

2021年3月期 第2四半期 決算説明資料

2020年11月2日
株式会社NTTデータ

1. 2021年3月期 第2四半期実績
2. 上期の事業状況及び主な取り組みについて
 - 新型コロナウイルス感染症の当社ビジネスへの影響
 - 上期の主な取り組み
3. 北米分野、EMEA・中南米分野の事業構造改革の進捗
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。



2021年3月期 第2四半期実績

Results for the Second Quarter of Fiscal Year Ending March 31, 2021

前期比増減概要 (2021年3月期 第2四半期実績)

新型コロナウイルス感染症拡大に伴い、北米、EMEA・中南米及び法人・ソリューションを中心に業績全体へのマイナス影響はあるものの、通期業績予想に向けて着実に進捗

- **受注高は、前期に獲得した大型案件の反動減等により減少**
- **売上高は、受注残高からの安定的な売上等により前年並みを確保**
- **営業利益は、事業構造改革費用の増加等はあるものの、不採算案件の抑制等により前年並み**

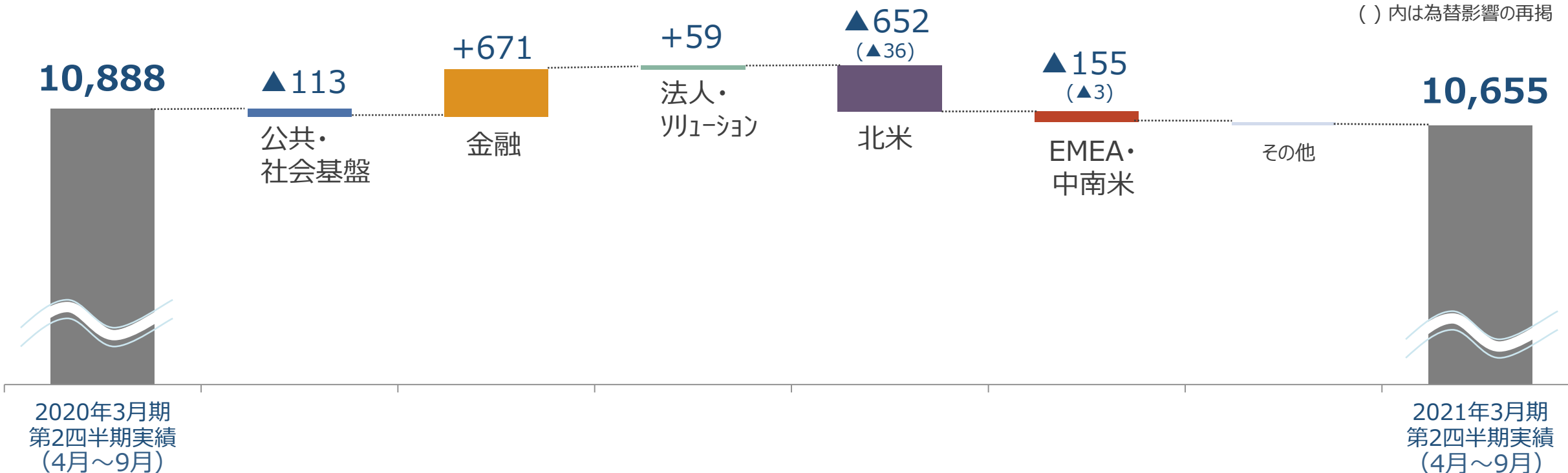
(単位：億円,%)

	2020年3月期 第2四半期実績 (4月～9月)	2021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	10,888	10,655	▲233	▲2.1%	➡
売上高	10,778	10,801	+23	+0.2%	➡
営業利益 (営業利益率)	638 (5.9%)	638 (5.9%)	+1 (▲0.0P)	+0.1%	➡
当社株主に帰属する 四半期利益	402	412	+10	+2.6%	➡

受注高 セグメント別増減 (2021年3月期 第2四半期実績)

(単位：億円)

() 内は為替影響の再掲



公共・社会基盤

前期に獲得した中央府省向け案件の反動減等により減少

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

新型コロナウイルス感染症拡大影響による減少はあるものの、流通・サービス向け案件の獲得等により増加

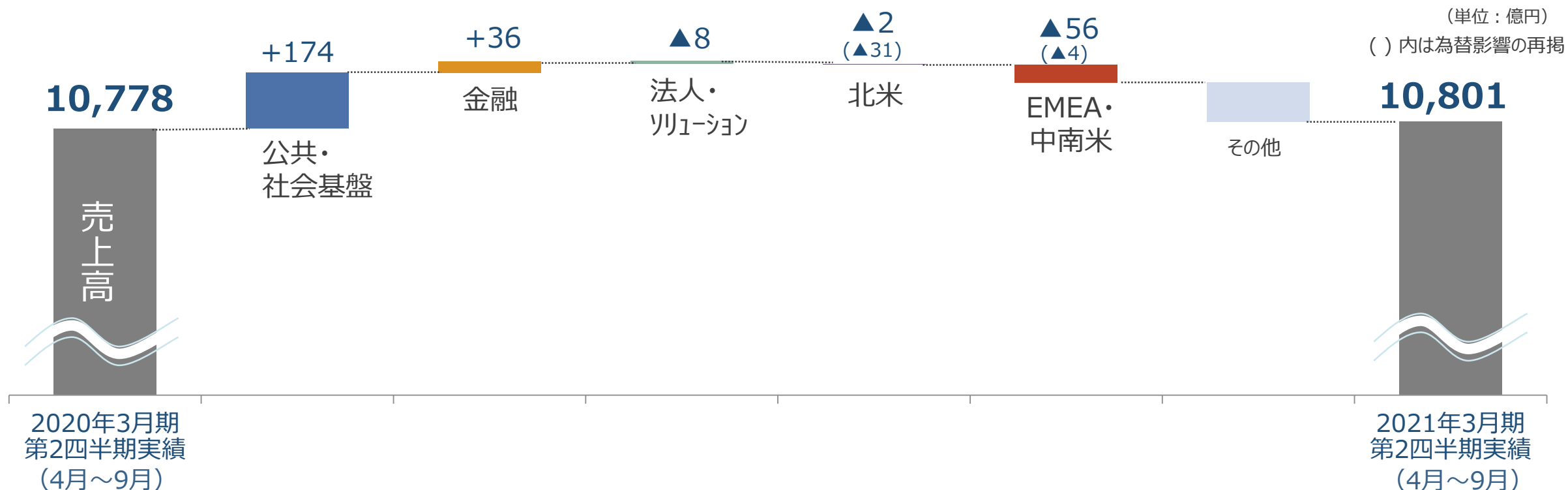
北米

新型コロナウイルス感染症拡大影響及び前期に獲得した公共向け案件の反動減等により減少

EMEA・中南米

新型コロナウイルス感染症拡大影響及び前期にドイツ等の欧州で獲得した案件の反動減等により減少

売上高 セグメント別増減 (2021年3月期 第2四半期実績)



公共・社会基盤

中央府省向けサービスの規模拡大等により増収

金融

一部グループ会社の減収等はあるものの、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

流通・サービス・ペイメント向けサービスの規模拡大等はあるものの、新型コロナウイルス感染症拡大影響等により前年並み

北米

M&Aによる規模拡大等により増収はあるものの、新型コロナウイルス感染症拡大影響及び為替影響等により前年並み

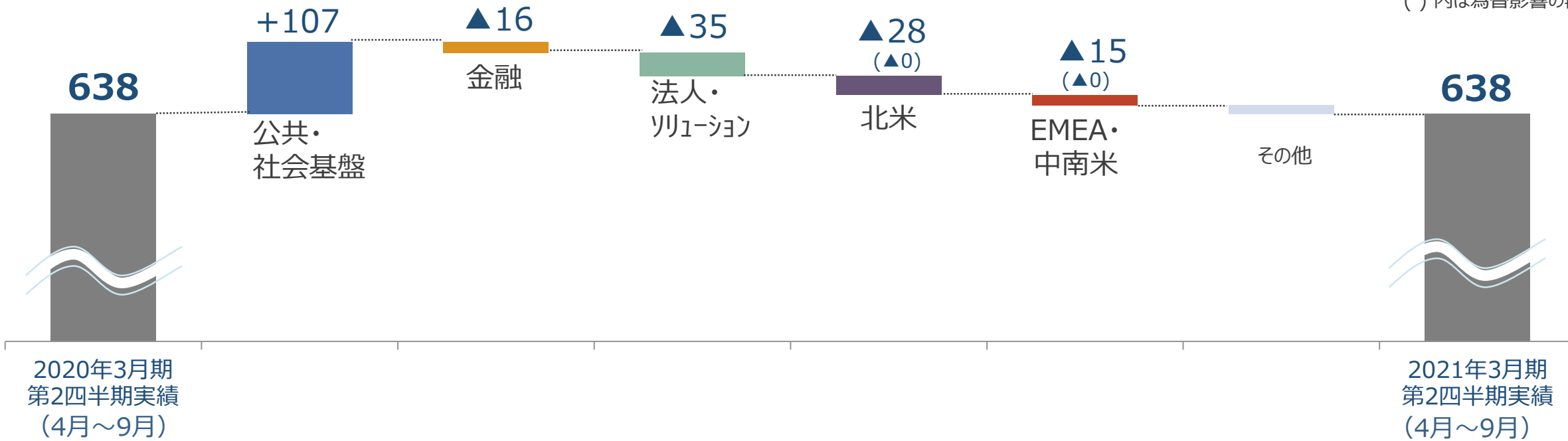
EMEA・中南米

イタリア等での堅実な売上確保はあるものの、新型コロナウイルス感染症拡大影響等により減収

営業利益 セグメント別増減 (2021年3月期 第2四半期実績)

