

2020年3月期 第2四半期 決算説明資料

2019年11月1日
株式会社NTTデータ

1. 2020年3月期 第2四半期実績（全社）
2. 2020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
 - ・ 中長期財務トレンド

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





2020年3月期 第2四半期実績 (全社)

Results for the Second Quarter of Fiscal Year Ending March 31, 2020
(The whole company basis)

前期比増減概要

- **好調な国内事業及び海外事業の規模拡大により受注高・売上高は順調に拡大**
- **営業利益については、事業拡大に向けた費用の増加等はあるものの、PMI費用の減少及び増収により増益**

(単位：億円,%)

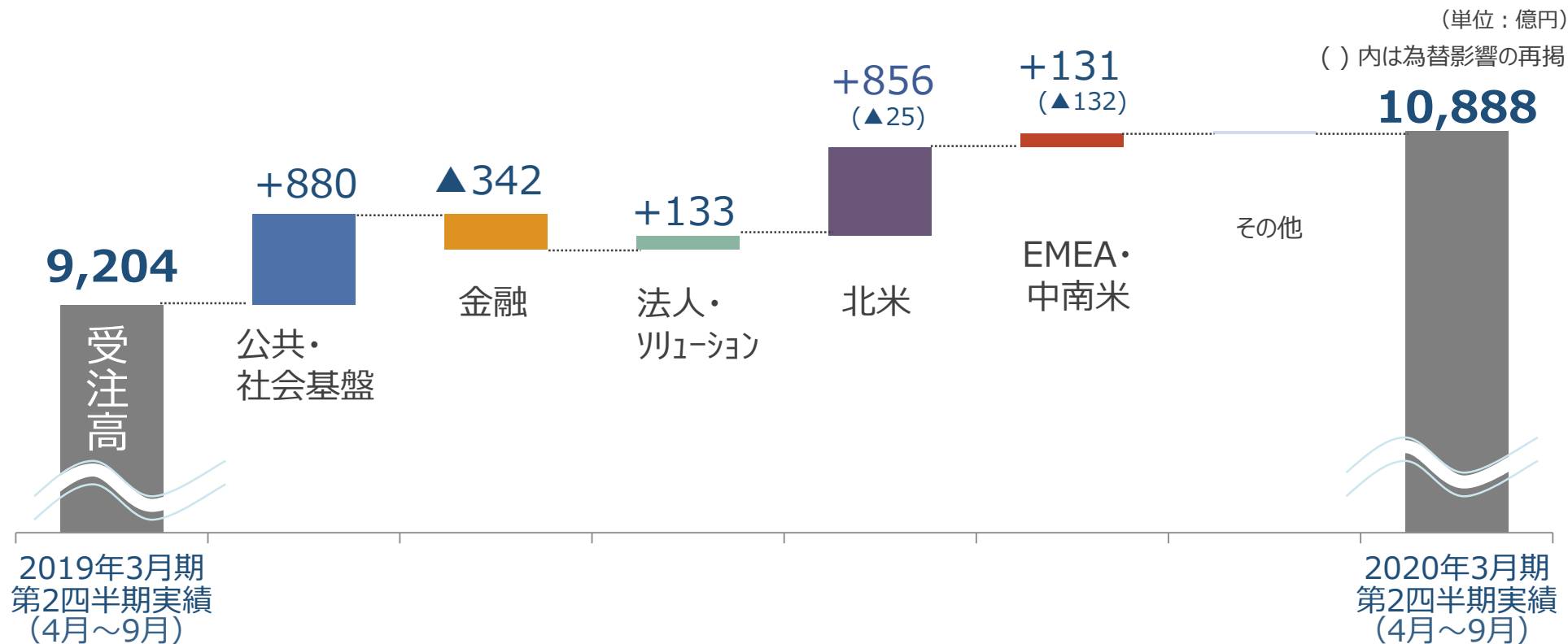
	2019年3月期 第2四半期実績 (4月～9月)	2020年3月期 第2四半期実績 (4月～9月)	前期比 (金額)	前期比 (比率)	
受注高	9,204	10,888	+1,684	+18.3%	
売上高	10,227	10,778	+551	+5.4%	
営業利益 (営業利益率)	601 (5.9%)	638 (5.9%)	+37 (+0.0P)	+6.1%	
当社株主に帰属する 四半期利益	387	402	+15	+3.9%	

2

2020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, 2020
(By Business Segment)

受注高 セグメント別増減



公共・社会基盤

中央府省向け案件の獲得等により増加

金融

銀行向け案件の反動減等により減少

法人・ソリューション

製造業向け案件の獲得等により増加

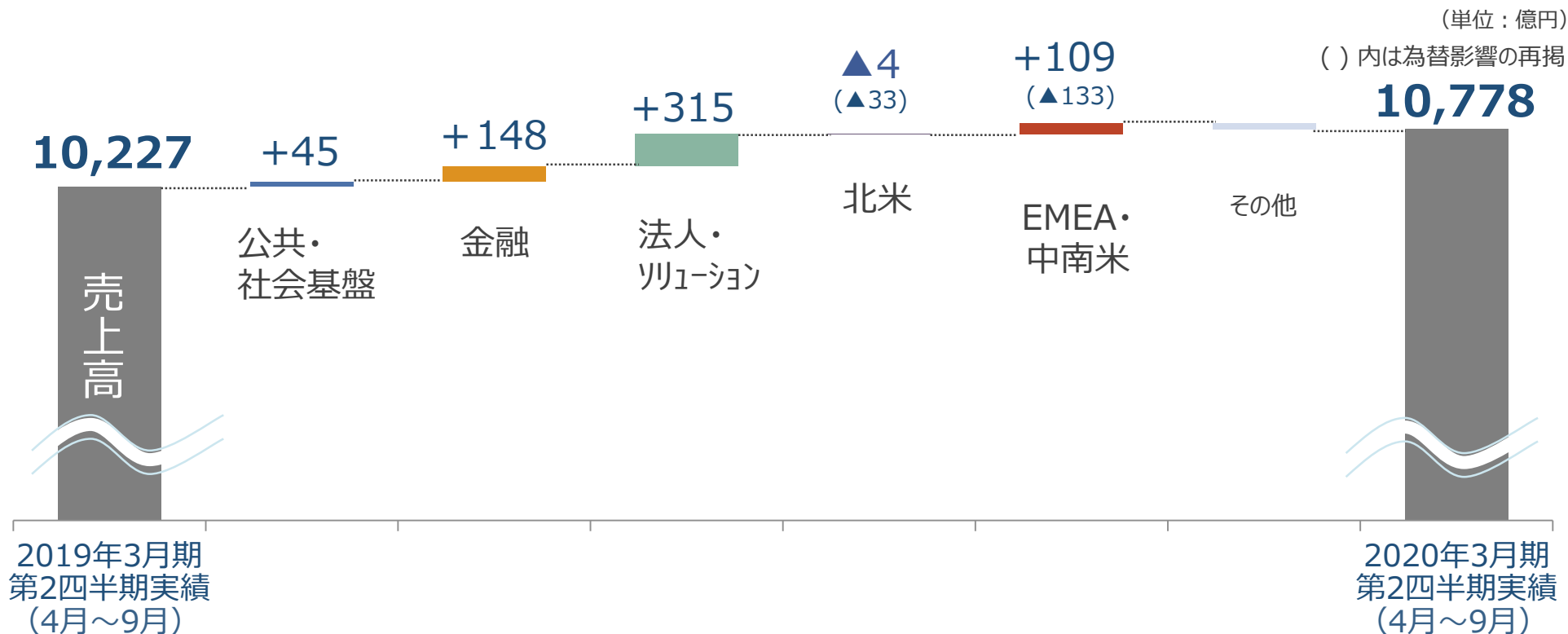
北米

公共及びヘルスケア向け案件の獲得等により増加

EMEA・中南米

為替影響による減少はあるものの、スペインを中心とした欧州での案件の獲得等により増加

売上高 セグメント別増減



2019年3月期
第2四半期実績
(4月～9月)

2020年3月期
第2四半期実績
(4月～9月)

公共・社会基盤

前期における中央府省向けサービスの反動減はあるものの、ユーティリティ及びテレコム向けサービスの規模拡大等により増収

金融

金融機関向けサービスの規模拡大等により増収

法人・ソリューション

製造業及びM&Aを含むペイメント向けサービスの規模拡大等により増収

北米

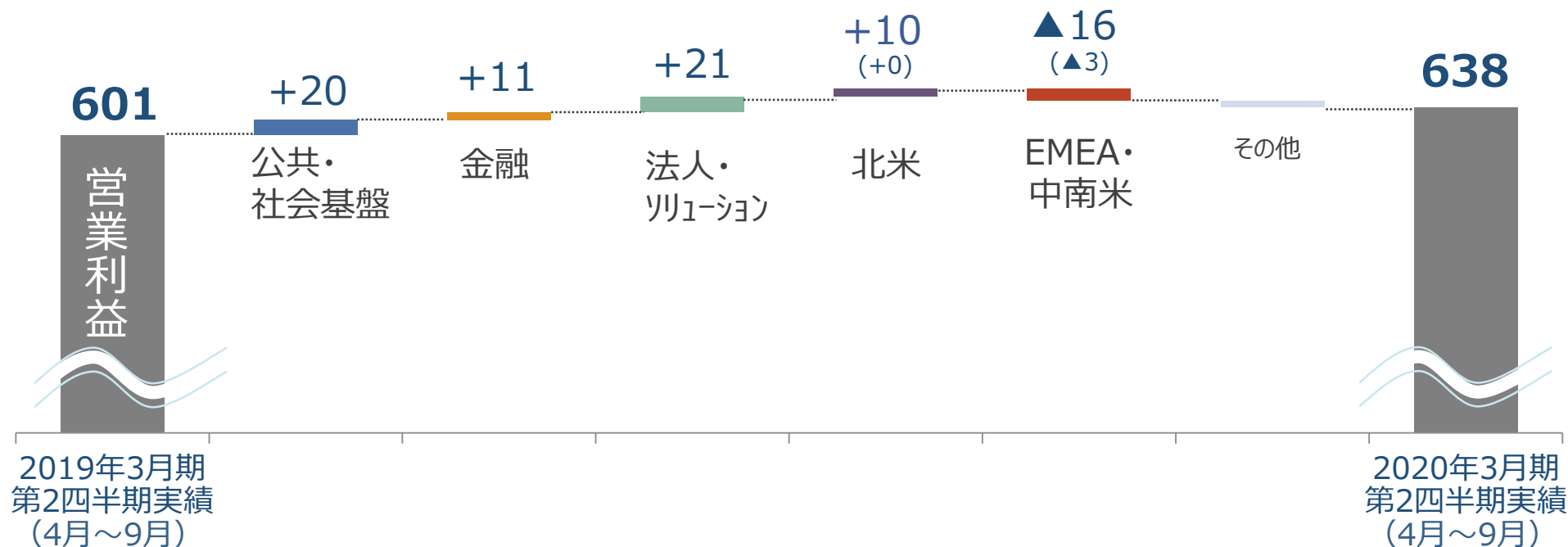
M&Aによる規模拡大はあるものの、為替影響等により前年並み

EMEA・中南米

為替影響による減収はあるものの、スペイン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

増収及び不採算額の減少等により増益

金融

増収等により増益

法人・ソリューション

増収等により増益




北米

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、事業拡大に向けた費用の増加等により減益

(単位：億円,%)




