

2019年3月期 第2四半期 決算説明資料

2018年11月2日
株式会社NTTデータ

1. 2019年3月期 第2四半期実績（全社）
2. 2019年3月期 第2四半期実績（セグメント別）
3. 中期経営計画の進捗状況
4. 巻末資料
 - ・ 事業トピックス
 - ・ 決算・業績予想値の詳細
 - ・ EPS,EBITDA,ROE等

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及び商品等は、株式会社NTTデータあるいは各社等の登録商標または商標です。





1

2019年3月期 第2四半期実績 (全社)

Results for the Second Quarter of Fiscal Year Ending March 31, 2019
(The whole company basis)

**好調な国内事業、EMEA・中南米の規模拡大等により
対前期比で増収増益となり、通期業績予想に対して順調に進捗**

(単位：億円,%)

I F R S					
	2018年3月期 第2四半期実績 (4月～9月)	2019年3月期 第2四半期実績 (4月～9月)	前期比 (金額)	前期比 (比率)	
受注高	8,758	9,204	+446	+5.1%	
売上高	9,605	10,227	+623	+6.5%	
営業利益	563	601	+37	+6.6%	
当社株主に帰属する 四半期(当期)利益	353	387	+33	+9.4%	

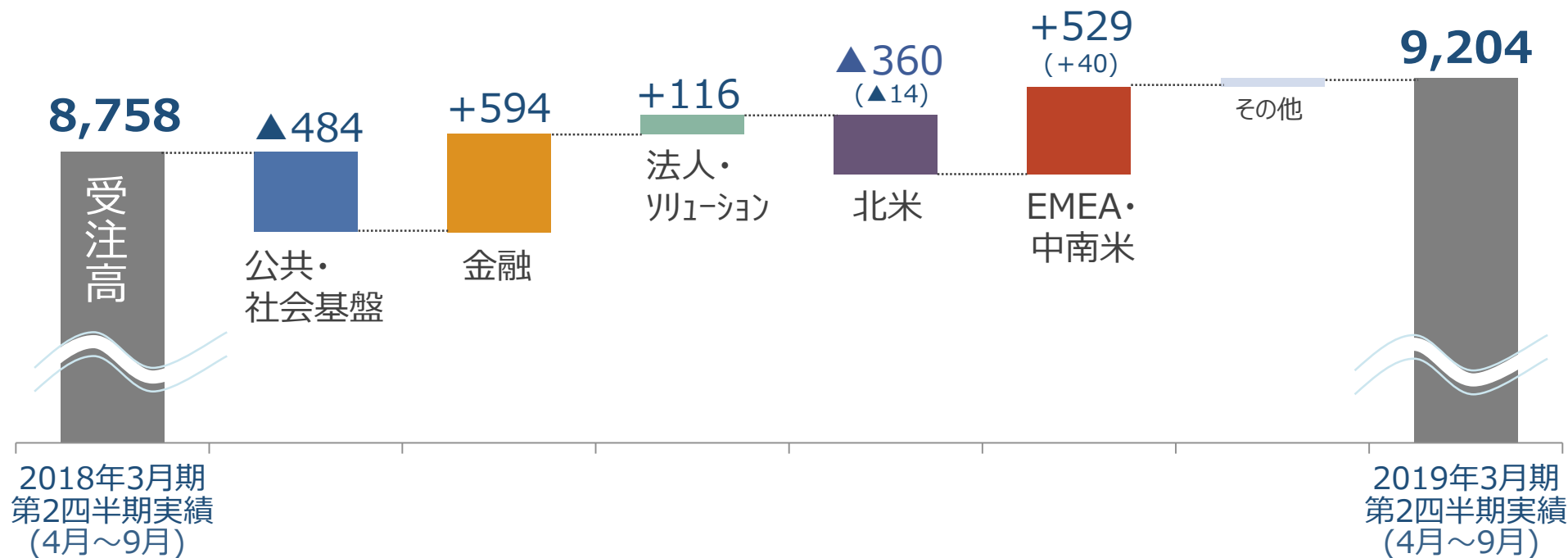
2

2019年3月期 第2四半期実績 (セグメント別)

Results for the Second Quarter of Fiscal Year Ending March 31, 2019
(By Business Segment)

受注高 セグメント別増減

(単位：億円)
()内は為替影響の再掲



公共・社会基盤

前期における中央府省及びテレコム業界向け案件の反動減により減少

金融

銀行向け案件の獲得等により増加

法人・ソリューション

前期のM&A等を含む製造業向けビジネスの規模拡大等により増加

北米

金融向けサービス等での一過性の減、及び為替影響等により減少

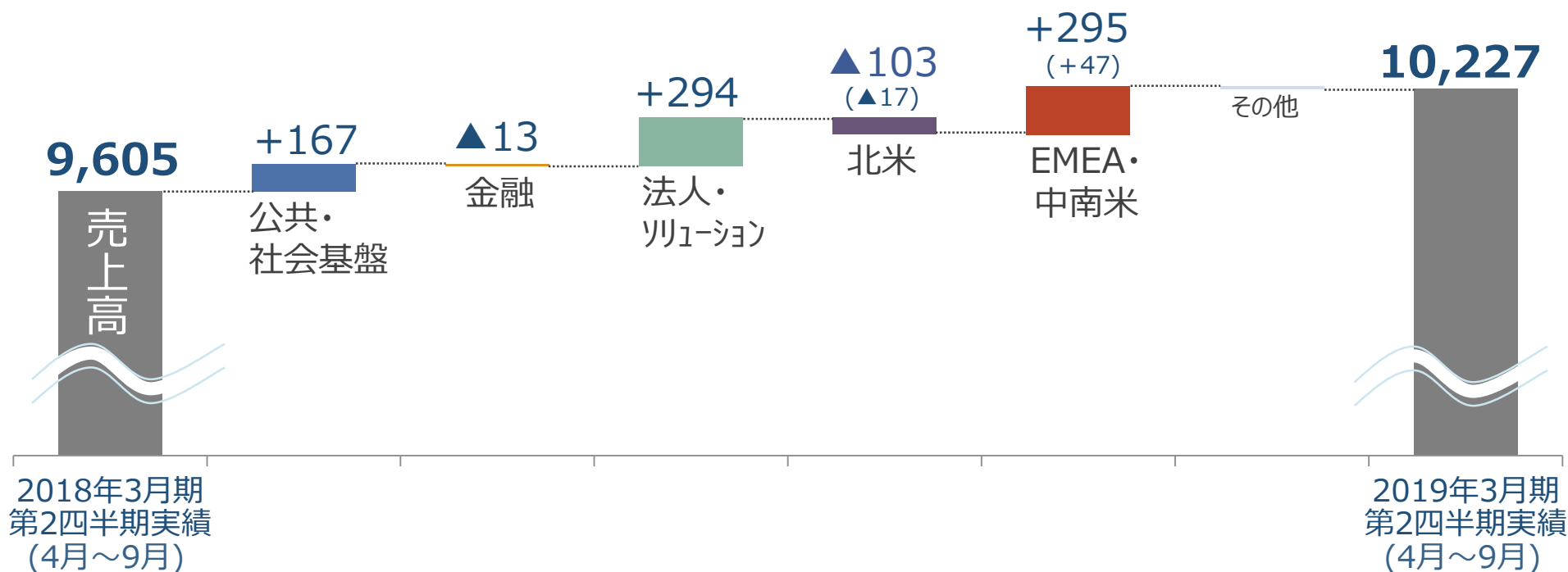
EMEA・中南米

欧州での案件獲得増及び為替影響等により増加

売上高 セグメント別増減

(単位：億円)

()内は為替影響の再掲



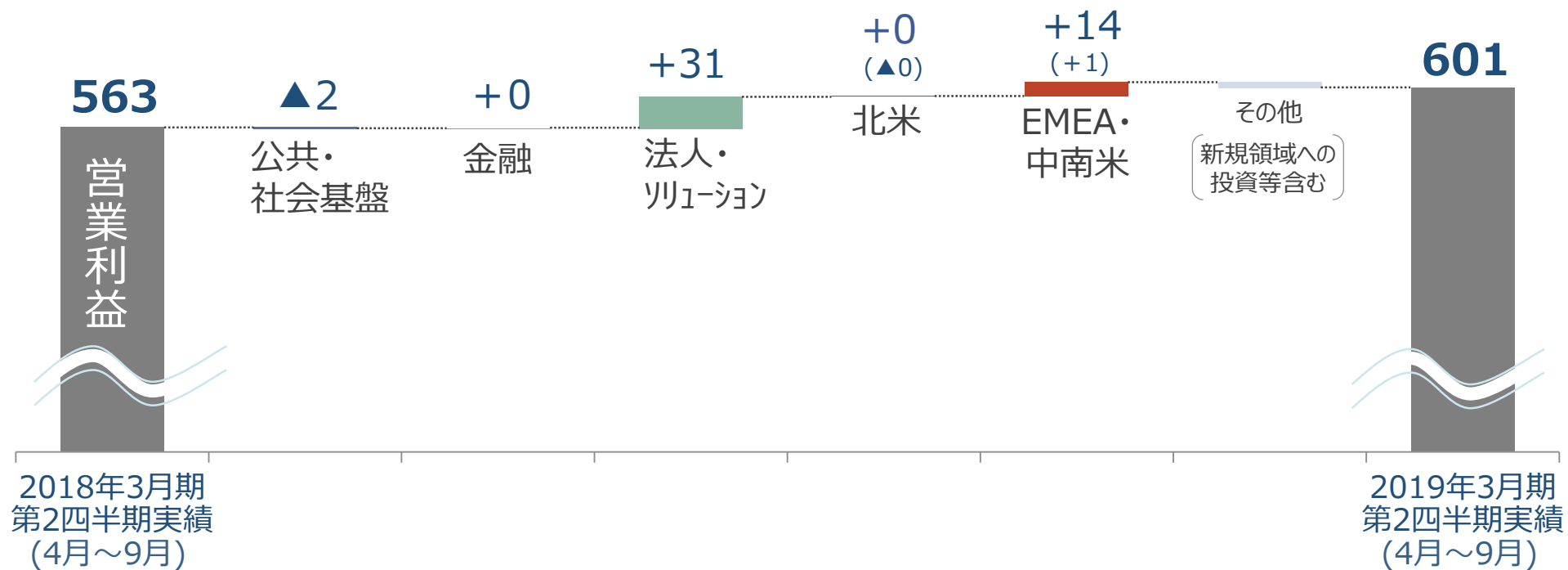
2018年3月期
第2四半期実績
(4月～9月)

2019年3月期
第2四半期実績
(4月～9月)

- 公共・社会基盤** 中央府省及びテレコム業界向けサービスの規模拡大等により増収
- 金融** 協同組織金融機関向けビジネス等の増収はあるものの、前期における銀行向けビジネスの反動減等により前年並み
- 法人・ソリューション** 前期のM&A等を含む製造業向けビジネス及び流通業向けビジネスの規模拡大等により増収
- 北米** 公共及び製造向けサービスの増収はあるものの、金融及びヘルスケア向けサービス等の減収に加え、為替影響等により減収
- EMEA・中南米** 欧州での規模拡大及び為替影響等により増収

営業利益 セグメント別増減

(単位：億円)
()内は為替影響の再掲



公共・社会基盤

増収による増益はあるものの、不採算額の増加等により減益

金融

協同組織金融機関向けビジネス等の増益はあるものの、前期における銀行向けビジネスの反動減等により前年並み

法人・ソリューション

増収等により増益




北米

減収による減益はあるものの、コスト改善効果が出始めていることや、PMI費用の減少等により前年並み

EMEA・中南米

増収等により増益

(単位：億円,%)

