

2019年3月期 第3四半期 決算説明資料

2019年2月5日
株式会社NTTデータ

1. 2019年3月期 第3四半期実績（全社）
2. 2019年3月期 第3四半期実績（セグメント別）
3. 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3四半期実績 (全社)

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

前期比増減概要

- ・ 好調な国内事業、EMEA・中南米により受注高・売上高は順調に拡大
- ・ 営業利益については不採算影響を全社でカバーし、通期業績予想達成の見通し

(単位：億円,%)

I F R S					
	2018年3月期 第3四半期実績 (4月～12月)	2019年3月期 第3四半期実績 (4月～12月)	前期比 (金額)	前期比 (比率)	
受注高	13,848	14,048	+200	+1.4%	➡
売上高	14,801	15,507	+706	+4.8%	➡
営業利益	872	943	+71	+8.2%	➡
当社株主に帰属する 四半期(当期)利益	562	595	+33	+5.9%	➡

2

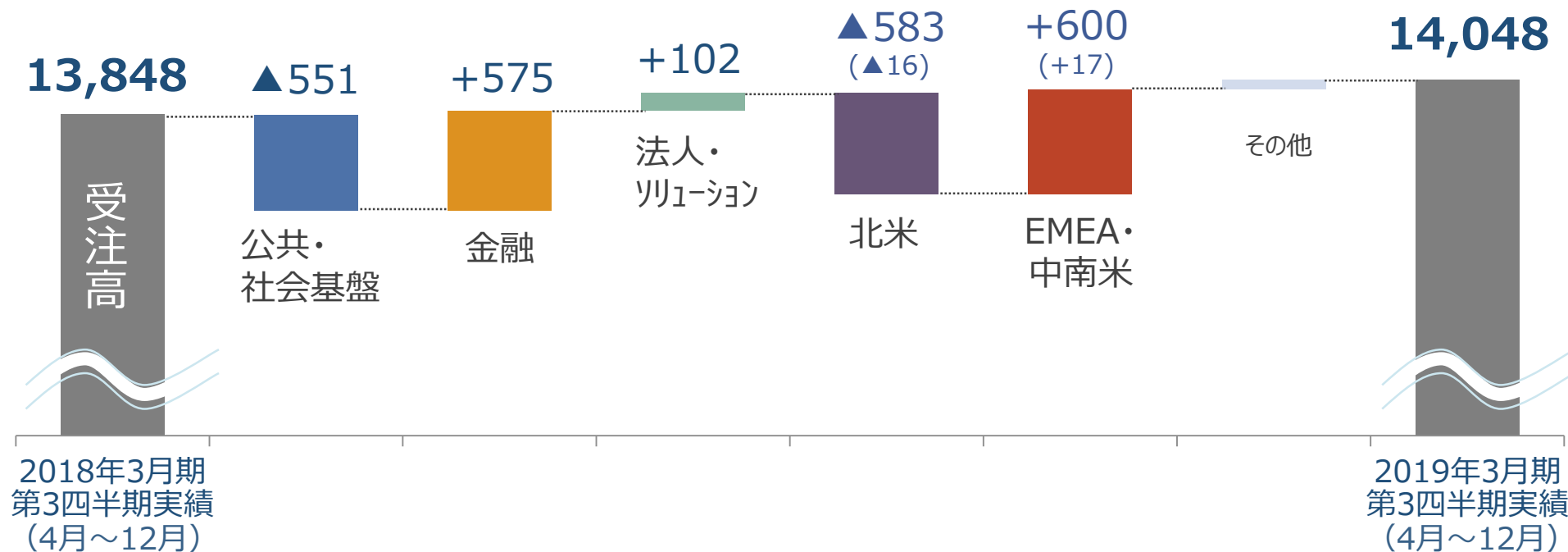
2019年3月期 第3四半期実績 (セグメント別)

Results for the Third 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



2018年3月期
第3四半期実績
(4月～12月)

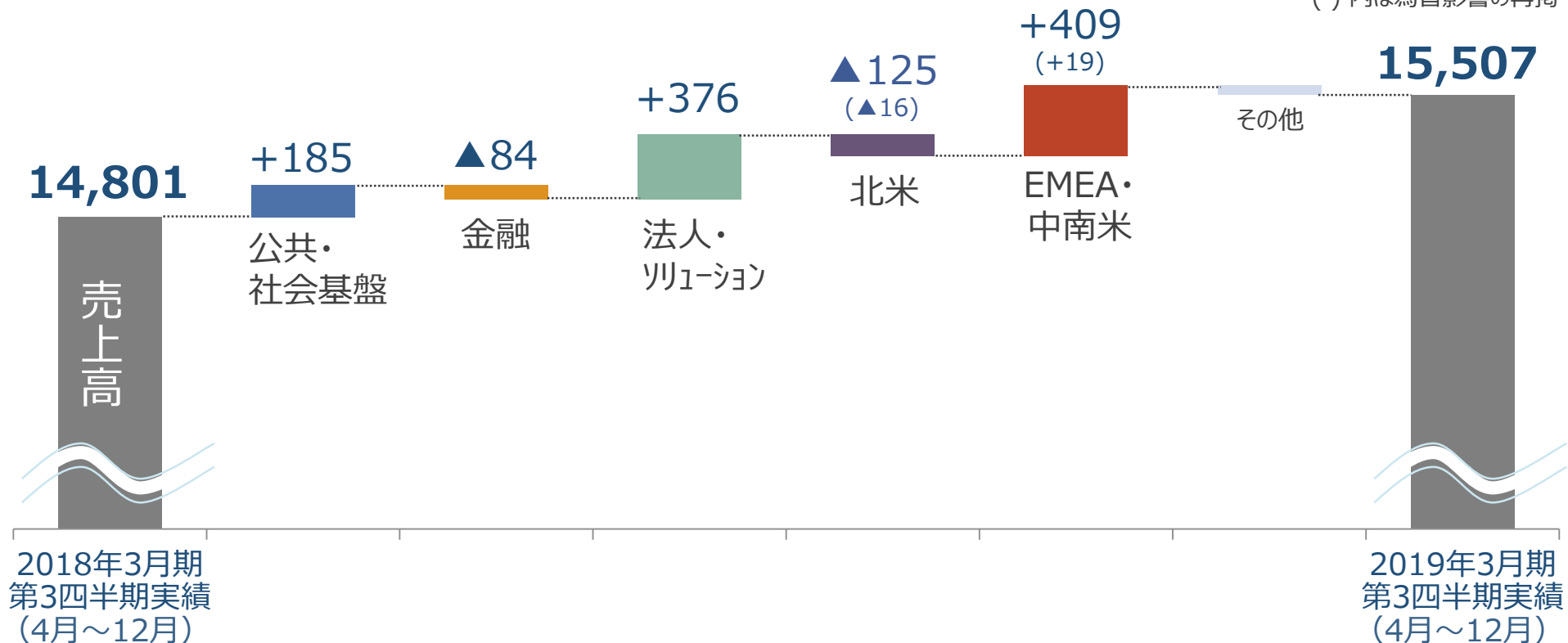
2019年3月期
第3四半期実績
(4月～12月)

- 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サービスの規模拡大等により増加
- 北米 ヘルスケア向けサービス等での反動減等により減少
- EMEA・中南米 スペインやイタリアを中心とした欧州での案件獲得増等により増加

売上高 セグメント別増減

(単位：億円)

