

変える力を、ともに生み出す。



NTT DATAグループ

IR Information



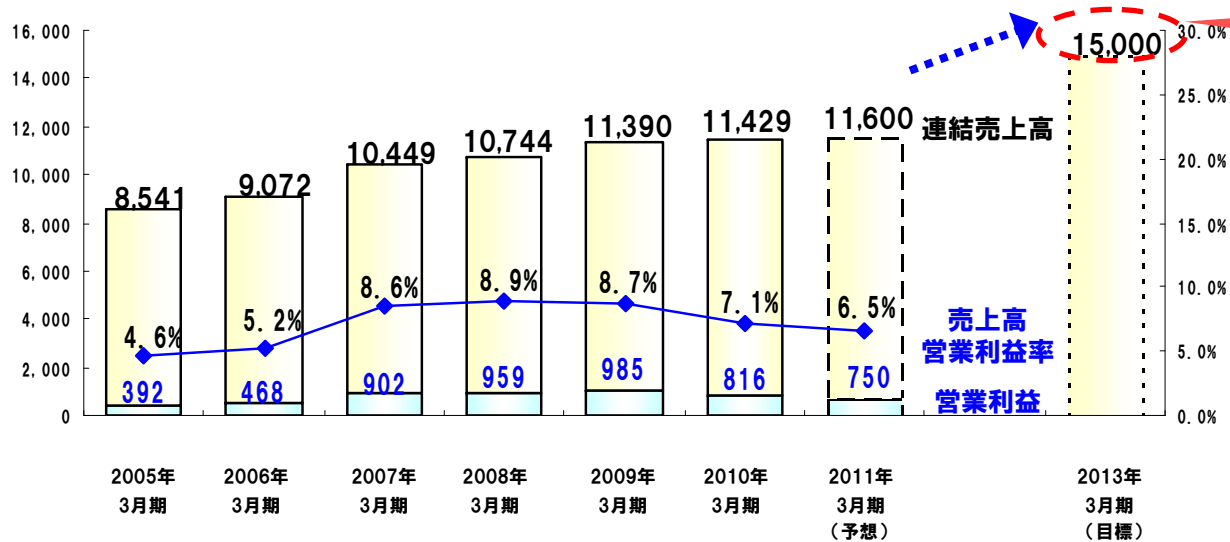
株式会社NTTデータ
2011年2-3月

当社の売上高・営業利益推移と経営方針

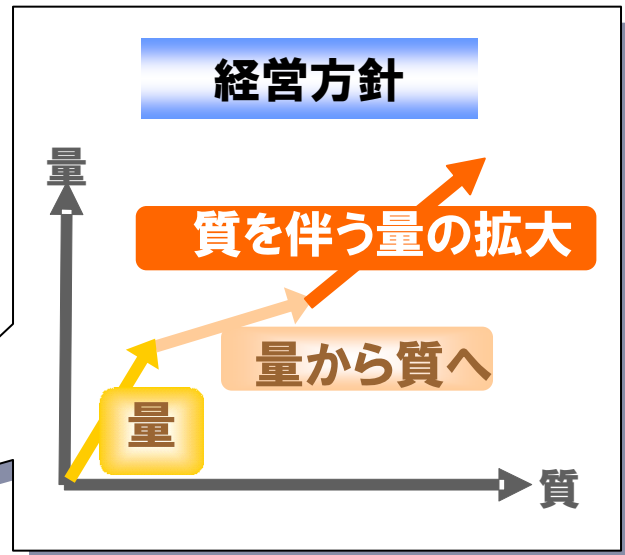
- 売上高は、創業以来右肩上がり、2007年3月期に1兆円を達成。
- 2010年3月期より、成長を重視した4年間の中期経営を開始。中期経営の1年目は「助走」の年として体質強化、仕組み作りを行ったが、2年目以降は1年目の成果を活用して「飛躍」の年としていく。

売上高・営業利益推移

(億円)