(単位: 億円)

() 内は為替影響の再掲



公共・社会基盤

増収及び不採算案件の抑制等により増益

金融

増収による増益はあるものの、一部グループ会社の減収等により減益

法人・ソリューション

新型コロナウイルス感染症拡大影響による売上高販管費率の悪化等により減益

北米




新型コロナウイルス感染症拡大影響及び将来に向けた事業構造改革の実施に伴う費用増等により減益

EMEA・中南米

事業構造改革の効果が始まってはいるものの、追加コストの発生を含む新型コロナウイルス感染症拡大影響等により減益

公共・社会基盤 (2021年3月期 第2四半期実績)

(単位：億円,%)

	2020年3月期 第2四半期実績 (4月～9月)	2021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	2,601	2,488	▲113	▲4.4%	
売上高	2,130	2,304	+174	+8.2%	
営業利益 (営業利益率)	133 (6.3%)	240 (10.4%)	+107 (+4.2P)	+80.0%	




受注高 前期に獲得した中央府省向け案件の反動減等により減少

売上高 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 増収及び不採算案件の抑制等により増益

金融 (2021年3月期 第2四半期実績)

(単位：億円,%)

	2020年3月期 第2四半期実績 (4月～9月)	2021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	1,909	2,580	+671	+35.2%	
売上高	2,809	2,845	+36	+1.3%	
営業利益 (営業利益率)	248 (8.8%)	232 (8.2%)	▲16 (▲0.7P)	▲6.4%	




受注高 銀行向け案件の獲得等により増加

売上高 一部グループ会社の減収等はあるものの、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 増収による増益はあるものの、一部グループ会社の減収等により減益

法人・ソリューション (2021年3月期 第2四半期実績)

(単位：億円,%)

	2020年3月期 第2四半期実績 (4月～9月)	2021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	1,575	1,634	+59	+3.7%	
売上高	2,821	2,813	▲8	▲0.3%	
営業利益 (営業利益率)	265 (9.4%)	231 (8.2%)	▲35 (▲1.2P)	▲13.1%	





受注高 新型コロナウイルス感染症拡大影響による減少はあるものの、流通・サービス向け案件の獲得等により増加

売上高 流通・サービス・ペイメント向けサービスの規模拡大等はあるものの、新型コロナウイルス感染症拡大影響等により前年並み

営業利益 新型コロナウイルス感染症拡大影響による売上高販管費率の悪化等により減益

北米 (2021年3月期 第2四半期実績)

(単位：億円,%)

	2020年3月期 第2四半期実績 (4月～9月)	2021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	2,430	1,778	▲652	▲26.8%	
売上高	2,085	2,083	▲2	▲0.1%	
EBITA ^(*1) (EBITAマージン)	56 (2.7%)	31 (1.5%)	▲26 (▲1.2P)	▲45.5%	
営業利益 (営業利益率)	1 (0.1%)	▲26 (▲1.3%)	▲28 (▲1.3P)	-	

(*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 新型コロナウイルス感染症拡大影響及び前期に獲得した公共向け案件の反動減等により減少





売上高 M&Aによる規模拡大等により増収はあるものの、新型コロナウイルス感染症拡大影響及び為替影響等により前年並み

EBITA 新型コロナウイルス感染症拡大影響及び将来に向けた事業構造改革の実施に伴う費用増等により減益

営業利益 新型コロナウイルス感染症拡大影響及び将来に向けた事業構造改革の実施に伴う費用増等により減益

EMEA・中南米 (2021年3月期 第2四半期実績)

(単位: 億円, %)

	2020年3月期 第2四半期実績 (4月~9月)	2021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	2,188	2,033	▲155	▲7.1%	
売上高	2,175	2,119	▲56	▲2.6%	
EBITA ^(*) (EBITAマージン)	36 (1.6%)	14 (0.7%)	▲21 (▲1.0P)	▲60.0%	
営業利益 (営業利益率)	10 (0.5%)	▲5 (▲0.2%)	▲15 (▲0.7P)	—	

(*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 新型コロナウイルス感染症拡大影響及び前期にドイツ等の欧州で獲得した案件の反動減等により減少

売上高 イタリア等での堅実な売上確保はあるものの、新型コロナウイルス感染症拡大影響等により減収

EBITA 事業構造改革の効果が出始めてはいるものの、追加コストの発生を含む新型コロナウイルス感染症拡大影響等により減益

営業利益 事業構造改革の効果が出始めてはいるものの、追加コストの発生を含む新型コロナウイルス感染症拡大影響等により減益

2-1

新型コロナウイルス感染症拡大の当社ビジネス への影響

Impact of COVID-19 on NTTD Business

新型コロナウイルス感染症の当社ビジネスへの影響

- 全般的に8月の業績予想公表段階で想定していたマイナス影響は少なく、既存ビジネス及びデジタル関連案件を中心として堅調に推移しているが、引き続き、欧州の感染再拡大をはじめとして、各地域経済、企業活動の影響を注視していく

業績予想公表時 (2020/8/7) の想定

公共・社会基盤分野

中央府省を中心とした重要社会インフラへの影響は小さいものの、各地域における法人系ビジネスやテレコム領域はIT投資抑制によるマイナス影響が見込まれる

金融分野

銀行や保険、証券を中心にデジタル化によるプラス影響があるものの、地域経済悪化による banking 領域の開発着手延伸等のマイナス影響が出始めている

法人・ソリューション分野

ペイメント領域の需要拡大が見込まれるものの、流通サービス業及び製造業の自粛による需要減、IT投資の抑制によるマイナス影響が大きい

北米分野

公共領域は堅調であるものの、製造業、医療機関におけるIT投資抑制で、一時的にITOやBPOの大型案件の受注は減少するためマイナス影響が大きい

EMEA・中南米

スペインを中心とした公共、ユーティリティは堅調であるものの、ドイツの自動車領域、スペインのホスピタリティ、リテール領域でのマイナス影響が大きく、加えて中南米の通貨下落による為替のマイナス影響がある

第2四半期の状況 | 対業績予想

各地域における法人系ビジネスは一部影響が出ているものの、テレコム領域は当初想定よりも影響が少なく、中央府省は堅調に推移している

バンキング領域を中心とした一部案件の中止・延期による影響が出ているものの、銀行や保険、証券を中心とした金融機関向け案件の拡大により当初想定よりも堅調に推移している

製造業を中心としたコロナ影響は継続しているものの、ペイメント領域の需要拡大、流通サービス業のデジタル案件拡大により、当初想定よりも堅調に推移している

製造業及び医療機関におけるIT投資抑制の影響が出ているものの、大型案件の復調、デジタル関連案件の活性化により、当初想定よりも影響が少ない

新たなロックダウンや移動制限の発生により、スペインの金融機関、ドイツの自動車への影響、中南米の通貨下落による為替影響を受けているものの、イタリアを中心としたデジタル関連案件等の活性化により当初想定よりも影響が少ない