() 内は為替影響の再掲



公共・社会基盤

テレコム業界及び中央府省向けサービスの規模拡大等により増収

金融

保険業界向けサービス等の増収はあるものの、前期における銀行向けサービスの反動減等により減収

法人・ソリューション

前期のM&A等を含む製造業向けサービス及び流通業向けサービ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、ヘルスケア及び金融向けサービスの減収により減収

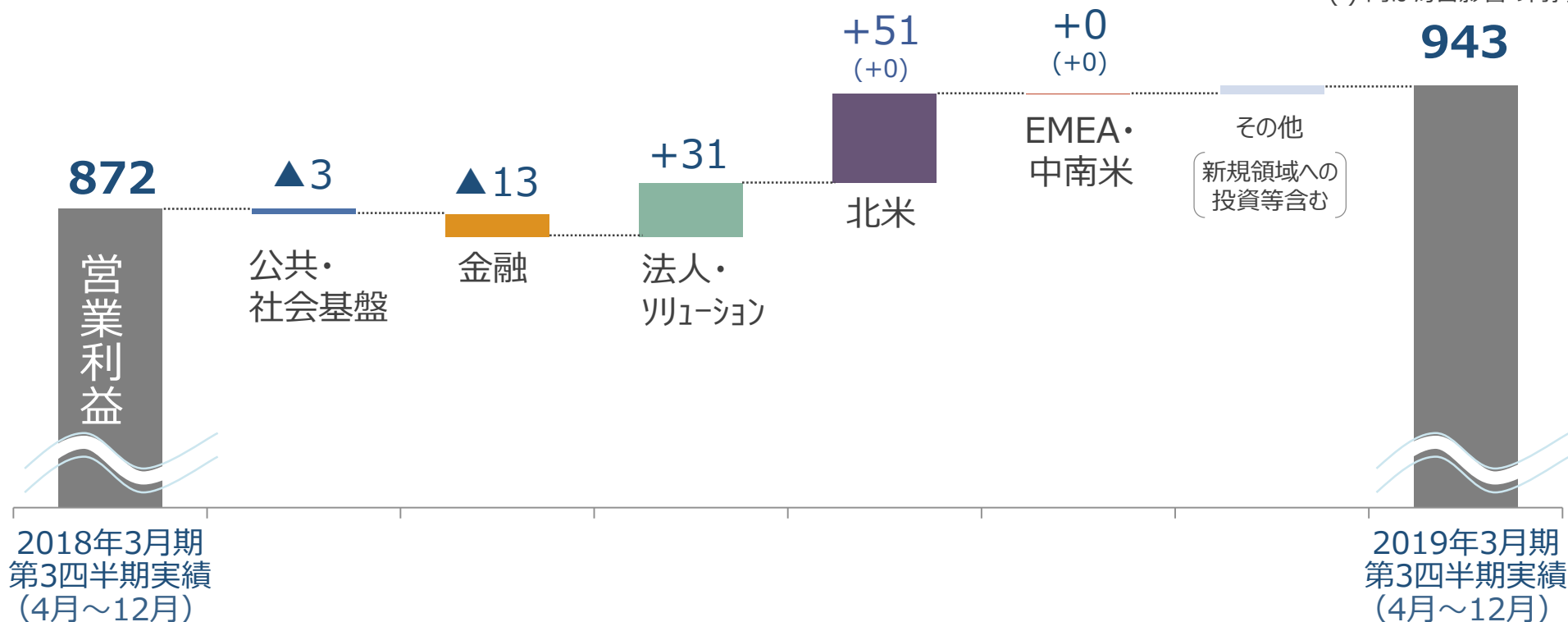
EMEA・中南米

スペインやイタリアを中心とした欧州での規模拡大等により増収

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

保険業界向けサービス等の増益はあるものの、前期における銀行向けサービスの反動減等により減益

法人・ソリューション

増収等による増益




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増益

EMEA・中南米

増収による増益はあるものの、一過性の要因等により前年並み


(単位：億円,%)

	IFRS		前期比 (金額)	前期比 (比率)	
	2018年3月期 第3四半期実績 (4月～12月)	2019年3月期 第3四半期実績 (4月～12月)			
受注高	3,171	2,620	▲551	▲17.4%	
売上高	2,990	3,174	+185	+6.2%	
営業利益	178	175	▲3	▲1.6%	

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 テレコム業界及び中央府省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




	IFRS		前期比 (金額)	前期比 (比率)	
	2018年3月期 第3四半期実績 (4月～12月)	2019年3月期 第3四半期実績 (4月～12月)			
受注高	2,630	3,205	+575	+21.9%	
売上高	4,077	3,993	▲84	▲2.1%	
営業利益	386	373	▲13	▲3.4%	

受注高 銀行向け案件の獲得等により増加

売上高 保険業界向けサービス等の増収はあるものの、前期における銀行向けサービスの反動減等により減収

営業利益 保険業界向けサービス等の増益はあるものの、前期における銀行向けサービスの反動減等により減益

(単位：億円,%)

	IFRS		前期比 (金額)	前期比 (比率)	
	2018年3月期 第3四半期実績 (4月～12月)	2019年3月期 第3四半期実績 (4月～12月)			
受注高	2,067	2,169	+102	+4.9%	
売上高	3,432	3,809	+376	+11.0%	
営業利益	347	378	+31	+9.0%	

受注高 前期のM&A等を含む製造業向けサービ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サービス及び流通業向けサービスの規模拡大等により増収

営業利益 増収等による増益

	IFRS		前期比 (金額)	前期比 (比率)	
	2018年3月期 第3四半期実績 (4月～12月)	2019年3月期 第3四半期実績 (4月～12月)			
受注高	3,080	2,497	▲583	▲18.9%	↓
売上高	3,264	3,139	▲125	▲3.8%	↓
EBITA (*1)	38 (1.2%*2)	80 (2.5%*2)	+41	+107.6%	↑
営業利益	▲45	5	+51	-	↑

(*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	ヘルスケア向けサービス等での反動減等により減少
売上高	公共及び製造向けサービスの増収はあるものの、ヘルスケア及び金融向けサービスの減収により減収
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増益
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増益

	IFRS		前期比 (金額)	前期比 (比率)	
	2018年3月期 第3四半期実績 (4月～12月)	2019年3月期 第3四半期実績 (4月～12月)			
受注高	2,718	3,318	+600	+22.1%	➡
売上高	2,816	3,225	+409	+14.5%	➡
EBITA (*1)	86 (3.0%*2)	91 (2.8%*2)	+5	+5.6%	➡
営業利益	32	32	+0	+1.0%	➡

(*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	スペインやイタリアを中心とした欧州での案件獲得増等により増加
売上高	スペインやイタリアを中心とした欧州での規模拡大等により増収
EBITA	増収による増益はあるものの、一過性の要因等により前年並み
営業利益	増収による増益はあるものの、一過性の要因等により前年並み

3

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

救急ビッグデータを用いた救急自動車最適運用システムの実証実験を開始

当社は、長年にわたる救急医療情報システムの開発及び運用保守に関する実績やノウハウを活かし、消防庁消防大学校消防研究センター及び日本電信電話(株)と、救急車搬送時間の短縮を目的に、救急ビッグデータを用いた救急自動車最適運用システムの共同研究を2018年2月より実施しています。その研究において、複数の消防局の協力のもと、以下の3つのテーマにおいて有効性を確認したため、2018年12月より実証実験を開始しました。

- 1
 - 過去の救急搬送事例、気象条件、動的人口データ等を用いた救急需要予測による傷病者発生確率が高い場所への救急隊の最適配置
 - 救急隊の出動履歴や医療機関の受入履歴等の情報解析によるリアルタイムでの搬送先医療機関の受入可能性の予測
 - 救急車等の走行情報や地図情報等を用いた道路状況の推定に基づく安全搬送に適したルートの提示