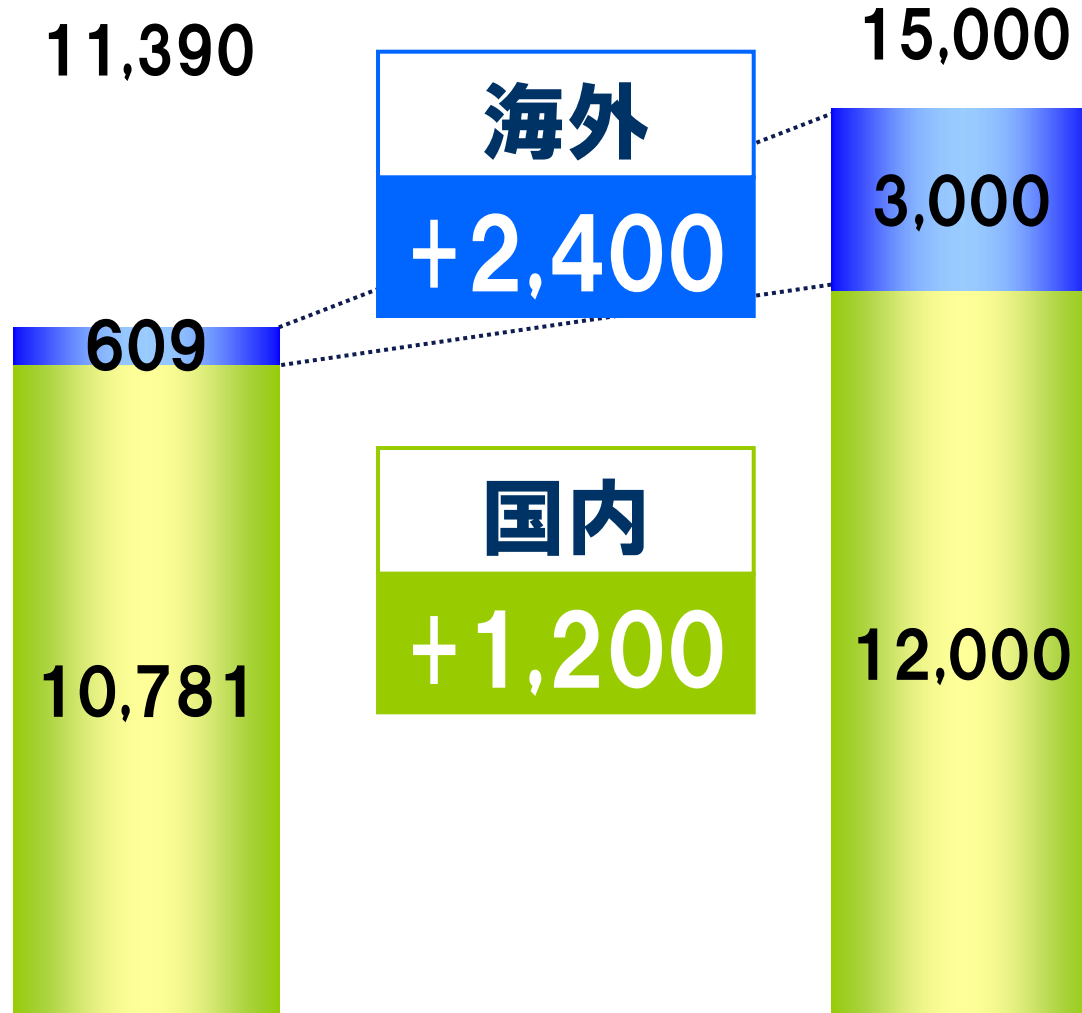


目標は
グローバル
TOP5



売上高目標の考え方

(億円)



2009年3月期 (実績)

2013年3月期 (目標)