	IFRS		前期比 (金額)	前期比 (比率)	
	2018年3月期 第2四半期実績 (4月～9月)	2019年3月期 第2四半期実績 (4月～9月)			
受注高	2,205	1,721	▲484	▲22.0%	
売上高	1,918	2,084	+167	+8.7%	
営業利益	116	114	▲2	▲2.0%	

受注高 前期における中央府省及びテレコム業界向け案件の反動減により減少

売上高 中央府省及びテレコム業界向けサービスの規模拡大等により増収

営業利益 増収による増益はあるものの、不採算額の増加等により減益

(単位：億円,%)




	IFRS		前期比 (金額)	前期比 (比率)	
	2018年3月期 第2四半期実績 (4月～9月)	2019年3月期 第2四半期実績 (4月～9月)			
受注高	1,656	2,250	+594	+35.9%	
売上高	2,673	2,661	▲13	▲0.5%	
営業利益	237	238	+0	+0.2%	

受注高 銀行向け案件の獲得等により増加

売上高 協同組織金融機関向けビジネス等の増収はあるものの、前期における銀行向けビジネスの反動減等により前年並み

営業利益 協同組織金融機関向けビジネス等の増益はあるものの、前期における銀行向けビジネスの反動減等により前年並み

(単位：億円,%)

	IFRS		前期比 (金額)	前期比 (比率)	
	2018年3月期 第2四半期実績 (4月～9月)	2019年3月期 第2四半期実績 (4月～9月)			
受注高	1,326	1,442	+116	+8.7%	
売上高	2,212	2,505	+294	+13.3%	
営業利益	213	244	+31	+14.4%	

受注高 前期のM&A等を含む製造業向けビジネスの規模拡大等により増加

売上高 前期のM&A等を含む製造業向けビジネス及び流通業向けビジネスの規模拡大等により増収

営業利益 増収等により増益

	IFRS		前期比 (金額)	前期比 (比率)	
	2018年3月期 第2四半期実績 (4月～9月)	2019年3月期 第2四半期実績 (4月～9月)			
受注高	1,934	1,574	▲360	▲18.6%	↓
売上高	2,192	2,089	▲103	▲4.7%	↓
EBITA (*1)	45 (2.1%*2)	42 (2.0%*2)	▲4	▲8.0%	↓
営業利益	▲9	▲9	+0	+2.6%	↑

(*1) EBITA (IFRS) = 営業利益 (IFRS) + 買収に伴う P P A 無形固定資産の償却費等

(*2) 売上高EBITA比率





受注高 金融向けサービス等での一過性の減、及び為替影響等により減少

売上高 公共及び製造向けサービスの増収はあるものの、金融及びヘルスケア向けサービス等の減収に加え、
為替影響等により減収

EBITA 減収による減益はあるものの、コスト改善効果が出始めていることや、PMI費用の減少等により前年並み

営業利益 減収による減益はあるものの、コスト改善効果が出始めていることや、PMI費用の減少等により前年並み

(単位：億円,%)

	IFRS		前期比 (金額)	前期比 (比率)	
	2018年3月期 第2四半期実績 (4月～9月)	2019年3月期 第2四半期実績 (4月～9月)			
受注高	1,528	2,057	+529	+34.6%	
売上高	1,771	2,066	+295	+16.7%	
EBITA (*1)	46 (2.6%*2)	64 (3.1%*2)	+18	+39.8%	
営業利益	11	26	+14	+124.9%	

(*1) EBITA (IFRS) = 営業利益 (IFRS) + 買収に伴う P P A 無形固定資産の償却費等

(*2) 売上高EBITA比率

受注高	欧州での案件獲得増及び為替影響等により増加
売上高	欧州での規模拡大及び為替影響等により増収
EBITA	増収等により増益
営業利益	増収等により増益

3

中期経営計画の進捗状況

Progress of Mid-term Management Plan

FY2018目標

連結売上高

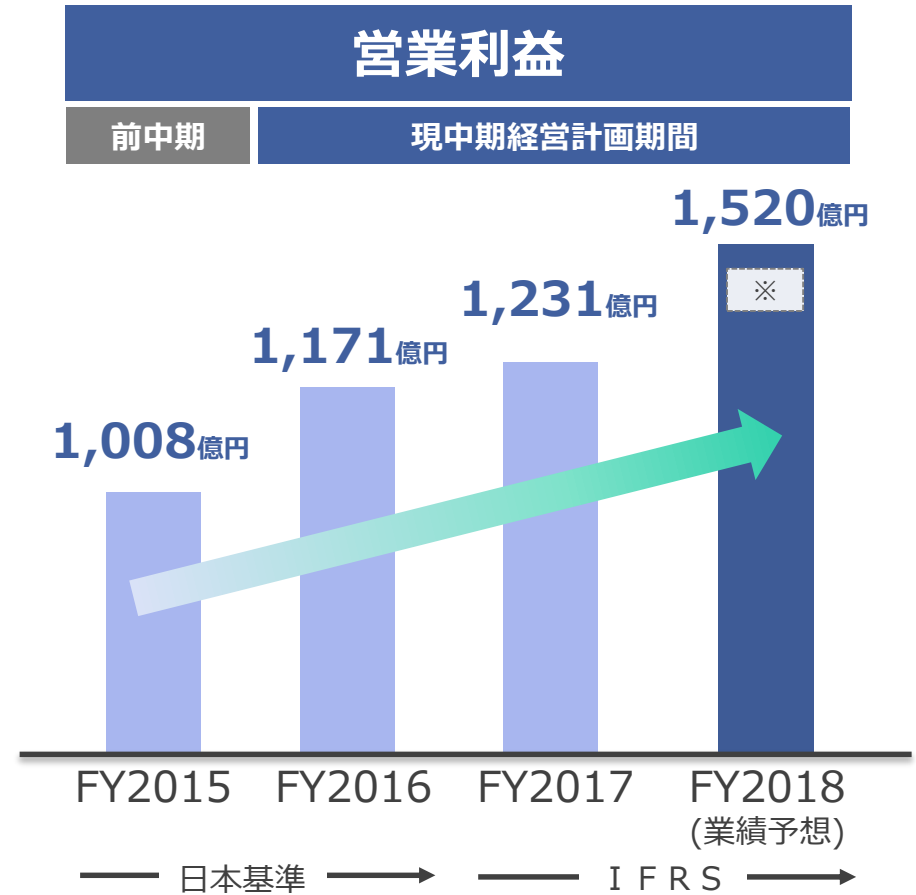
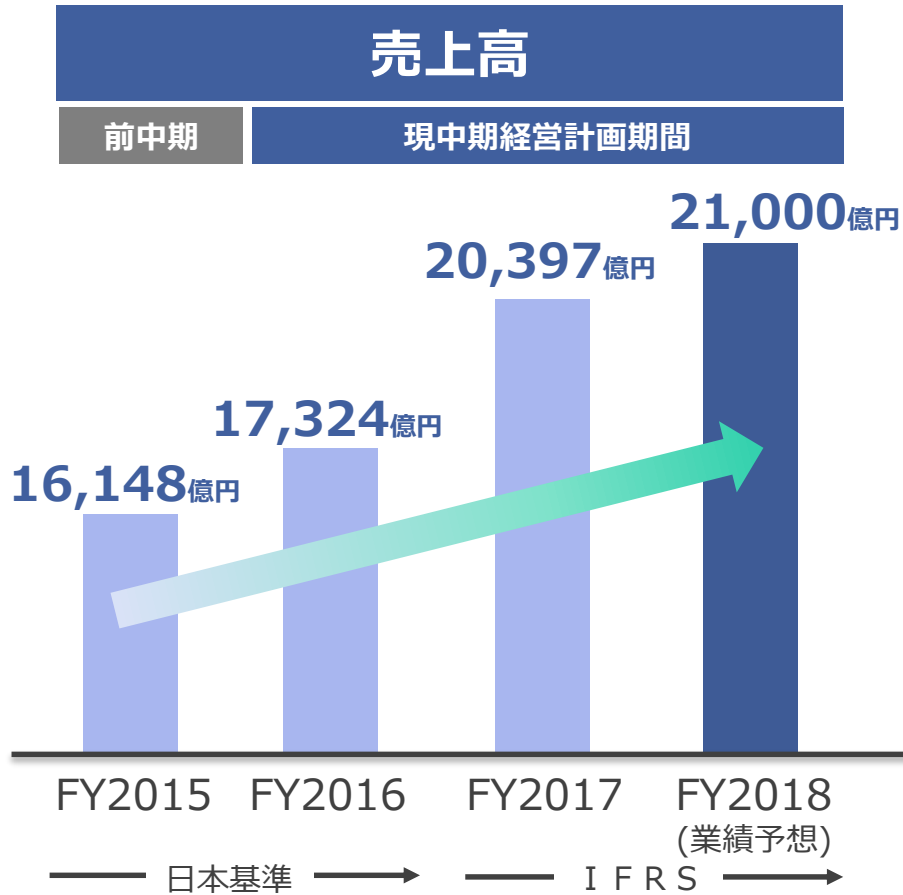
2兆円超