今後、各テーマでの予測精度を更に高めるとともに、実際の使用を想定した運用システムの構築を進めます。

つくば市、町田市、横浜市、福岡市、郡山市、市川市と業務効率化に向けてAI-OCRの実用性検証を開始

当社は、複数のRPA先進地方公共団体と共に、地方公共団体の業務効率化に向けた企画開発の一環として、実帳票を用いたAI-OCR^(注1)の読取率検証を2018年12月より開始しました。今回の効果検証では、AI inside(株)のAI-OCRソリューションである「DX Suite」と、当社が販売するRPAソリューションである「WinActor」^(注2)を活用し、つくば市等の地方公共団体にて実帳票等の読取率を確認しています。今後、実際の検証結果については2018年度末をめぐり公開し、各地方公共団体における当該ソリューションの実用性を示すとともに、各種申請書のデジタル化に伴う業務量削減効果の測定結果等、具体的にAI-OCRサービスの導入につながる情報提供を実施する予定です。

(注1) AI-OCR

従来のOCR技術と機械学習及び深層学習とを組み合わせ、学習した内容に基づいてルールを見出して読み取る技術のことで、手書き文字や項目ごとの認識を高い精度で行うことができるものです。

(注2) 「WinActor」

2010年に日本電信電話(株)の研究所が開発した技術をベースとする純国産のRPAソリューションで、提供パートナー開拓や技術研修教材作成等を、販売元である当社が担当しています。

1 **パブリッククラウド活用を一元的に支援するソリューション「A-gate」の提供を開始**

当社は、金融機関が安心かつ安全にAWSやAzure等のパブリッククラウドを活用するために、その導入検討から運用までを一元的に支援するソリューション「A-gate」を2018年10月より提供開始しました。本ソリューションにより、金融機関はパブリッククラウド活用に必要な専門的知識を有する組織やセキュアな基盤を自前で確立・維持することなく、パブリッククラウドの高い自由度や利便性を享受することができます。加えて、堅牢性が高く、金融機関向けの実績がある、当社クラウド基盤「OpenCanvas」と本ソリューションを連携させることにより、低コストで高いセキュリティを実現します。今後、金融機関を中心に本ソリューションを展開し、5年間で累計50億円規模の売上高をめざします。

2 **三菱UFJ信託銀行(株)の情報信託プラットフォーム「DPRIME（仮称）」の実証実験に参加**

当社は、三菱UFJ信託銀行(株)が検討する情報信託機能^(注3)を担うプラットフォーム「DPRIME（仮称）」β版^(注4)の開発支援及び実証実験に参加しました。本プラットフォームは、個人自らがパーソナルデータ^(注5)を活用し、パーソナルデータ利用企業へ提供することで、個人が得られる価値の最大化を実現するものです。今後も「DPRIME（仮称）」の商用サービス開始に向けて支援を継続していくとともに、本実証実験で得たノウハウを元に、これまでマイナンバービジネスやビッグデータビジネスを通じて得た技術も活用することで、2019年度以降に情報銀行^(注6)やパーソナルデータストア(以下、PDS)^(注7)の基盤を構築し、サービス提供を行う予定です。

3 **営農支援プラットフォーム「あい作」の提供を開始**

当社は、農業協同組合及び農事組合法人等に向け、組合担当者と生産者間の情報連携等を支援する営農支援プラットフォーム「あい作」を2018年10月より提供開始しました。「あい作」の活用により、生産者がスマートフォンやタブレット等で入力した栽培計画及び実績に関する情報を組合担当者が把握可能となり、産地の栽培情報の見える化、双方のコミュニケーション促進、営農活動の質の向上と効率化を実現します。現在、本格導入に向けて、JAグループ茨城、JA香川県等にて試行運用を行っています。今後、当社グループの農地管理、病害虫診断、生育診断等の農業に関わる各ソリューションとも連携することで、営農支援プラットフォームの価値を向上させ、2020年度末までに国内100組織への導入をめざします。このような取り組みを通じて当社は農業全体を様々な側面から支援していきます。

(注3) 情報信託機能

個人がパーソナルデータの第三者提供可否を判断するための支援機能、又は指図に基づき本人に代わりパーソナルデータ提供の妥当性を判断する機能のことで。

(注4) β版

正式版を公開する前に、ユーザーとの接点を含めた一連の体験を検証するための、サンプルソフトウェアのことで。

(注5) パーソナルデータ

特定の個人を識別できる情報（＝個人情報保護法第2条第1項に定める個人情報）に加え、個人の特定・選別につながらない情報を含めた、広範囲の個人に関する情報のことで。

(注6) 情報銀行

個人とのパーソナルデータ活用に関する契約等に基づき、PDS等のシステムを活用してパーソナルデータを管理するとともに、個人の指示やあらかじめ指定した条件に基づき個人に代わり妥当性を判断の上、パーソナルデータを第三者（他の事業者）に提供する事業者のことで。

(注7) パーソナルデータストア(PDS)

データを活用したい企業等へパーソナルデータを提供するための制御機能を持ち、個人が自らの意思でパーソナルデータを蓄積・管理するための仕組み（システム）のことで。

国内外の各種コード決済を一元的に対応可能とするサービスの拡充

- 1 当社が提供する国内最大の決済プラットフォームである「CAFIS」は、国内外の一次元バーコードやQRコードといった各種コード決済について、小売業者が1台の決済端末又は1つのインターフェースで対応が可能となるサービスの開始を決定しました。本サービスは、国内利用者向けのOrigami Pay、d払い、プリン(pring)、PayPay、LINE Pay、楽天ペイ（アプリ決済）や、中国で広く普及しているAlipay、WeChatPayをはじめとする海外のコード決済への対応を一元的に可能とすることに加え、当社の決済ソリューションを活かして、小売業者が既存のシステムインフラを活用しながら、より接続しやすいインターフェースやアプリケーションを選択することができるようになるものです。当社は本ソリューションの提供を2019年春より開始するとともに、今後も国内外の決済事業者との連携を進め、あらゆる一次元バーコードやQRコード決済への対応を検討及び推進していきます。

インドAtom Technologies社の買収を通じたAPAC地域へのペイメント事業の拡大

- 2 当社は、インドのeコマースや小売店舗等に先進的な決済サービスを提供するAtom Technologies Limited（以下、Atom社）の発行済株式の過半数を譲り受け、子会社化することを2018年11月に合意しました。Atom社は、モバイル、インターネット及び店舗等のあらゆる利用シーンに対して、オムニチャネル決済サービスを提供する決済代行事業者で、約50以上のインド国内の銀行と提携し、インドの主要かつ先端的な決済手段を網羅しています。これまで当社は、東アジアや東南アジアでの決済手段を包括的に加盟店に提供する決済代行事業を推進してきましたが、本買収によりデジタル化推進によって著しく成長するインド電子決済市場に参入するとともに、インド国内において当社グループが展開するBPO事業等と組み合わせることで、より広範なお客様要望に対応する事業創出をめざします。