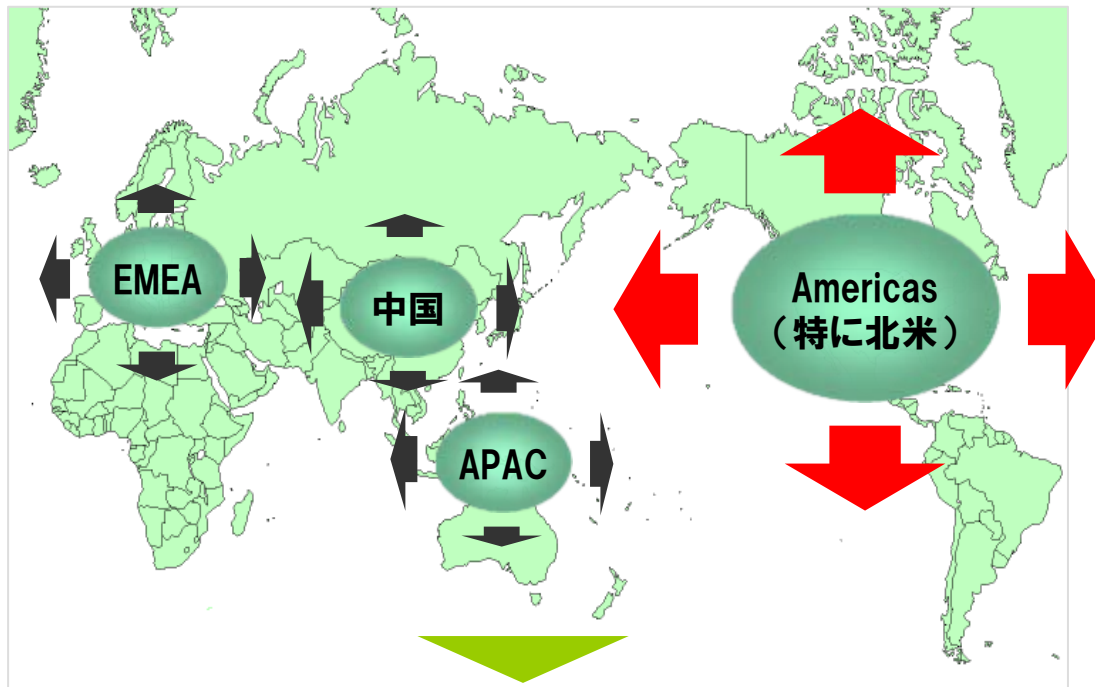
M&Aによるグローバル成長戦略

2013年3月期における海外売上高3,000億円を達成し、グローバルTOP5を目指すため、M&Aによる成長を加速。

日本ITサービス市場の成長は限定的

日系企業のグローバル化

欧州やアジアはもちろん、世界のIT市場の約4割を占める北米地域の強化が課題



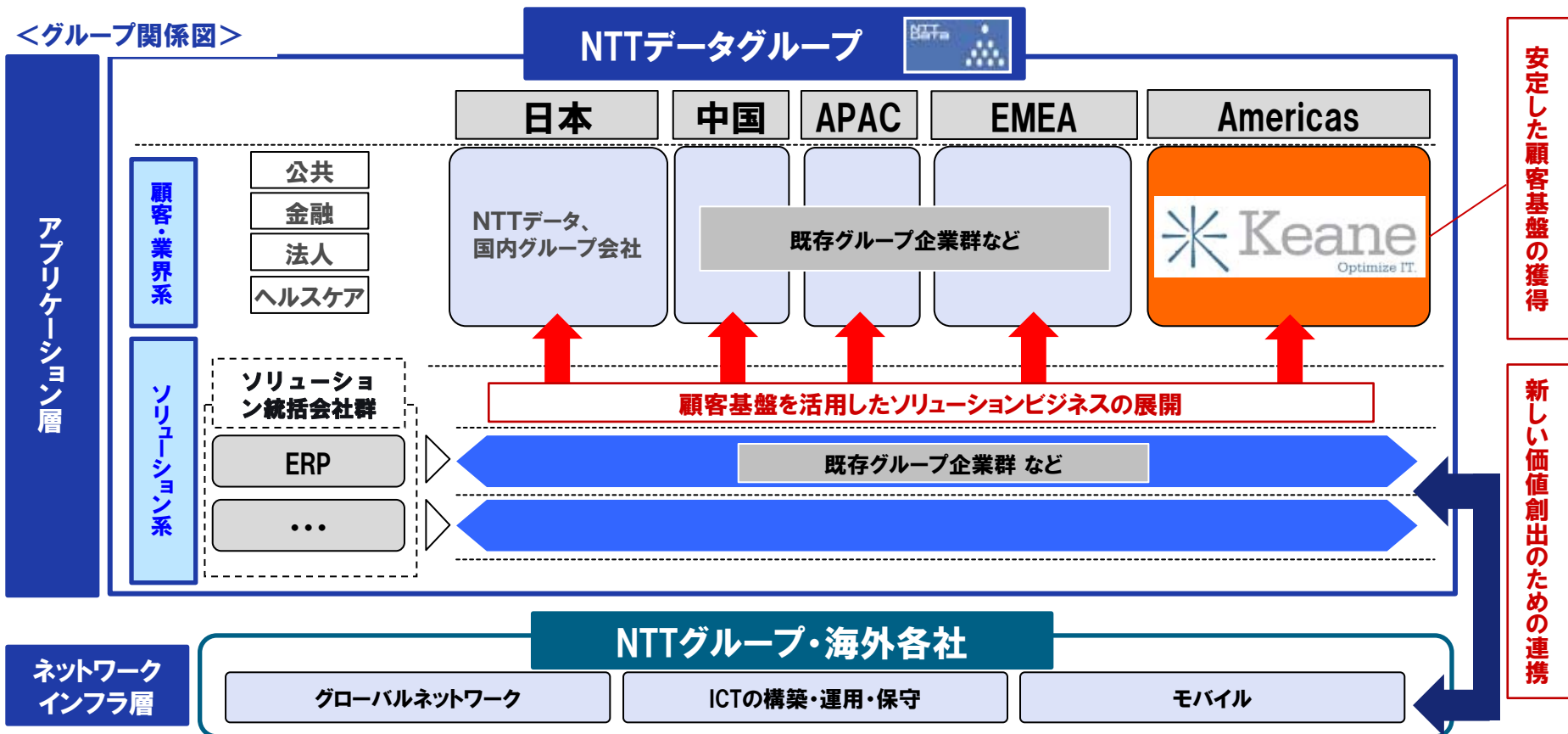
「成長の源泉」を獲得し、グローバルTOP5を目指す

米国におけるM&Aの背景と目的

SIビジネスのコモディティ化が進み、価格競争も激化する中、付加価値の高いソリューションビジネスを拡大していく必要性。

北米において、大規模顧客との長期的関係を築いているKeane社の安定した顧客基盤、および営業リソースを獲得。

<グループ関係図>



◇ Keane社の概要

- 社名 Keane International, Inc.
- 事業内容 アプリケーション開発・保守、SAPおよびOracle等のパッケージ関連事業、インフラストラクチャ管理事業、BPO事業を中心とした総合ITサービス