日本

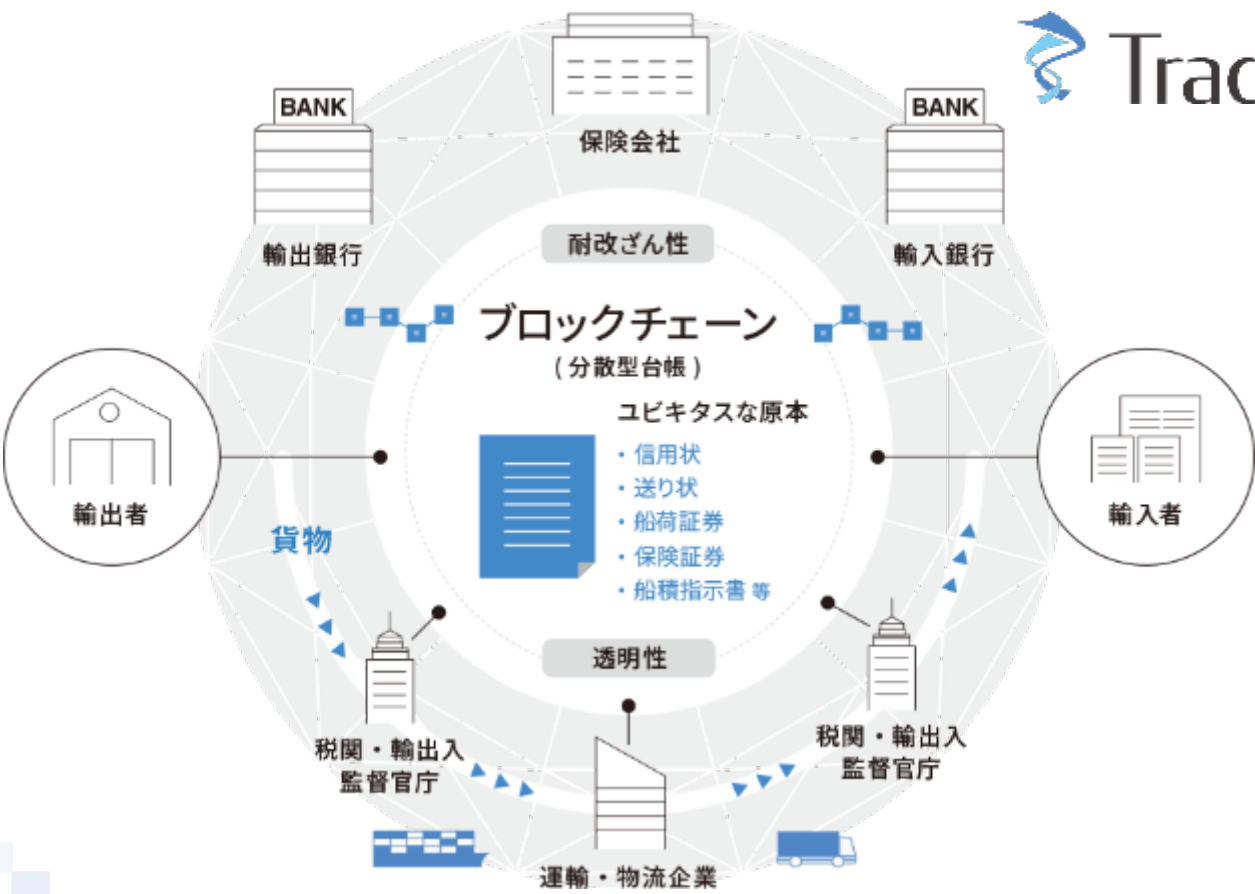
欧米

2-2

上期の主な取り組み

Main Initiatives in Half of This Year

ブロックチェーン技術を活用し貿易事務の効率化や業界横断で貿易データの電子化を実現する貿易情報連携プラットフォーム「TradeWaltz®」の運営会社（※1）を設立



オープンでグローバルな貿易エコシステム

全ての貿易文書を
構造化データとして蓄積

改ざん困難な仕組みと記録の不可逆性
により貿易文書の原本性を担保

正確でリアルタイムに共有できる
貿易データで新たなビジネスの可能性

ブロックチェーン技術を用いて貿易文書の電子化や
貿易関係者の間で一気通貫の情報共有を実現

(※1) 出資企業 : NTTデータ、三菱商事、豊田通商、
東京海上日動、三菱UFJ銀行、兼松、損保ジャパン

クラウドベースのデータ蓄積に強みを持つSnowflake社と資本業務提携を実施 AI・データ活用領域の既存サービスとの連携を通じて、DXの加速を支援するプログラムを強化

- (1) 商号 Snowflake Inc. (読み：スノーflake インク)
- (2) 事業内容 クラウド・データプラットフォーム
- (3) 本社所在地 アメリカ合衆国 カリフォルニア州 サン・マテオ



2020年9月にIPOを実施し、ソフトウェア企業として過去最高額となるほど市場注目度が高い企業

AI・データ活用を
起点とした
ビジネス価値の創出

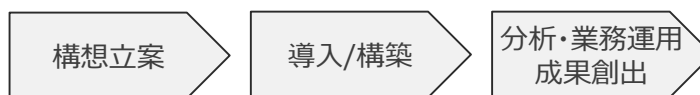
デジタルサクセス™プログラム

プロフェッショナル
サービス

DXの構成要素を多面的にサポート



DXによるお客様の成功をEnd to Endでサポート



ソリューション・
テクノロジー

AI・データ民主化プラットフォーム

企業間連携・IoTプラットフォーム

機械学習運用サービス

データ収集・加工

データ蓄積

データ分析

データ活用



Salesforce

DataRobot, Incとは2020年3月に戦略的資本提携を実施

新たな社会の実現に向けて「withコロナで加速するDXソリューション」を発表 事業を通じた課題解決の取り組みとして、変革が期待される社会・企業への貢献を加速していく

企業・業界に求められる新しいデザイン

- 不確実な状況に適応できるサプライチェーン、データ連携の在り方が求められる
- あらゆるコンタクトポイントが非対面に置き換えられ、全ての顧客接点がデータ化され、新たな価値創造の源泉となる
- リモートワークが主流となりオフィスの役割が変わり、ビジネス環境を支えるITインフラやセキュリティの有り方も進化する

Withコロナで加速するDXソリューション

不確実性の時代における
デジタルサプライチェーン

ブロックチェーン
SCM
企業間連携

データを活用した
New Normalの
顧客接点のあり方

非対面チャネル
デジタルサクセス
CRM・AI・BI
データ活用

ワークプレイスを
デザインする
—多様化する働き方へ—

オフィス変革
リモートワーク

ゼロトラスト時代における
サイバーセキュリティ

クラウドセキュリティ
EDR

Withコロナ時代における
システム運用のあり方

ITインフラ
マネージドサービス
自動化
省力化・無人化
遠隔/在宅対応



第1四半期にウィズコロナにおける様々な社会課題の解決、新しい社会の実現に向けて 事業を通じた社会貢献の加速と我々自身の変革の推進を開始

NTTデータが考える新たな社会

新型コロナウイルス感染症による影響

“生身の人間の活動”としてのリアル



進化

オンラインという“新しいリアル”

目的に応じて、自在に使いこなすことができる社会
＝リアルとオンラインのベストミックス

事業を通じた社会貢献の加速 ～新しい社会の実現に向けた課題解決～

社会

新しい社会
新しい国家

生活

新しい生活
消費者行動

業界

新しい業界
企業のしくみ

NTTデータの変革

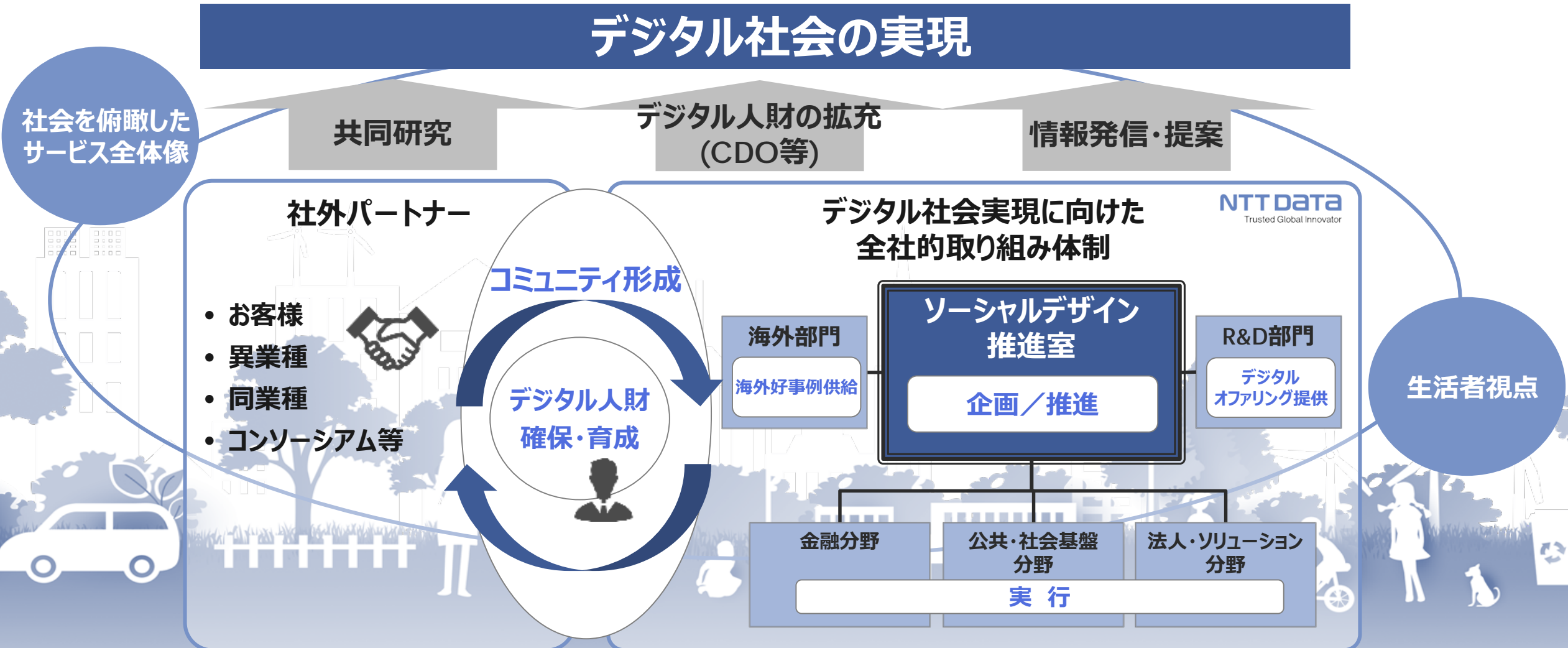
～新しい社会の実現に向けた働き方改革～

多様な働き方

先進的な
業務プロセス

安心・安全な
職場環境

社会全体のデジタルトランスフォーメーションに貢献すべく「ソーシャルデザイン推進室」を新設し、公共分野のみならず業界を超えて、全社的な取り組みとして活動を加速させていく