	2019年3月期 第2四半期実績 (4月～9月)	2020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	1,721	2,601	+880	+51.2%	
売上高	2,084	2,130	+45	+2.2%	
営業利益 (営業利益率)	114 (5.4%)	133 (6.3%)	+20 (+0.8P)	+17.4%	

受注高 中央府省向け案件の獲得等により増加

売上高 前期における中央府省向けサービスの反動減はあるものの、ユーティリティ及びテレコム向けサービスの規模拡大等により増収

営業利益 増収及び不採算額の減少等により増益

(単位：億円,%)




	2019年3月期 第2四半期実績 (4月～9月)	2020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	2,250	1,909	▲342	▲15.2%	
売上高	2,661	2,809	+148	+5.6%	
営業利益 (営業利益率)	238 (8.9%)	248 (8.8%)	+11 (▲0.1P)	+4.4%	

受注高 銀行向け案件の反動減等により減少

売上高 金融機関向けサービスの規模拡大等により増収

営業利益 増収等により増益





(単位：億円,%)

	2019年3月期 第2四半期実績 (4月～9月)	2020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	1,442	1,575	+133	+9.3%	
売上高	2,505	2,821	+315	+12.6%	
営業利益 (営業利益率)	244 (9.7%)	265 (9.4%)	+21 (▲0.3P)	+8.7%	

受注高 製造業向け案件の獲得等により増加





売上高 製造業及びM&Aを含むペイメント向けサービスの規模拡大等により増収

営業利益 増収等により増益

	2019年3月期 第2四半期実績 (4月～9月)	2020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	1,574	2,430	+856	+54.3%	
売上高	2,089	2,085	▲4	▲0.2%	
EBITA ^(*1) (EBITAマージン)	42 (2.0%)	56 (2.7%)	+14 (+0.7P)	+34.3%	
営業利益 (営業利益率)	▲9 (▲0.4%)	1 (0.1%)	+10 (+0.5P)	—	

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

受注高	公共及びヘルスケア向け案件の獲得等により増加
売上高	M&Aによる規模拡大はあるものの、為替影響等により前年並み
EBITA	PMI費用の減少等により増益
営業利益	PMI費用の減少等により増益

	2019年3月期 第2四半期実績 (4月～9月)	2020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	2,057	2,188	+131	+6.4%	
売上高	2,066	2,175	+109	+5.3%	
EBITA ^(*1) (EBITAマージン)	64 (3.1%)	36 (1.6%)	▲29 (▲1.5P)	▲44.8%	
営業利益 (営業利益率)	26 (1.2%)	10 (0.5%)	▲16 (▲0.8P)	▲61.6%	

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

受注高	為替影響による減少はあるものの、スペインを中心とした欧州での案件の獲得等により増加
売上高	為替影響による減収はあるものの、スペイン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、事業拡大に向けた費用の増加等により減益
営業利益	増収による増益はあるものの、事業拡大に向けた費用の増加等により減益

3

中期経営計画の進捗状況

Progress of Mid-term Management Plan

グローバルで質の伴った成長：FY2021経営目標

Growth

連結売上高：2.5兆円
顧客基盤：80社以上

Earnings

連結営業利益率：8%
海外EBITA率：7%

変える勇気：お客様への提供価値最大化

Transformation & Synergy

戦略1

グローバルデジタル
オファリングの拡充

戦略2

リージョン特性に合わせた
お客様への価値提供の深化

戦略3

グローバル全社員の力を高めた組織力の最大化

NTT
グループ
連携の強化

変わらぬ信念：お客様とともに未来の社会を創る

お客様への提供価値を最大化するため
変える勇気として4つの戦略を実行



戦略1

グローバルデジタルオフリングの拡充



戦略2

リージョン特性に合わせたお客様への価値提供の深化



戦略3

グローバル全社員の力を高めた組織力の最大化

NTT連携

NTTグループ連携の強化

お客様への提供価値を最大化するため
変える勇気として4つの戦略を実行



戦略1

グローバルデジタルオフリングの拡充



戦略2

リージョン特性に合わせたお客様への価値提供の深化



戦略3

グローバル全社員の力を高めた組織力の最大化

NTT連携

NTTグループ連携の強化

注力領域を定め、積極投資による“強み”（オファリング）を創出し、マーケティング・技術活用支援と一体でグローバル連携を加速する

グローバルで戦うための武器創りと戦い方のレベルアップ

グローバル
マーケティングの加速

お客様ニーズ

オファリングの提供

積極投資による
オファリング創出

オファリング開発と展開のサポート

技術集約拠点（CoE）の拡充

Blockchain

Design

DevOpS

AI

注力領域を定め、積極投資による“強み”（オファリング）を創出し、マーケティング・技術活用支援と一体でグローバル連携を加速する

グローバルで戦うための武器創りと戦い方のレベルアップ

グローバル
マーケティングの加速

お客様ニーズ

オファリングの提供

積極投資による
オファリング創出

オファリング開発と展開のサポート

技術集約拠点（CoE）の拡充

Blockchain

Design

DevOpS

AI

グローバル共通のインダストリーを定めて提供価値を最大化し
お客様の高度な要求に応えていくための体制を構築

グローバルインダストリー・アカウント



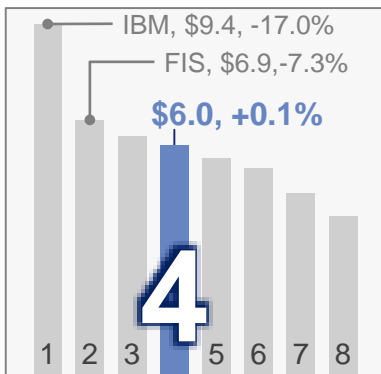
グローバルオフリング（商材提供）

Japan, North America, EMEA & LATAM, China & APAC

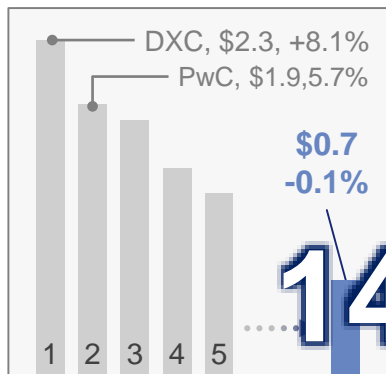
連携（グローバルOneチーム）

グローバルで得意な領域でTOPを狙い、総合的にGlobal TOP5を目指す

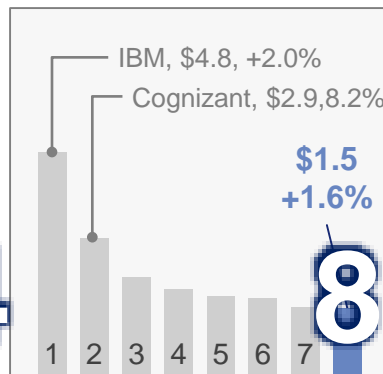
凡例：企業名, 2018売上高 (US\$B), 2017-18 売上高成長率(%); ■ NTT DATA



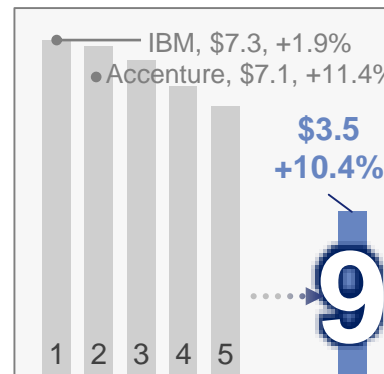
金融



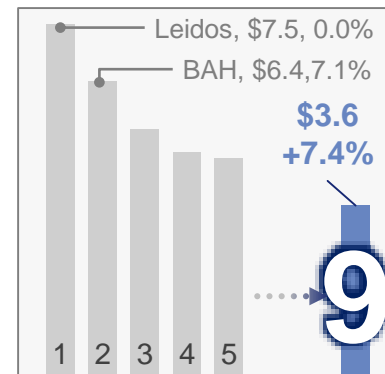
ヘルスケア



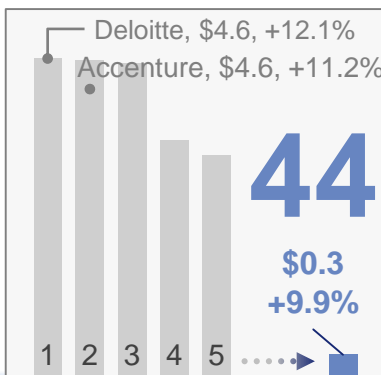
保険



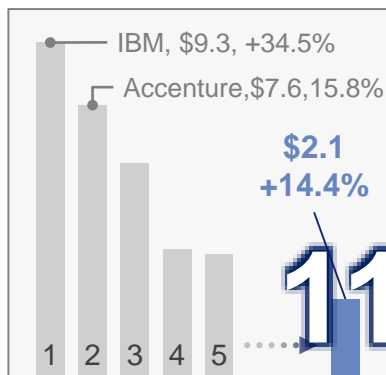
製造



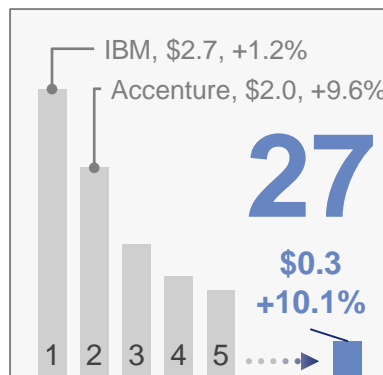
公共



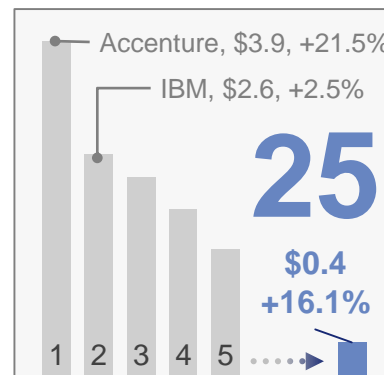
小売



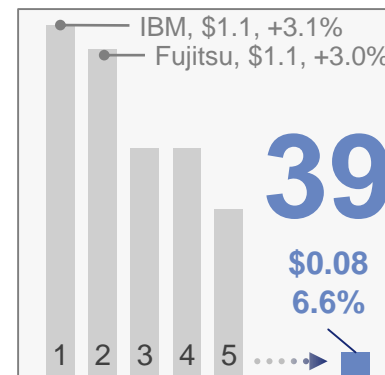
通信・メディア



交通



ユーティリティ



卸売

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, 2018, Dean Blackmore et al., 8 April 2019

