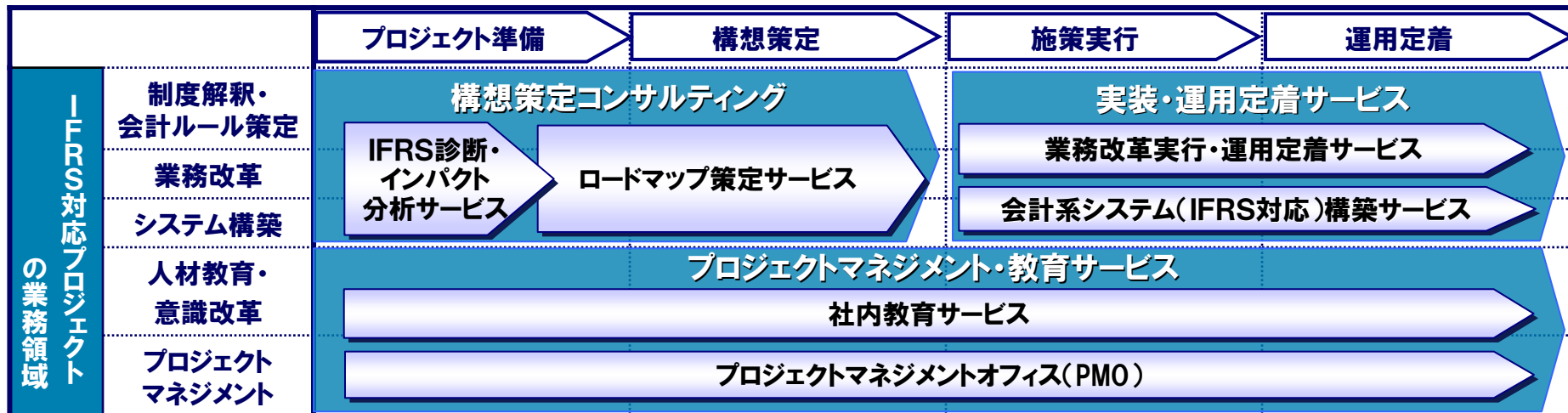
NTTデータグループの欧州グループ会社をはじめ、IFRS対応コンサルティング・システム構築実績を活かし、グローバル体制のもと日本、アジアのお客様のIFRS対応を支援

## ■IFRS対応統合サービスの特徴

- 欧州をはじめ当社グループの実績に基づくベストプラクティスを展開
- 当社グループの海外拠点から最適リソースを結集し、お客様の事業やニーズに応じた体制で対応
- 日本、アジア向けのIFRS対応専門部隊を配置し、お客様の日本国内本社のほか各地域拠点にも対応
- 国内外の当社グループのノウハウを結集し、コンサルティングからソリューション提供、教育、運用定着まで一貫した統合サービスを提供



## ■IFRS支援 統合サービス体系



# グローバル・ビジネスインテリジェンス・サービスの展開

## 分析を越えた活用による業務改革を最重視したグローバルBIサービスの展開

### グローバルBIサービスの特徴

- 「過去の見える化」  
- 世界中の生産・販売・在庫等の実績データを横串で見える化
- 「現在・未来の見える化」  
- 将来の販売、購入・生産、在庫の計画と予測
- 「事業の見える化」  
- グローバル採算性管理・在庫最適化・予算達成率等KPIのモニタリング
- 「徹底した定着化」  
- 業務標準化・教育・チェンジマネジメント等の定着化を実施

### グローバルBIサービスメニュー

#### 1. 構想策定・BI導入コンサルティング

- 改革目標(ビジョン)及びアクションプランの策定
- 改革目標を実現するための業務要件の定義

#### 2. BIシステムの構築

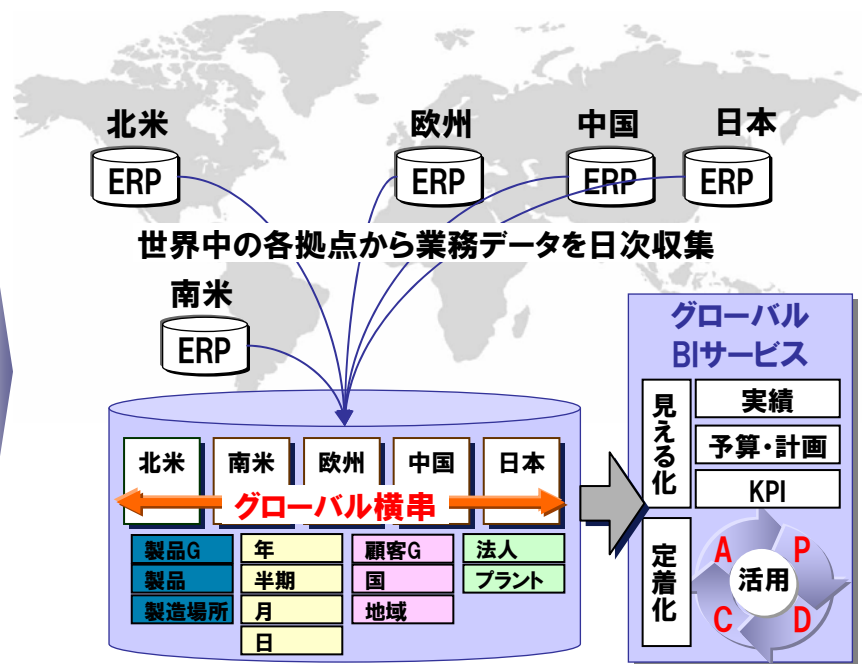
- ベストプラクティスをグローバル事例から適用
- 当社グループ会社※での豊富な実績と、BI/DWHラボの活用  
(※欧州: Cirquent, itelligence, 北米: Revere)