- 設立年月 1965年
- 本店所在地 米国マサチューセッツ州ボストン
- 資本金 約516 百万ドル
- 従業員数 約12,000人(2010年12月現在)
- 特徴
 - ・公共、金融、法人、ヘルスケア・ライフサイエンスなど各業界分野の大規模顧客にサービスを提供。
 - ・アプリケーション開発・保守、SAPおよびOracleなどのパッケージ関連サービス、インフラ管理、BPOなど幅広いITサービスを提供

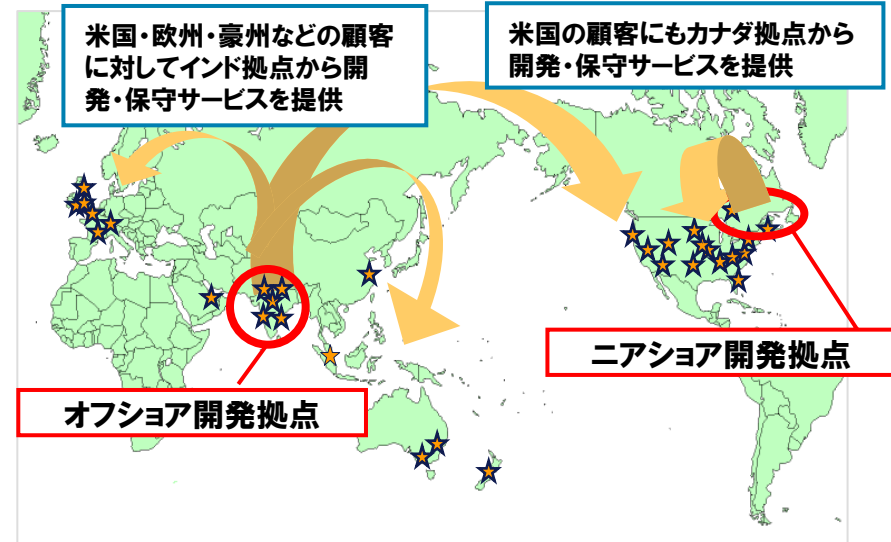
◇ 子会社化の経緯

- 2010年10月29日 合併契約の締結
- 2010年11月-12月 米国政府等による審査
- 2010年12月30日 子会社化完了

◇ 目的

- ・各業界における安定的な顧客基盤の獲得
- ・熟練した営業要員・高度な営業ノウハウの獲得
- ・アプリケーション開発やインフラ管理におけるオフショア(インド)・ニアショア(カナダ)を利用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>