3

北米分野、EMEA・中南米分野の事業構造 改革の進捗

Progress of Structural Transformation in North America, EMEA & LATAM

3-1. 北米/EMEA中南米の事業構造改革の進捗状況

- 北米については事業構造改革の実行を前倒し、計画通りに進捗中
- EMEA・中南米については昨年度より実施した事業構造改革の成果によりデジタル案件の獲得が増加中

	項目	進捗状況・実施内容	
北米	デジタル人材拡充とリスキル	<ul style="list-style-type: none"> ● 昨年度から継続してデジタル変革対応を計画通り実行中 アウトソーシングの高度化に向けて、ServiceNowの専門コンサルティング企業であるACORIO LLCを買収 	事例紹介
	リソースの最適化	<ul style="list-style-type: none"> ● 事業構造改革の実行を前倒し、計画通りに推進中 デジタル変革への対応に加え、新型コロナに起因する受注減に対応し、人的リソースの最適化を実行中 	
	オフィス及びデータセンターの統廃合	<ul style="list-style-type: none"> ● コロナ禍におけるニューノーマルに応じたワークスタイル変革を推進中 オフィスは統廃合による削減を実施中。また、データセンターもフロア利用の効率化を進め縮小する計画を推進中 	
EMEA・中南米	FY19の成果を元にした新規事業機会への対応	<ul style="list-style-type: none"> ● 昨年度実行した事業構造改革の成果により、デジタル案件獲得が増加傾向 <ul style="list-style-type: none"> ✓ イタリアの大手エネルギー企業におけるDXパートナーとして複数年契約を獲得 ✓ 先進的医療ソリューションであるehCOSにおける新規顧客獲得 	事例紹介 事例紹介
	事業機会の獲得に向けた構造改革の継続	<ul style="list-style-type: none"> ● 昨年度からの事業構造改革を継続中 デジタル人材の拡充、デジタルソリューション・オファリングに対応したデジタル提供力の強化、開発力強化のための自動化、オペレーション効率化・最適化等を引き続き推進中 	

ServiceNowの専門コンサル企業であるAcorio社を買収 デジタルオフリングの拡充を通じて、北米及びグローバルでのお客様のDX推進に貢献していく

(1) 商号	Acorio LLC (読み: アコリオ エルエルシー)
(2) 事業内容	ServiceNow関連の戦略・アーキテクチャ策定、導入支援、オペレーション支援等
(3) 本社所在地	米国 マサチューセッツ州 ボストン
(4) 従業員数	約250名

ServiceNow関連サービス強化と既存人財のリスク

- 成長著しいServiceNow関連サービスを大幅に強化し、北米分野で戦略的に取り組んでいるデジタル対応力強化を推進
- 既存人財のスキル向上を含めたデジタルオフリングの拡充を通じて、北米及びグローバルでのお客様のDX推進に貢献していく

世界最大規模のServiceNow専門コンサルティング企業

Forbes BEST STARTUP EMPLOYERS 2020

2020 REGIONAL PARTNER AWARD WINNER

acorio
POWER UP YOUR BUSINESS

ServiceNow認定資格数
Top10 (グローバル)

ServiceNow社
「Elite Partner」認定

NTT DATA Group | 2020.10-

デジタル対応力強化

- ServiceNow関連サービスの大幅強化
- 人財採用・育成プロセスの拡充
- 既存人財のスキル向上

acorio
an NTT DATA Company

北米・グローバル
マーケットにおける
お客様のDX
に貢献

世界約70ヶ国に事業展開するイタリアの大手エネルギー企業であるEni社から、アプリケーション開発領域におけるデジタルトランスフォーメーション案件を新たに受注

4yrs Contract
Application Portfolio
Management and
Development Services
for ENI upstream
Digital Transformation



**デジタル化構想のコンサルティングから導入までお客様のデジタル変革を一貫してサポート
世界に存在しているエネルギー機器からの情報を集約し、高い次元での戦略的情報活用を実現**

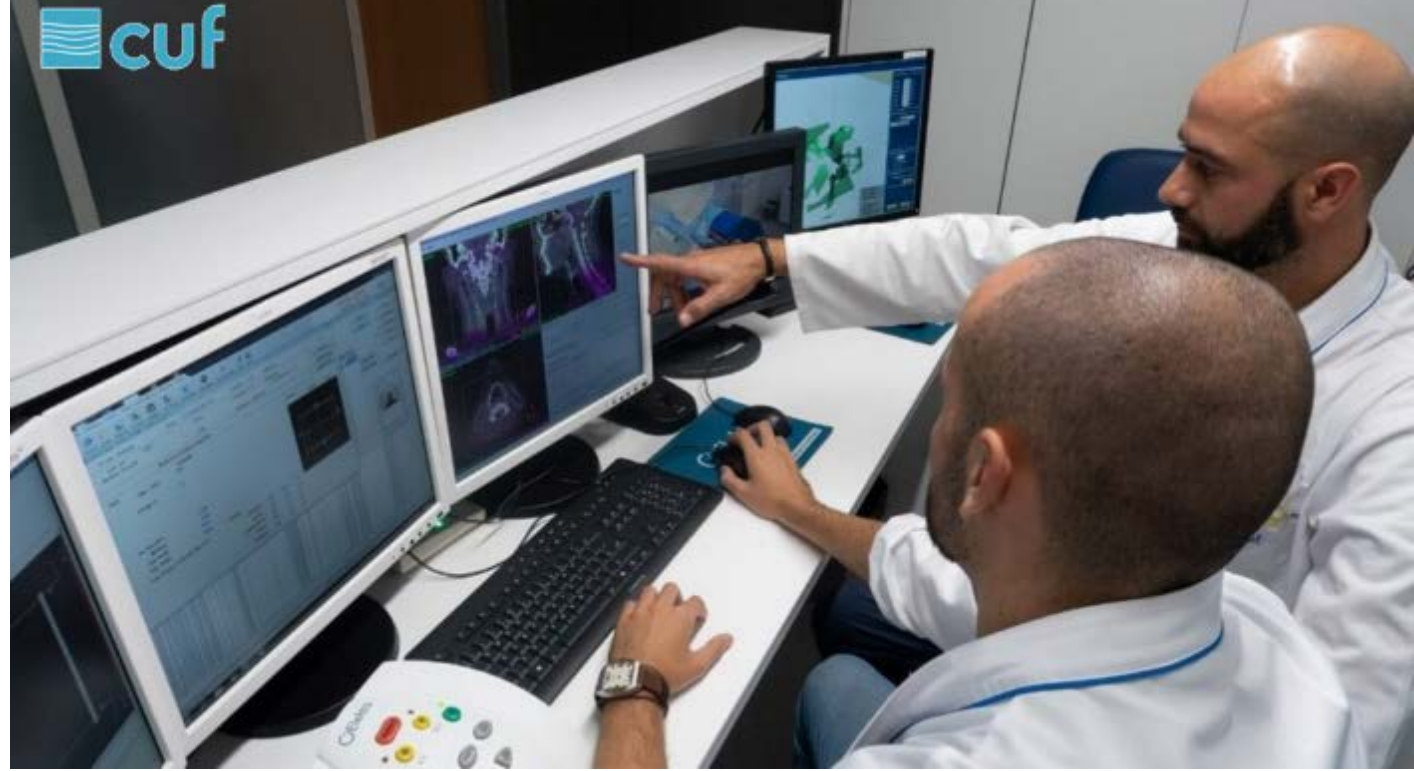
DIGITAL TRANSFORMATION – We support collection & information analysis on ENI'S WORLDWIDE OIL BUSINESS to help building a DATA DRIVEN COMPANY. Information are now interactive and characterized by a clear and intuitive high quality UX TO HAVE THE RIGHT FOCUS ON THE VALUE OF INFORMATION

BUSINESS AGILITY – We promoted DESIGN THINKING APPROACH & AGILE MINDSET to inspire and explore the value of Business Agility.