#### 3. ビジネス・トランスフォーメーション

- 業務移行計画策定、教育・トレーニング支援、マスタメンテナンス方針策定、チェンジマネジメント施策
- 業務標準化活動とPDCAサイクルの確立
- BIを活用した定期的なKPIモニタリング

### グローバルBIの適用事例

- 欧米、中国、南米、日本等の世界中の拠点から日次で生販在データを収集
- 計画データとの予実対比、在庫、納期達成率等のKPIが見える化
- 見える化によりグローバル横串での在庫最適化を実施中



#### <期待効果>

- グローバル規模での在庫適正化、重要顧客への優先供給
- 品目別採算性管理による収益性の向上
- 顧客納期達成率向上による、お客様満足度の向上 等

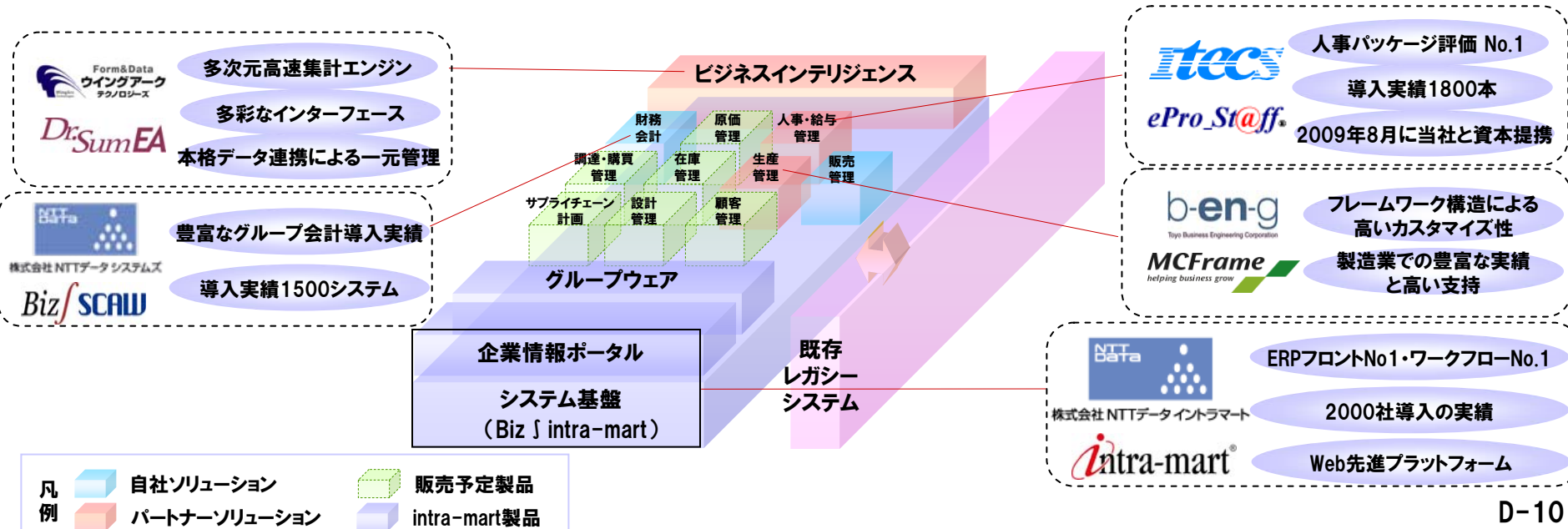
## ☆ERPを超えた、次世代ビジネスプラットフォームBiz ∫ (Bizインテグラル)の展開

### 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
- 4つのソリューション「IFRSグループ展開」「業務効率化および内部統制強化」「グループ共同SaaS展開」「企業間サプライチェーン改善」を柱として製品導入を推進

### 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
- コンサルティング、セールス、プロダクト、開発の4領域において、30社を超えるビジネスパートナーと連携



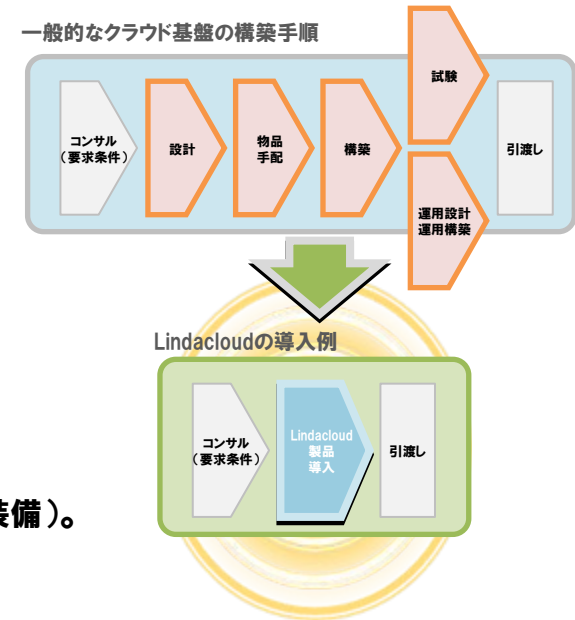
# 「Lindacloud」(リンダクラウド)の取組み

垂直統合型アプライアンスサーバ「Lindacloud」が「ITpro EXPO AWARD 2010」にて”大賞”を受賞。



## 特長

- ◇アプライアンス製品として導入後即利用可能  
目的に合ったソフトウェアをプリインストールして提供します。  
設置すればすぐに使えます。
- ◇低排熱・省電力でエコ  
効率のよい部品を組み合わせることで静音・低排熱を実現、  
専用マシンルームに設置せず事務環境への設置が可能です。
- ◇拡張性、耐故障性  
故障時には予備機に切り替わりサービスを継続できます(予備機標準装備)。  
また、規模や処理の増加に応じてスケールアウトが可能です。