1 北中米を中心に世界展開する食品会社Grupo Bimboとのビジネスを拡大、IT資産管理業務における先進の技術を活用した自動化を推進

当社子会社であるNTT DATA Servicesは、北中米を中心にグローバル展開する食品製造会社であるGrupo Bimboと自動化等先進の技術活用を含むITマネージドサービス(注8)にかかる契約を今期において新規に締結しました。本契約は世界4大陸、32カ国にまたがりサービスを提供するグローバル契約であり、セルフヒーリングツール(注9)を活用した異常検知・修復を含むIT資産管理等のエンドユーザサポートサービスを提供するものです。また、このITマネージドサービス導入の成功実績をもとに、IT技術の活用による、場所や時間を問わない働き方や業務環境を構築するダイナミックワークプレイスの導入にかかる契約についても追加で締結しました。これらのサービスを通じ、お客様の生産性向上やイノベーション推進に取り組んでいきます。

2 Sierra Systems Group, Inc. のクロージング(注10)を完了、カナダにおけるプレゼンスを拡大

当社子会社であるNTT DATA Servicesは、カナダのSierra Systems Group, Inc. (以下、Sierra Systems) の買収について、2018年12月にクロージングを完了しました。本買収を通じて、NTT DATA ServicesはカナダITサービス市場におけるプレゼンスを拡大していきます。Sierra Systemsは、カナダにおいて、州政府等の公共機関、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、例えばMicrosoft Dynamics(注11)、Oracle、ServiceNow(注12)等を活用したサービスにおいて豊富な実績やノウハウを有することに加え、アナリティクス等の先端の技術を活用したサービスも提供しています。今後、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により、お客様の更なる成長に貢献し、北米でのサービス展開を更に加速させます。

(注8) ITマネージドサービス

社内ITインフラに関連するユーザーからの問い合わせ対応やIT資産の管理等を提供するサービスのことです。

(注9) セルフヒーリングツール

共通的に使用されるアプリケーションやシステムの問題や異常について、自動で検知し修復するツールのことです。

(注10) クロージング

M&Aにおいて、株式譲渡や事業譲渡等の一連の手続きを経て、対象企業の経営権の移転が完了することです。

(注11) Microsoft Dynamics

Microsoft Corporationが開発した業務用アプリケーションの製品シリーズ総称のことです。

(注12) ServiceNow

ServiceNow, Inc.が提供する企業向けのクラウド型のITサービスマネジメント製品のものです。

イタリアの大手電力・エネルギー会社とグローバルSAPサービスを締結

1

当社子会社であるスペインのeveris Group (以下、everis)が主導するジョイントベンチャーは、イタリアに本拠を置く世界最大規模の電力会社と5年間のグローバルSAPサービスを締結し、2018年10月よりサービス提供を開始しました。本サービスでは、経営管理、財務、購買等の本社機能や発電、配電、電力小売、再生可能エネルギー導入等お客様のすべての業務を対象に、世界中で使われている同種のシステムの中でも最先端のSAPソリューションとプラットフォームをグローバルに展開することで革新的なサービスを提供していきます。提供エリアはイタリアをはじめ、スペイン、モロッコ、ギリシャ、ルーマニア、ロシア、オーストラリア、カナダ、南アフリカ、米国、ブラジル、アルゼンチン、チリ、ペルー、メキシコ、コロンビア等、最終的には世界30カ国以上で約4万人が本サービスを利用することになります。本契約締結は、everisのグローバルレベルでのトータルソリューションの提案及びプロジェクトマネジメント力が評価されたものであり、今後もそうした強みを磨くことにより、お客様の更なる業務拡大に貢献していきます。

EMEA・中南米地域において複数のデザインスタジオを開設、お客様の事業変革を支援する基盤を強化

2

当社子会社であるNTT DATA EMEA LTD. (以下、NTT DATA EMEA)とeverisは、それぞれ英国とブラジルにデザインスタジオを開設しました。当社グループでは、デザインスタジオをお客様やビジネスパートナーと共に革新的アプローチで新しい技術を試す共創の場と位置付け、更なる拡充を図るとともに、デザインスタジオを起点に先進技術を駆使したデジタルソリューションを展開することで、お客様の事業変革を支援するデジタルコンサルティング機能の更なる強化に努めていきます。

- NTT DATA EMEAは、2018年10月、Innovation Lab「Ensō」を英国・ロンドンに開設しました。「Ensō」の開設は、2017年10月のドイツ・ミュンヘンに続く2カ所目となります。
- everisは、2018年11月、Global Digital Design Studio「CHAZZ」をブラジル・サンパウロに開設しました。「CHAZZ」の開設は、2018年1月のスペイン・マドリッドに続く2カ所目となります。

オープンミッションクリティカル基盤推進室を設置

- 1 当社は、近年の金融及び公共分野における基幹系システムのクラウド化の進展やFintechをはじめとするデジタルトランスフォーメーション時代に対応するため、オープンミッションクリティカル基盤推進室を2018年11月に設置しました。本推進室は主に金融及び公共分野のメインフレーム上で動作する大規模ミッションクリティカルシステム^(注13)をターゲットに、オープン化に必要な共通機能の実現と、将来のクラウド利用を含む機能拡充をめざします。オープンアーキテクチャ^(注14)に関する豊富な知識を持った技術者を集約し、各事業分野の関連組織と連携することで、お客様システムのオープン基盤構築を強力に支援します。今後、本推進室を2019年度内に140名から350名体制へ増員するとともに、お客様が自社戦略に最適なシステム基盤を選択できるように基盤ラインナップの更なる充実をめざします。

ブロックチェーン、IoT及びUX/UI^(注15)に関する市場調査会社のレポートにおいて「リーダー」評価を獲得

当社グループは、ブロックチェーン、IoT及びUX/UIの取り組みに関する市場調査会社のレポートにおいて「リーダー」の評価を獲得しました。

- 2
- 当社グループは、Everest社が2018年11月に発行した「Blockchain Services PEAK Matrix Assessment 2019: Race to Make Enterprise Blockchain Real」及びNelsonHall社が2018年12月に発行した「NelsonHall NEAT vendor evaluation for Blockchain in Business Process Transformation」において、「リーダー」に認定されました。当社グループでは全社横断組織であるブロックチェーン活用推進チーム^(注16)を立ち上げ、2017年8月の活動開始からグローバルな体制強化を行った結果、2018年12月時点において世界20カ国にまたがる体制になっています。
 - 当社グループは、Everest社が2018年12月に発行した「Internet of Things (IoT) Services PEAK Matrix Assessment 2019」において、「リーダー」に認定されました。
 - 当社グループは、NelsonHall社が2018年12月に発行した「NelsonHall NEAT vendor evaluation for UX/UI Services」において、「リーダー」に認定されました。この認定は当社グループのUX/UIデザインと開発におけるグローバルメソドロジーの整備、イタリアを中心としたデザインスタジオネットワークの拡充等の取組実績が評価されたことによるものです。

今後も、ブロックチェーン、IoT及びUX/UIのグローバルレベルでの競争力強化に取り組んでいきます。

(注13) 大規模ミッションクリティカルシステム
社会的に影響の大きい重要なシステムであり、高い信頼性・可用性・性能等が要求されるシステムのことです。

(注14) オープンアーキテクチャ
設計や仕様等が公開もしくは標準化されているものを利用することで、他のシステムと連携しやすく、特定のハードウェアや環境に依存しないシステムの構造のことです。

(注15) UX(ユーザエクスペリエンス)-UI(ユーザインターフェース)
UX(ユーザエクスペリエンス)とは、ユーザーがサービスを通じて受け取る体験やそれに伴う感情のことです。UI(ユーザインターフェース)とは、ユーザーとサービスとの接点であり、両者の間で情報をやりとりするための仕組みのことです。

(注16) ブロックチェーン活用推進チーム
海外のグループ会社を含めた全社横断組織で、本推進チームを軸に、ブロックチェーン活用によるビジネスモデルの整備、技術開発、お客様のビジネスにおけるブロックチェーン活用を支援しています。