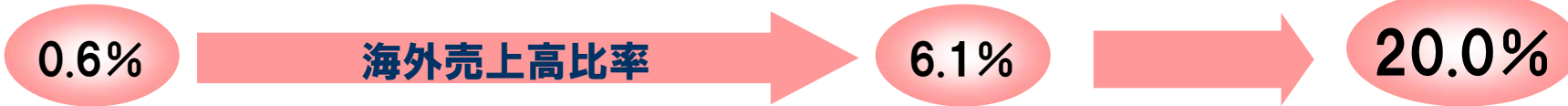
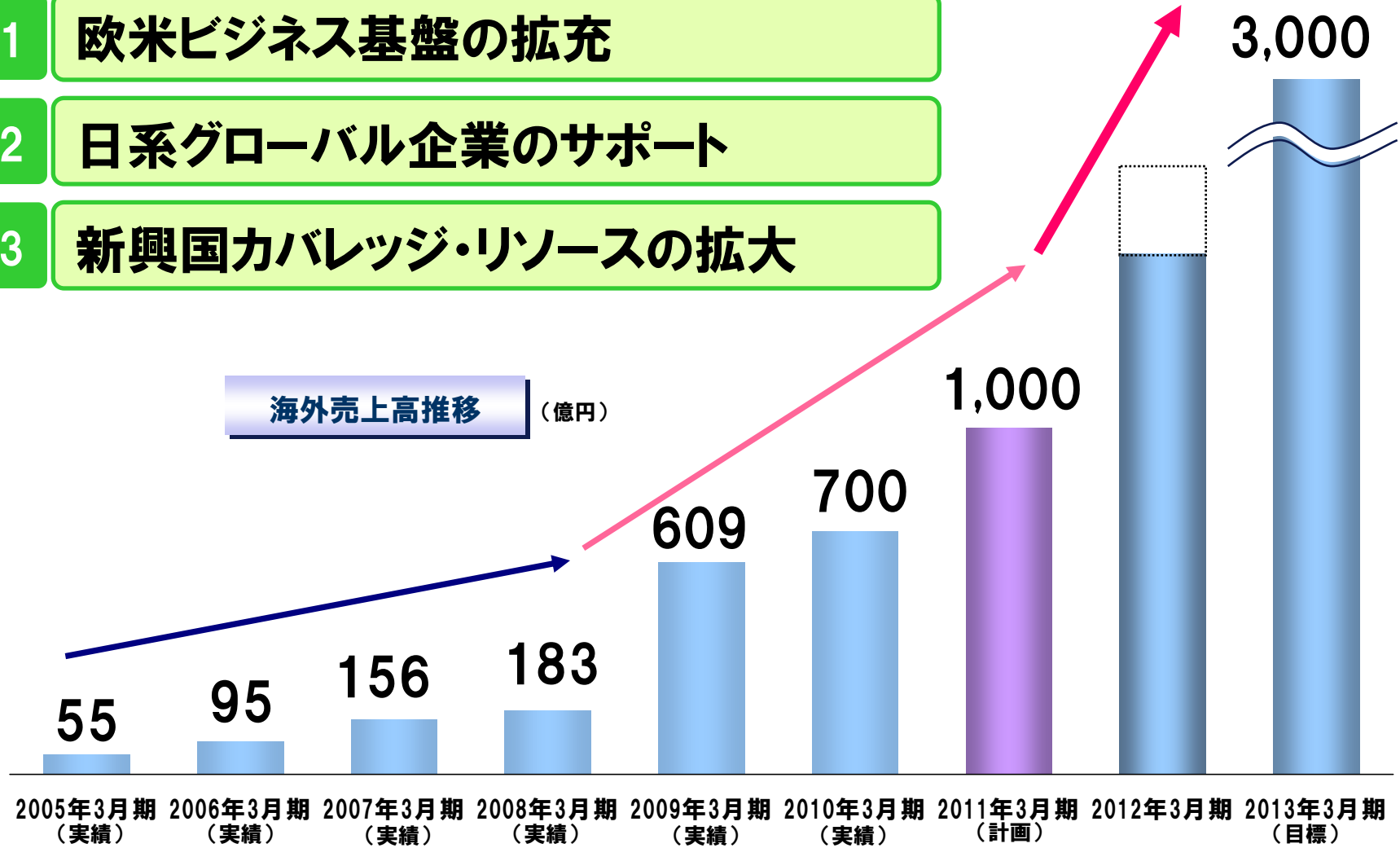


<売上高・総資産>

(\$ million)