## 製品シリーズ

低排熱・省電力ハードウェアに用途に応じたソフトウェアをプリインストール

Lindacloud for Hadoop  
「大量データ処理基盤」

Lindacloud for NAS  
「NASサーバ基盤」



Lindacloud for ThinClient  
「Thin Client基盤」

Lindacloud for Lindasync  
「ストレージサービス基盤」

インフラからアプリケーションまでNTTデータグループのクラウドソリューションを総合的に提供

## BizXaaS<sup>TM</sup> のサービスラインナップ

クラウド 構築・運用 サービス	最適化コンサル	最適化構想の立案、システム実現方式の導出、ベンダ選定をサポート
	マイグレーション	既存システムからのデータ移行、システム移行、業務システムとの連携を実現
	クラウド構築	共通基盤システム環境の構築、システム要件に基づく仮想・物理環境の構築
	運用管理	サービスデスク、プロビジョニング、性能・キャパシティ管理、バッチ適用等の各種統合運用管理サービスを提供
クラウド プラットフォーム サービス	アプリケーション (SaaS)	各種フロントオフィス、バックオフィス系アプリケーションをサービス提供
	プラットフォーム (PaaS)	アプリケーション開発環境およびデータベース、ミドルウェア、OS、ITインフラをセットで提供
	データセンタ (IaaS)	Green Data Center <sup>®</sup> 共通IT基盤サービスによるサーバマシンリソースの提供

## 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

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

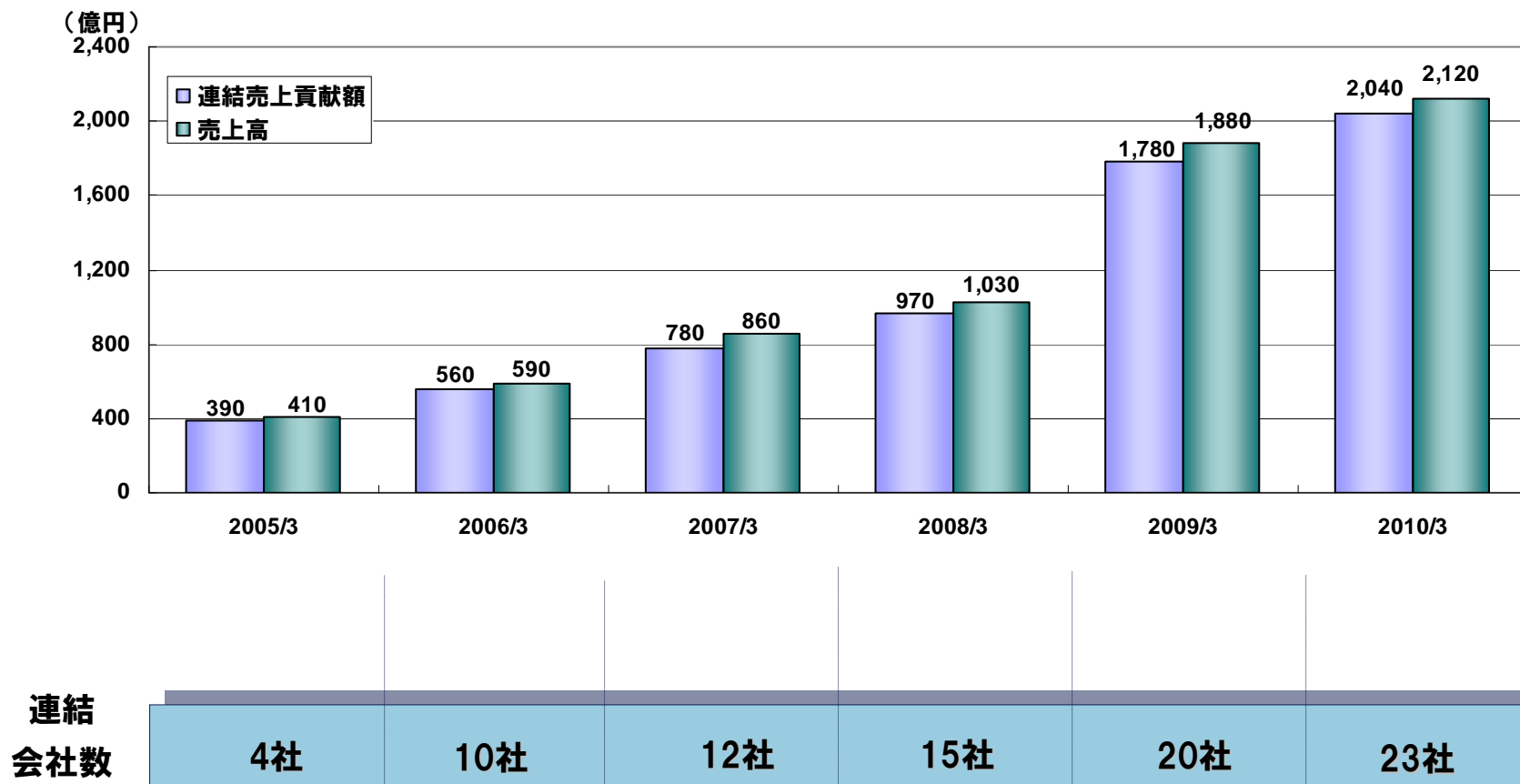
・大手企業の情報システムの  
アウトソーシング獲得  
・事業リソース、技術ノウハウ、  
法人分野の業務ノウハウ等  
の獲得  
・協業による事業成長→連結  
子会社化による業績拡大