金融: Banking & Securities, ヘルスケア: Healthcare Providers, 保険: Insurance, 製造: Manufacturing & Natural Resources, 公共: Government, 小売: Retail, 通信・メディア: Communications, Media & Services, 交通: Transportation, ユーティリティ: Utilities, 卸売: Wholesale Trade

グローバルで注力するインダストリーを定め インダストリーごとにOne Teamを組成し戦略策定を推進中



Automotive



Banking



Insurance



Healthcare



Telco /
Media



Retail

North
America

EMEA
& LATAM

China
& APAC

Japan



グローバル横断での戦略策定

- マーケティング戦略
- アカウント戦略
- オフリング戦略

グローバルOne Team

注力領域を定め、積極投資による“強み”（オファリング）を創出し、マーケティング・技術活用支援と一体でグローバル連携を加速する

グローバルで戦うための武器創りと戦い方のレベルアップ

グローバル
マーケティングの加速

お客様ニーズ

オファリングの提供

積極投資による
オファリング創出

オファリング開発と展開のサポート

技術集約拠点（CoE）の拡充

Blockchain

Design

DevOpS

AI

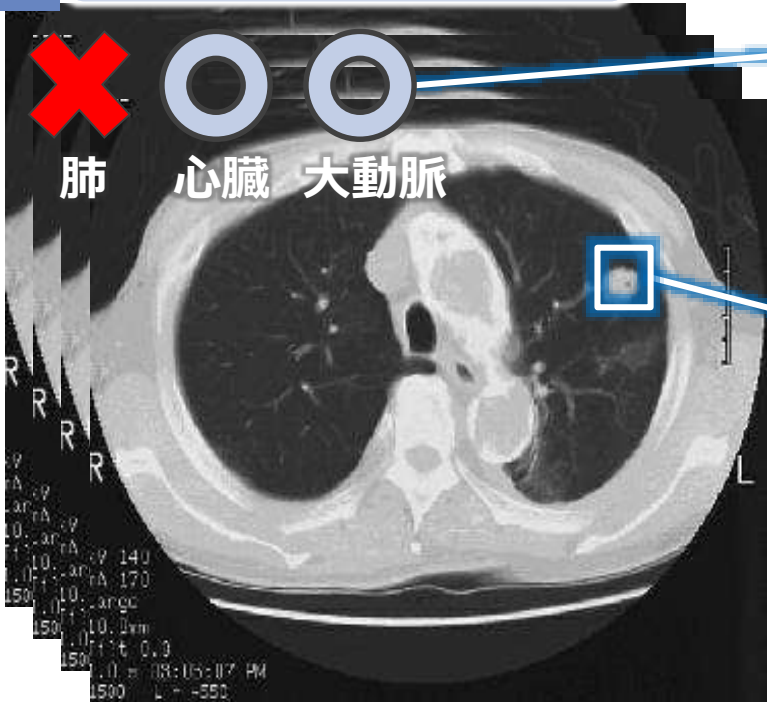
8つの投資テーマを定め、 ソリューション構築、強み強化の取組みを実施



診断時間の短縮、疾病の見逃し防止を目的としたAIによる画像診断を開発中 今年度実施した実証実験により、腎癌の実診断業務への有効性を確認



ヘルスケア



画像診断AI

A：異常有無判定アルゴリズム
患者の臓器ごとに、異常があるかを検出

B：異常個所特定アルゴリズム
臓器における異常個所を特定

2019年3～8月に宮崎大学と実証実験を実施。
特に腎癌の検出に関して、高い検出精度を持つことを確認。
実際の診断業務での医師の負担削減効果の検証を、2020年度中をめどに計画。

リアル店舗のデジタル化により新たなデータ取得・活用シーンを創出 精度の高い顧客理解に基づくデジタルマーケティングPDCAを実現

リテール



2019.9.2

レジ無しデジタル店舗出店サービス
「Catch&Go」を小売業界向けに
提供開始

オムニチャネルやECサイト等のノウ
ハウを活かし、リアル店舗のデジタ
ル化をサポート

- ✓ 店舗運営の人的費削減等業務効
率化
- ✓ 消費者の店内動線やアクションを
データで把握、拡販チャンス獲得

注力領域を定め、積極投資による“強み”（オファリング）を創出し、マーケティング・技術活用支援と一体でグローバル連携を加速する

グローバルで戦うための武器創りと戦い方のレベルアップ

グローバル
マーケティングの加速

お客様ニーズ

オファリングの提供

積極投資による
オファリング創出

オファリング開発と展開のサポート

技術集約拠点（CoE）の拡充

Blockchain

Design

DevOpS

AI

最先端技術に関する知見をグローバルで集約し、活用を推進
Block ChainとDesignの分野でリーダー評価を獲得

Block Chain



アナリスト評価：「**リーダー**」

Design



アナリスト評価：
「**リーダー**」
ユースケース：**80**件

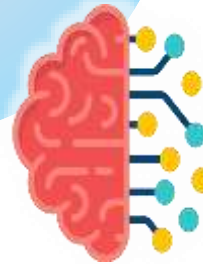
Center of Excellence

DevOps



Altemista Cloud適用PJ数：**172**件

AI



2019年 新規立ち上げ

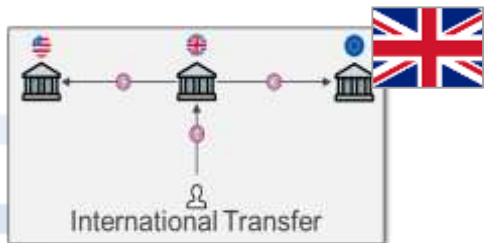
グローバルで24カ国300名を超える体制を構築 世界に先駆けてブロックチェーン技術を商用化

CoE活動推進

最先端技術の蓄積・提供、商用化に向けた技術評価支援、人材育成



商用化の取り組み



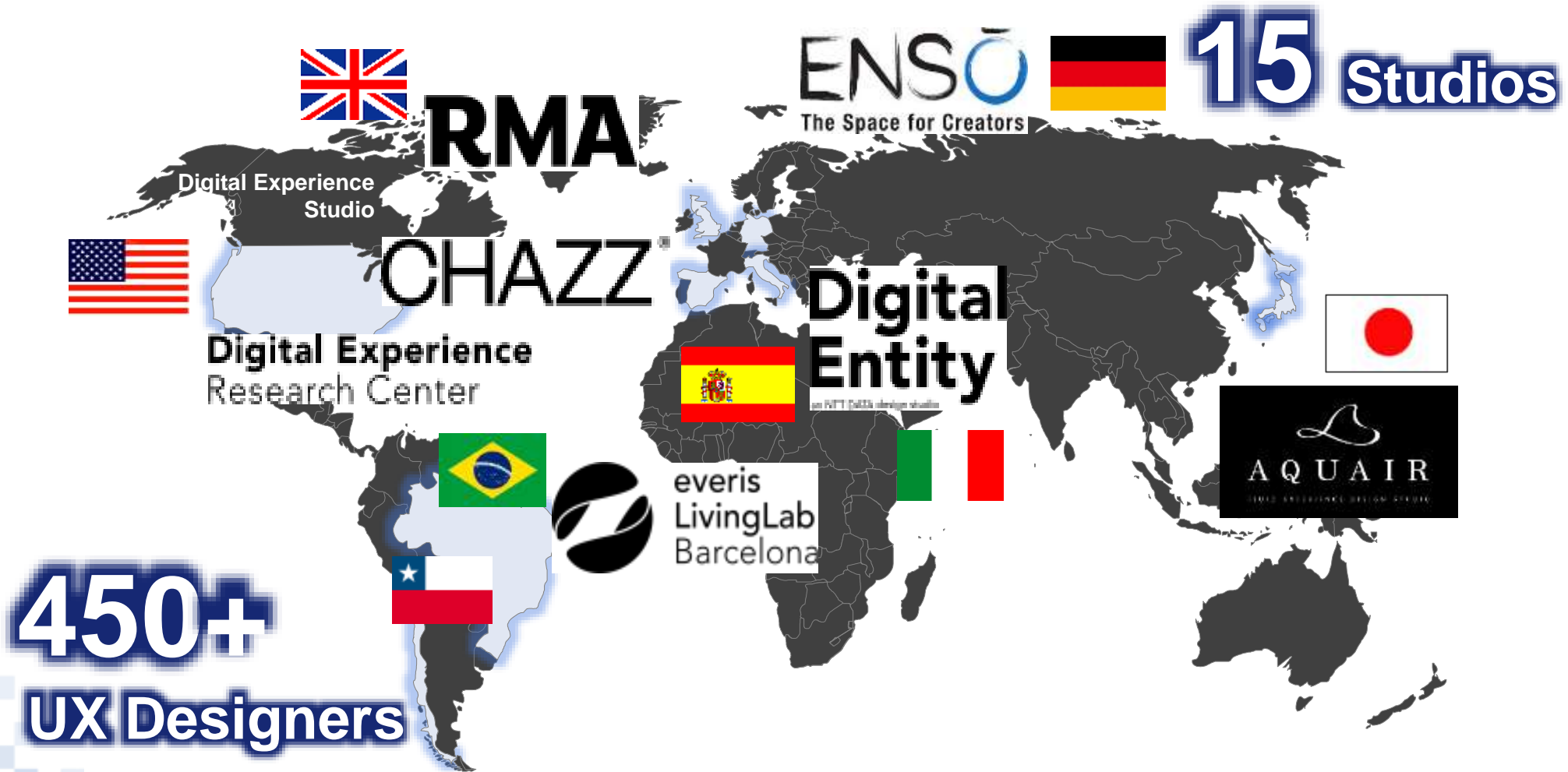
ABI Lab
Tecnologia utile
Spunta:
Italian Banking Project