3

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3四半期実績 (4月~12月)	2019年3月期 第3四半期実績 (4月~12月)	前期比 (%)
受注高	13,848	14,048	+1.4
受注残高	23,716	23,581	△0.6
売上高	14,801	15,507	+4.8
売上原価	11,152	11,680	+4.7
売上総利益	3,649	3,827	+4.9
販売費及び一般管理費	2,777	2,883	+3.8
販売費	1,052	1,070	+1.7
研究開発費	97	99	+1.5
管理費等	1,628	1,715	+5.3
営業利益	872	943	+8.2
営業利益率(%)	5.9	6.1	+0.2P
金融収益・費用/ 持分法投資損益	△13	3	-
税引前四半期(当期)利益	859	946	+10.2
法人所得税費用等 ^(*1)	296	351	+18.3
当社株主に帰属する 四半期(当期)利益	562	595	+5.9
設備投資	1,393	1,238	△11.1
減価償却費等	1,200	1,190	△0.9
(参考)PMI等費用(北米) ^(*2)	132	41	△69.0

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3四半期実績 (4月～12月)	2019年3月期 第3四半期実績 (4月～12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	1,710	1,274	2,502	1,770
テレコム・ユーティリティ	851	742	1,113	850
金融				
(再掲) 銀行・保険・証券・クレジット・金融インフラ	1,806	2,468	2,995	3,180
協同組織金融機関・金融ネットワーク	722	550	930	740
法人・ソリューション ^(*1)				
(再掲) 流通・サービス・ペイメント	576	514	763	760
製造	1,038	1,208	1,537	1,550
ネットワーク・データセンタ・クラウド・デジタル	398	392	586	580
北米	3,080	2,497	3,866	4,400
EMEA・中南米	2,718	3,318	3,859	4,470

受注残高内訳詳細

（単位：億円）

受注残高	23,716	23,581	23,692	23,830
公共・社会基盤	4,005	4,070	4,168	3,790
金融	7,619	8,299	8,083	7,730
法人・ソリューション	1,084	1,275	1,236	1,360
北米	8,241	7,037	7,406	7,810
EMEA・中南米	2,685	2,781	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3四半期実績 (4月～12月)	2019年3月期 第3四半期実績 (4月～12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	2,458	2,641	3,618	3,820
金融	3,633	3,527	4,964	4,870
法人・ソリューション	2,444	2,741	3,402	3,530
北米	3,227	3,105	4,223	4,190
EMEA・中南米	2,790	3,193	3,839	4,200

海外

（単位：億円）

	IFRS			
	2018年3月期 第3四半期実績 (4月～12月)	2019年3月期 第3四半期実績 (4月～12月)	2018年3月期 通期実績	2019年3月期 通期予想
売上高 ^(*1)	6,358	6,695	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3四半期実績 (4月～12月)	2019年3月期 第3四半期実績 (4月～12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	1,381	1,434	2,059	2,150
テレコム・ユーティリティ	541	628	791	870
金融				
(再掲) 銀行・保険・証券・クレジット・金融インフラ	2,627	2,497	3,551	3,490
協同組織金融機関・金融ネットワーク	922	929	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	821	888	1,112	1,170
製造	958	1,168	1,371	1,490
ネットワーク・データセンタ・クラウド・デジタル	603	619	831	830
北米	3,227	3,105	4,223	4,190
EMEA・中南米	2,790	3,193	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	4,291	4,307	6,460	6,590
システム・ソフト開発	3,865	4,039	5,025	5,150
コンサルティング・サポート	6,075	6,537	8,238	8,580
その他	570	623	670	680
製品及びサービス別の売上高 合計	14,801	15,507	20,397	21,000

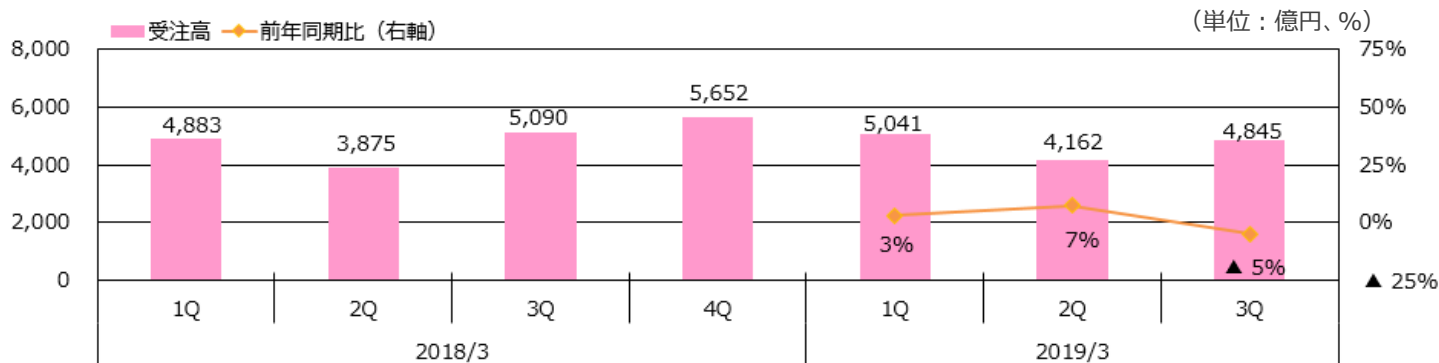
(*1) 法人・ソリューションの外部顧客向け売上高には他分野経由の案件を含まない。

(*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。

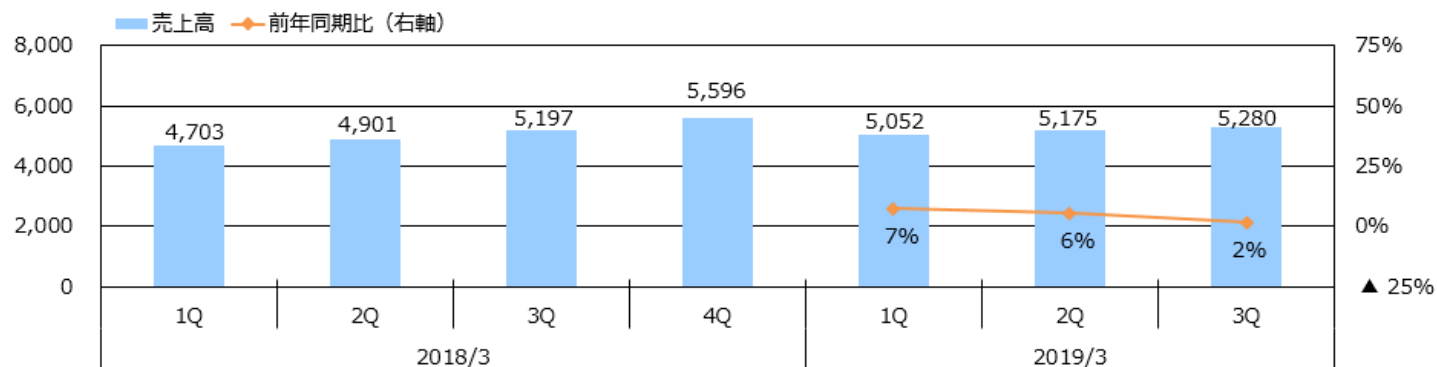
四半期情報 (連結)