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

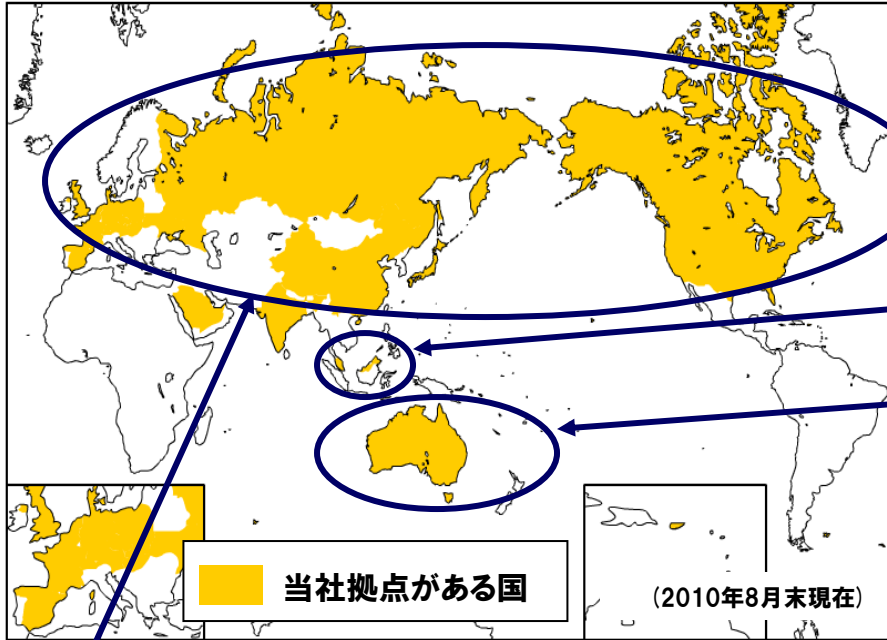
親会社以外の顧客へのビジネス拡大(外販拡大)

## ◆ 連結実績



(\*) 2002年以降に資本提携した子会社分を示す

## 日系グローバル企業の要望に応えるべく、SAPグローバルサービス・サポート体制を強化



### ◇ Business Formula

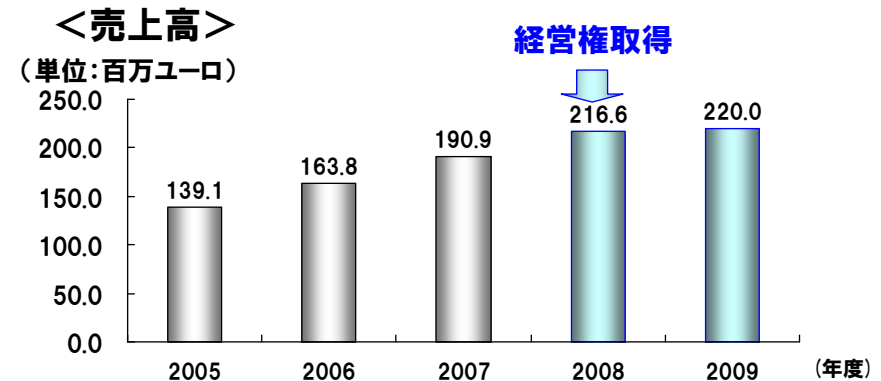
- 社名 Business Formula (M) Sdn Bhd
- 所在地 マレーシア スバンジャヤ
- SAPパートナーシップ  
SAPチャンネルパートナー 等

### ◇ Extend Technologies

- 社名 Extend Technologies Group Holdings Pty Ltd
- 所在地 オーストラリア ブリスベン
- SAPパートナーシップ  
SAPゴールドチャンネルパートナー 等

### ◇ itelligence

- 社名 itelligence AG
- 所在地 ドイツ ビーレフェルト
- SAPパートナーシップ  
SAPゴールドパートナー、SAPグローバルパートナー 等
- 最近の資本提携事例  
2B Interactive (オランダ)  
itelligence France (フランス)  
RPF Consulting (米国)  
Chelford SAP Solutions (英国)



## ◇ Intelligroup社の概要

- 社名 Intelligroup, Inc
- 事業内容 コンサルティング事業、システム・インテグレーションおよびソフトウェア開発事業、ライセンス事業、アウトソーシング・サービス等
- 設立年月 1987年
- 本店所在地 米国ニュージャージー州プリンストン
- 資本金 413千ドル(37百万円)
- 従業員数 2,101人(2009年12月31日現在)
- 特徴 業界で高い評価を得ている独自開発したERP関連ツール群ならびに、業界特化型のソリューションを持つ。また、世界各地においてSAPおよびOracleのサービス・パートナーとして認定。