Trade Platform

PoCの取り組み

LACCHAIN
Multi Sector
National Consortiums

グローバルで8カ国450名を超える体制を構築
デザインの知見を相互に共有しお客様のDX推進を加速



お客様への提供価値を最大化するため
変える勇気として4つの戦略を実行



戦略1

グローバルデジタルオファリングの拡充



戦略2

リージョン特性に合わせたお客様への価値提供の深化



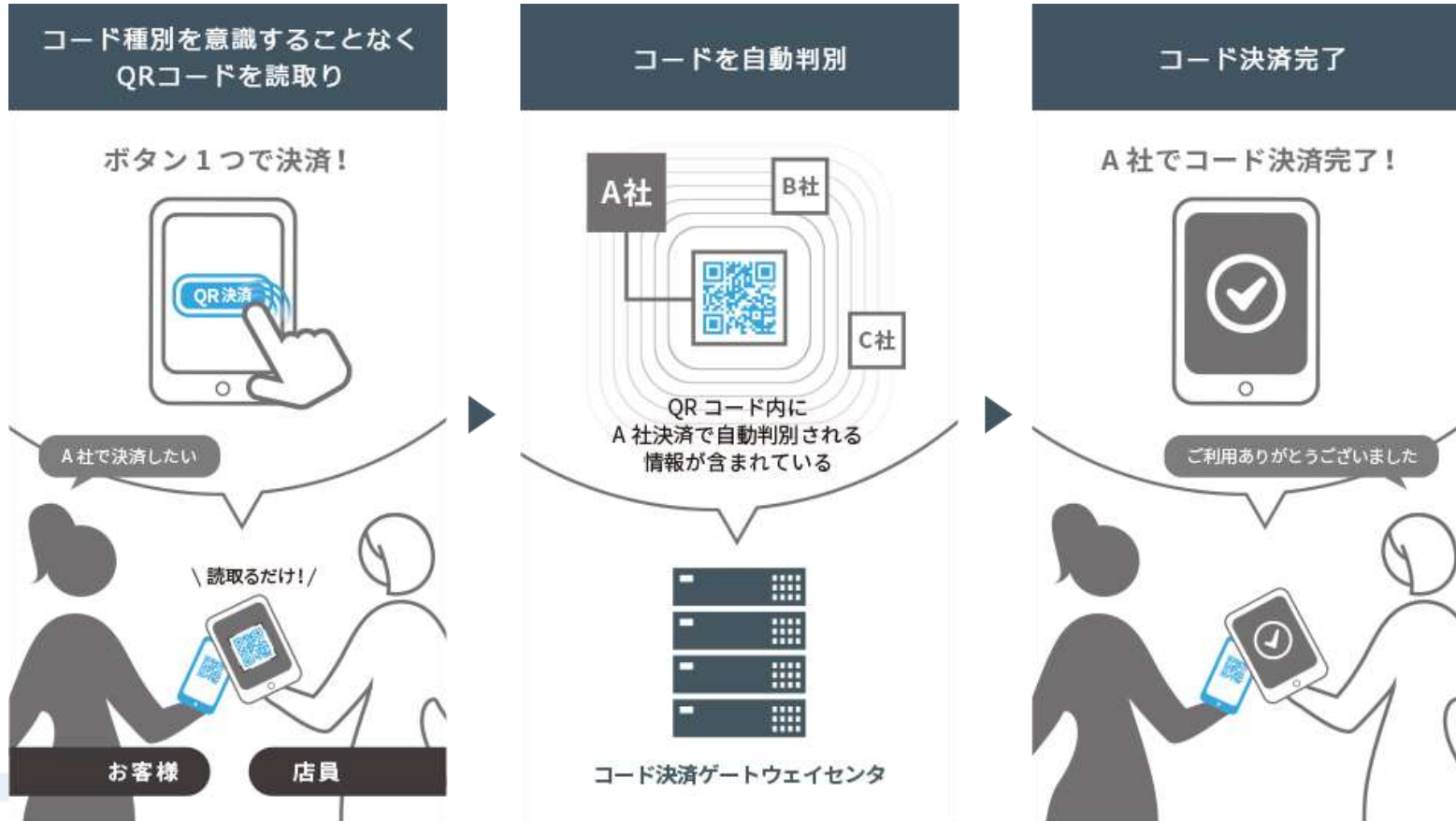
戦略3

グローバル全社員の力を高めた組織力の最大化

NTT連携

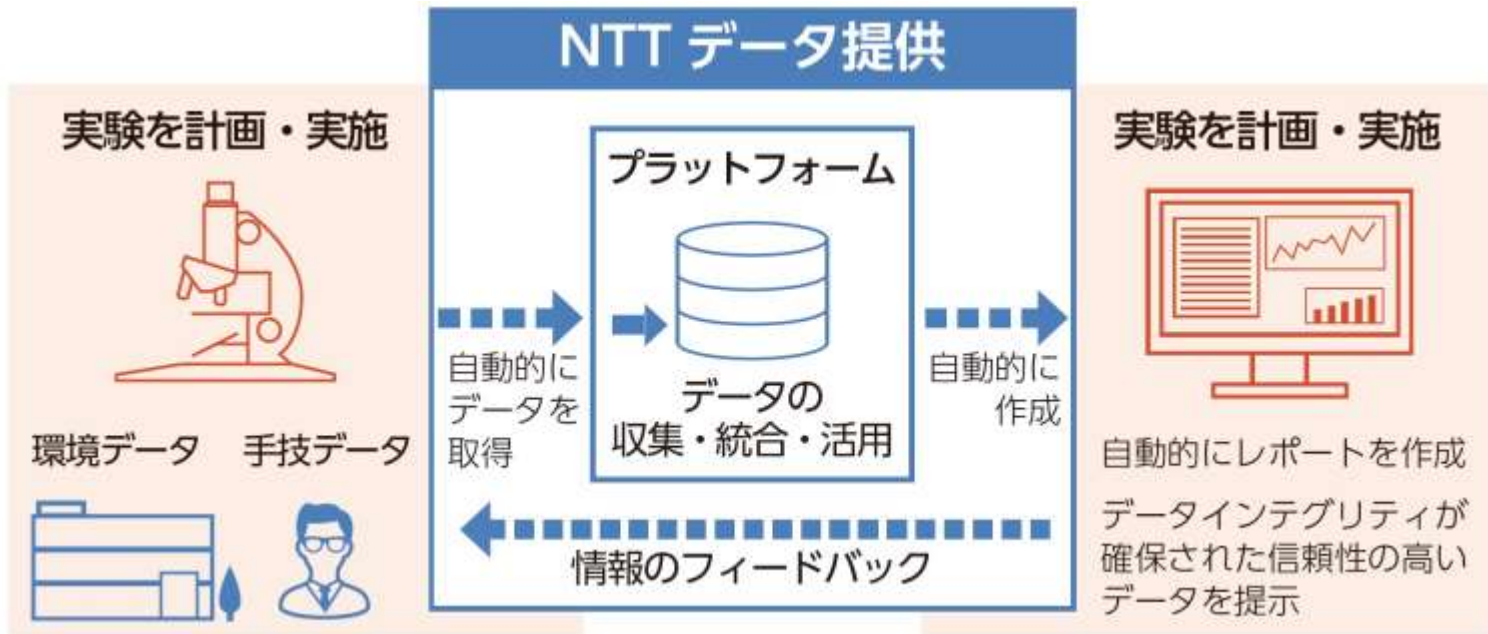
NTTグループ連携の強化

国内最大のキャッシュレス決済総合プラットフォーム「CAFIS」において 国内外コード決済を一元的に対応する「コード決済ゲートウェイ」を提供



iPS細胞等を取り扱う次世代ラボの提供を目指し8社でコンソーシアムを設立 実験の再現性や効率性の向上のためデジタル技術を活用

COTO LABO
コンソーシアム
Communication Tool
Oriented/Originated
LABOratory



米国連邦政府への豊富なサービス提供実績をもとに 米国の国際開発庁から新規に大型契約を受注

Won a new five-year
\$218 million contract
with USAID



**Digital技術を活用したオートメーションを推進し生産性向上や提供価値の高度化を目指し、
今後も先進技術を活用してお客様の事業へ貢献していく**

NTT DATA Services built a strong relationship with the client by leveraging a deep understanding of the USAID environment, years of government expertise, and proven performance with public client. We also leveraged our corporate capabilities to infuse innovation and automation to help improve overall efficiencies of USAID's operations.

米国大手化学メーカーのITインテグレーション対応を円滑に支援し、 大型のダイナミック・ワークプレイスサービスを新たに提供開始

TCV
over \$150 million/5yrs
Dynamic Workplace
Services



お客様事業変化を捉えて広範かつ複雑なITインテグレーションを滞りなく完了し、Digital技術を活用したダイナミック・ワークプレイスの導入に成功

NTT DATA Services will be providing Dynamic Workplace Services to the client, realizing automation of business processes and providing integrated IT support based on data analysis to improve its operational efficiency and user satisfaction using advanced technologies.

欧州・中南米で事業を行う大手ガス・電力会社Naturgy社が everisを戦略パートナーに選定

The total sales in
the next 10 years is
estimated to exceed
500 million Euros



お客様との深い信頼関係に基づき、Digital技術を活用したプロセス自動化や周辺系システムの高度化、効率的なデリバリー体制等によりサービスの高度化と効率化を目指す

Naturgy awarded the contract to everis, because it highly appreciated everis' approach to drive innovation and automation along with the Long-Term Relationships everis has built with Naturgy and its past achievements in providing rich outsourcing services.

お客様への提供価値を最大化するため
変える勇気として4つの戦略を実行



戦略1

グローバルデジタルオフリングの拡充



戦略2

リージョン特性に合わせたお客様への価値提供の深化



戦略3

グローバル全社員の力を高めた組織力の最大化

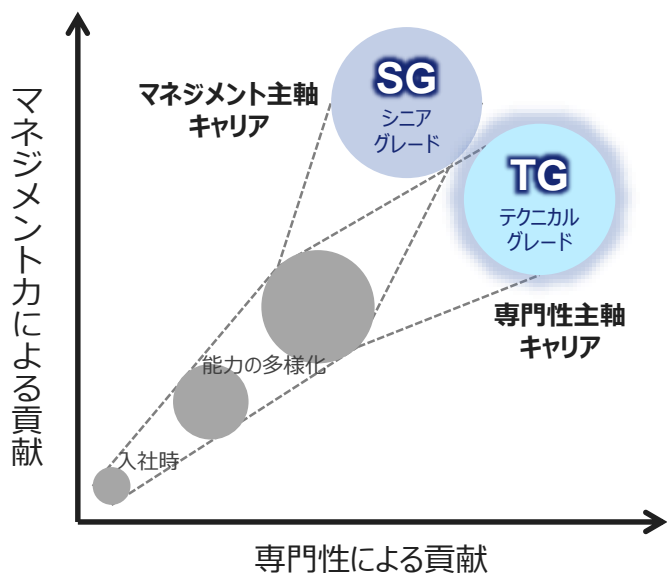
NTT連携

NTTグループ連携の強化

デジタルビジネスの拡大に向けて 多様な人財像にあわせた制度を創設

専門性人財制度の創設

- ADP※制度を創設し、外部人材の採用を強化 (現在4名)
- 専門的スキルをもつ社内人財の潜在能力を最大限活かすためテクニカルグレード制度を創設



社員の専門性定義拡充

- デジタルビジネスの拡大に伴い多様な専門性に対応するため、新たな専門性を定義

開発・運用	プロジェクトマネージャ
	アプリケーションスペシャリスト
	ITサービスマネージャ
技術	ITアーキテクト
	ITスペシャリスト
	R&Dスペシャリスト
	データサイエンティスト ← 新規追加
営業	顧客営業
	ソリューション営業
	コンサルタント
ビジネスディベロッパ ← 新規追加	
スタッフ	

※Advanced Professional制度：AI、IoT、クラウドなど先進技術領域やコンサルティングの領域において卓越した専門性を有した人材を外部から市場価値に応じた報酬で採用する仕組み (2018年12月創設)

グループシナジーの最大化を目指し ナレッジ共有や相互支援を行う仕組みを導入

デジタルワークプレイス



共有コンテンツ

Global Knowledge

約18,000

今年度約60件の提案活動で効果を発揮



デジタルナレッジシェア

お客様への提供価値を最大化するため
変える勇気として4つの戦略を実行



戦略1

グローバルデジタルオフリングの拡充



戦略2

リージョン特性に合わせたお客様への価値提供の深化



戦略3

グローバル全社員の力を高めた組織力の最大化

NTT連携

NTTグループ連携の強化

NTTグループの強みを結集してラスベガス市の公共安全ソリューションを実現 One NTT Teamの一員としてNTT DATA ServicesがプライムSIで参画