IFRS

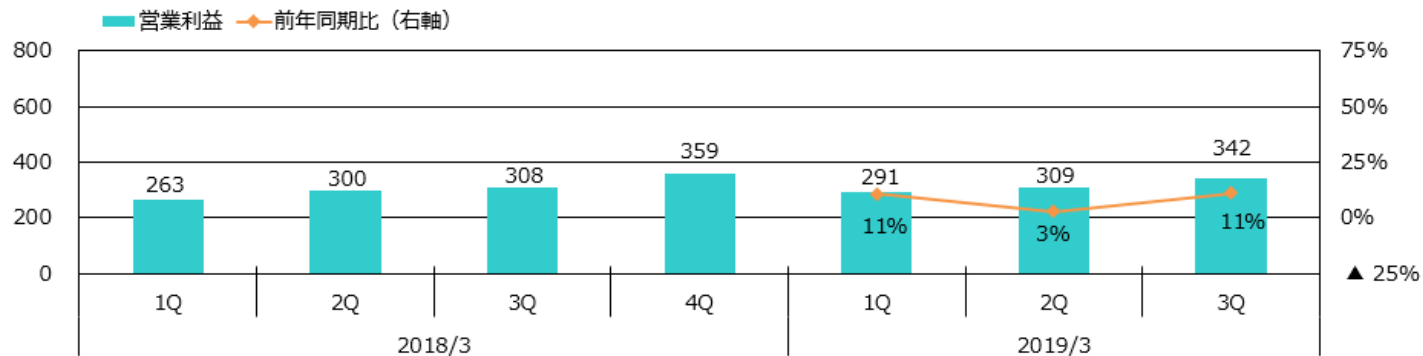
■ 受注高



■ 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3四半期 実績レート (4月～12月) ①	2019年3月期 第3四半期 実績レート (4月～12月) ②	前期比（％） (②-①)/①
USD (米ドル)	111.69	111.11	▲0.5%
EUR (ユーロ)	128.55	129.46	+0.7%
RMB ^(*1) (中国人民元)	16.43	16.83	+2.4%

	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 ^(*1) (中国人民元)	16.60	17.10	+3.0%

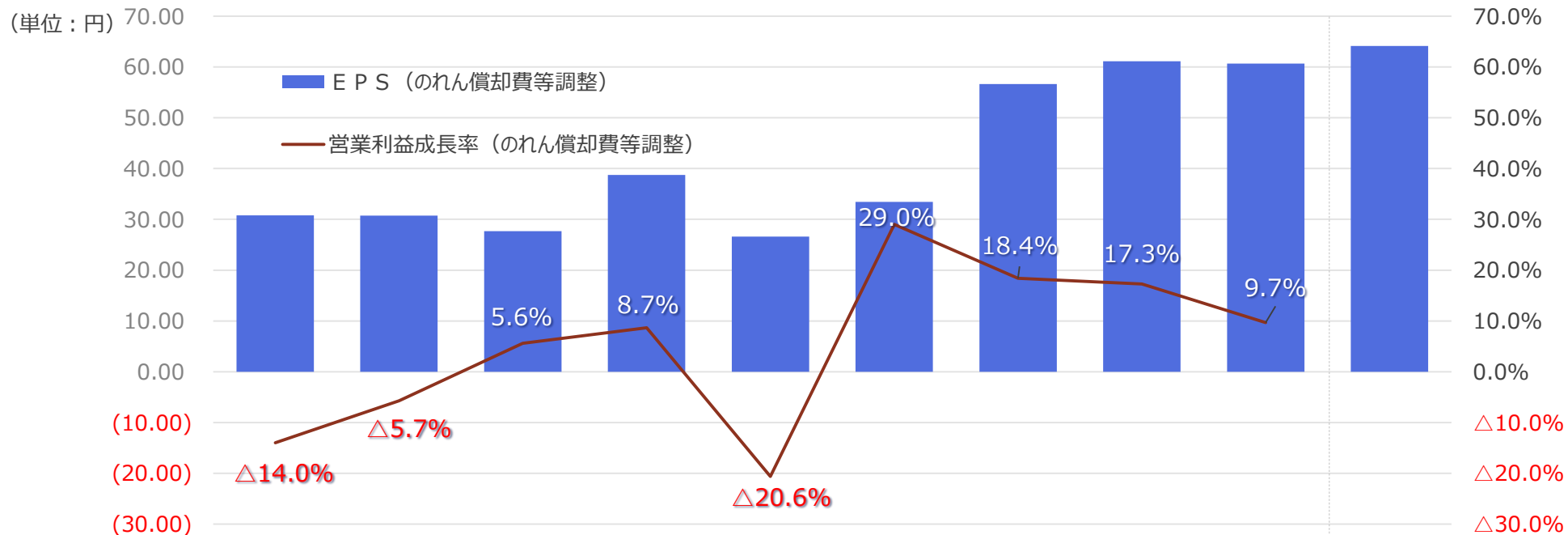
(*1) RMB(中国人民元)は1月～9月の平均レート。

3

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

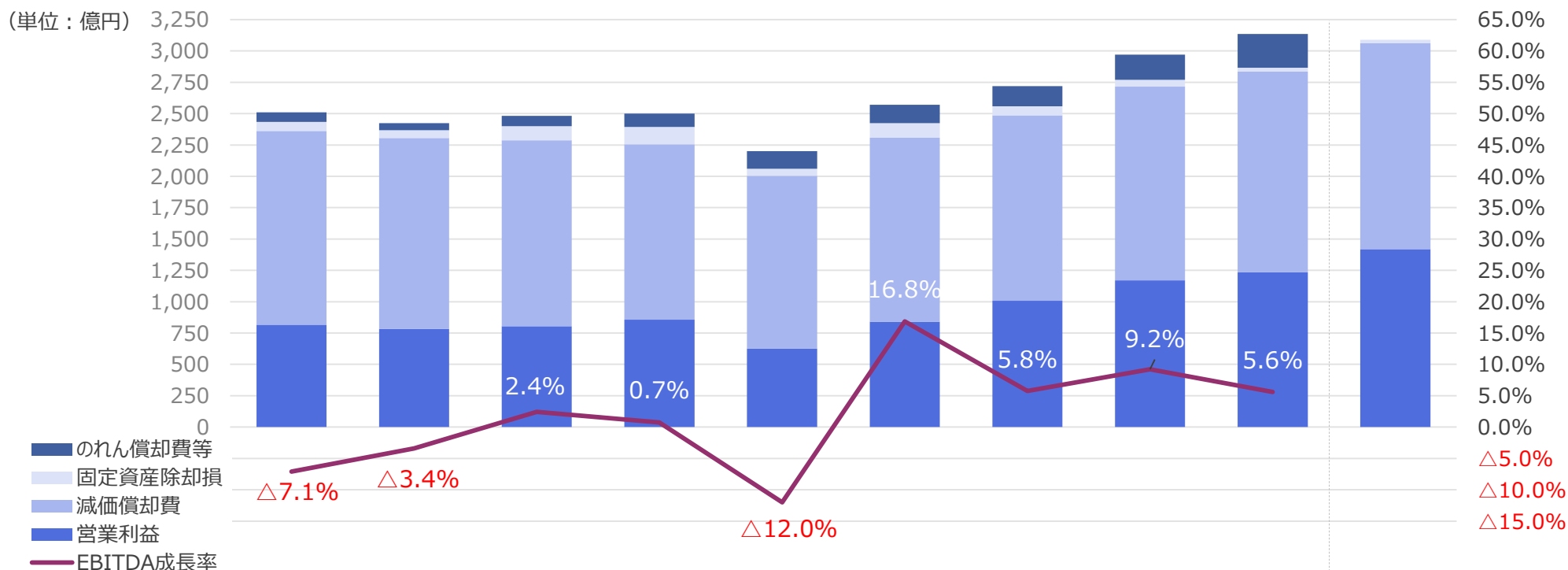
EPS(*1) (のれん償却費等調整) 30.78 30.73 27.69 38.73 26.59 33.45 56.64 61.15 60.68 64.17