Which RESULTS 1) Innovation on Exploration fields, 2) Ideas, Creativity & strong Collaboration, 3) Final result “really” adherent to company needs

ポルトガルで最大の医療機関であるCUFが、everisが保有する医療ソリューションを新規採用 効率的な医療業務の実現に貢献していく

Leading innovation
and
digital transformation
in healthcare with
ehCOS solution



デジタル技術を活用した、先進的医療ソリューションであるehCOSが評価され、効率的な医療業務の実現に貢献

CUF awarded the contract to everis Group in recognition of the Group's track record in providing services to healthcare sector clients and its flexible attitude toward requests from clients and because "ehCOS" uses the latest advanced technology to boost innovation and new processes in healthcare units.

4

巻末資料 - 事業トピックス -

Appendices
- Business topics -

公共機関の安心・安全・便利なクラウド活用を実現するサービス提供を開始



当社は、公共機関において求められるシステムの運用品質やセキュリティ等の要件を満たしつつ、デジタル技術を活用した最適なサービス提供を行うためのクラウド基盤マネージドサービス「Digital Community Platform」を提供しており、その機能追加として、既存のシステムが保有する情報とクラウドサービスを安心・安全・便利につなぐ「DCPF クラウドコネクトサービス」を、2020年9月に提供開始しました。

本サービスは既存のシステムをそのまま活用するため、管理者は従来通りの運用が可能であり、加えて、情報漏えいの防止、ユーザーの利便性向上、管理者業務の簡素化、コンプライアンス強化等により安心・安全なクラウドサービス利用を実現します。

近年、クラウド・バイ・デフォルト原則^(注1)のもと、官庁をはじめとした公共機関においてクラウドサービス活用の流れが加速しており、当社は本サービスを含む「Digital Community Platform」を通して、公共機関におけるクラウドサービスの利用を促進し、公共機関の生産性向上や働き方変革に寄与していきます。

(注1) クラウド・バイ・デフォルト原則

日本政府が2018年6月に公表した「政府情報システムにおけるクラウドサービスの利用に係る基本方針（案）」において、政府情報システムの整備に関してクラウドサービスの利用を第一候補として検討を行うものとする方針のことで。

Snowflake Inc.とのDX加速に向けた資本業務提携に合意



当社は、クラウドの特性を最大限に活かしたデータプラットフォーム「Snowflake」を提供するSnowflake Inc.との資本業務提携に、2020年9月に合意しました。

今回の資本業務提携により、当社グループの有するAI・データ活用領域を中心とするサービスと、Snowflake Inc.が有するクラウド・データプラットフォームとの連携を通じて、あらゆる組織のデータドリブン^(注1)化を国内外で加速していきます。具体的な協業内容としては、当社が提供するデータ活用プラットフォームの強化、両社によるSnowflake専門体制設置を通じたお客さまサポートの強化、及び当社グループのSnowflake技術者育成の加速等を推進し、国内外でのパートナーシップを強化します。

今後、当社はSnowflakeを含む「デジタルサクセスプログラム」^(注2)全体で、2025年までに売上高を300億円規模に拡大することをめざします。

(注1) データドリブン

事業における意思決定や課題解決を、データに基づいてより効果的に実施する手法のことです。

(注2) 「デジタルサクセスプログラム」

グローバル500社以上での実績を基にした、当社が提供するAI・データ活用を起点とする実践的なビジネス変革プログラムのことです。



ServiceNow関連のケイパビリティ拡充に向けて Acorio LLCの買収を実施し、北米分野におけるデジタル対応力強化を推進

当社子会社であるNTT DATA Servicesは、ServiceNow^(注1) 専門コンサルティング企業として複数の業界のお客様に対してサービス提供しており、ServiceNow, Inc.のElite Partner^(注2)として認定されているAcorio LLCを買収することについて、2020年8月に合意しました（2020年10月買収完了）。

本買収を通じて、ServiceNowの導入支援等の一連のサービスを大幅に強化するとともに、お客様のデジタルワークフローの確立を支援するための専門的な知見を獲得します。また、ServiceNow関連の人財採用・育成プロセスについても拡充し、ServiceNow関連事業の拡大に必要となる人財の確保に加えて、既存人財のスキル向上を図ることが可能となります。

今後も、北米分野で戦略的に取り組んでいるデジタル対応力強化を推進し、既存人財のスキル向上を含めたデジタルオフリングの拡充を通じて、お客様のデジタルトランスフォーメーションの推進に貢献していきます。

(注1) ServiceNow

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

(注2) Elite Partner

ServiceNow, Inc.が提供するパートナープログラムの中でも、ServiceNowを利用した業務に一定以上の成果を上げ、豊富な導入実績、顧客満足度及び多数の認定資格者を有しているなど、トップレベルであると認定されたパートナーのことです。



ポルトガル最大の医療機関の新基幹システム導入案件を受注

当社子会社であるeveris Groupは、ポルトガル最大の医療提供会社であるCUFより、新基幹システムの導入案件を、2020年7月に受注しました。

本案件は、CUFが有する18の医療機関に対して、everis Groupが持つ医療機関向けソリューション「ehCOS」を導入するもので、契約期間は10年、総売上高は3千万ユーロ超となる見込みです。受注にあたっては、「ehCOS」が先進的なデジタル技術を活用することで、医療機関における新しいプロセスやイノベーションを促進することに加え、everis Groupのヘルスケア領域でのサービス提供実績やお客様の要望への柔軟な対応等が高く評価されました。今後、「ehCOS」に更なる機能を追加し、CUFの業務プロセスの合理化、デジタル化、最適化に加え、遠隔医療やIoTの活用等の革新的な医療サービスの提供をサポートします。

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，%)

	2020年3月期 第2四半期実績 (4月～9月)	2021年3月期 第2四半期実績 (4月～9月)	前期比 (%)
受注高	10,888	10,655	▲2.1
受注残高	25,125	26,792	+6.6

売上高	10,778	10,801	+0.2
（再掲）海外売上高 ^(*1)	4,398	4,336	▲1.4
売上原価	8,096	8,092	▲0.1
売上総利益	2,682	2,710	+1.0
販売費及び一般管理費	2,045	2,071	+1.3
販売費	734	816	+11.2
研究開発費	91	104	+13.9
管理費等	1,220	1,152	▲5.6
営業利益	638	638	+0.1
営業利益率(%)	5.9	5.9	▲0.0P
金融収益・費用／ 持分法投資損益	▲8	▲10	▲27.5
税引前当期利益	629	628	▲0.3
法人所得税費用等 ^(*2)	228	216	▲5.2
当社株主に帰属する 当期利益	402	412	+2.6

設備投資	840	833	▲0.8
減価償却費等 ^(*3)	803	847	+5.4

2020年3月期 通期実績	2021年3月期 通期予想
22,752	19,000
26,363	25,100

22,668	21,700
9,067	8,200
16,946	16,100
5,722	5,600
4,413	4,400
1,535	1,550
218	220
2,660	2,630
1,309	1,200
5.8	5.5
▲108	▲60
1,202	1,140
450	430
751	710

1,938	1,800
1,638	1,750

(*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月期以降はリース償却費（2020年3月期第2四半期実績183億円、2021年3月期第2四半期実績212億円、2020年3月期実績383億円、2021年3月期予想350億円（概算））を含めずに算出。

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）

	2020年3月期 第2四半期実績 (4月～9月)	2021年3月期 第2四半期実績 (4月～9月)	2020年3月期 通期実績	2021年3月期 通期予想
公共・社会基盤	2,601	2,488	4,770	3,990
（再掲） 中央府省・地方自治体・ヘルスケア	1,596	1,620	2,813	2,180
テレコム・ユーティリティ	557	417	1,137	1,000
金融	1,909	2,580	4,307	4,160
（再掲） 銀行・保険・証券・クレジット・金融インフラ/NW	1,251	2,117	2,958	3,200
協同組織金融機関	548	313	1,136	780
法人・ソリューション ^(*1)	1,575	1,634	3,428	3,100
（再掲） 流通・サービス・ペイメント	354	430	786	675
製造	980	898	2,156	1,980
データセンタ・ネットワーク等ソリューション	198	257	400	365
北米	2,430	1,778	4,716	3,210
EMEA・中南米	2,188	2,033	5,137	4,240

受注残高内訳詳細

（単位：億円）

受注残高	25,125	26,792	26,363	25,100
公共・社会基盤	5,011	5,399	4,808	4,520
金融	7,992	8,549	8,126	7,770
法人・ソリューション	1,302	1,471	1,400	1,350
北米	7,967	7,805	8,503	7,870
EMEA・中南米	2,706	3,388	3,345	3,440

(*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）

内訳詳細（外部顧客向け）

（単位：億円）

	2020年3月期 第2四半期実績 (4月～9月)	2021年3月期 第2四半期実績 (4月～9月)	2020年3月期 通期実績	2021年3月期 通期予想
公共・社会基盤	1,768	1,912	4,137	4,300
（再掲） 中央府省・地方自治体・ヘルスケア	933	1,064	2,318	2,470
テレコム・ユーティリティ	438	457	990	950
金融	2,476	2,446	5,055	5,000
（再掲） 銀行・保険・証券・クレジット・金融インフラ/NW	1,838	1,873	3,791	3,770
協同組織金融機関	500	491	1,009	1,020
法人・ソリューション ^(*1)	2,074	2,044	4,280	4,130
（再掲） 流通・サービス・ペイメント	708	726	1,460	1,400
製造	1,036	993	2,140	2,080
データセンタ・ネットワーク等ソリューション	285	278	575	570
北米	2,058	2,057	4,193	3,630
EMEA・中南米	2,155	2,096	4,497	4,140