Street / Event Venue



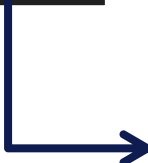
Appropriate
action for crime



IoT Sensors



Aggregating
Data



Authorities(e.g. Police Station Dispatch)



Information



NTT's Smart City Solution



Real-time Coordination

- ✓ Real-time Analysis
- ✓ Trend Analysis
- ✓ Sensor Control
- ✓ PaaS / IaaS / NW

4

巻末資料 - 事業トピックス -

Appendices

- Business topics -

AIを活用した顧客資金ニーズ予測サービスの実証実験を完了、 商用化の検討を開始



当社は、当社子会社である(株)NTTデータ数理システムとともに、信用金庫の業務ノウハウをもとに構築したAI予測モデルを活用し、信用金庫向け顧客資金ニーズ予測サービスの実証実験を完了しました。本実証実験において、特に潜在顧客の資金ニーズ予測の精度が従来の融資実績と比較して約3倍向上するなど、AI予測モデル精度の有効性が確認できたことから、商用化に向けた検討を2019年7月より開始しました。本サービスは、信用金庫が保有する各種データをAIが学習することで、資金ニーズが見込まれる顧客を予測し、顧客訪問リストの作成を支援します。本サービスの利用により、より効果的かつ効率的な顧客訪問、訪問先判断の可視化によるノウハウ継承、資金ニーズを汲み取ったタイムリーな提案による顧客満足度の向上が可能となり、収益性向上にも寄与します。

今後は、「訪問計画策定」「対面折衝」「折衝記録作成」「案件管理」等の信用金庫の渉外業務を全方位的に支援するAIサービスの提供にも取り組んでいきます。

レジ無しデジタル店舗出店サービス「Catch&Go」の提供を開始



当社は、決済手段を指定したQRコードで認証入店することで、手に取った商品をレジでの支払い無しでそのまま持ち帰ることができる「Catch&Go」を2019年9月より提供開始しました。本サービスでは、当社がオムニチャネルやECサイト等の顧客接点系ソリューションの提供を通じて培ってきたデジタルビジネスのノウハウを活かし、小売業界のお客様と共に仮説検証を行い、実店舗のデジタル化の実現をサポートします。レジ無しデジタル店舗の実現により、消費者は、レジでの支払いのストレスが軽減されるだけでなく、店内行動をもとにした優遇キャンペーン等により、便利でお得な購買体験が得られます。従業員及び店舗経営者、店舗経営企業にとっては、レジ打ちが無くなることによる業務効率化やレジ待ち解消による購買機会の最大化を図ることに加え、消費者の店内動線やアクションをデータで把握することで、拡販チャンスの獲得、店舗設計やマーケティングへの活用等が可能となります。

当社は、本サービスを2022年度末までに小売業界1,000店舗へ導入することをめざします。また、本サービスを拡充させるため、当社が提供する国内最大のキャッシュレス決済総合プラットフォーム「CAFIS」と連携し、多様な決済手段やデバイス等含めて実店舗・ECサイト双方での決済接点を提供するなど、次世代デジタルストアプラットフォーム(注1)を構築していきます。更に、先進技術を保有するベンチャー企業と協力し、新たな機能を順次拡充していく予定です。

(注1) 次世代デジタルストアプラットフォーム

デジタルを起点とした店舗ビジネスモデルをお客様と共創で実現するために、当社が構想しているプラットフォームです。「Catch&Go」に加え、買い物時のナビゲーション、アバター経由での遠隔接客、購買データマーケティング等の機能やサービス提供をめざします。

米国大手化学メーカーのITインテグレーション対応を円滑に支援し、 大型のダイナミック・ワークプレイスサービス(注2)を新たに提供開始



当社子会社であるNTT DATA Servicesは、米国大手化学メーカーに対して、新たに契約期間5年、総額1.5億ドルを超える大規模なITアウトソーシングサービスの提供を開始しました。

NTT DATA Servicesは、お客様との長期にわたる強固なリレーションのもと、これまで2年間にわたり同社の再編におけるITインテグレーション対応を支援してきました。広範で複雑なITインテグレーションを滞りなく完了し、新たにお客様の最優先課題であるITインフラ環境の整備を通じた円滑な業務プロセスの実現を支援していきます。具体的には、お客様に対してダイナミック・ワークプレイスサービスを提供し、業務プロセスの自動化の実現やデータ分析に基づく一元的なITサポート等を行い、先進的な技術を活用した業務効率化、利用者満足度の向上を図っています。

NTT DATA Servicesは、これまでの長期的な関係を通して得た知見を活かして、お客様の事業拡大をサポートし、信頼されるパートナーとして更なる成長に貢献していきます。

(注2) ダイナミック・ワークプレイスサービス

お客様へITインフラ環境を一括提供し、コスト削減や業務効率化を実現するアウトソーシングサービスのことです。

欧州・中南米で事業を行う大手ガス・電力会社Naturgy社が everisを戦略パートナーに選定



当社子会社であるスペインのeveris Group(以下、everis)は、2019年8月、スペインに本拠を置き欧州・中南米を中心に30カ国以上でガス・電力事業を行うNaturgy Energy Group, SA(以下、Naturgy社)より、デジタル変革プロジェクトの戦略パートナーに選定されました。今後、everisはガスの導管や電力の送配電に関するシステムの維持・運用、及びガス・電力の小売に係る各種業務を対象に、自社で開発した先進的なプラットフォーム等を活用したBPO・ITOサービスを提供していきます。今後10年間の売上総額は5億ユーロを超える規模となる見込みです。

本契約締結にあたっては、everisが築いてきたNaturgy社とのLong-Term Relationshipsやこれまでの豊富なアウトソーシングサービスの提供実績に加え、イノベーションやオートメーションを推進する姿勢が高く評価されました。今後もNaturgy社のビジネスプロセスの合理化、デジタル化、最適化に取り組むとともに、ガス・電力利用者に対する革新的なサービス提供を戦略パートナーとしてサポートしていきます。

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，%)

	2019年3月期 第2四半期実績 (4月～9月)	2020年3月期 第2四半期実績 (4月～9月)	前期比 (%)
受注高	9,204	10,888	+18.3
受注残高	23,997	25,125	+4.7
売上高	10,227	10,778	+5.4
（再掲）海外売上高 ^(*1)	4,258	4,398	+3.3
売上原価	7,730	8,096	+4.7
売上総利益	2,497	2,682	+7.4
販売費及び一般管理費	1,897	2,045	+7.8
販売費	701	734	+4.6
研究開発費	65	91	+39.6
管理費等	1,130	1,220	+7.9
営業利益	601	638	+6.1
営業利益率(%)	5.9	5.9	+0.0
金融収益・費用/ 持分法投資損益	10	▲8	-
税引前四半期(当期)利益	610	629	+3.1
法人所得税費用等 ^(*2)	224	228	+1.7
当社株主に帰属する 四半期(当期)利益	387	402	+3.9
設備投資	784	840	+7.1
減価償却費等 ^(*3)	775	814	+5.0

2019年3月期 通期実績	2020年3月期 通期予想
20,761	20,000
24,571	23,800
21,636	22,400
8,811	9,100
16,186	16,580
5,450	5,820
3,973	4,340
1,467	1,600
151	220
2,355	2,520
1,477	1,480
6.8	6.6
▲8	▲30
1,469	1,450
533	530
936	920
1,792	2,020
1,607	1,620

(*1) 北米セグメント, EMEA・中南米セグメント, 中国・APACの外部売上高合計。

(*2) 「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当期利益」を含む。

(*3) 2020年3月期第2四半期実績及び2020年3月期通期予想は、2019年4月から適用したIFRS16号（新リース基準）の影響額（第2四半期概算173億円、通期概算345億円）を含めずに値を算出。

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）

	2019年3月期 第2四半期実績 (4月～9月)	2020年3月期 第2四半期実績 (4月～9月)	2019年3月期 通期実績	2020年3月期 通期予想
公共・社会基盤	1,721	2,601	3,911	4,020
（再掲）中央府省・地方自治体・ヘルスケア	869	1,596	1,945	2,260
（再掲）テレコム・ユーティリティ	430	557	1,140	930
金融 ^(*1)	2,250	1,909	4,582	3,890
（再掲）銀行・保険・証券・クレジット・金融インフラ/NW	1,771	1,251	3,618	2,780
（再掲）協同組織金融機関	331	548	699	930
法人・ソリューション ^(*2,3)	1,442	1,575	3,077	2,970
（再掲）流通・サービス・ペイメント	337	354	730	730
（再掲）製造	881	980	1,888	1,840
（再掲）データセンタ・ネットワーク等ソリューション	183	198	380	330
北米	1,574	2,430	4,276	4,140
EMEA・中南米	2,057	2,188	4,574	4,660

受注残高内訳詳細

（単位：億円）

受注残高	23,997	25,125	24,571	23,800
公共・社会基盤	4,033	5,011	4,168	4,160
金融	8,359	7,992	8,288	7,570
法人・ソリューション	1,378	1,302	1,310	1,120
北米	7,325	7,967	7,847	7,670
EMEA・中南米	2,783	2,706	2,824	3,030

(*1) 金融の値は、「金融ネットワーク」の計上区分先の変更に伴い、実績及び2020年3月期通期予想の見直しを実施。

(*2) 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。

(*3) 法人・ソリューションの2019年3月期第2四半期実績値は、2019年3月期末に実施した計上内容見直しに基づく実績。

売上高（連結）

内訳詳細（外部顧客向け）

（単位：億円）

	2019年3月期 第2四半期実績 (4月～9月)	2020年3月期 第2四半期実績 (4月～9月)	2019年3月期 通期実績	2020年3月期 通期予想
公共・社会基盤	1,746	1,768	3,996	4,070
（再掲）中央府省・地方自治体・ヘルスケア	965	933	2,246	2,300
（再掲）テレコム・ユーティリティ	411	438	911	900
金融 ^(*1)	2,359	2,476	4,916	5,070
（再掲）銀行・保険・証券・クレジット・金融インフラ/NW	1,777	1,838	3,692	3,810
（再掲）協同組織金融機関	522	500	1,054	1,010
法人・ソリューション ^(*2,3)	1,809	2,074	3,792	4,060
（再掲）流通・サービス・ペイメント	597	708	1,217	1,470
（再掲）製造	905	1,036	1,917	1,900
（再掲）データセンタ・ネットワーク等ソリューション	289	285	570	620
北米	2,066	2,058	4,165	4,350
EMEA・中南米	2,050	2,155	4,339	4,390

製品及びサービス別（外部顧客向け）^(*4)

（単位：億円）

コンサルティング	1,072	1,206	2,339	3,450
統合ITソリューション	2,869	2,942	5,849	5,820
システム・ソフトウェア開発	2,766	2,791	6,021	5,730
メンテナンス・サポート	3,188	3,432	6,667	6,500
その他のサービス	332	407	760	900
製品及びサービス別の売上高 合計	10,227	10,778	21,636	22,400