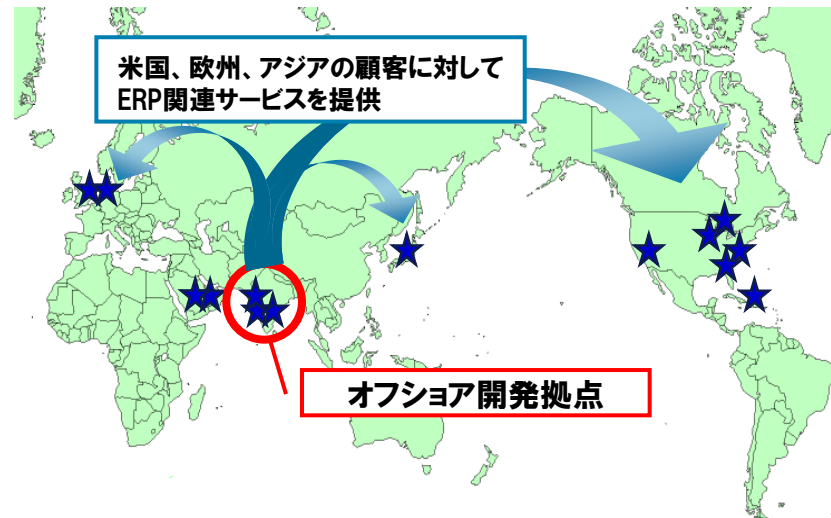
## ◇ 子会社化の経緯

- 2010年6月 公開買付により子会社化することを決定
- 2010年7月 公開買付が成立

## ◇ 目的

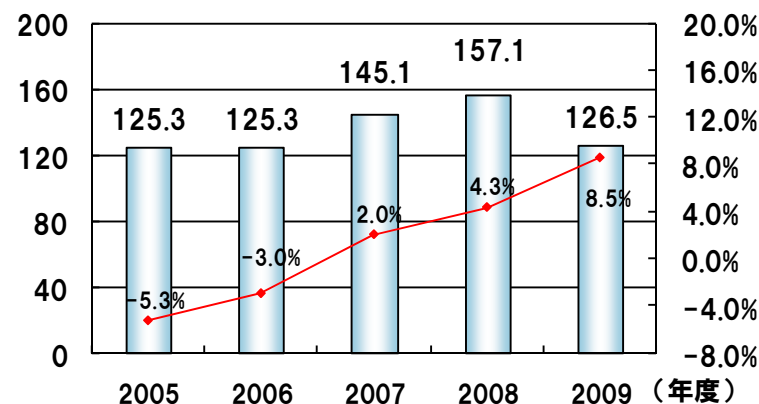
- ・Intelligroup社の持つ優良顧客、SAPおよびOracleの専門的ノウハウの獲得
- ・ライフサイエンス、製造業、消費財業界の知見の獲得
- ・ERP関連ツール群とインドのデリバリーセンターを中心としたグローバルオペレーションノウハウの獲得
- ・国内外のグループ企業との連携創出により、両社の顧客企業のサポートを強化

## <拠点状況>



## <売上高・当期純利益率推移>

(\$ million)



■ 売上高    ◆ 当期純利益率

# 主なM&Aおよび資本提携戦略の実績(1/2)

	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	NTTデータウェブ 当社出資比率 80.1%	2002年8月	09/3 10/3	124億円 115億円
	家電	三洋電機	NTTデータ三洋システム 当社出資比率 50.0%	2003年1月	09/3 10/3	162億円 154億円
	素材	日本板硝子	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 10/3	48億円 44億円
	住宅・ 樹脂加工	積水化学工業	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 10/3	93億円 75億円
	旅行	近畿日本ツーリスト	NTTデータ テラノス 当社出資比率 51.0%	2006年10月	09/3 10/3	42億円 35億円
	石油・金属	JXホールディングス	NTTデータ CCS 当社出資比率 60.0%	2008年4月	09/3 10/3	124億円 121億円
	組込み ソフトウェア	パナソニックモバイル	NTTデータ MSE 当社出資比率 60.0%	2008年10月	09/3 (6ヶ月分) 10/3	75億円 162億円
	組立加工	セイコーインスツル/バイオニア	NTTデータ ソルフィス 当社出資比率 63.9%	2009年7月	10/3	56億円
ITサービ ス会社	自動車・ エレクトロニクス	—	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	09/3 10/3	120億円 97億円
	金融 (外為決済)	Getronics	NTTデータ ジェトロニクス 当社出資比率 70.0%	2007年5月	09/3 10/3	165億円 169億円
	SAP等	SMFG/日本総研	JSOL 当社出資比率 50.0%	2009年1月	09/3 (3ヶ月分) 10/3	117億円 306億円
	金融 (資金証券)	—	エクスネット 当社出資比率 51.0%	2009年3月	10/3	32億円
	オフショア等	—	ビー・エヌ・アイ・システムズ (単体) 当社出資比率 100.0%	2009年7月	09/12 (6ヶ月分)	4億円
	ERP等	—	アイテックス 当社出資比率 77.2%	2009年8月	10/3 (9ヶ月分)	8億円
	テレコム等	—	エヌジェーケー 当社出資比率 50.8%	2010年2月		N.A.
	金融(リテール 営業支援)	—	NTTデータ エービック 当社出資比率 100.0%	2010年2月		N.A.
	地方自治体等	—	NTTデータ エム・シー・エス 当社出資比率 58.3%	2010年4月		N.A.