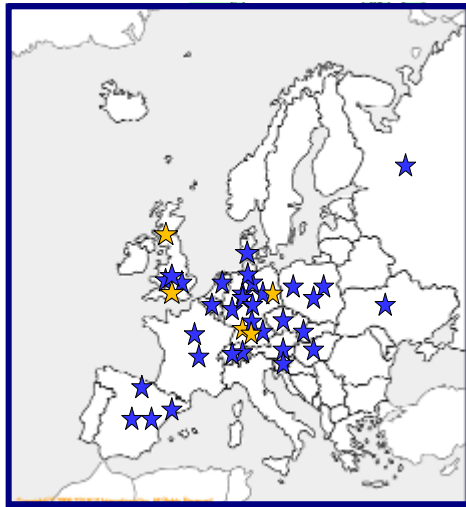
	2009年12月期
売上高	788
総資産	1,212

- 1 欧米ビジネス基盤の拡充
- 2 日系グローバル企業のサポート
- 3 新興国カバレッジ・リソースの拡大



30カ国128都市 約21,000人体制を確立

(2010年12月31日時点)



- ▶ 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



*Keane社追加による
都市数・人数の増加分
(重複都市は除く)

★ NTTデータ
グループ拠点
☆ Keane社拠点

欧州圏

拠点数: 46都市

(43都市 + 3都市*)

社員数: 約3,600名

(約3,000名 + 約600名*)

アジア太平洋圏

拠点数: 33都市

(27都市 + 6都市*)

社員数: 約11,300名

(約4,800名 + 約6,500名*)

北米圏

拠点数: 49都市

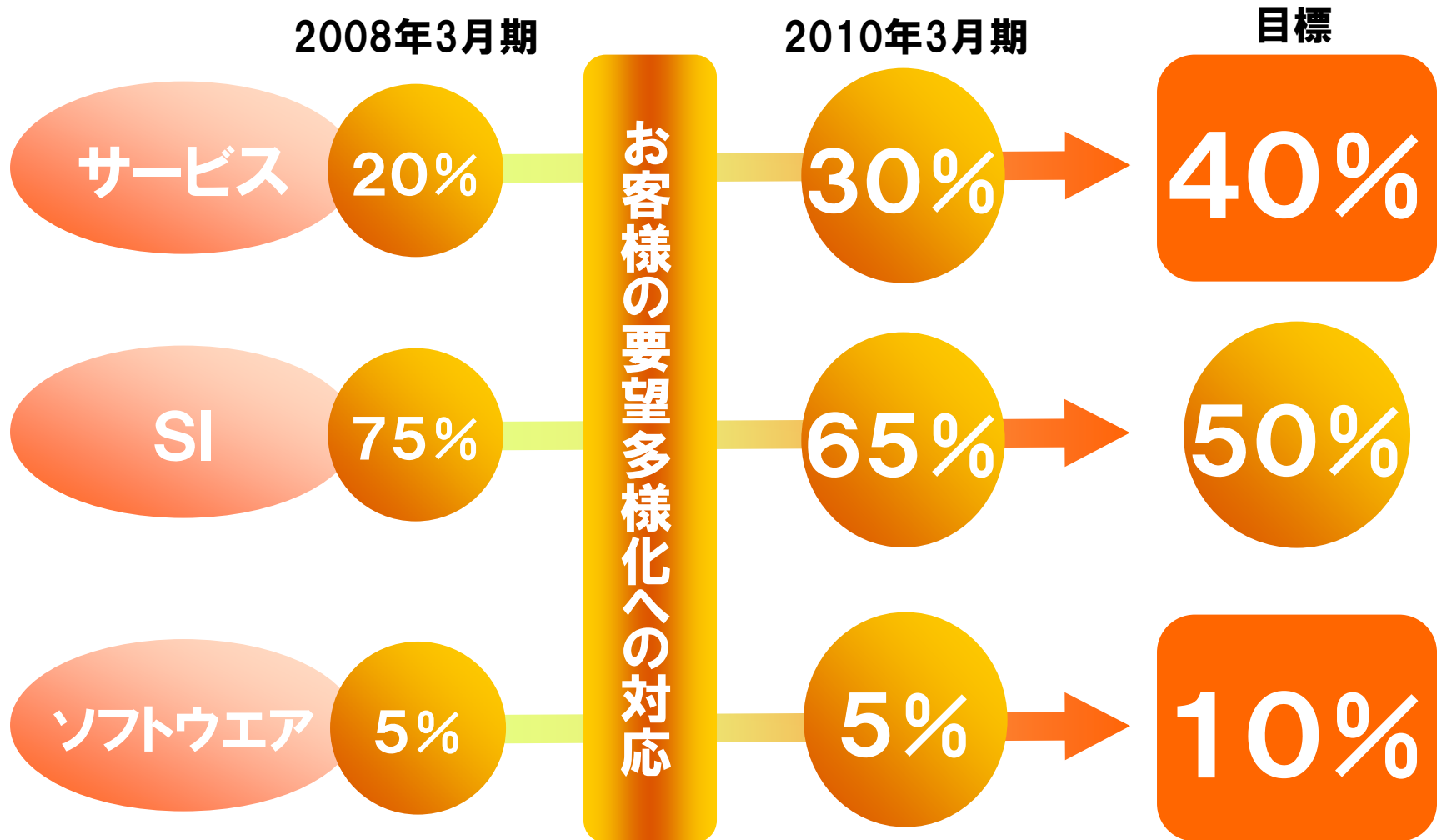
(27都市 + 22都市*)