(*1) 金融の値は、「金融ネットワーク」の計上区分先の変更に伴い、実績及び2020年3月期通期予想の見直しを実施。

(*2) 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。

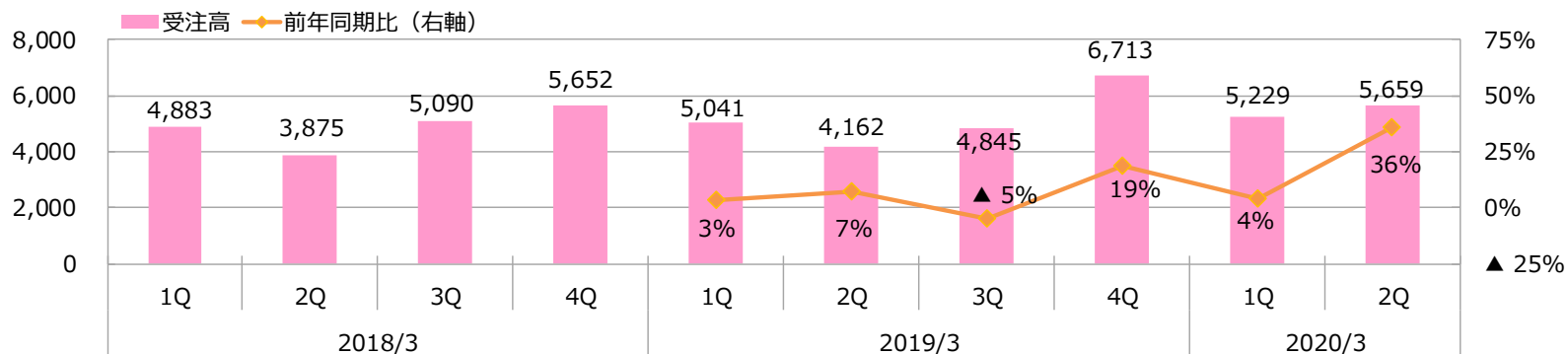
(*3) 法人・ソリューションの2019年3月期第2四半期実績値は、2019年3月期末に実施した計上内容見直しに基づく実績。

(*4) 製品及びサービス別（外部顧客向け）の値は、計上内容の見直しを実施。

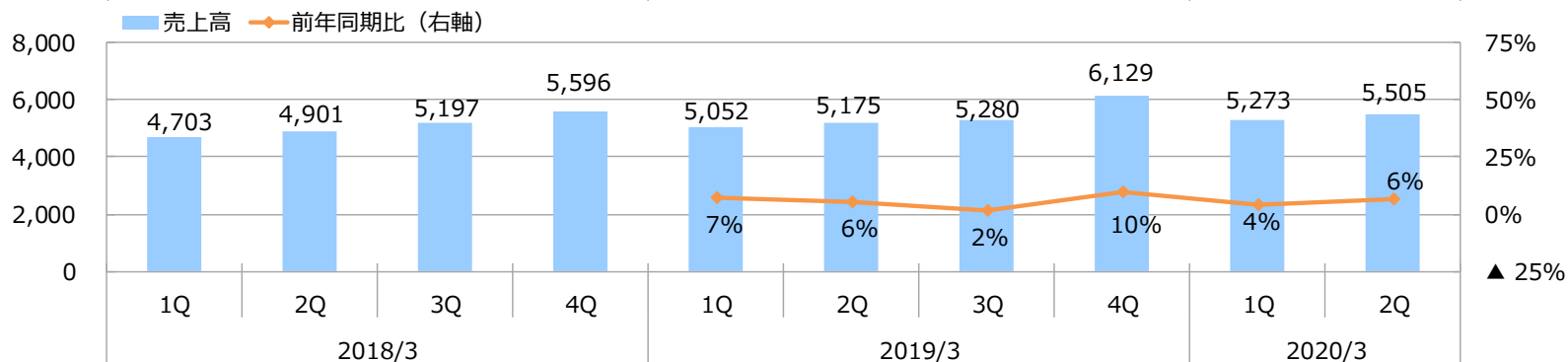
四半期情報 (連結)

(単位：億円、%)

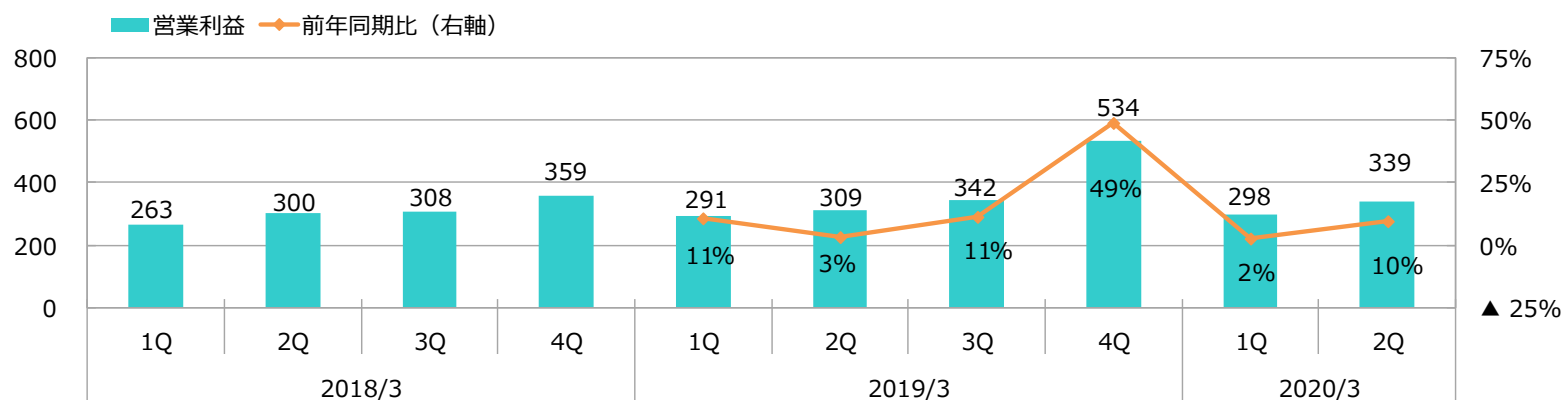
■ 受注高



■ 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，％）

	2019年3月期 第2四半期 実績レート (4月～9月) ①	2020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)	110.26	108.50	▲1.6%
EUR (ユーロ)	129.79	121.44	▲6.4%

	2019年3月期 通期実績 レート ③	2020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)	110.88	109.00	▲1.7%
EUR (ユーロ)	128.37	124.00	▲3.4%

3

巻末資料 - 中長期財務トレンド -

Appendices

- Mid- to long-term financial trends -

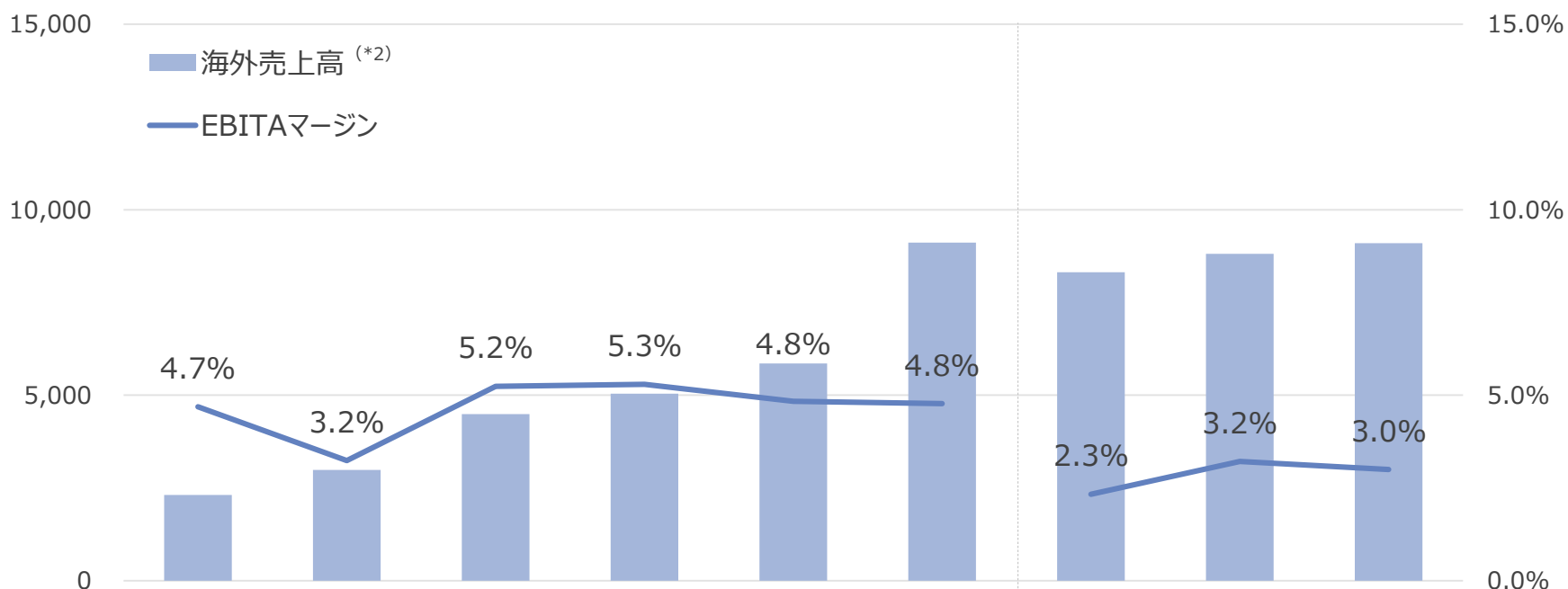
受注残高と売上高の推移

(単位：億円)



海外売上高と利益率の推移 ^{(*)1}

(単位：億円)



日本基準

IFRS

(単位：億円)

	2013/3	2014/3	2015/3	2016/3	2017/3	2018/3	2018/3	2019/3	2020/3 予想
海外売上高(*2)	2,313	2,987	4,490	5,044	5,863	9,111	8,313	8,811	9,100
EBITA(*3)	108	96	235	266	282	434	194	283	270