調整後連結営業利益額

50%増※

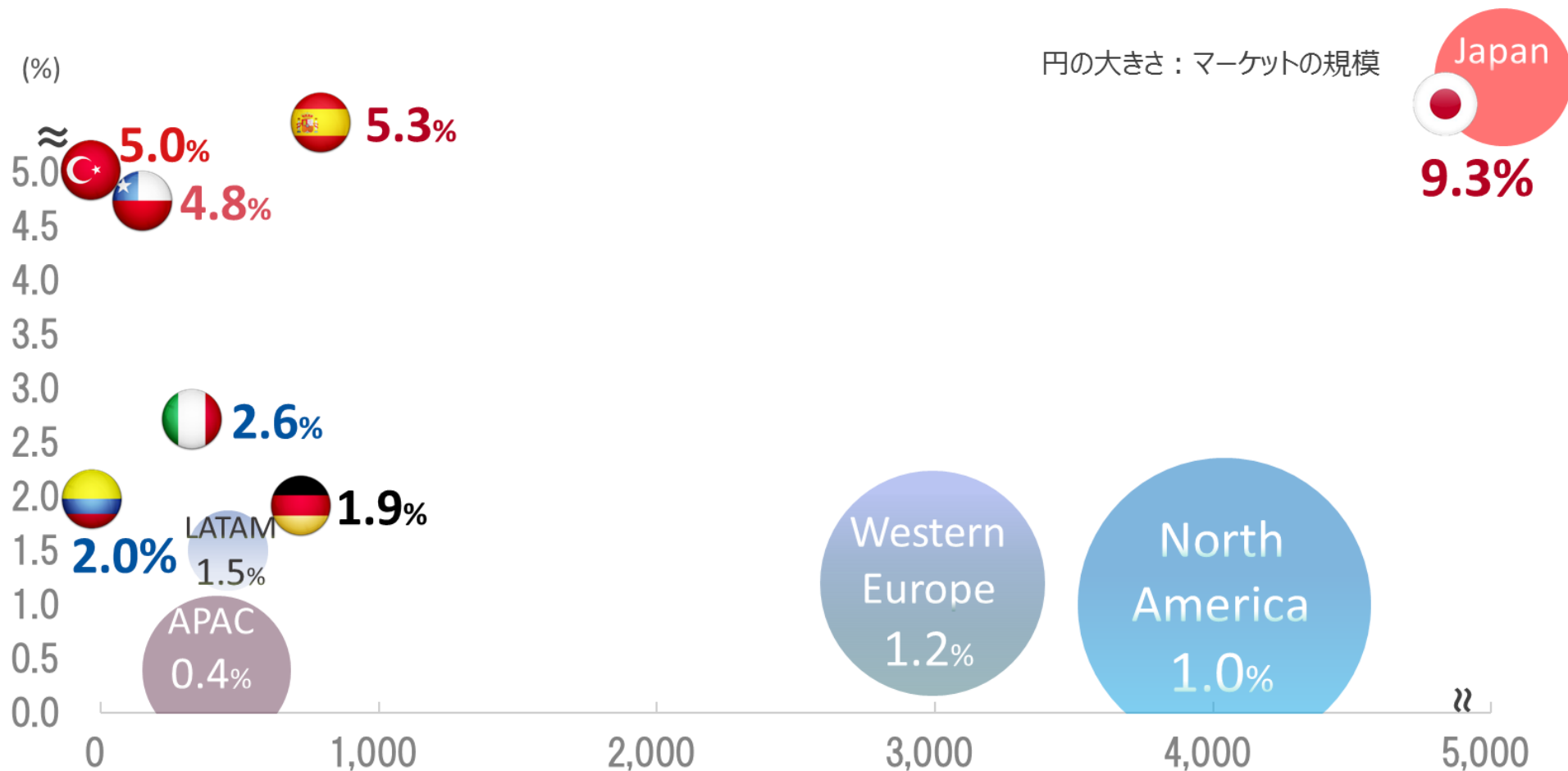
※対FY2015（調整項目：新規領域への投資増分）

国内外のビジネスが持続的に成長 中期経営計画の最終年度であるFY2018に目標達成をめざす



※ 新規領域への追加投資100億円を除く

強みを活かしたビジネス展開を行いグローバルの各国でシェアを獲得していく



ガートナーリサーチを基にNTTデータにてグラフを作成
Source : Gartner, Market Share: IT Services, 2017, 11 June 2018 (mU.S.\$)

長年にわたる信頼関係から培ったお客様業務への深い理解を活かして
計画通り着実にシステムをリリース。国内の金融基盤の高度化に貢献

日本全国の金融機関を相互接続し、
振込取引等の決済処理を行う金融基盤を
長年にわたり提供

国内の金融基盤の高い安全性・信頼性の維持と、
銀行利用者の利便性向上を実現



コア
システム

平日8:30~15:30の振込・即時入金

モアタイム
システム

平日夜間・休日の振込・即時入金

2018.10.9
サービス提供開始

任意の参加金融機関において、
24時間365日の振込・即時入金を実現

お客様業務への深い理解を活かし
金融基盤の更なる高度化に取り組む

これまで培ってきた信頼関係と先進技術の活用により、国内空港では初めてとなる地磁気を用いたナビゲーションサービスを成田空港で実現



New Value



NTT DATA



GiPS^{tech}

Open Innovation

海外スタートアップ企業とオープンイノベーションにてサービスを開発しお客様へ提供

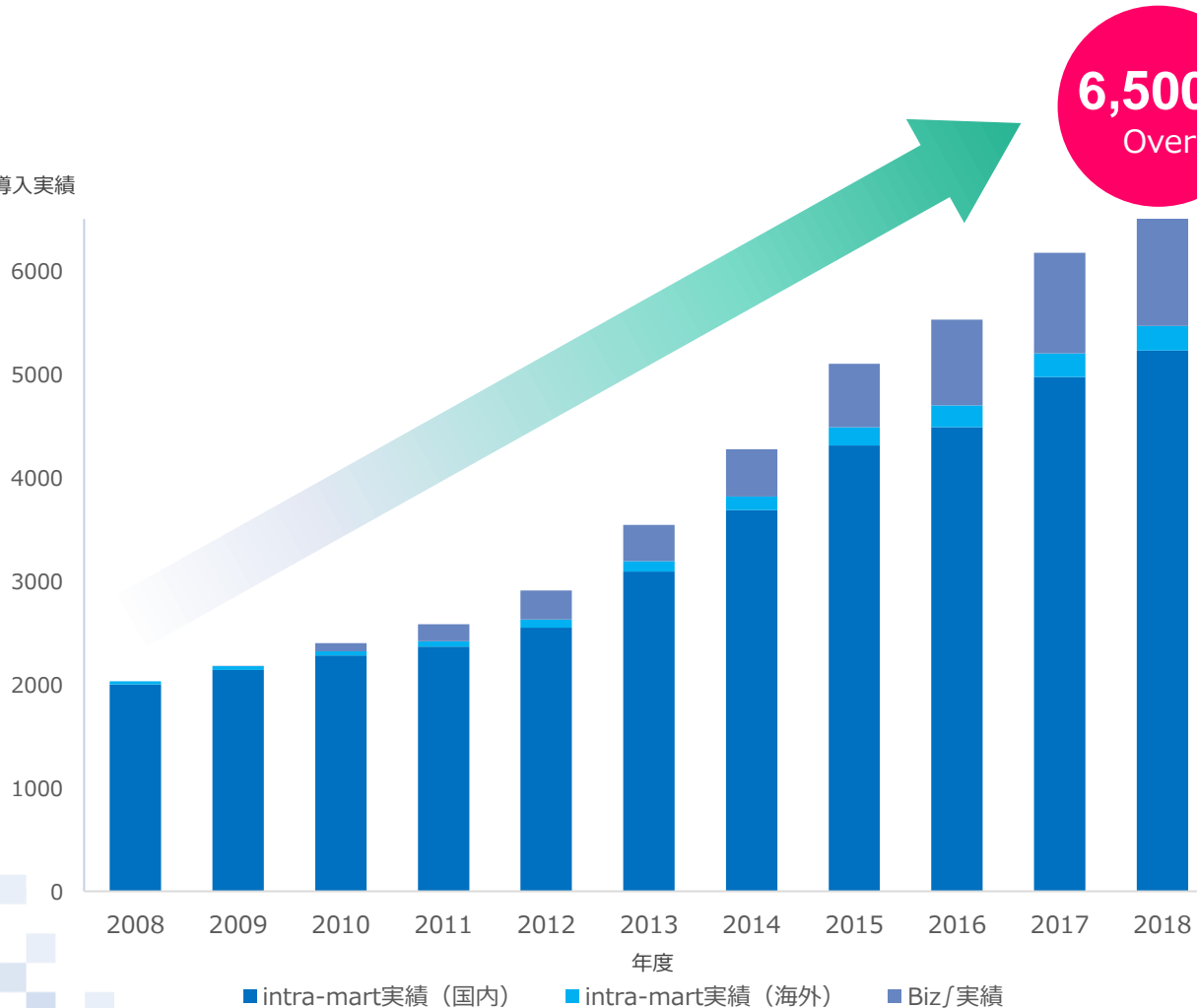
- NTTDATA Italiaがパートナーシップを持つGiPStech社※1の地磁気※2を用いた屋内測位技術を活用し、高精度な位置測位サービスを実現
- 2020年東京オリンピック・パラリンピックに向けて増加し続ける空港利用者の利便性向上に寄与

※1 イタリアUniversity of Calabriaからスピノフした屋内測位専門のスタートアップ会社。 ※2 地磁気とは、地球上に発生している磁場のこと

業務改善プラットフォーム「intra-mart」「Biz/f」の導入実績が6,500社※を突破 全国200社以上のパートナーと連携し、お客様のビジネス拡大と企業価値創造に貢献

※2018年9月末までの実績

導入実績



6,500社
Over

intra-mart[®]