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: NTTデータソルフィスは、2009年7月に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。

# 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	NTTデータ スミス 当社出資比率 <u>100.0%</u>	2005年7月	09/3 10/3	24億円 28億円
	コンサルティング	—	クニエ 当社出資比率 <u>100.0%</u>	2009年7月	10/3	39億円
グローバル	ERP等	—	The Revere Group 当社出資比率 <u>90.9%</u>	2005年11月	09/3 10/3	67億円 52億円
	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	08/12 09/12	2億円 1億円
	オフショア	—	Vertex Software 当社出資比率 <u>67.6%</u>	2007年12月	09/3 10/3	10億円 9億円
	SAP等	NTTコミュニケーションズ*	itelligence 当社出資比率 <u>77.7%</u>	2008年1月	08/12 09/12	330億円 286億円
	欧州現地大企業等	BMW	Cirquent 当社出資比率 <u>72.9%</u>	2008年10月	08/12(3ヶ月分) 09/12	92億円 281億円
	SAP等	—	Extend Technologies Group 当社出資比率 <u>51.0%</u>	2009年9月	09/12(3ヶ月分)	5億円
	SAP等	—	Business Formula 当社出資比率 <u>60.0%</u>	2010年3月		N.A.
	金融 (クレジットカード業務)	—	上海NTTデータシナジーソフトウェア 当社出資比率 <u>66.6%</u>	2010年4月		N.A.
	金融 (保険分野)	—	Apex Systems 当社出資比率 <u>79.6%</u>	2010年6月		N.A.
	SAP等	—	Intelligroup 当社出資比率 <u>100.0%</u>	2010年7月		N.A.

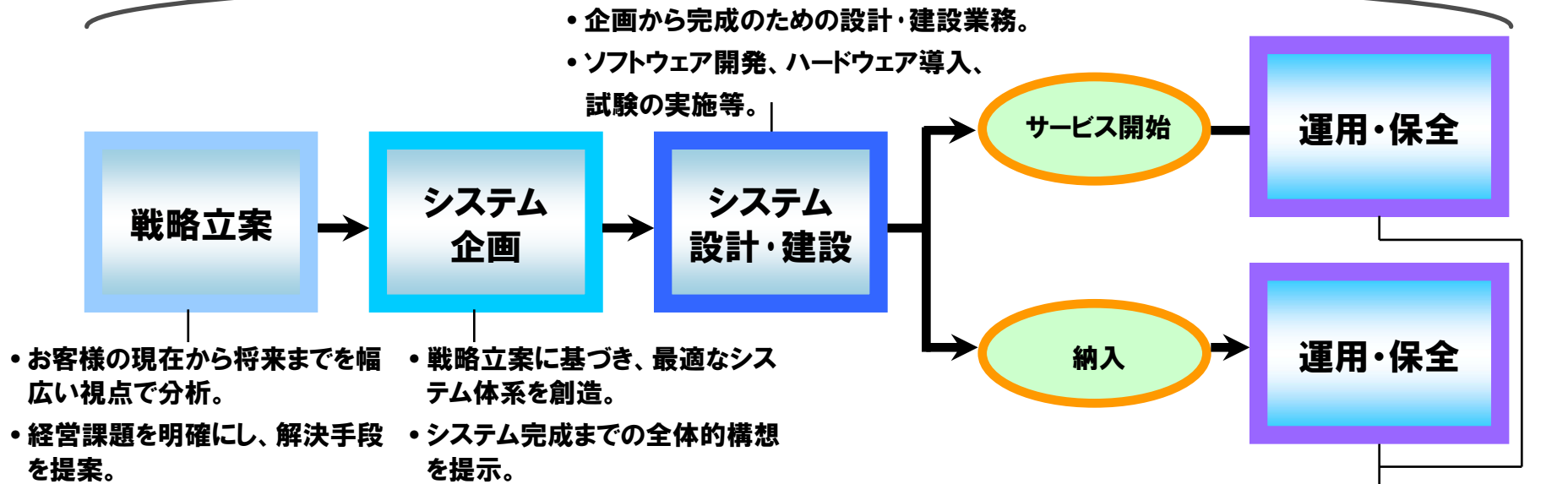
注:子会社の業績(売上高)は、各社の個別財務諸表の計上額(各社の子会社も含む)