社員数: 約6,200名

(約1,300名 + 約4,900名*)

『3本の矢』の戦略

クラウドに代表される「ITの所有から利用へ」のニーズの高まりに応えるべく、「サービス」に重点を置いた目標に変更



2010年3月期より3年間で約300億円を投資し、事業構造の変革を加速する。

お客様ニーズとそれに応えるイノベーションプランの一例

商品 ニーズ	サービス	SI	ソフト
劇的な コスト削減	<ul style="list-style-type: none"> ■共同センタ事業の拡充 ■BizXaaS(ビズエクサース:クラウド) <p style="text-align: right; color: red; font-size: 2em;">20</p>		<ul style="list-style-type: none"> ■Biz J(ビズインテグラル) ■オープンソースの積極活用 ■オフショア拡大 <p style="text-align: right; color: red; font-size: 2em;">15</p>
倍速スピード (納期短縮)		<ul style="list-style-type: none"> ■ソフトウェア開発の自動化 ■開発プロセスの抜本改善 ■24時間開発 ■プロアクティブ・テストイン グCOEの設立 <p style="text-align: right; color: red; font-size: 2em;">30</p>	
パラダイム シフト	<ul style="list-style-type: none"> ■グリーンデータセンタ ■EVの充電インフラサービス ■医療情報連携プラット フォーム <p style="text-align: right; color: red; font-size: 2em;">25</p>		<ul style="list-style-type: none"> ■ECO環境支援製品の拡充 ■IFRS対応 <p style="text-align: right; color: red; font-size: 2em;">10</p>

(*) 表中の数字は今期の投資見込み額(単位:億円)

2011年3月期第3四半期決算(累計)のポイント

変える力を、ともに生み出す。
NTT DATAグループ



前期比

1	受注高	7,712億円		■前期比 ▲2,006億円 (▲20.6%)
2	売上高	8,139億円		■前期比 + 172億円 (+2.2%)
3	営業利益	459億円		■前期比 ▲ 42億円 (▲8.4%)

通期業績予想(収支・受注)

■通期業績予想については、2Q発表（2010/11/2）時に修正した予想から変更なし。

（億円 [1株当たり配当額以外]、%）

	2010年3月期 実績①	2011年3月期 予想②	増減額 ②-①	増減率 ②-①
売上高	11,429	11,600	+170	+ 1.5
営業利益	816	750	▲ 66	▲ 8.2
営業利益率	7.1	6.5	—	▲ 0.6
経常利益	757	700	▲ 57	▲ 7.6
セグメント利益	717	690	▲ 27	▲ 3.9
当期純利益	356	365	+ 8	+ 2.3
受注高	11,815	10,000	▲1,815	▲15.4
1株当たり配当額(円)	6,000	6,000		

(*)セグメント利益は税金等調整前当期純利益を示す。(*)業績予想は、2010年11月2日に公表した値。

最近の事業環境と当社ビジネスの今後の見通し (1/2)

- 政府の新戦略実現に向けたIT投資に期待。一方で、政府の歳出削減傾向が続くことから、IT予算の削減や見直しがさらに進むことも想定。
- 金融機関の法制度改正対応投資は見込まれるものの、多くの業態では回復基調が一服しており、依然として慎重姿勢が継続。