5,465社

複雑なWebアプリケーションを簡易に構築できる
システム共通基盤（ミドルウェア製品）

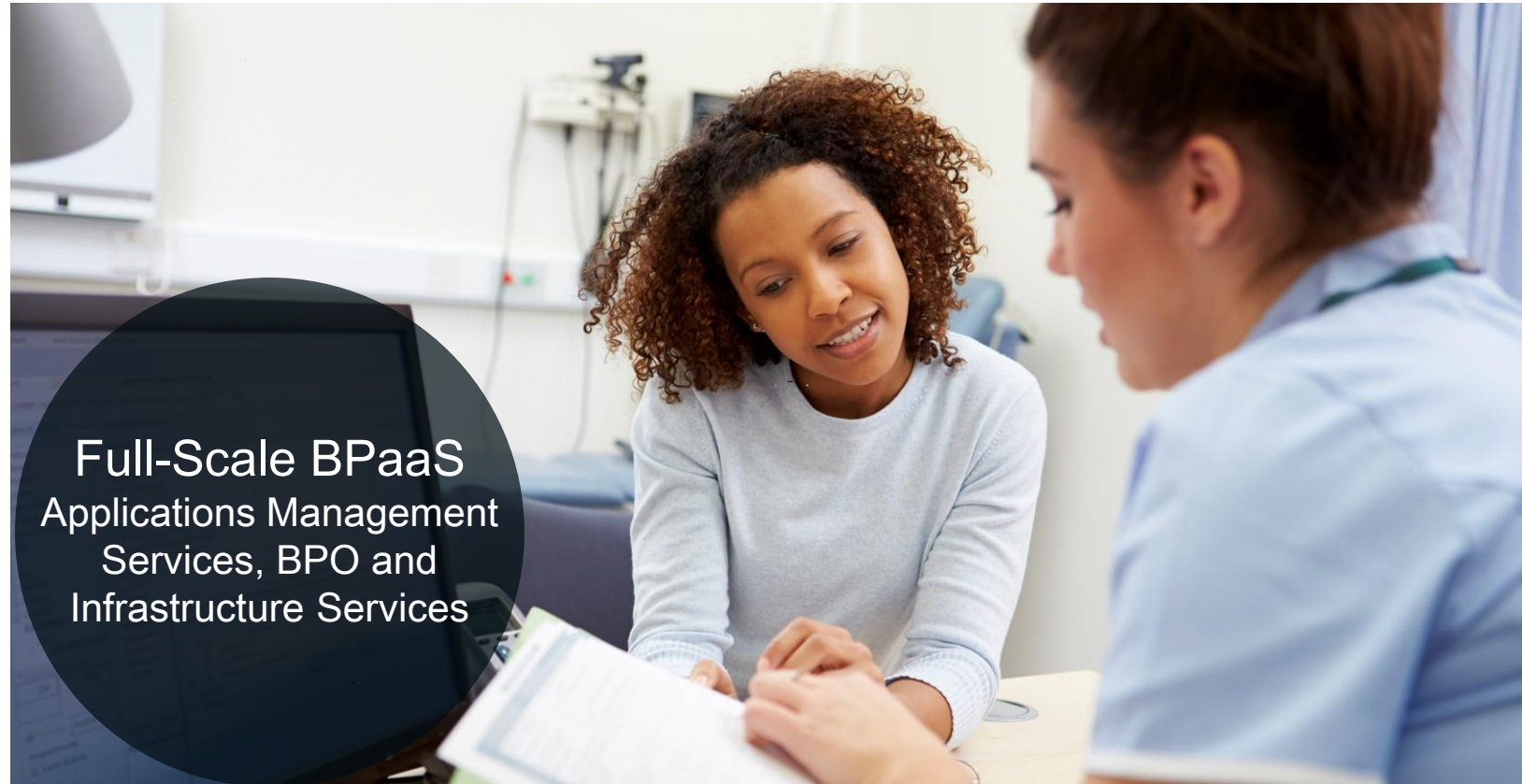
Biz/f

1,081社

会計・販売・購買・人事などのクラウド対応ERP
パッケージ（統合基幹業務システム）

- 今後の取り組み
- デジタル技術への積極的な取り組み
- 中国をはじめとするAPAC展開

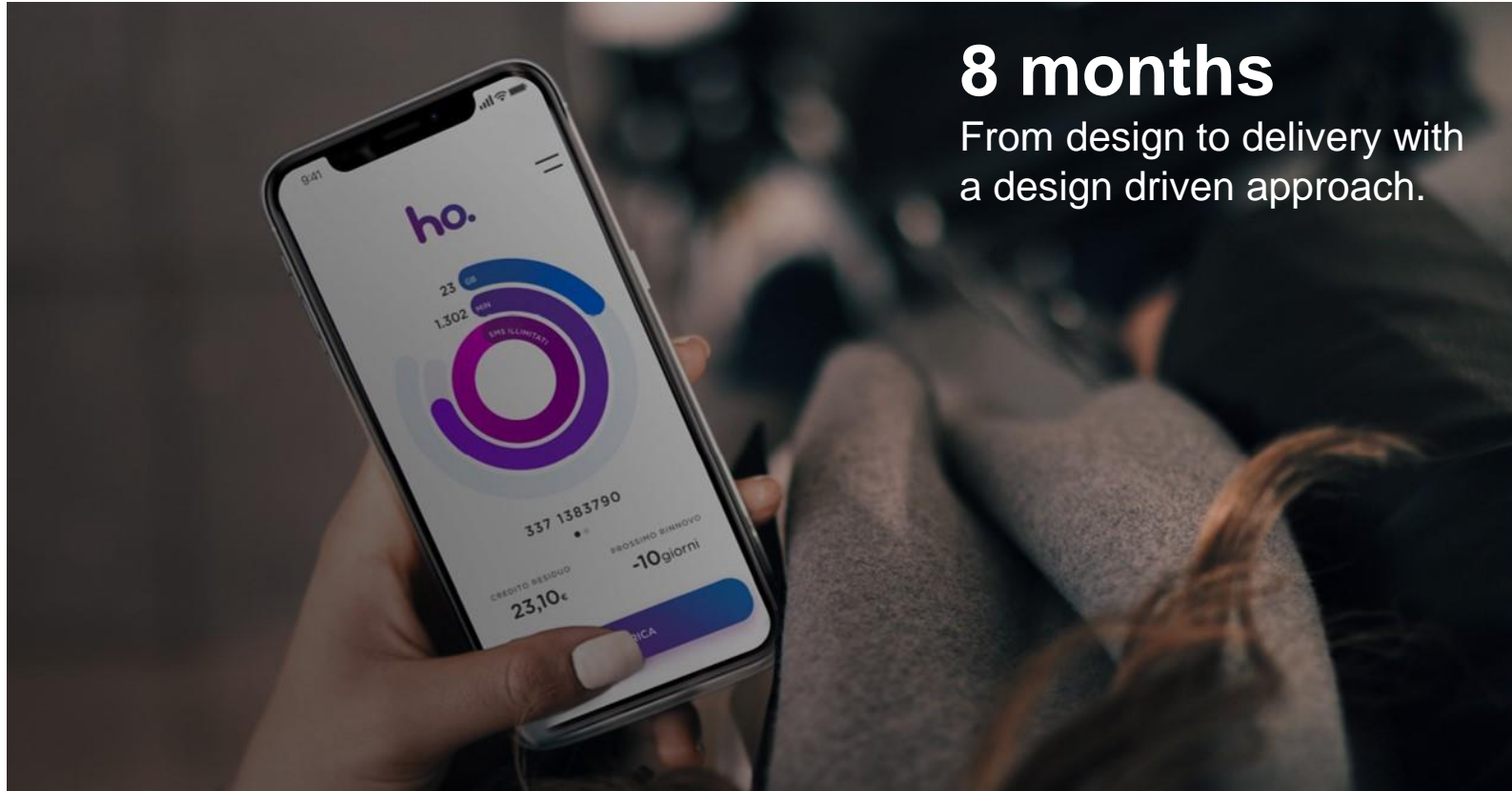
**新規顧客となる米国医療保険会社と7年間の大型BPaaS契約を締結
医療保険分野の最新ソリューションやデジタル技術を活用し、お客様業務の変革を推進**



Healthcare Payer Large Scale New Logo

NTT DATA Services has been selected as services partner based on proven results, deep payer expertise and strong horizontal support capability for multitower project including AMS, BPO and Infrastructure services.

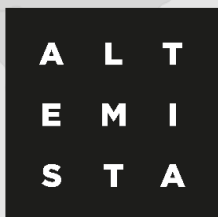
Vodafone Italiaのセカンドブランド **ho.** に対して
わずか8カ月という短期間でサービスをローンチし、お客様から高い評価を受領



NTT DATA designed, delivered and is managing IT operations of a **Brand-new Mobile Virtual Network Operator** for Vodafone Italia, focused on simplicity and a great digital customer experience.

グローバル共通のCoE※を組成し、全社の知見を集約
各リージョンの強みを活かしたグローバルシナジーを加速していく

DevOpS CoE



アジャイル開発のプラットフォームをグローバルで活用し、デジタルビジネスにおける短期かつ柔軟な開発を促進

Design CoE



世界中にデザインスタジオを設立し、洗練された空間でお客様とともに新たなビジネス創出を加速

Blockchain CoE



ブロックチェーン技術の活用ユースケースをグローバルで共有し、お客様へのソリューション展開を加速

※Center of Excellence : 高度な研究・開発活動を行い、人材および事業の創出・育成の中核となる研究拠点

デジタルビジネスをDIGITAL DRIVERS × DIGITAL FOCUS AREASと定義して、
最先端技術の活用によりお客様のデジタル化を加速

DIGITAL DRIVERS

お客様にとってのデジタル化



ビジネスプロセスの変革



エコシステムの再構築



新たな体験の創造



新しいサービスの創造



新規ビジネスモデルの創出

INDUSTRY
SOLUTIONS

NTTデータは、Digital
Focus AreasとDigital
Driversを結び付けることで
お客様のイノベーションを
創出します

DIGITAL FOCUS AREAS

デジタル化を実現する技術領域



Data & Intelligence



Intelligent Automation



Customer Experience



Internet of Things



IT Optimization

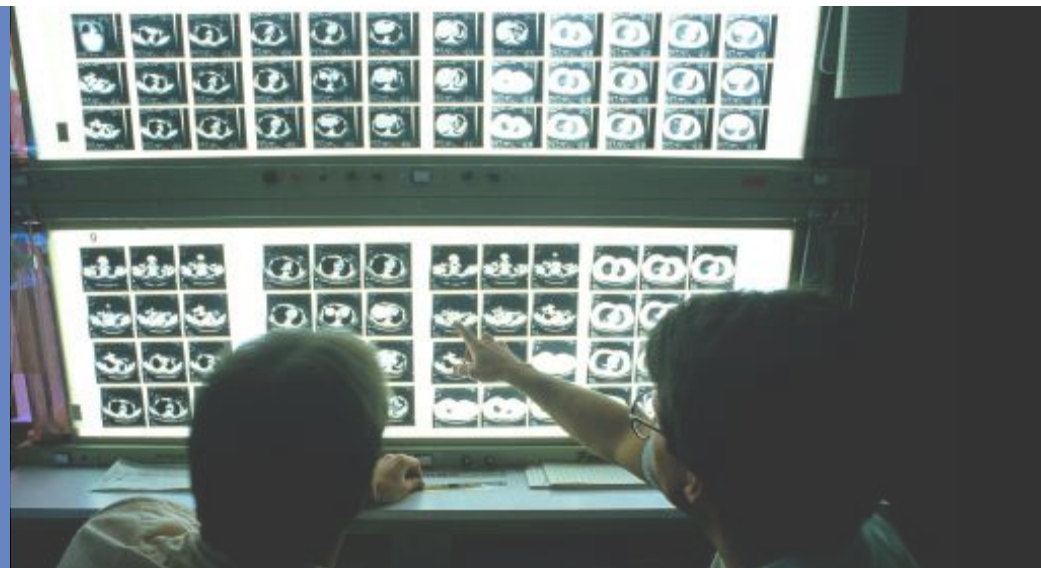


Cybersecurity

インドの医療機関にてAI画像診断支援の実証実験を完了 北米市場における顧客基盤を活用し、グローバルでのソリューション展開をめざす

AI画像診断支援ソリューション

- 患者の医療画像から疾病をAI技術で分析
- 190億枚をこえる画像アーカイブをもとに、疾患の可能性のある箇所を表示
- 脳出血をはじめとした12種類の疾病に対応



実証実験の概要と結果

- インドのDeenanath Mangeshkar 病院※1で389名分のCT画像を診断
- 56件の疾病を検出
(従来の診断では17件※2)

※1 インド、プネ市にある、800床をもつ市内最大規模の総合病院
正式名称は、Deenanath Mangeshkar Hospital and Research Center
※2 差分は、医師が緊急の治療が不要と判断した軽度の疾病

今後の計画

- 国や地域による疾病の違いに対応するため、継続して複数カ国の病院での課題抽出
- グローバルでのプレゼンスを活かしグローバルへの普及を加速

4

卷末資料 - 事業トピックス -
Appendices -Business topics-

ブロックチェーン技術を活用した貿易情報連携基盤の実証事業を開始

当社は、2018年7月に国立研究開発法人新エネルギー・産業技術総合開発機構が実施する「IoTを活用した新産業モデル創出基盤整備事業」の一環である「IoT技術を活用した新たなサプライチェーン情報共有システムの開発」の委託先に選定され、以下のようなブロックチェーン技術を活用した貿易情報連携基盤の実証事業を開始しました。

- ・貿易手続きに関わる事業者（輸出入者・フォワーダー^(注1)・通関業・陸運業・ターミナルオペレーター^(注2)・船会社・銀行・保険等）間で、貨物や手続き等に関する正確なデータをセキュリティが担保された形で共有できる仕組みを提供します。
- ・自社システムを保有する事業者向けに、自社システムとの連携を容易にする、使いやすいAPIを提供します。また、関係者間のデータ連携に課題を抱えている中堅・中小企業者の利用促進も考慮し、簡易なインターフェースの提供を検討します。
- ・データ連携方式を検討し、「NACCS^(注3)」で処理される業務（税関その他の関係行政機関に対する手続き及び関連する民間業務）との最適な連携を実現します。

今後、当社は、本実証事業の成果を活用し、官民連携でのグローバルサプライチェーンにおける貿易手続きの効率化に向けて、2019年度中の貿易情報連携基盤の社会実装をめざします。

電子データを用いた財産調査業務の実務検証を開始

当社は、(株)静岡銀行、遠州信用金庫及び3自治体と共同で、2018年8月下旬より財産調査業務の電子化の実務検証を開始しました。本実務検証は、税金滞納者等の預金状況を自治体が調査する財産調査業務において、自治体と金融機関のやり取りを行う際に、紙ではなく電子データを用いることにより、どの程度の作業時間削減と業務効率化が可能かを検証するものです。今後は、本実務検証の結果を踏まえて、2019年中にサービス商用化をめざします。加えて、財産調査業務の電子化の対象機関についても、中央省庁やメガバンク等の大手金融機関、更には生命保険会社、証券会社等への導入・拡大を進めるとともに、政府の施策である「デジタル・ガバメント実行計画」^(注4)における個別サービス改革(金融機関と行政機関の情報連携(預貯金等の照会))の実現にも貢献していきます。

(注1) フォワーダー

荷主から貨物を預かり、他の業者の運送手段（船舶、航空、鉄道、貨物自動車等）を利用し運送を引き受ける貨物利用運送事業者のことです。

(注2) ターミナルオペレーター

港湾ターミナルの運營業務を担う事業者のことです。

(注3) 「NACCS（Nippon Automated Cargo and Port Consolidated System：輸出入・港湾関連情報処理システム）」