注: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。



## F. その他

## 統合ITソリューションサービス



## システム・ソフトウェア開発サービス

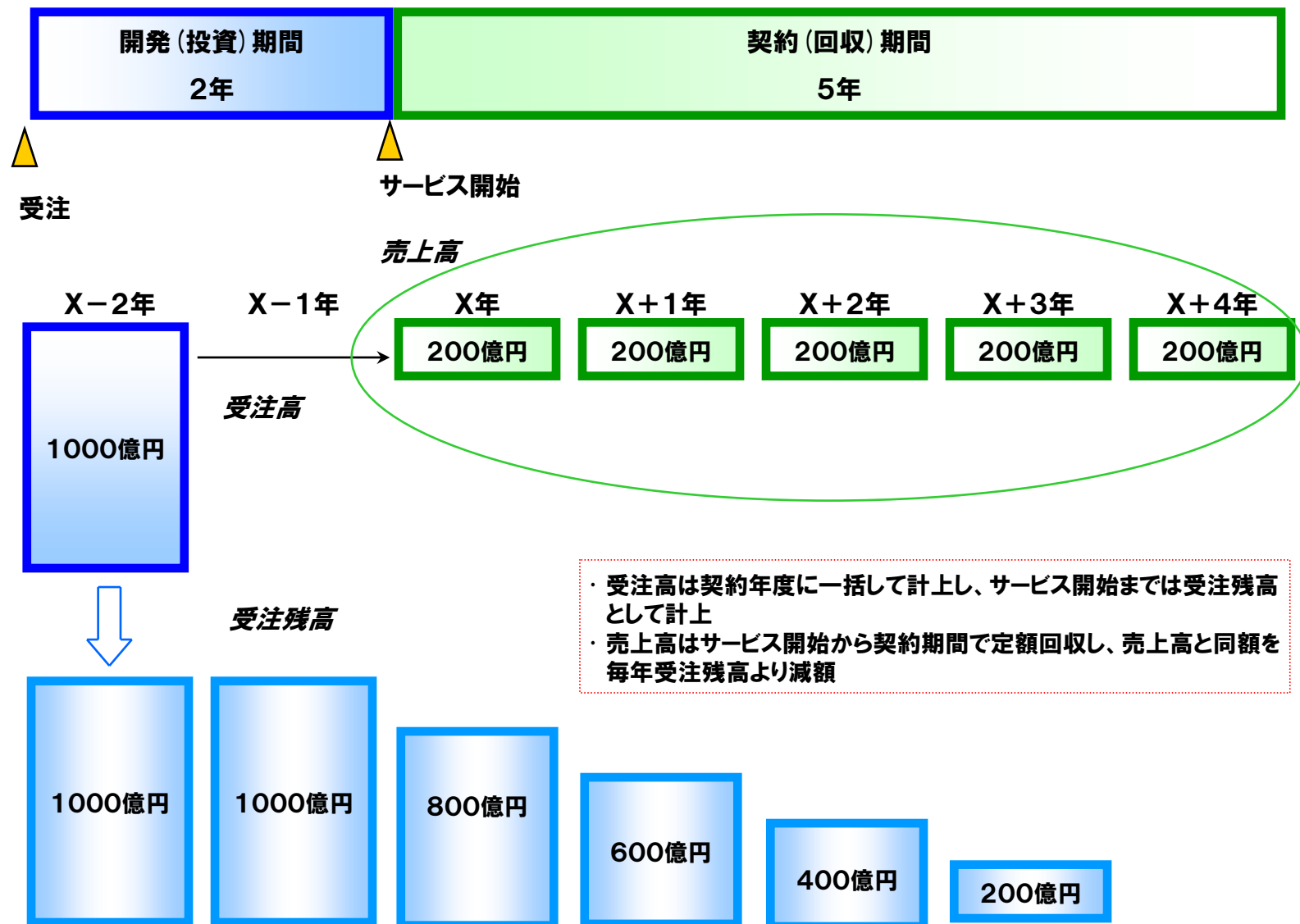
### 【統合ITソリューションサービスとシステム・ソフトウェア開発サービスの主要な違い】