(*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

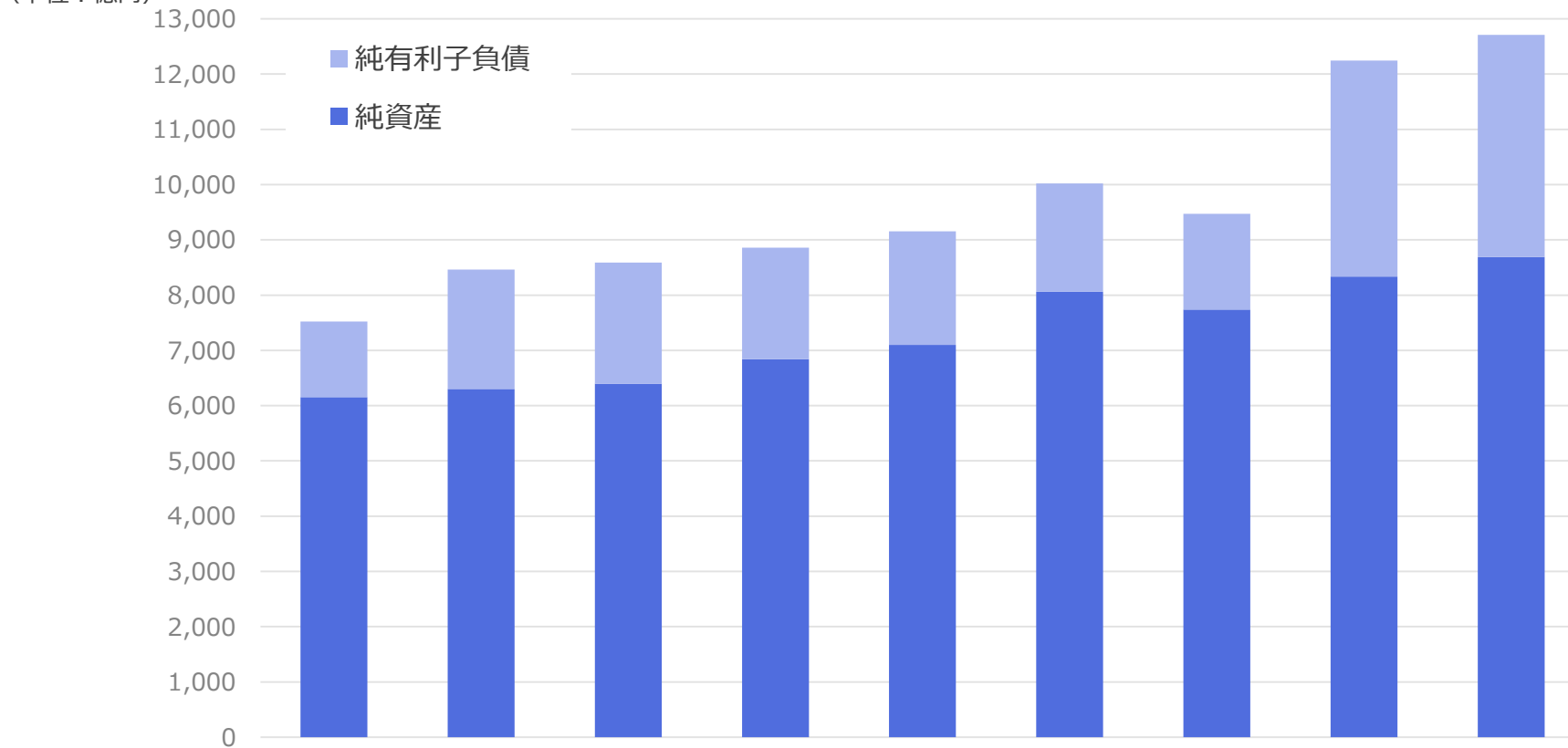


	日本基準									IFRS
	2010/3	2011/3	2012/3	2013/3	2014/3	2015/3	2016/3	2017/3	2018/3	2019/3予想
営業利益	816	783	804	856	625	840	1,008	1,171	1,235	1,420
減価償却費	1,545	1,522	1,483	1,400	1,380	1,468	1,479	1,545	1,600	1,640
固定資産除却損	74	63	113	138	56	116	72	54	32	30
のれん償却費等(*1)	75	57	83	107	140	147	160	200	269	-
EBITDA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