輸出入申告や船・航空機の入出港手続き等の行政手続きと、輸入手続きに関連する民間業務を処理する官民共同利用の電子申請システムです。国際物流に関連する民間業者間や税関をオンラインで結び、物流のスピードアップや効率化を行うことができます。

(注4) 「デジタル・ガバメント実行計画」

国民・事業者の利便性向上に重点を置き、行政の在り方そのものをデジタル前提で見直すデジタル・ガバメント実現のための計画のことです。

1

金融勘定系システムのオープン基盤提供に向けて本格的に始動

当社は、現在メインフレーム上で稼動している金融勘定系システムの提供基盤ラインナップ拡充に向けて、2017年度より実施してきた、オープン基盤環境における「BeSTA^(注5)」を使用した性能面等の実現可能性確認を含む主要課題に関する技術検証を2018年6月に完了しました。従来のメインフレームと同等の高信頼性を確保した上で、現在メインフレーム上で動作しているアプリケーションを活用できるオープン基盤の追加により、金融機関は自行の戦略に最適な基盤を選択することが可能になります。今回の主要な技術検証完了を受け、金融勘定系システムのオープン基盤への対応を本格的に始動するとともに、将来的にはクラウド利用を含め、更なる提供基盤のラインナップ拡充をめざします。

2

(株)七十七銀行とオムニチャネルの実証実験を開始

当社は、(株)七十七銀行と共に、オムニチャネルでのOneToOneコミュニケーション^(注6)を実現するため、ATM、インターネットバンキング、スマホアプリといった様々な接点（チャネル）から入ってきたお客様の情報を各チャネル間で連携し、お客様一人ひとりに合わせた商品情報や諸連絡等フォロー情報を最適なタイミングで提供可能とする「CXM^(注7)ソリューション」を活用した実証実験を2018年9月から2019年2月末まで実施します。今回の実証実験は、(株)七十七銀行のすべてのお客様を対象に、一貫した顧客対応の実現とお客様満足の追求を目標とし、有益な情報提供が実施できることを検証します。当社は、本実証実験を通じて「CXMソリューション」の提供に向けた準備を行い、2019年度上期をめどに本格提供を開始します。今後は、本取り組みを通じて、金融機関の業務における付加価値創造や顧客接点の強化を行い、お客様の行動を基点に最適な情報をタイムリーに提供可能なサービスを実現していきます。

(注5) 「BeSTA (Banking application engine for STandard Architecture) 」
当社が開発した標準バンキングアプリケーションです。

(注6) OneToOneコミュニケーション
お客様一人ひとりの趣向や属性等をもとに、個別にコミュニケーションを行うことです。

(注7) CXM (Customer eXperience Management)
商品やサービスに関する顧客体験を設計・提供することにより、顧客満足度や顧客ロイヤリティを向上させる取り組みのことです。

ディープラーニング活用コンサルティングサービス及び学習データ作成BPOサービスを提供開始

- 1 当社は、LeapMind(株)及び当社子会社である(株)NTTデータ・スマートソーシングと共同でディープラーニングの活用を支援するコンサルティングサービスを2018年9月に提供開始しました。本サービスでは、製造業における画像解析による製品の不適合検知や、インフラ業界において設備の予防保全を検討しているお客様に対し、製品・設備からのデータ取得、AIモデルの導入に必要な学習データの作成、異常検知モデル構築と組み込み機器への実装、現場へのAIモデル導入・運用サポートをワンストップでサポートします。これにより、大量・高品質な学習データ作成の効率化、組み込みディープラーニングモデルの導入効果の早期検証、現場へのAIモデル導入に関するコスト及びハードルの低減を実現します。今後は、各社の強み・ノウハウを活かしてAI・ディープラーニング案件に共同で取り組むことで、AI・Analytics及びIoT事業の拡大をめざします。

ERPパッケージ「Biz/ (ビズインテグラル) 」の販売を拡大

- 2 当社子会社である(株)NTTデータ・ビズインテグラルが開発・販売するERPパッケージ「Biz/」の採用社数が2018年7月に1,000社を突破しました。また、富士キメラ総研『ソフトウェアビジネス新市場 2018年版』の「大規模企業（年商500億円以上）向けERPパッケージ」部門において、2017年度の年間採用社数が第2位となりました。近年は、多業種にわたる事業を展開するグループ企業向けの会計システム導入だけでなく、各企業の競争優位を確立するシステムをBiz/共通基盤上に構築するなど、従来の会計や販売等のERPの領域を超え、デジタルビジネスを支える基盤として、採用社数が増えています。今後も、お客様のビジネスへの貢献のため、製品強化を継続して実施し、Biz/パートナーと共に、2025年に売上高200億円のビジネス規模をめざします。

1

米国医療保険会社と新規の大型BPaaS契約を締結

医療保険分野の最新のソリューションやデジタル技術を活用し、お客様業務の変革を推進

当社子会社であるNTT DATA Servicesは、米国を拠点とする医療保険会社とデジタル技術を活用したお客様業務の変革を含むBusiness Process as a Service(BPaaS)にかかる契約を新規に締結しました。契約期間は7年、契約総額は2億ドルを超える大型契約です。

本契約はアプリケーションマネジメントサービス、BPO及びインフラ保守管理を含むIT業務全般にかかるBPaaSであり、BI^(注8)やアナリティクス、クラウド、オートメーション等への取り組みに加え、コア業務となる保険請求プロセスのプラットフォームや保険加入者・医療機関に係る関連業務について、デジタルトランスフォーメーションを推進していくものです。

2

カナダ Sierra Systems Group, Inc.,について、発行済み株式総数100%を譲り受ける最終合意書を締結

当社子会社であるNTT DATA Servicesは、カナダのSierra Systems Group, Inc., (本社：カナダ・ブリティッシュコロンビア州バンクーバー、以下：Sierra Systems) の発行済み株式総数100%を譲り受けることで合意しました。Sierra Systemsは、カナダにおいて、州政府などの公共機関、ヘルスケア業界等に強固な顧客基盤を持ち、ITコンサルティング及びアプリケーション関連サービス等のITサービスを提供しています。特に業界やソリューションに特化したサービスに強みを持っており豊富な実績・ノウハウを有することに加えて、アナリティクス等の先端の技術を活用したサービスに関しても高い評価を受けています。

本買収を通じて、今後も継続的な成長が期待されるカナダITサービス市場におけるプレゼンスを拡大するとともに、ソリューションに特化したノウハウを持つ人財を獲得することで、北米でのサービス展開を更に加速させます。また、お客様に対して、両社のケイパビリティを組み合わせた幅広いソリューションを提供することで、お客様の更なる成長に貢献していきます。

(注8) BI (Business Intelligence)

企業の情報システムなどで蓄積される膨大な業務データを、利用者が自らの必要に応じて分析・加工し、業務や経営の意思決定に活用する手法のことです。

1

スペイン国内 4 空港において生体認証を用いた自動出入国管理システムの提供を開始

当社子会社であるスペインのeveris Group (以下、everis)は、スペインの空港運営企業であるAena SME, S.A. (以下、AENA) より、スペイン国内 4 空港 (Barcelona、Alicante、Mallorca、Menorca) における生体認証を用いた自動出入国管理システムの導入案件を受注、2018年 7 月までに最先端の自動化ゲート計220台を設置し、順次サービス提供を開始しています。中でもPalma De Mallorca空港では現在80台の自動化ゲートが稼動しており、スペイン国内の空港においては最大規模の設置台数となっています。本システムは、パスポート等のIDリーダーによる高度な文書の照合と、顔及び指紋を使った生体認証を統合して、正確かつ迅速に個人を識別することで、出入国審査を効率化します。今後も信頼性の高い先進的なソリューションやサービスの開発、提供により、AENAの業務及び空港利用者の利便性とセキュリティの更なる向上に貢献していきます。

2

スペインの大手銀行グループと欧州・米州の主要な事業拠点を網羅するSAPサービス契約を締結

当社子会社であるスペインのeverisは、スペインの大手銀行グループと、財務及びグループ社内システム部門における 3 年間のグローバルSAPサービス契約を締結し、2018年 7 月よりサービス提供を開始しました。本サービスは、主要なSAPアプリケーションの実装、改善、アプリケーション保守を含み、提供エリアは本拠地であるスペインをはじめ、英国、米国、メキシコ、ブラジル、チリ、アルゼンチン等、お客様の主要な事業拠点を網羅しています。本契約締結は、everisが築いてきたお客様とのLong-Term Relationshipsに加え、グローバルレベルでのトータルソリューションの提案が評価されたものであり、今後も最適なソリューションやサービスの提供により、お客様の更なる事業拡大に貢献していきます。

製造・インフラ事業者の制御系システムへのサイバー攻撃対策サービスの提供に関する業務提携に合意

1

当社は、(株)イエラエセキュリティ及び(株)神戸デジタル・ラボと、プラントや電力インフラ等で使用される監視制御システムや製造工場で使用される製造ライン管理システム等の制御系システム向け脅威分析サービスの提供を目的として業務提携することで2018年9月に合意しました。本サービスは、製造・インフラ事業者の制御系システムへ疑似攻撃を試み、侵入経路や攻撃プロセス、それにより引き起こされる被害状況等をレポートとして提供するとともに、脆弱性に対処するためのコンサルティングやシステム構築までセキュリティ強化のための一元的なサービスを提供します。本サービスを利用することにより、自社固有の制御システムの弱点を補い、サイバー攻撃の被害を抑えて安定的に業務を継続することが可能となります。今後は、2018年度中に脅威分析サービスの開始をめざし、サイバー攻撃対策に関するコンサルティング、システム構築等すべてを含め、2020年度末までに売上高170億円をめざします。

インド医療機関にてAI画像診断支援の実証実験を完了

2

当社と当社子会社のNTT DATA Servicesは、米国で2017年度に実施した実証実験に続き、インドのDeenanath Mangeshkar病院^(注9)において、AIを用いた画像診断支援ソリューションの実証実験を2018年上期に完了しました。本ソリューションは、患者の医療画像から脳出血をはじめとした12種類の重篤な疾病をAI技術で分析し、疾患の可能性のある箇所を画像及びテキストで示すことで放射線科医の診断を支援するものです。NTT DATA Servicesは、北米3位のシェアを持つ医療画像のアーカイブソリューション「Unified Clinical Archive」^(注10)を約1,100の医療施設に提供しており、AI画像診断支援ソリューションはそのノウハウ等をもとに開発したものです。本実証実験では肺気腫を対象にCT画像をAI分析して診断した結果、従来の診断より多くの患者が検出され、本ソリューションが症状に関するより網羅的なレポートの作成や、将来のリスクを含めた診断の支援が可能であること等を確認しました。今後は、日本を含めた複数カ国での本ソリューションの実証実験を加速させ、2022年までに全世界での売上高100億円をめざします。

(注9) Deenanath Mangeshkar病院 (Deenanath Mangeshkar Hospital and Research Center)
インドのプネ市にあり、800床の病床数をもつ市内最大規模の総合病院です。

(注10) 「Unified Clinical Archive」
クラウド型の医療画像アーカイブソリューションであり、190億枚を超える画像をアーカイブしています。

4

卷末資料 - 決算・業績予想値の詳細 - Appendices -Explanatory details of financial results and forecasts-

連結業績

(単位：億円，%)