製品及びサービス別^(*2)（外部顧客向け）

（単位：億円）

コンサルティング	1,267	1,232	2,745	2,600
統合ITソリューション	2,820	2,958	5,885	6,100
システム・ソフトウェア開発	2,664	2,466	5,713	5,500
メンテナンス・サポート	3,567	3,697	7,359	6,700
その他のサービス	460	448	967	800
製品及びサービス別の売上高 合計	10,778	10,801	22,668	21,700

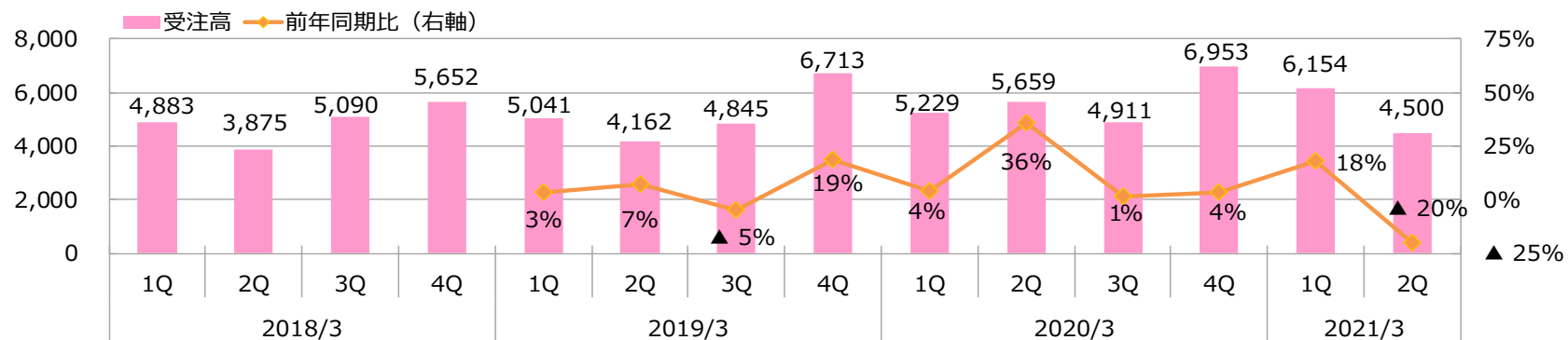
(*1) 法人・ソリューションの外部顧客向け売上高には他分野経由の案件を含まない。

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

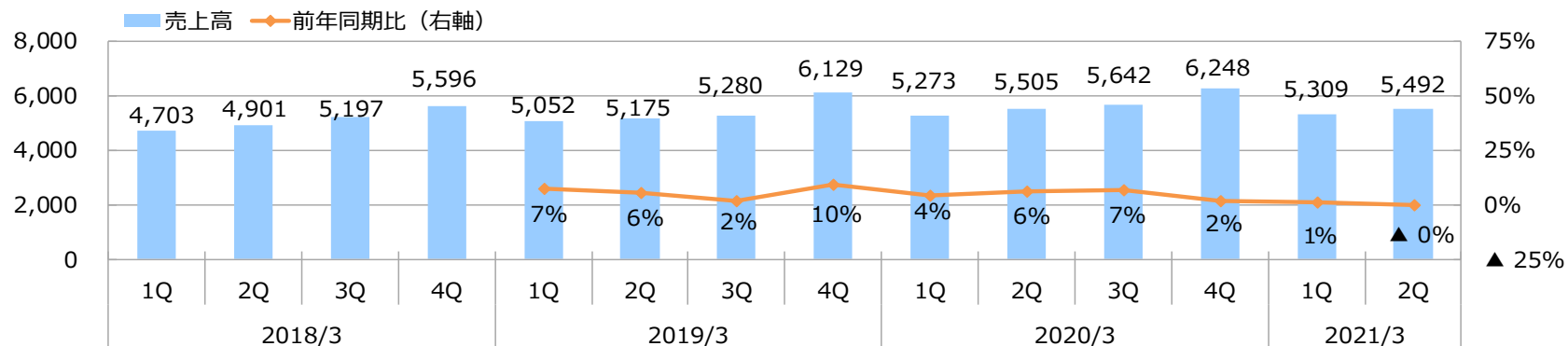
四半期情報 (連結)

(単位：億円、%)

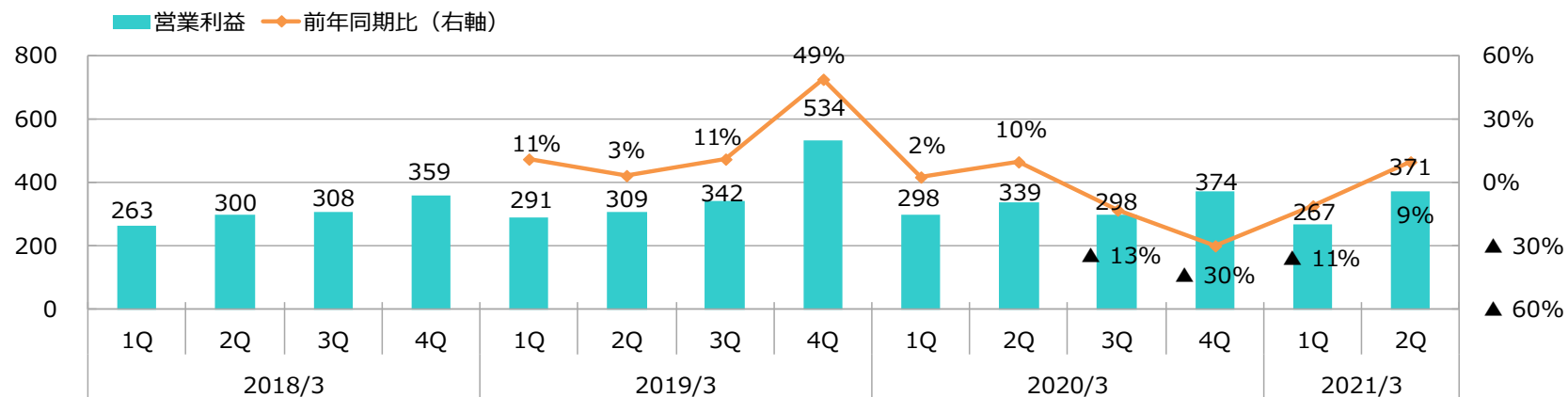
■ 受注高



■ 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，％）

	2020年3月期 第2四半期 実績レート (4月～9月) ①	2021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)	108.50	106.88	▲1.5%
EUR (ユーロ)	121.44	121.34	▲0.1%

	2020年3月期 通期実績 レート ③	2021年3月期 通期予想の 前提レート ④	前期比（％） (④-③)/③
	108.60	107.00	▲1.5%
	120.81	116.00	▲4.0%

4

巻末資料 - 中長期財務トレンド -

Appendices

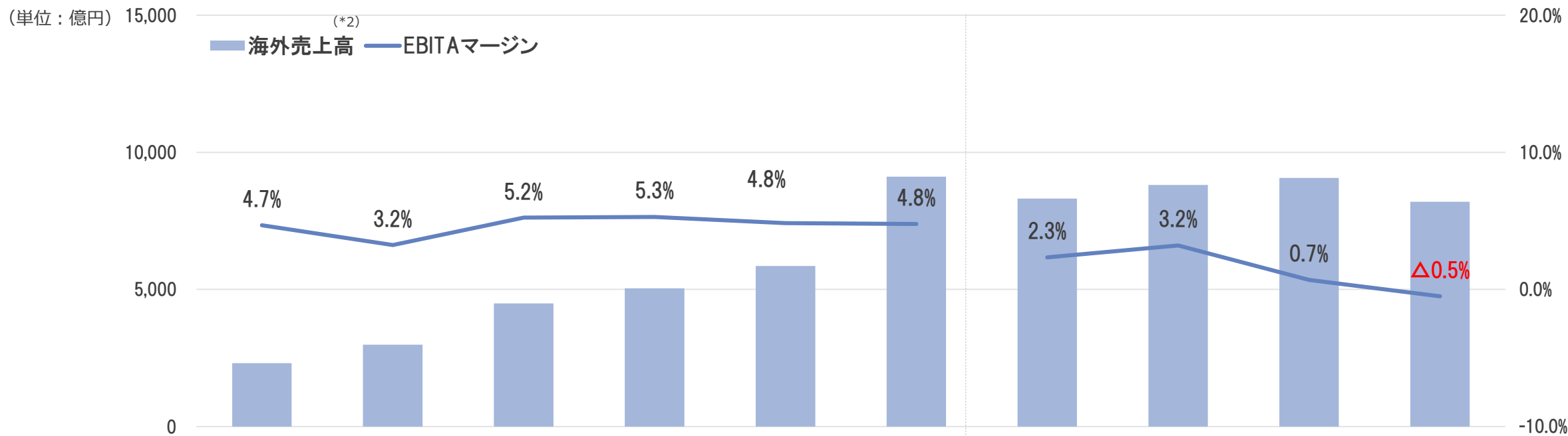
- Mid- to long-term financial trends -

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)