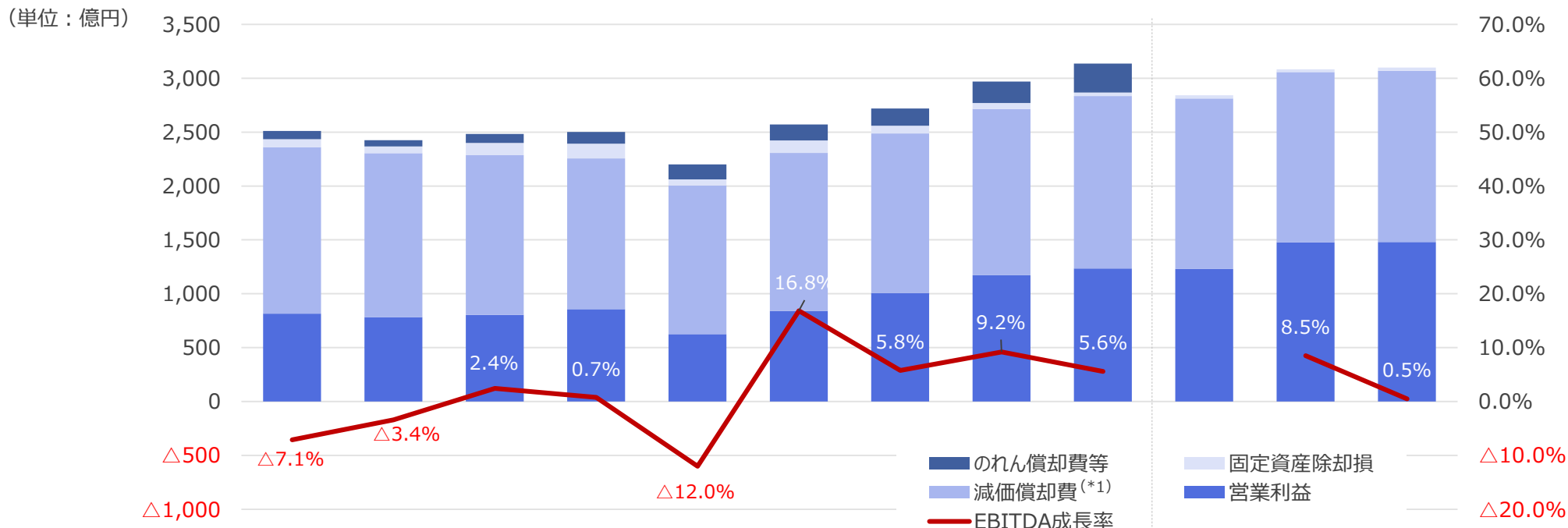
(*)1 2017年3月期までは旧グローバルセグメントの値、2018年3月期以降は北米セグメント、EMEA・中南米セグメント、中国・APACの合計値。

(*)2 外部顧客向け売上高。

(*)3 EBITA (日本基準) = 営業利益 (日本基準) + 買収に伴うのれん・PPA無形固定資産の償却費等

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

EBITDAの推移



日本基準

IFRS

(単位：億円)

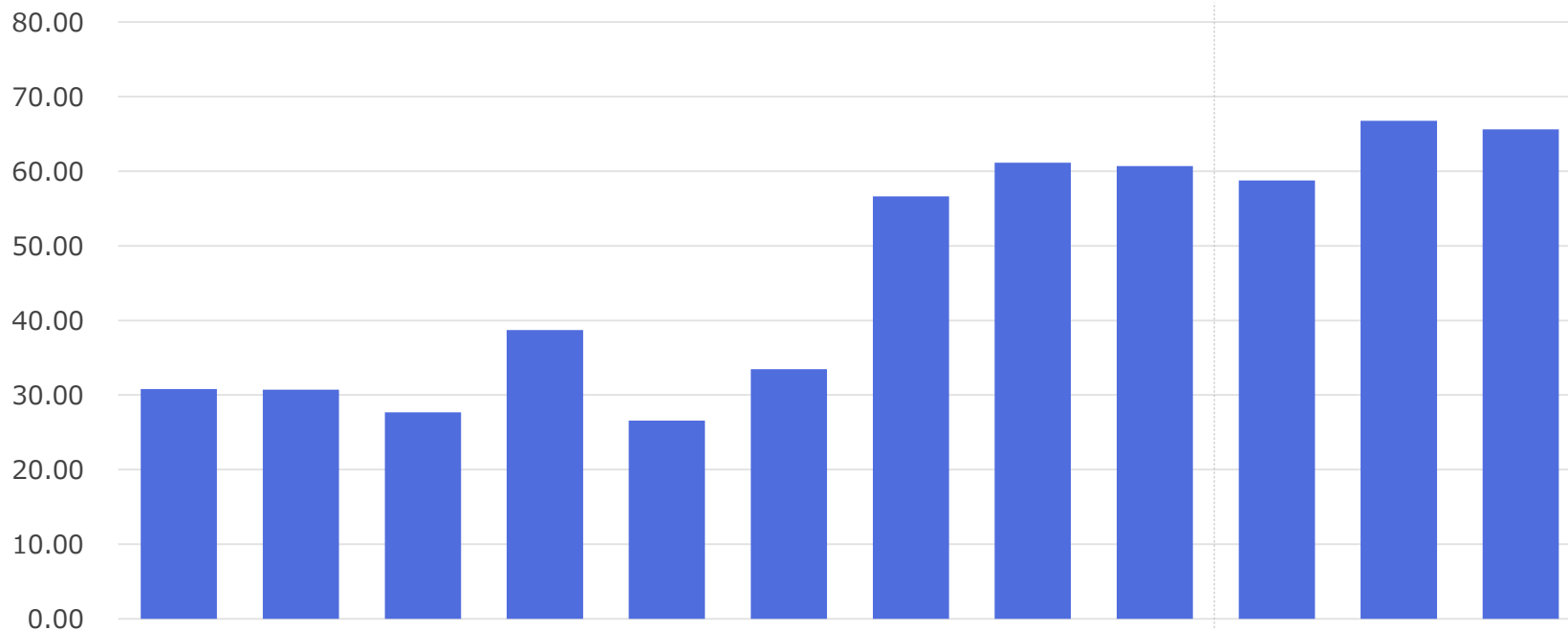
	2010/3	2011/3	2012/3	2013/3	2014/3	2015/3	2016/3	2017/3	2018/3	2018/3	2019/3	2020/3 予想
営業利益	816	783	804	856	625	840	1,008	1,171	1,235	1,231	1,477	1,480
減価償却費(*1)	1,545	1,522	1,483	1,400	1,380	1,468	1,479	1,545	1,600	1,581	1,580	1,590
固定資産除却損	74	63	113	138	56	116	72	54	32	31	27	30
のれん償却費等	75	57	83	107	140	147	160	200	269	-	-	-
EBITDA(*2)	2,511	2,426	2,485	2,503	2,202	2,573	2,721	2,971	3,137	2,842	3,084	3,100

(*1) 2020年3月期予想は、2019年4月から適用するIFRS16号（新リース基準）の影響額345億円(概算)を含めずに値を算出。

(*2) 日本基準の値は、のれん償却費等（減損損失を含む）を調整。

EPSの推移

(単位：円)



日本基準

IFRS

2010/3 2011/3 2012/3 2013/3 2014/3 2015/3 2016/3 2017/3 2018/3 2018/3 2019/3 2020/3 予想

当社株主に帰属する (*1,2)
当期利益 (億円)

431 430 388 543 372 469 794 857 851 824 936 920

EPS (円) (*3)

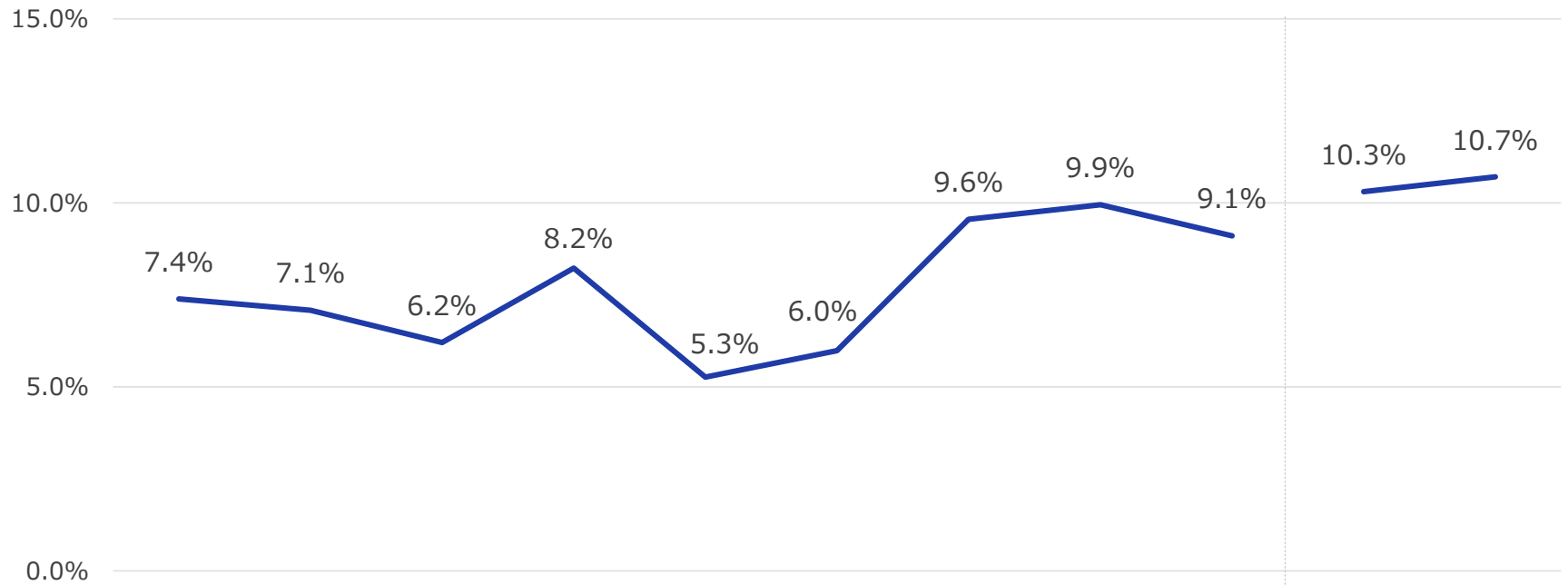
30.78 30.73 27.69 38.73 26.59 33.45 56.64 61.15 60.68 58.75 66.75 65.60