	IFRS		
	2018年3月期 第2四半期実績 (4月~9月)	2019年3月期 第2四半期実績 (4月~9月)	前期比 (%)
受注高	8,758	9,204	+5.1
受注残高	23,968	23,997	+0.1
売上高	9,605	10,227	+6.5
売上原価	7,230	7,730	+6.9
売上総利益	2,375	2,497	+5.2
販売費及び一般管理費	1,811	1,897	+4.7
販売費	682	701	+2.7
研究開発費	63	65	+4.2
管理費等	1,067	1,130	+5.9
営業利益	563	601	+6.6
営業利益率(%)	5.9	5.9	+0.0P
金融収益・費用/ 持分法投資損益	△12	10	-
税引前四半期(当期)利益	551	610	+10.7
法人所得税費用等 ^(*1)	198	224	+13.0
当社株主に帰属する 四半期(当期)利益	353	387	+9.4
設備投資	983	784	△20.3
減価償却費等	791	775	△2.0
(参考)PMI等費用(北米) ^(*2)	73	37	△49.2

IFRS	
2018年3月期 通期実績	2019年3月期 通期予想
19,500	19,600
23,692	23,830
20,397	21,000
15,355	15,700
5,042	5,300
3,810	3,880
1,454	1,550
146	180
2,211	2,150
1,231	1,420
6.0	6.8
△4	△10
1,227	1,410
403	510
824	900
1,948	1,760
1,611	1,670
190	55

(*1) 「法人税所得税費用等」には、「法人所得税費用」及び「非支配持分に帰属する四半期(当期)利益」を含む。

(*2) 「(参考)PMI等費用(北米)」は、北米セグメントにおける旧Dell Services部門買収に伴うPMI(Post Merger Integration)及びリストラクチャリング費用。

受注高・受注残高（連結）

受注高内訳詳細（外部顧客向け）

（単位：億円）

	IFRS			
	2018年3月期 第2四半期実績 (4月~9月)	2019年3月期 第2四半期実績 (4月~9月)	2018年3月期 通期実績	2019年3月期 通期予想
公共・社会基盤				
(再掲) 中央府省・地方自治体・ヘルスケア	1,249	869	2,502	1,770
テレコム・ユーティリティ	504	430	1,113	850
金融				
(再掲) 銀行・保険・証券・クレジット・金融インフラ	1,141	1,726	2,995	3,180
協同組織金融機関・金融ネットワーク	451	376	930	740
法人・ソリューション ^(*)				
(再掲) 流通・サービス・ペイメント	368	337	763	760
製造	634	792	1,537	1,550
ネットワーク・データセンタ・クラウド・デジタル	285	273	586	580
北米	1,934	1,574	3,866	4,400
EMEA・中南米	1,528	2,057	3,859	4,470

受注残高内訳詳細

（単位：億円）

受注残高	23,968	23,997	23,692	23,830
公共・社会基盤	3,935	4,033	4,168	3,790
金融	7,908	8,359	8,083	7,730
法人・ソリューション	1,007	1,378	1,236	1,360
北米	8,627	7,325	7,406	7,810
EMEA・中南米	2,352	2,783	2,710	3,050

(*1) 法人・ソリューションの外部顧客向け受注高には他分野経由の案件を含まない。

売上高（連結）

外部顧客向け売上高（連結）

（単位：億円）

	IFRS			
	2018年3月期 第2四半期実績 (4月~9月)	2019年3月期 第2四半期実績 (4月~9月)	2018年3月期 通期実績	2019年3月期 通期予想
公共・社会基盤	1,567	1,746	3,618	3,820
金融	2,382	2,359	4,964	4,870
法人・ソリューション	1,568	1,809	3,402	3,530
北米	2,170	2,066	4,223	4,190
EMEA・中南米	1,757	2,050	3,839	4,200

海外

（単位：億円）

	IFRS			
	2018年3月期 第2四半期実績 (4月~9月)	2019年3月期 第2四半期実績 (4月~9月)	2018年3月期 通期実績	2019年3月期 通期予想
売上高 ^(*1)	4,147	4,369	8,547	-

(*1) 北米セグメント, EMEA・中南米セグメント, 中国・APACの単純合計。

売上高（連結）

内訳詳細（外部顧客向け）

（単位：億円）

	IFRS			
	2018年3月期 第2四半期実績 (4月~9月)	2019年3月期 第2四半期実績 (4月~9月)	2018年3月期 通期実績	2019年3月期 通期予想
公共・社会基盤				
(再掲) 中央府省・地方自治体・ヘルスケア	876	965	2,059	2,150
テレコム・ユーティリティ	359	411	791	870
金融				
(再掲) 銀行・保険・証券・クレジット・金融インフラ	1,731	1,689	3,551	3,490
協同組織金融機関・金融ネットワーク	601	610	1,270	1,210
法人・ソリューション ^(*1)				
(再掲) 流通・サービス・ペイメント	537	597	1,112	1,170
製造	594	766	1,371	1,490
ネットワーク・データセンタ・クラウド・デジタル	396	428	831	830
北米	2,170	2,066	4,223	4,190
EMEA・中南米	1,757	2,050	3,839	4,200

製品及びサービス別（外部顧客向け）^(*2)

（単位：億円）

統合ITソリューション	3,089	2,840	6,460	6,590
システム・ソフト開発	2,268	2,647	5,025	5,150
コンサルティング・サポート	3,939	4,329	8,238	8,580
その他	308	412	670	680
製品及びサービス別の売上高 合計	9,605	10,227	20,397	21,000

(*1) 法人・ソリューションの外部顧客向け売上高には他分野経由の案件を含まない。

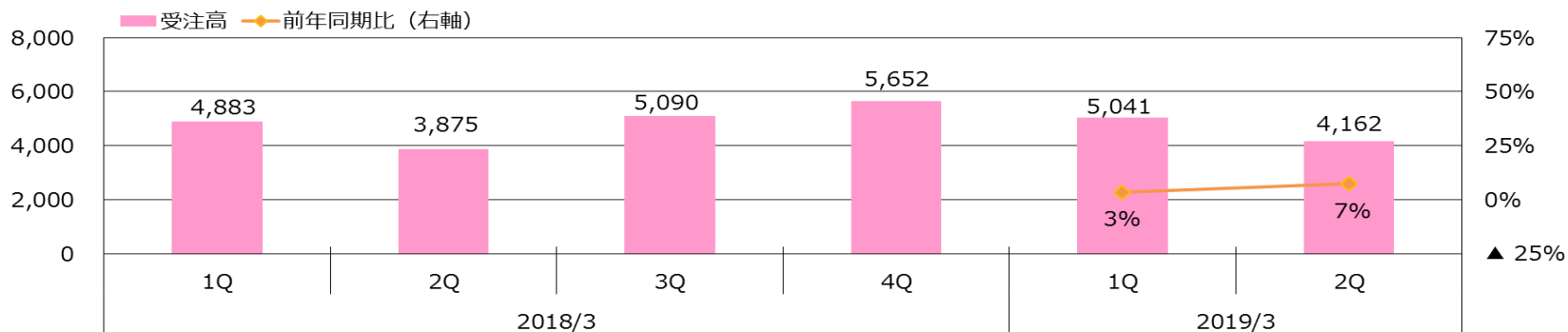
(*2) 製品及びサービス別の外部顧客向け売上高における、2018年3月期通期のIFRSに基づく実績は未監査の参考値であり、会計監査の結果により変更となる可能性があります。

四半期情報 (連結)

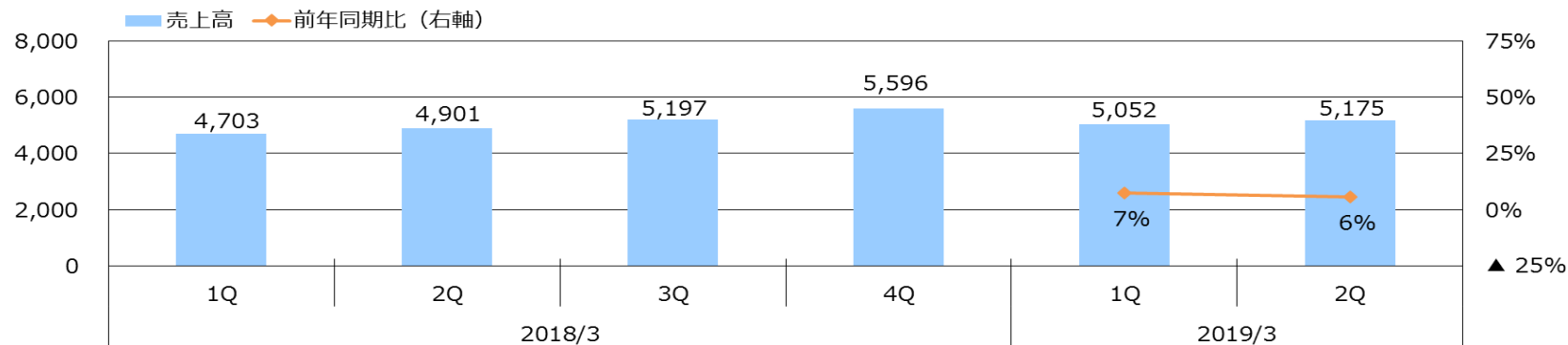
(単位：億円、%)

IFRS

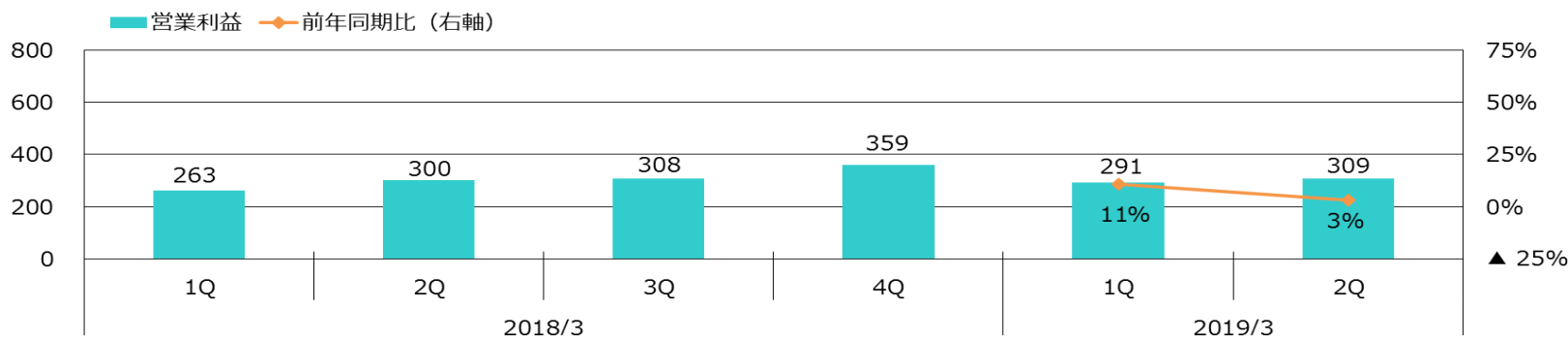
■ 受注高



■ 売上高



■ 営業利益



為替レート（海外グループ会社の受注高・収支換算レート）

(単位：円, %)