	統合ITソリューションサービス	システム・ソフトウェア開発サービス
資産の所有	当社	お客様
支払方法	分割のお支払い	一括のお支払い

※統合ITソリューションサービス、システム・ソフトウェア開発サービスの各サービス形態の選択は、お客様。

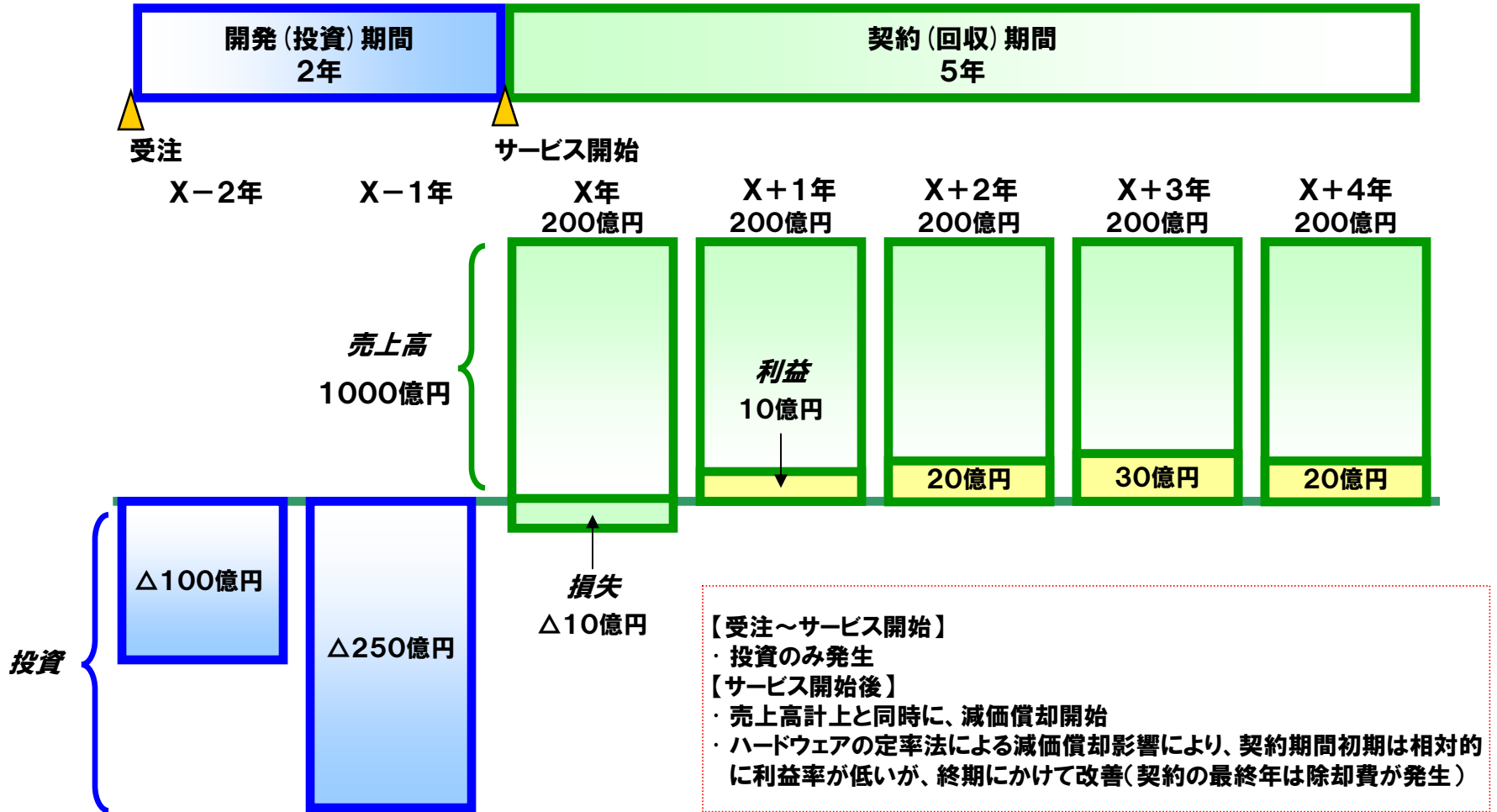
# 統合ITソリューションサービスの特徴（2/4）

## ■受注高、売上高及び受注残高(モデル)



# 統合ITソリューションサービスの特徴（3/4）

## ■売上高及び利益(モデル)

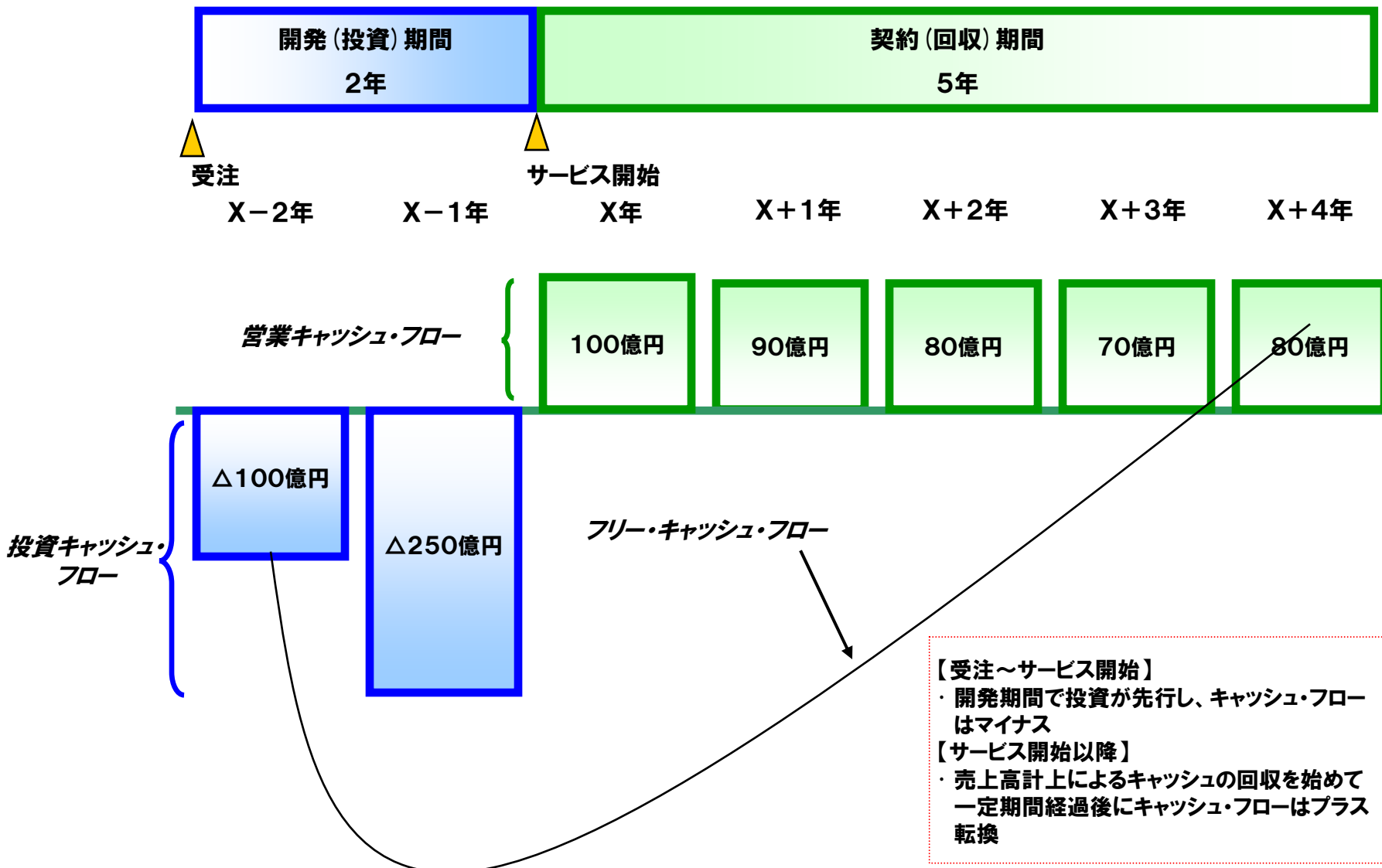


## ◇ 固定資産の減価償却

	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)

# 統合ITソリューションサービスの特徴（4/4）

## ■ キャッシュ・フロー（モデル）



## 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。