中央府省	<ul style="list-style-type: none"> • IT戦略本部の新戦略(国民ID制度等)の実現に向けては、引き続き検討が進められているが、現時点では具体的なIT投資に結びついていない。 • 行政事業レビュー等により、IT投資についても一部削減や見直しがさらに進むことも想定される。
地方自治体・地域ビジネス	<ul style="list-style-type: none"> • 厳しい財政状況の中、全般的な予算は引き締め傾向にあり、入札等のコスト削減要求が厳しい環境となっている。 • 一方で、総務省が7月末に「自治体クラウド推進本部」を設置するなど、IT投資の軽減が期待できる共同利用化の動きが顕在化しつつある。
ヘルスケア	<ul style="list-style-type: none"> • IT戦略本部の新戦略(どこでもMY病院等)については、現時点では具体的なIT投資に結びついていない。 • 「レセプトオンライン化100%義務化撤廃」や「補助金の予算計上見送り」により、レセプトオンライン化へのIT投資は抑制となる見込み。
大手銀行	<ul style="list-style-type: none"> • 投資意欲の最悪期は脱したものの、大幅な投資回復には繋がっていないとの認識。IFRS等の新法制度や電子記録債権、資金決済法等の新規ビジネスモデル対応が期待される。
地方銀行	<ul style="list-style-type: none"> • 業態全体の業績は回復基調から横ばいに推移していることから、コストダウン意欲は依然強く、共同化・アウトソーシングニーズが継続。 • 電子記録債権等、法制度の変化は新たなビジネスチャンスにつながる可能性が期待できる。
協同組織金融機関	<ul style="list-style-type: none"> • 業績の悪化は歯止めがかかりつつあり、IT投資は大幅な増加は期待できないものの安定的に推移の見通し。 • 法制度対応等の必要最低限の投資が見込まれる。
保険・証券・クレジット・その他	<ul style="list-style-type: none"> • 保険: 業態全体の業績は一段落するものの、人口減少等マクロ環境の悪化を受けて、IT投資は微減傾向を想定。 • 証券: 株式市場の低迷もあり、IT投資抑制傾向は続くものの、IFRSをはじめとする法規制対応投資を注視。 • クレジット: 貸金業法改正による業績への影響で、システムへの投資抑制傾向は継続。

最近の事業環境と当社ビジネスの今後の見通し (2/2)

- ・国内では、景気の足踏み状態が続く中、企業のIT投資は低迷。プロジェクトの実施可否が費用対効果等の面から厳しく精査されているほか、価格低減要請も増大。
- ・国内外を問わず、インドを始めとするグローバルIT企業との競争が激化している。

グローバルITサービス

通信・放送・ユーティリティ	<ul style="list-style-type: none"> ・事業環境は厳しいもののIT投資は比較的堅調に推移。特に携帯事業では顧客サービス拡充の比重が高まる。 ・ユーティリティ業界は、スマートグリッド等の環境関連への投資意欲が継続して見られる。
製造	<ul style="list-style-type: none"> ・IT投資の抑制傾向は継続。案件の新規・既存問わずITコスト削減への要請は強い。 ・SCMを中心とした業務プロセス、システム再構築の動きや、グローバルシステム統合に伴うIT投資が見られる。
流通・サービス	<ul style="list-style-type: none"> ・IT投資は依然低迷が続いているものの、マーケティング強化に向けた情報活用に関するITニーズが見られる。 ・コンビニエンスストアを始めとする小売業の海外展開や、国内外のEC強化に呼応したIT需要が期待できる。
グローバル (海外現地ビジネス)	<ul style="list-style-type: none"> ・米国は、景気回復ペースは緩慢ながら、ITサポートやBPM等を中心としたIT投資意欲は旺盛。欧州は、各国の景気格差が拡大する一方、全体としては回復ペースが鈍化しており、IT投資には依然慎重な企業が多い。 ・アジアを中心とした新興国では、積極的なインフラ投資や内需拡大に伴い、高い水準でのIT市場の成長が見込まれる。

ソリューション&テクノロジー

- ・IT投資の効率化、最適化の観点から、データセンタやサーバ統合、マイグレーションを始めとしたクラウドサービス・IT基盤・ソリューションへの注目度は高く、ニーズがある。

ネットワーク	<ul style="list-style-type: none"> ・金融機関向けについては堅調で、引き続き需要が見込める。 ・ネットワーク市場全体では、コスト低減に対するニーズが強い。
クラウドサービス (データセンタ等)	<ul style="list-style-type: none"> ・クラウドサービス「BizXaaS」について、サーバ統合を中心としたプライベートクラウド、メールのSaaS利用などの関心が高く、顧客からの引き合いは順調。積極的な営業によりクラウドサービス市場シェア拡大を目指す。 ・データセンタについて、コスト低減や省エネルギー対応のニーズ、環境面への関心が高い。クラウドとグリーンデータセンタを核として、運用を含めた大規模なITアウトソーシングサービス需要の伸びが期待できる。

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。