	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	2021/3 予想
海外売上高 ^(*2)	2,313	2,987	4,490	5,044	5,863	9,111	8,313	8,811	9,067	8,200
EBITA ^(*3)	108	96	235	266	282	434	194	283	64	▲40

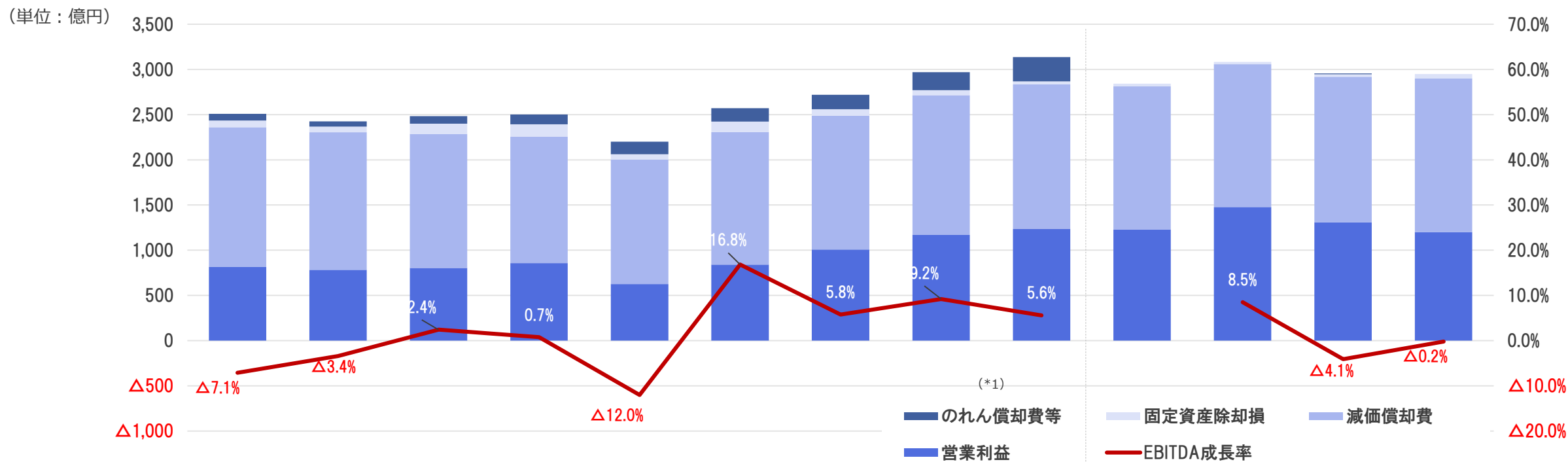
(*1) 2017年3月期までは旧グローバルセグメントの値、2018年3月期以降は北米セグメント、EMEA・中南米セグメント、中国・APACの合計値。

(*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

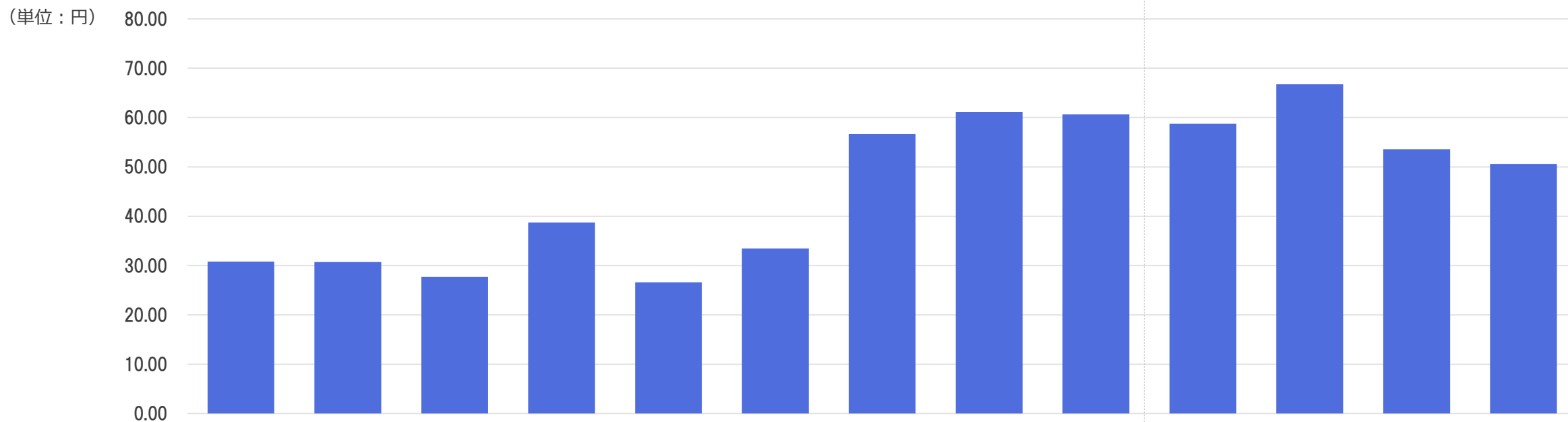
EBITDAの推移



	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	2021/3 予想
営業利益	816	783	804	856	625	840	1,008	1,171	1,235	1,231	1,477	1,309	1,200
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	1,609	1,700
固定資産除却損	74	63	113	138	56	116	72	54	32	31	27	29	50
のれん償却費等	75	57	83	107	140	147	160	200	269	-	-	10	-
EBITDA	2,511	2,426	2,485	2,503	2,202	2,573	2,721	2,971	3,137	2,842	3,084	2,957	2,950

(*1) 2020年3月期以降はリース償却費（2020年3月期実績383億円、2021年3月期予想350億円（概算））を含めずに値を算出。

EPSの推移



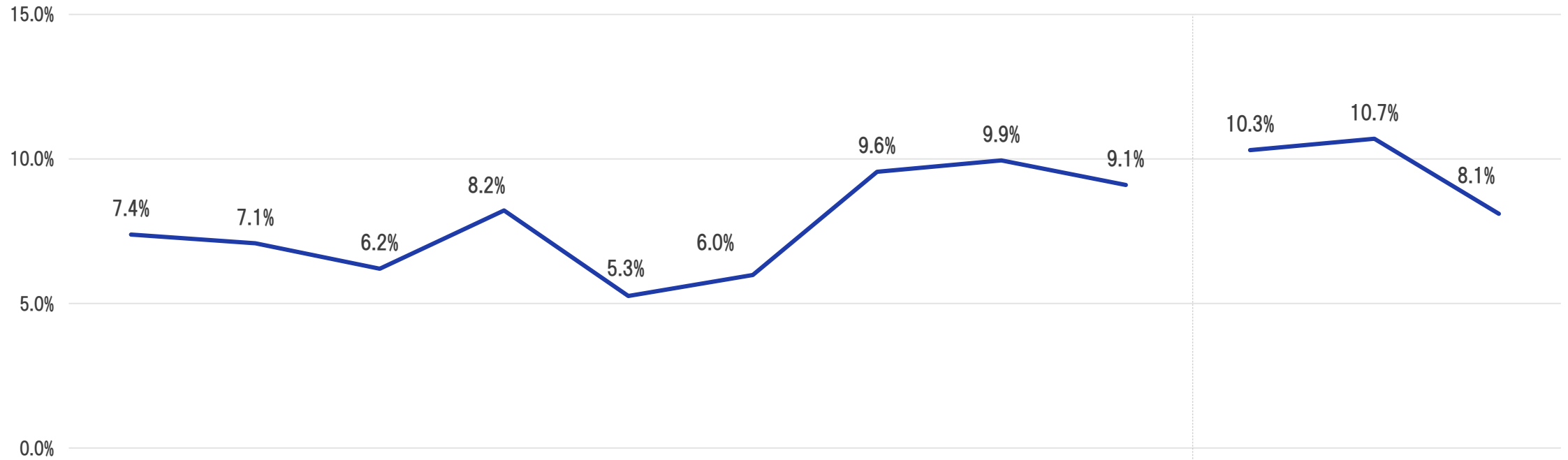
	日本基準								IFRS				
	2010/3	2011/3	2012/3	2013/3	2014/3	2015/3	2016/3	2017/3	2018/3	2018/3	2019/3	2020/3	2021/3 予想
当社株主に帰属する ^(*1,2) 当期利益(億円)	431	430	388	543	372	469	794	857	851	824	936	751	710
EPS (円) ^(*3)	30.78	30.73	27.69	38.73	26.59	33.45	56.64	61.15	60.68	58.75	66.75	53.58	50.62