(*1) 日本基準では「親会社株主に帰属する当期純利益」。

(*2) 日本基準の値は、のれん償却費等 (減損損失を含む) を調整。

(*3) 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しており、当該株式分割を考慮した額を記載。

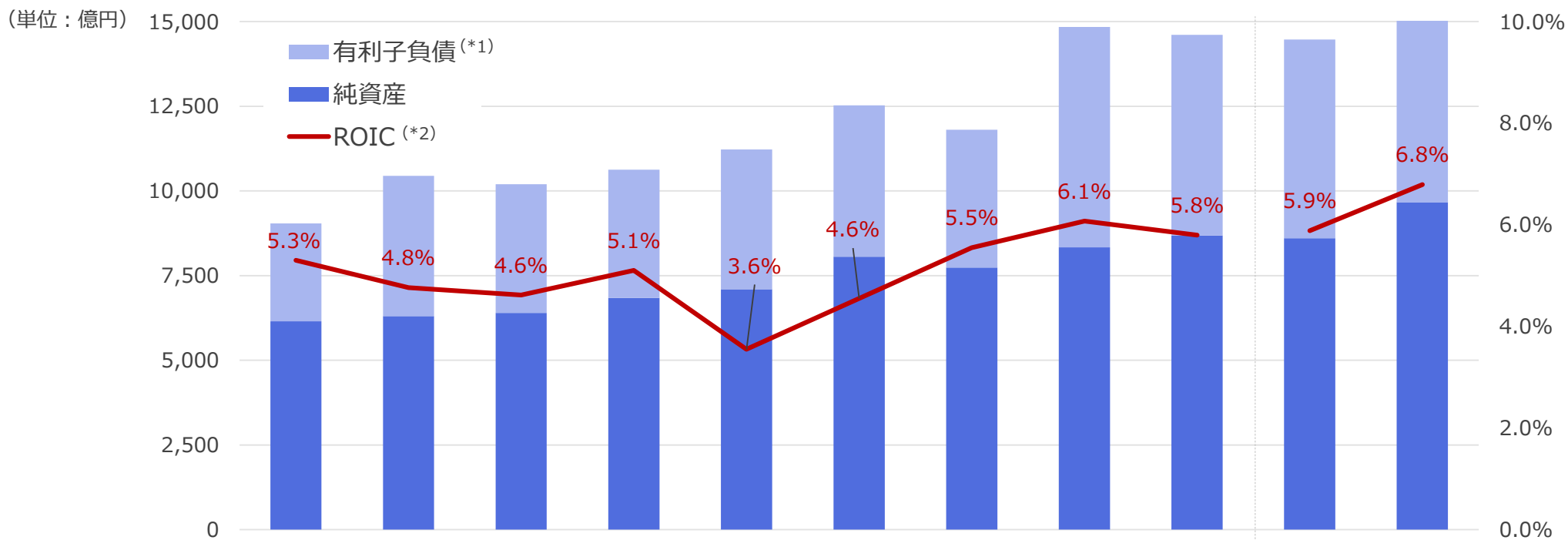
ROE^(*1)の推移



	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	2018/3	2019/3
当社株主に帰属する ^(*2,3) 当期利益	431	430	388	543	372	469	794	857	851	824	936
期末自己資本 ^(*3)	5,971	6,200	6,325	6,889	7,284	8,398	8,233	9,046	9,633	8,262	9,257

(*1) ROE = 当社株主に帰属する当期利益 / 期中平均自己資本
 (*2) 日本基準では「当社親会社に帰属する当期純利益」。
 (*3) 日本基準の値は、のれん償却費等（減損損失を含む）を調整。

ROICの推移

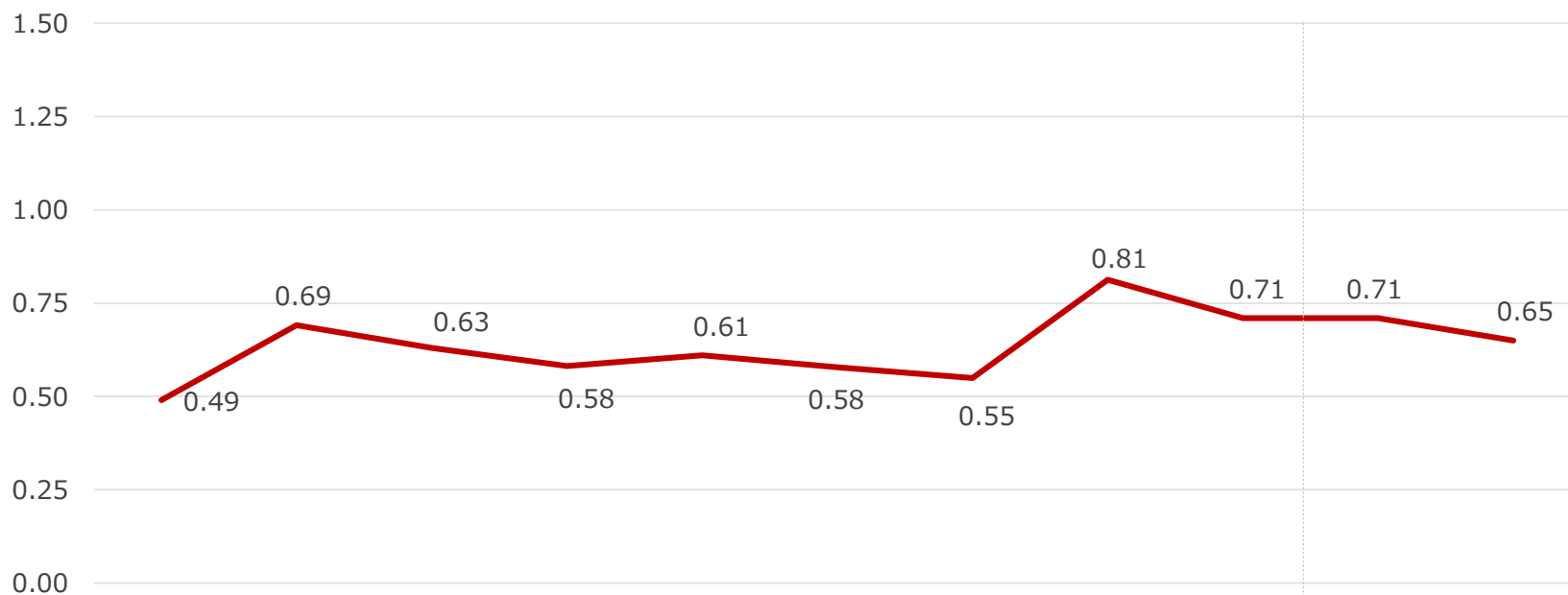


	日本基準									IFRS	
(単位：億円)	2010/3	2011/3	2012/3	2013/3	2014/3	2015/3	2016/3	2017/3	2018/3	2018/3	2019/3
営業利益	816	783	804	856	625	840	1,008	1,171	1,235	1,231	1,477
実効税率	40.69%	40.69%	40.69%	38.01%	38.01%	35.64%	33.06%	30.86%	30.86%	30.86%	30.62%
純資産	6,151	6,303	6,397	6,842	7,098	8,062	7,736	8,337	8,688	8,605	9,668
有利子負債 (*1)	2,891	4,144	3,802	3,783	4,129	4,469	4,070	6,508	5,920	5,863	6,050

(*1) 日本基準の値は、借入金、社債、リース債務の合計。IFRSの値は、借入金、社債の合計。

(*2) ROIC = (営業利益 × (1-実効税率)) / (期中平均純資産 + 期中平均有利子負債)

D/Eレシオ^(*1)の推移

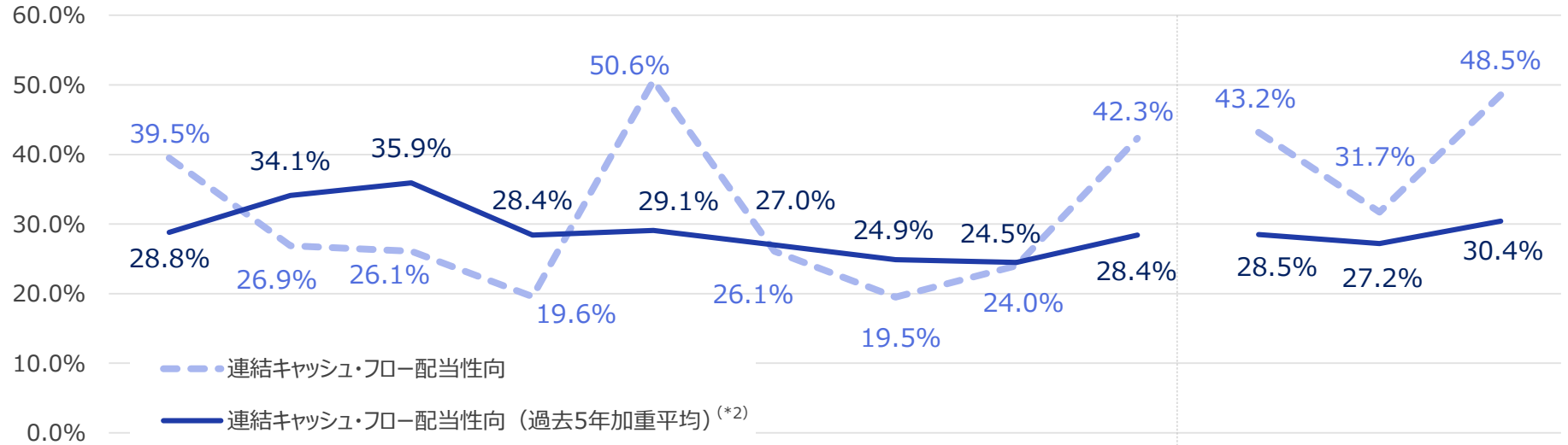


	日本基準										IFRS
(単位：億円)	2010/3	2011/3	2012/3	2013/3	2014/3	2015/3	2016/3	2017/3	2018/3	2018/3	2019/3
純資産	6,151	6,303	6,397	6,842	7,098	8,062	7,736	8,337	8,688	8,605	9,668
(再掲)純資産 非支配持分	306	287	340	328	329	327	327	315	350	343	411
有利子負債 ^(*2)	2,891	4,144	3,802	3,783	4,129	4,469	4,070	6,508	5,920	5,863	6,050

(*1) D/Eレシオ = 有利子負債 / (純資産-非支配持分)

(*2) 日本基準の値は、借入金、社債、リース債務の合計。IFRSの値は、借入金、社債の合計。

連結キャッシュ・フロー^(*1) 配当性向の推移



	日本基準									IFRS		
	2010/3	2011/3	2012/3	2013/3	2014/3	2015/3	2016/3	2017/3	2018/3	2018/3	2019/3	2020/3 予想
当社株主に帰属する 当期利益 (億円) ^(*3,4)	431	430	388	543	372	469	794	857	851	824	936	920
減価償却費 (億円) ^(*5)	1,545	1,522	1,483	1,400	1,380	1,468	1,479	1,545	1,600	1,581	1,580	1,590
固定資産除却損 (億円)	74	63	113	138	56	116	72	54	32	31	27	30
設備投資 (億円)	▲ 1,625	▲ 1,390	▲ 1,339	▲ 1,221	▲ 1,477	▲ 1,409	▲ 1,340	▲ 1,581	▲ 1,986	▲ 1,948	▲ 1,792	▲ 2,020
連結キャッシュ・フロー (億円)	425	625	645	860	332	645	1,006	876	496	487	751	520
1株あたり配当金 (円) ^(*6)	12	12	12	12	12	12	14	15	15	15	17	18
配当総額 (億円)	168	168	168	168	168	168	196	210	210	210	238	252

(*1) 連結キャッシュ・フロー = 当社株主に帰属する当期利益 + 減価償却費 + 固定資産除却損 - 設備投資

(*2) IFRSにおける過去5年加重平均において、2017年3月期以前は日本基準の値を使用。

(*3) 日本基準では「親会社株主に帰属する当期純利益」。

(*4) 日本基準の値は、のれん償却費等（減損損失を含む）を調整。

(*5) 2020年3月期予想は、2019年4月から適用するIFRS16号（新リース基準）の影響額345億円（概算）を含めずに値を算出。

(*6) 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。



NTT DATA

Trusted Global Innovator