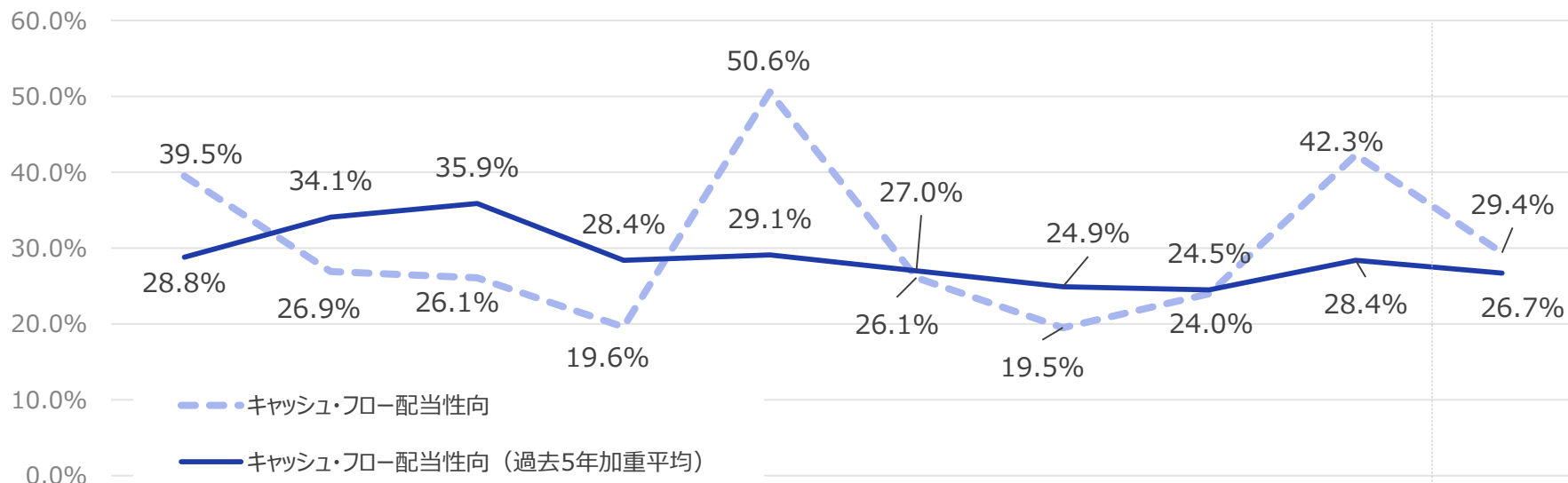
投下資本の推移

(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

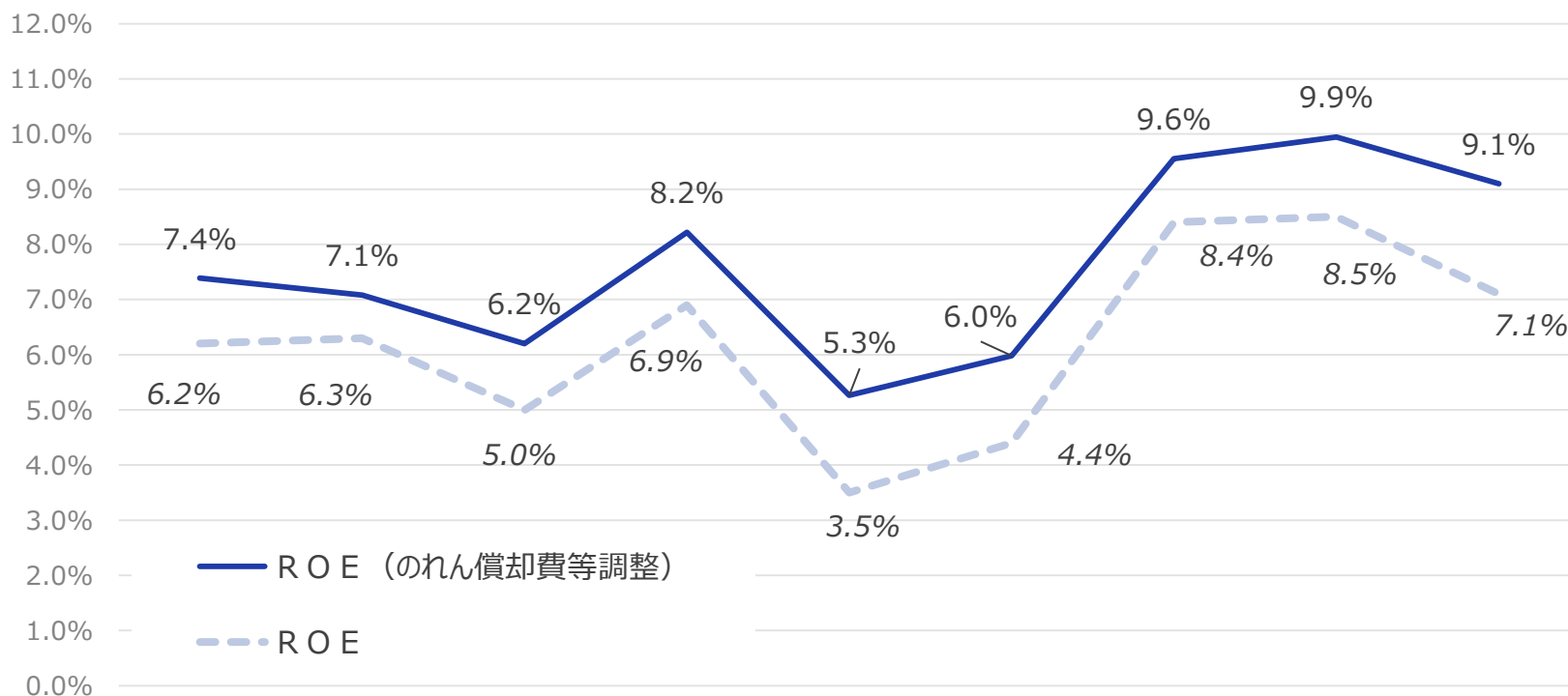


	日本基準										IFRS
(単位：億円)	2010/3	2011/3	2012/3	2013/3	2014/3	2015/3	2016/3	2017/3	2018/3	2019/3	2019/3
親会社株主に帰属する (*2) 当期純利益 (のれん償却費等調整)	431	430	388	543	372	469	794	857	851	900	
減価償却費	1,545	1,522	1,483	1,400	1,380	1,468	1,479	1,545	1,600	1,640	
固定資産除却損	74	63	113	138	56	116	72	54	32	30	
設備投資	▲ 1,625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

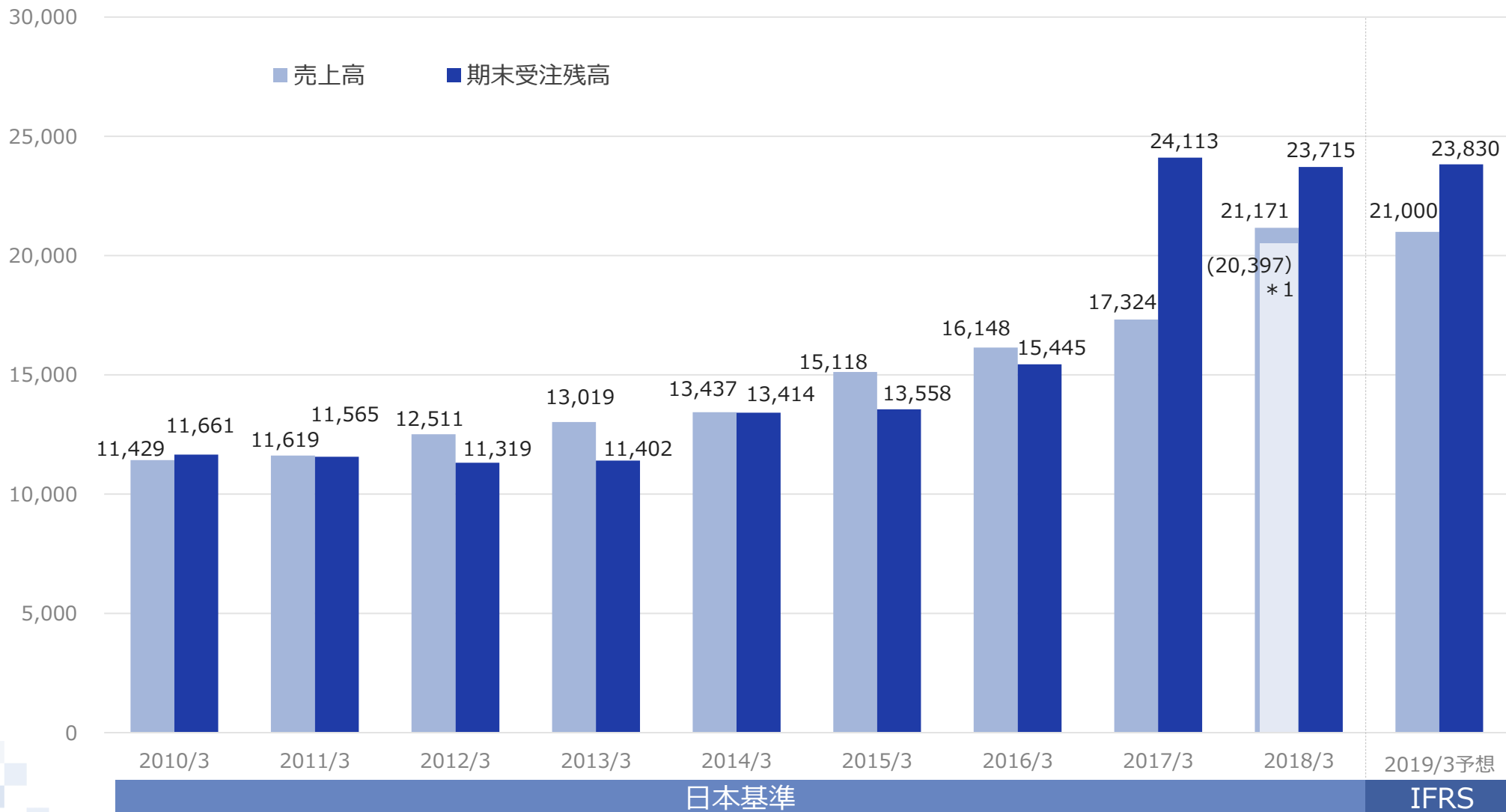
ROEの推移



	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