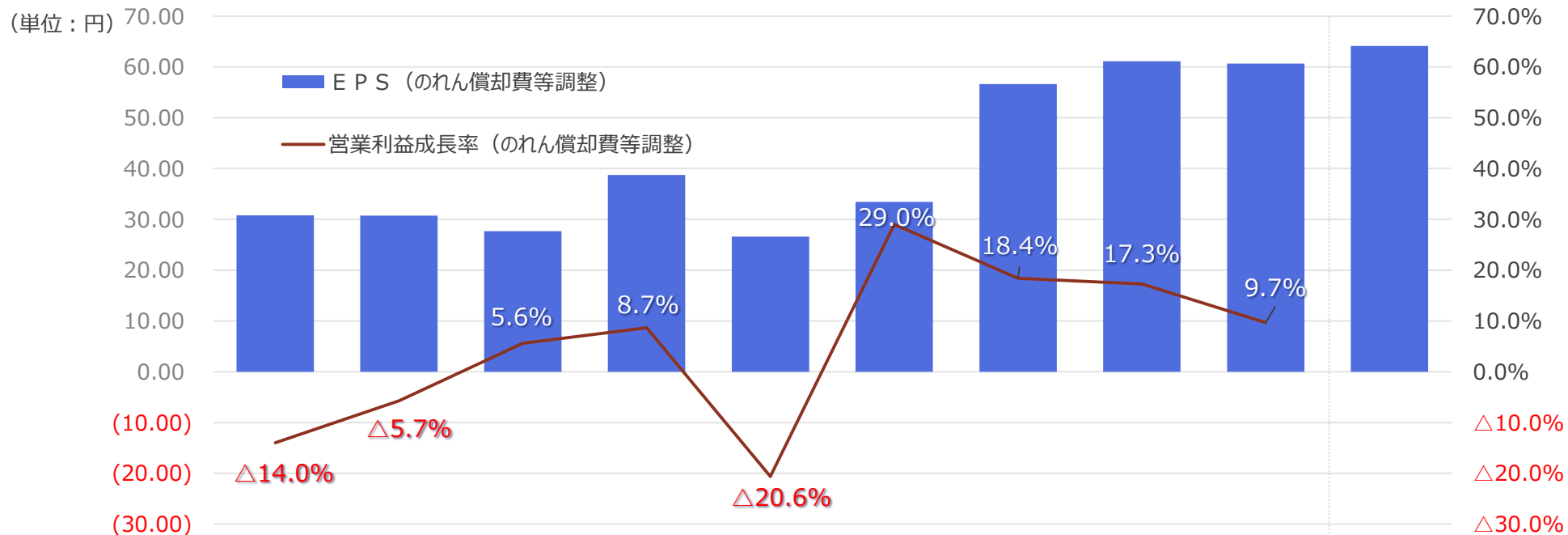
	2018年3月期 第2四半期 実績レート (4月～9月) ①	2019年3月期 第2四半期 実績レート (4月～9月) ②	前期比 (%) (②-①)/①
USD (米ドル)	111.04	110.26	▲0.7%
EUR (ユーロ)	126.32	129.79	+2.7%
RMB (中国人民元)	16.33	17.06	+4.5%

	2018年3月期 通期実績 レート ③	2019年3月期 通期予想の 前提レート ④	前期比 (%) (④-③)/③
USD (米ドル)	110.82	109.00	▲1.6%
EUR (ユーロ)	129.70	134.00	+3.3%
RMB (中国人民元)	16.60	17.10	+3.0%

4

卷末資料 - EPS,EBITDA,ROE等 - Appendices

EPS(*1)と営業利益成長率の推移



日本基準

IFRS

2010/3 2011/3 2012/3 2013/3 2014/3 2015/3 2016/3 2017/3 2018/3 2019/3 予想

親会社株主に帰属する (*3)
当期純利益 (億円) 356 373 304 435 232 321 633 656 581 900

のれん償却費等(*2)(億円) 75 57 83 107 140 147 160 200 269 -

親会社株主に帰属する (*3)
当期純利益
(のれん償却費等調整) (億円) 431 430 388 543 372 469 794 857 851 900

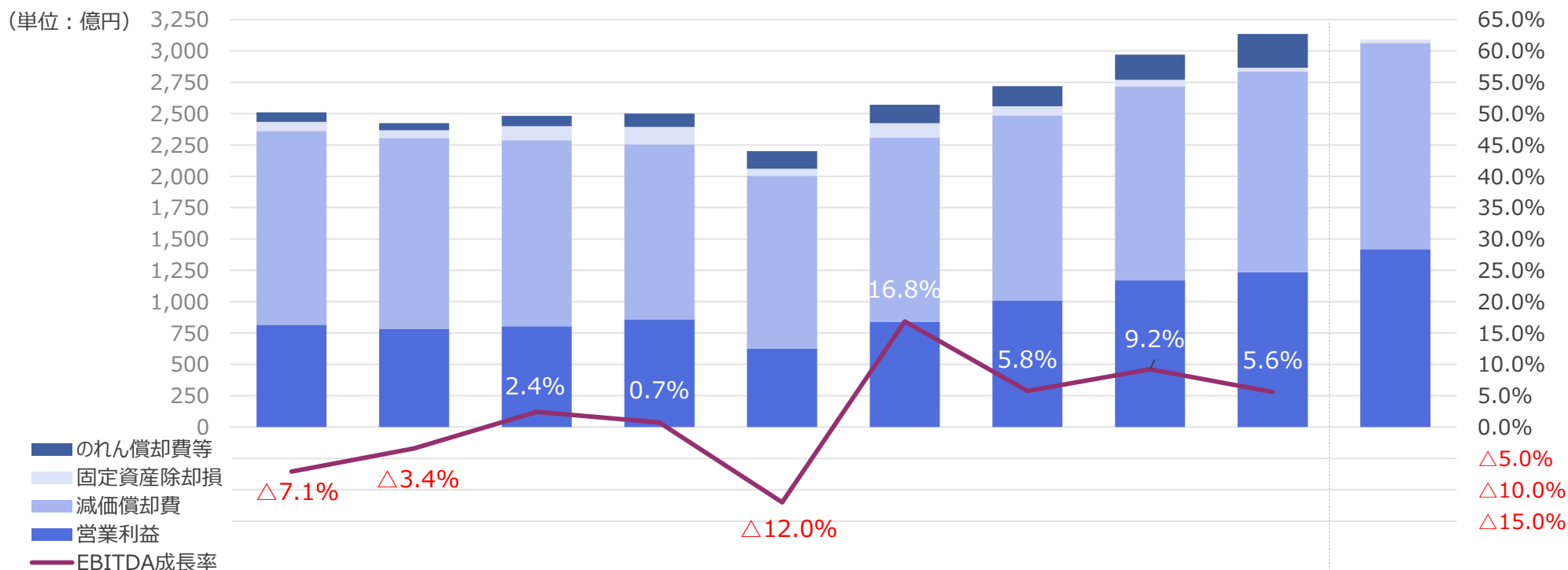
EPS(*1) (のれん償却費等調整) 30.78 30.73 27.69 38.73 26.59 33.45 56.64 61.15 60.68 64.17

(*1) 2017年7月1日を効力発生日として、普通株式1株につき5株の割合で株式分割を実施。EPSは、当該株式分割を考慮した額を記載。

(*2) のれん償却費等には減損損失を含む。

(*3) IFRSでは「当社株主に帰属する当期利益」

EBITDAの推移

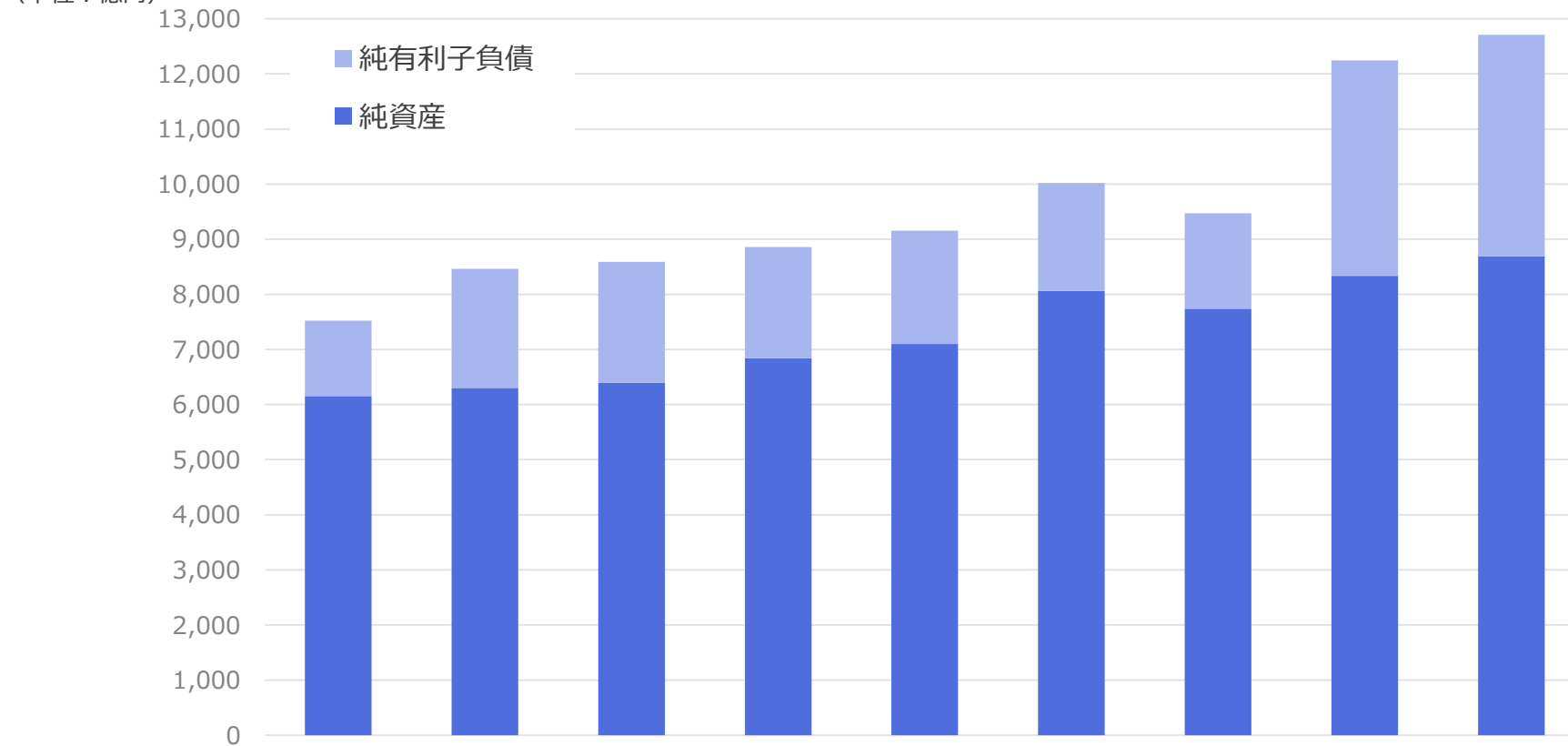


	日本基準									IFRS
	2010/3	2011/3	2012/3	2013/3	2014/3	2015/3	2016/3	2017/3	2018/3	2019/3 予想
営業利益	816	783	804	856	625	840	1,008	1,171	1,235	1,420
減価償却費	1,545	1,522	1,483	1,400	1,380	1,468	1,479	1,545	1,600	1,640
固定資産除却損	74	63	113	138	56	116	72	54	32	30
のれん償却費等(*1)	75	57	83	107	140	147	160	200	269	—
EBITDA	2,511	2,426	2,485	2,503	2,202	2,573	2,721	2,971	3,137	3,090