(*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。

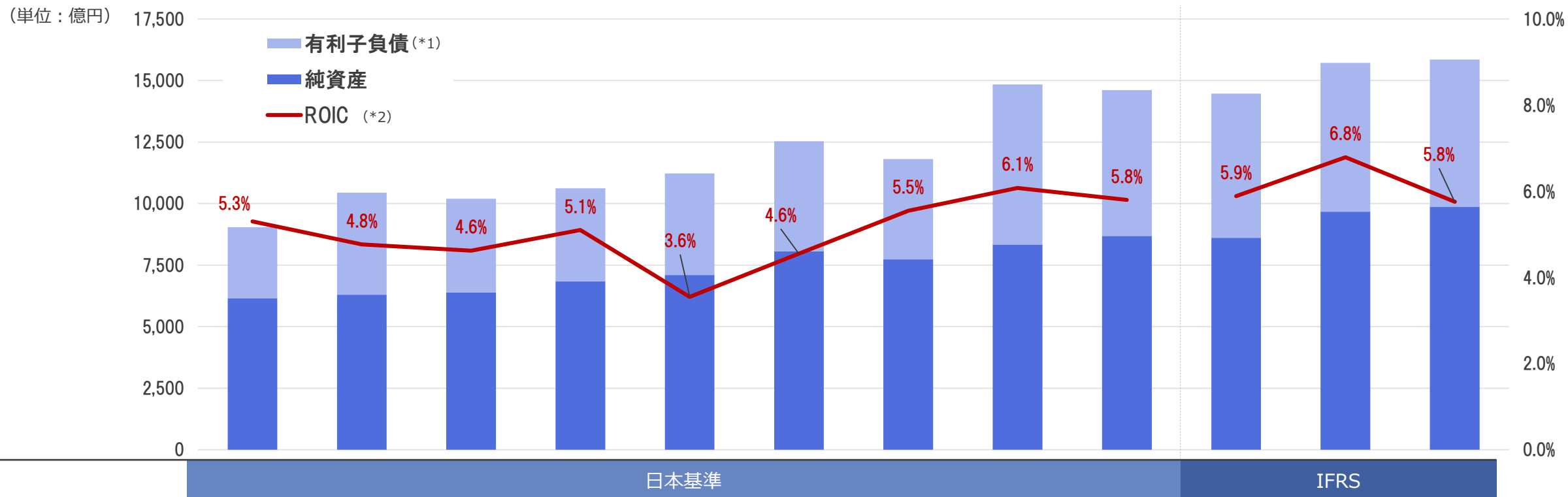
ROE^(*1)の推移



	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	2020/3
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	751
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	9,397

(*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



(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

営業利益 816 783 804 856 625 840 1,008 1,171 1,235 1,231 1,477 1,309

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% 30.62%

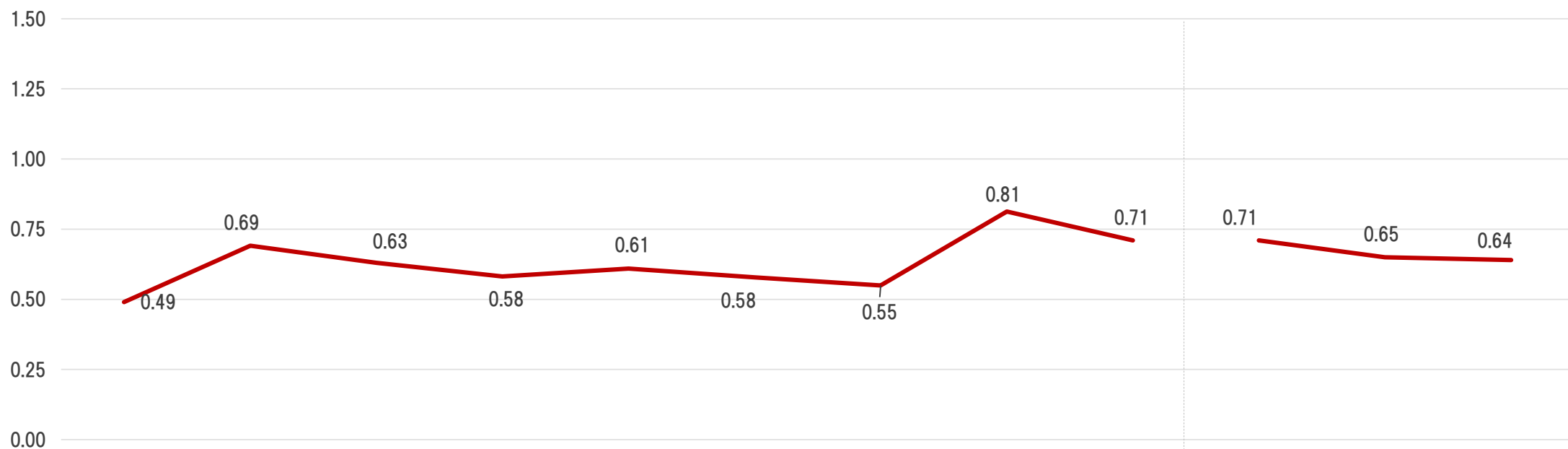
純資産 6,151 6,303 6,397 6,842 7,098 8,062 7,736 8,337 8,688 8,605 9,668 9,874

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 5,980

(*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) $ROIC = (\text{営業利益} \times (1 - \text{実効税率})) / (\text{期中平均純資産} + \text{期中平均有利子負債})$

D/Eレシオ^(*1)の推移

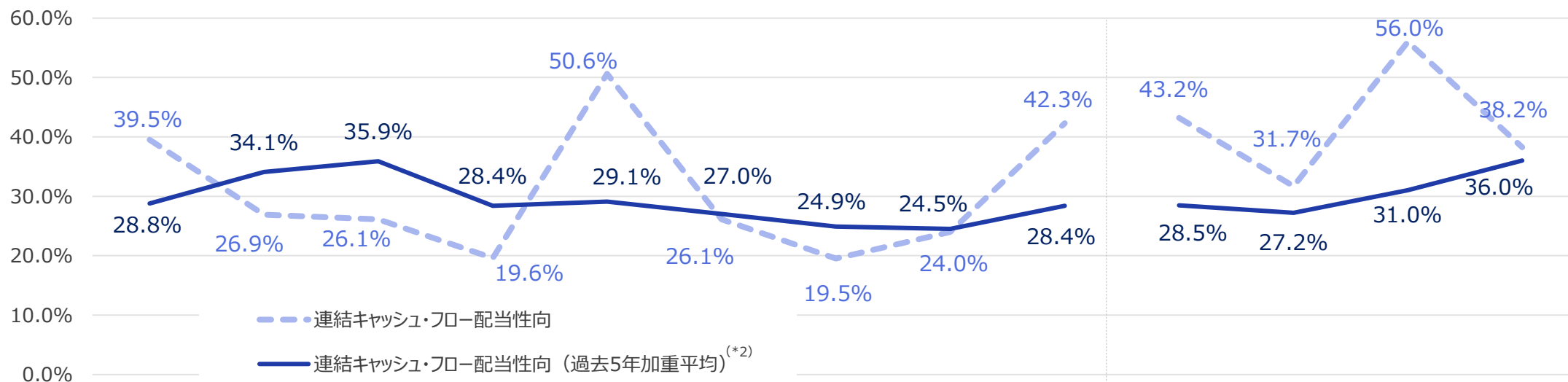


	日本基準									IFRS		
(単位：億円)	2010/3	2011/3	2012/3	2013/3	2014/3	2015/3	2016/3	2017/3	2018/3	2018/3	2019/3	2020/3
純資産	6,151	6,303	6,397	6,842	7,098	8,062	7,736	8,337	8,688	8,605	9,668	9,874
(再掲)純資産 非支配持分	306	287	340	328	329	327	327	315	350	343	411	477
有利子負債 ^(*2)	2,891	4,144	3,802	3,783	4,129	4,469	4,070	6,508	5,920	5,863	6,050	5,980

(*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	2021/3 予想
当社株主に帰属する ^(*3,4) 当期利益 (億円)	431	430	388	543	372	469	794	857	851	824	936	751	710
減価償却費 ^(*5) (億円)	1,545	1,522	1,483	1,400	1,380	1,468	1,479	1,545	1,600	1,581	1,580	1,609	1,700
固定資産除却損 (億円)	74	63	113	138	56	116	72	54	32	31	27	29	50
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	▲ 1,938	▲ 1,800
連結キャッシュ・フロー (億円)	425	625	645	860	332	645	1,006	876	496	487	751	451	660
1株あたり配当金 ^(*6) (円)	12	12	12	12	12	12	14	15	15	15	17	18	18
配当総額 (億円)	168	168	168	168	168	168	196	210	210	210	238	252	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月期以降はリース償却費（2020年3月期実績383億円、2021年3月期予想350億円（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