(*1) のれん償却費等には減損損失を含む。

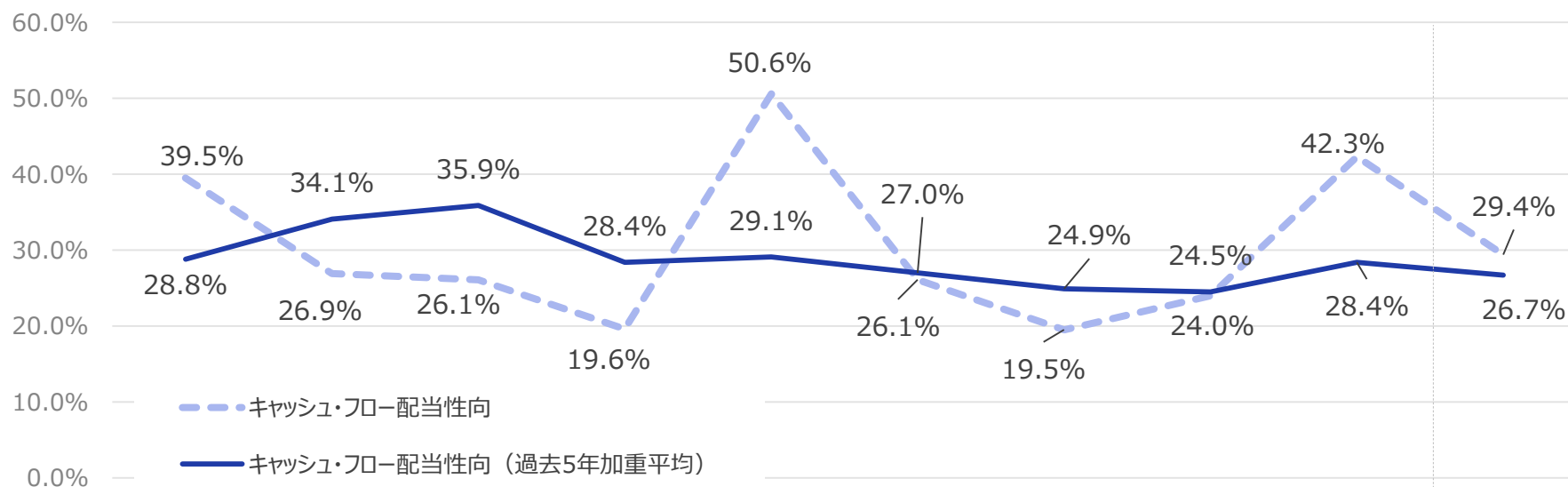
投下資本の推移

(単位：億円)



	日本基準								
	2010/3	2011/3	2012/3	2013/3	2014/3	2015/3	2016/3	2017/3	2018/3
純資産	6,151	6,303	6,397	6,842	7,098	8,062	7,736	8,337	8,688
有利子負債	2,891	4,144	3,802	3,783	4,129	4,469	4,070	6,508	5,920
現金・現金同等物	1,521	1,986	1,611	1,769	2,072	2,508	2,335	2,600	1,900
投下資本	7,521	8,461	8,588	8,856	9,155	10,023	9,471	12,245	12,708

キャッシュ・フロー配当性向の推移

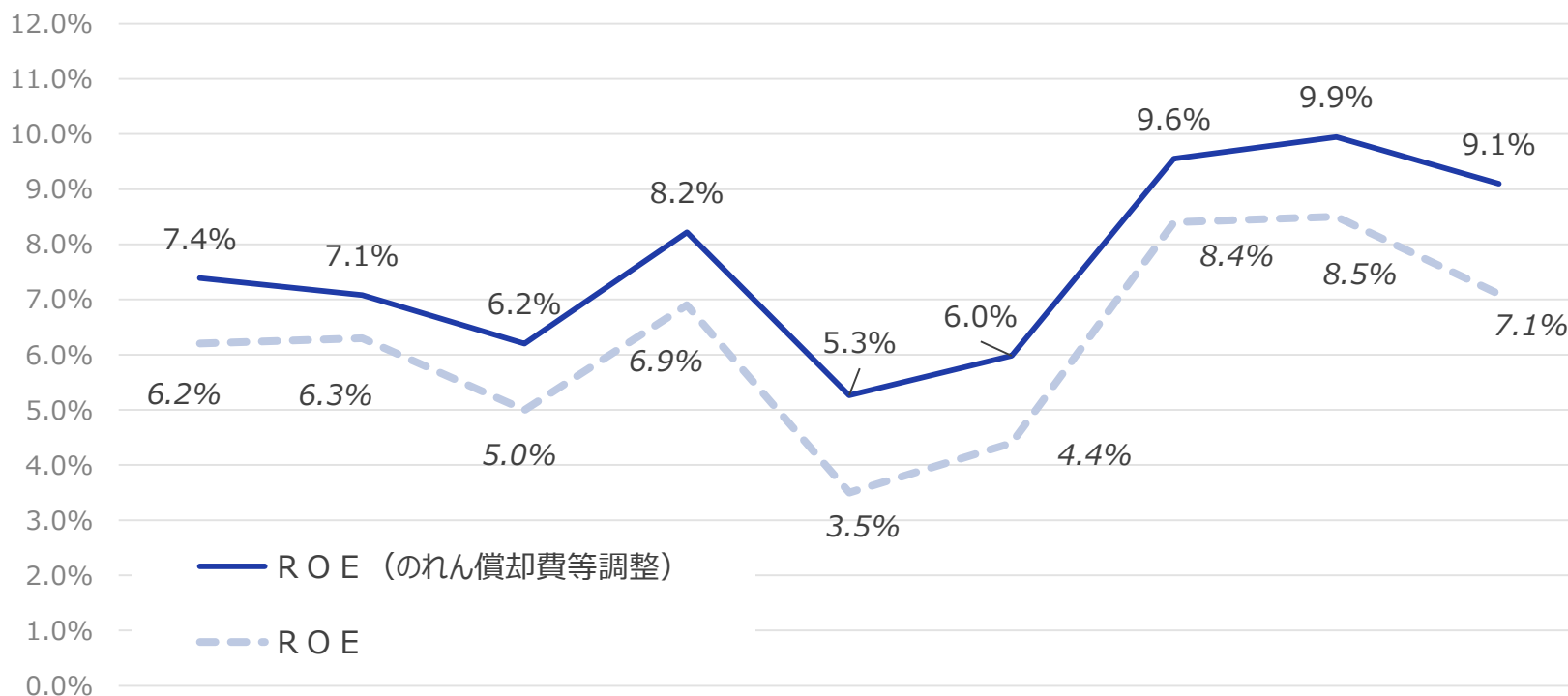


	日本基準										IFRS
(単位：億円)	2010/3	2011/3	2012/3	2013/3	2014/3	2015/3	2016/3	2017/3	2018/3	2019/3	2019/3
親会社株主に帰属する (*2) 当期純利益 (のれん償却費等調整)	431	430	388	543	372	469	794	857	851	900	900
減価償却費	1,545	1,522	1,483	1,400	1,380	1,468	1,479	1,545	1,600	1,640	1,640
固定資産除却損	74	63	113	138	56	116	72	54	32	30	30
設備投資	▲ 1,625	▲ 1,390	▲ 1,339	▲ 1,221	▲ 1,477	▲ 1,409	▲ 1,340	▲ 1,581	▲ 1,986	▲ 1,760	▲ 1,760
経常キャッシュ・フロー	425	625	645	860	332	645	1,006	876	496	810	810
1株あたり配当金 (*1) (円)	12	12	12	12	12	12	14	15	15	17	17
配当総額	168	168	168	168	168	168	196	210	210	238	238

(*1) 2017年7月1日を効力発生日として、普通株式1株につき5株の割合で株式分割を実施。1株あたり配当金は当該株式分割を考慮した額を記載。

(*2) IFRSでは「当社株主に帰属する当期利益」

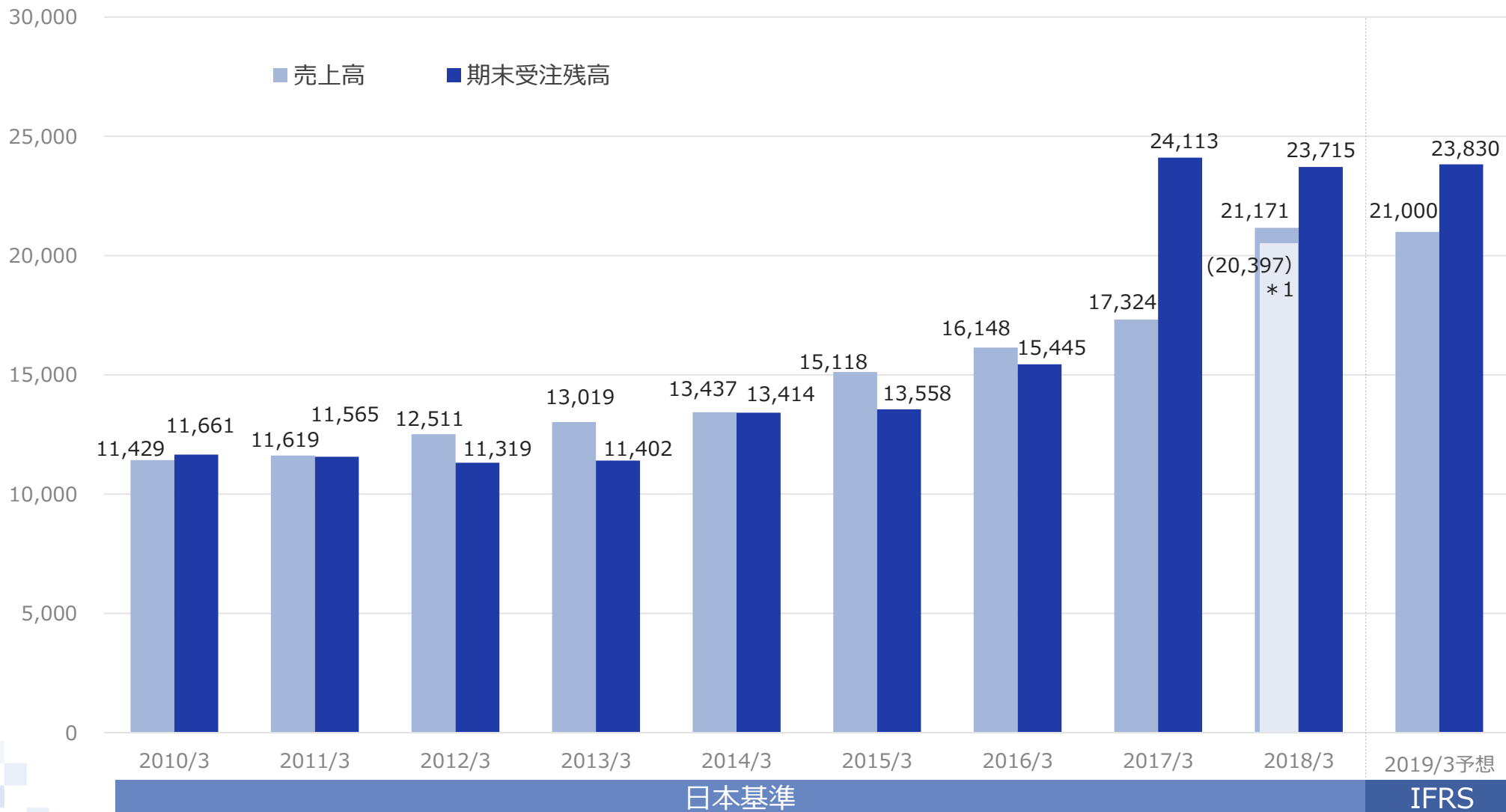
ROEの推移



	日本基準								
(単位：億円)	2010/3	2011/3	2012/3	2013/3	2014/3	2015/3	2016/3	2017/3	2018/3
親会社株主に帰属する 当期純利益 (のれん償却費等調整)	431	430	388	543	372	469	794	857	851
期末自己資本	5,845	6,016	6,057	6,513	6,768	7,734	7,409	8,021	8,338
のれん償却費等累積額 (2009/3以降)	126	184	268	376	516	664	824	1,025	1,294
期末自己資本 (のれん償却費等調整)	5,971	6,200	6,325	6,889	7,284	8,398	8,233	9,046	9,633

受注残高と売上高の推移

(単位：億円)



(*1) IFRSに基づく通期実績



NTT DATA

Trusted Global Innovator