

## 2011年3月期第2四半期 連結決算概要(参考資料)



株式会社NTTデータ  
2010年11月2日

# INDEX

1. 2011年3月期 第2四半期実績
2. 2011年3月期 通期業績予想の修正等
3. 中期経営の進捗状況
4. 巻末資料

## 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。

# 1. 2011年3月期 第2四半期実績

# 2011年3月期第2四半期決算のポイント

前期比

1

受 注 高

5,493億円



■前期比 ▲1,396億円 (▲20.3%)

2

売 上 高

5,337億円



■前期比 + 9億円 (+0.2%)

3

営業利益

253億円

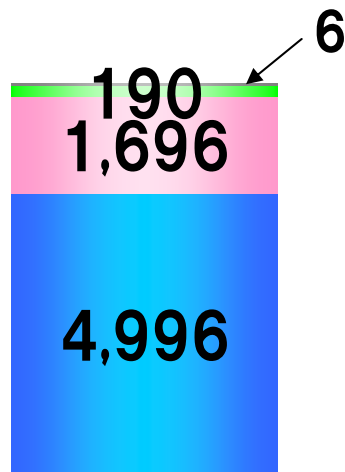


■前期比 ▲ 80億円 (▲24.1%)

■P&Fカンパニーの大規模更改案件の減により、全体として減少。

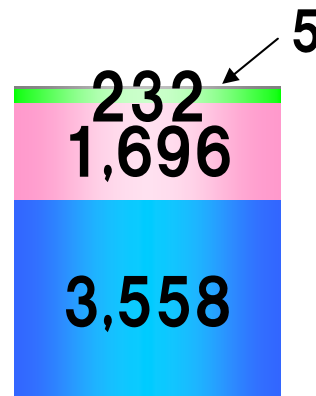
(億円)

6,890



2010年3月期  
第2四半期実績  
(参考値)

5,493



2011年3月期  
第2四半期実績

前期比

S&T

+22.2%

G-IT

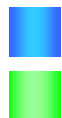
±0.0%

P&F

▲28.8%

合計

▲20.3%



パブリック&フィナンシャル (P&F)

グローバルITサービス (G-IT)

ソリューション&テクノロジー (S&T)

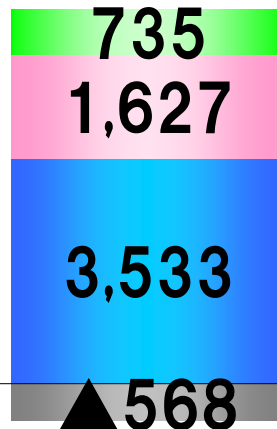
その他/消去等

■前年同期に完成したシステムの影響により、P&Fカンパニーでは減収となったものの、連結子会社拡大等により、全体としては増収。

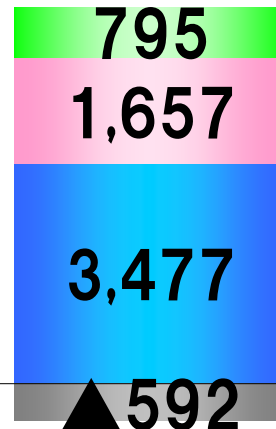
(億円)

5,328

5,337



2010年3月期  
第2四半期実績  
(参考値)



2011年3月期  
第2四半期実績

前期比

S&T

+8.1%

G-IT

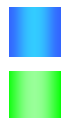
+1.8%

P&F

▲1.6%

合計

+0.2%



パブリック&フィナンシャル(P&F)



グローバルITサービス(G-IT)



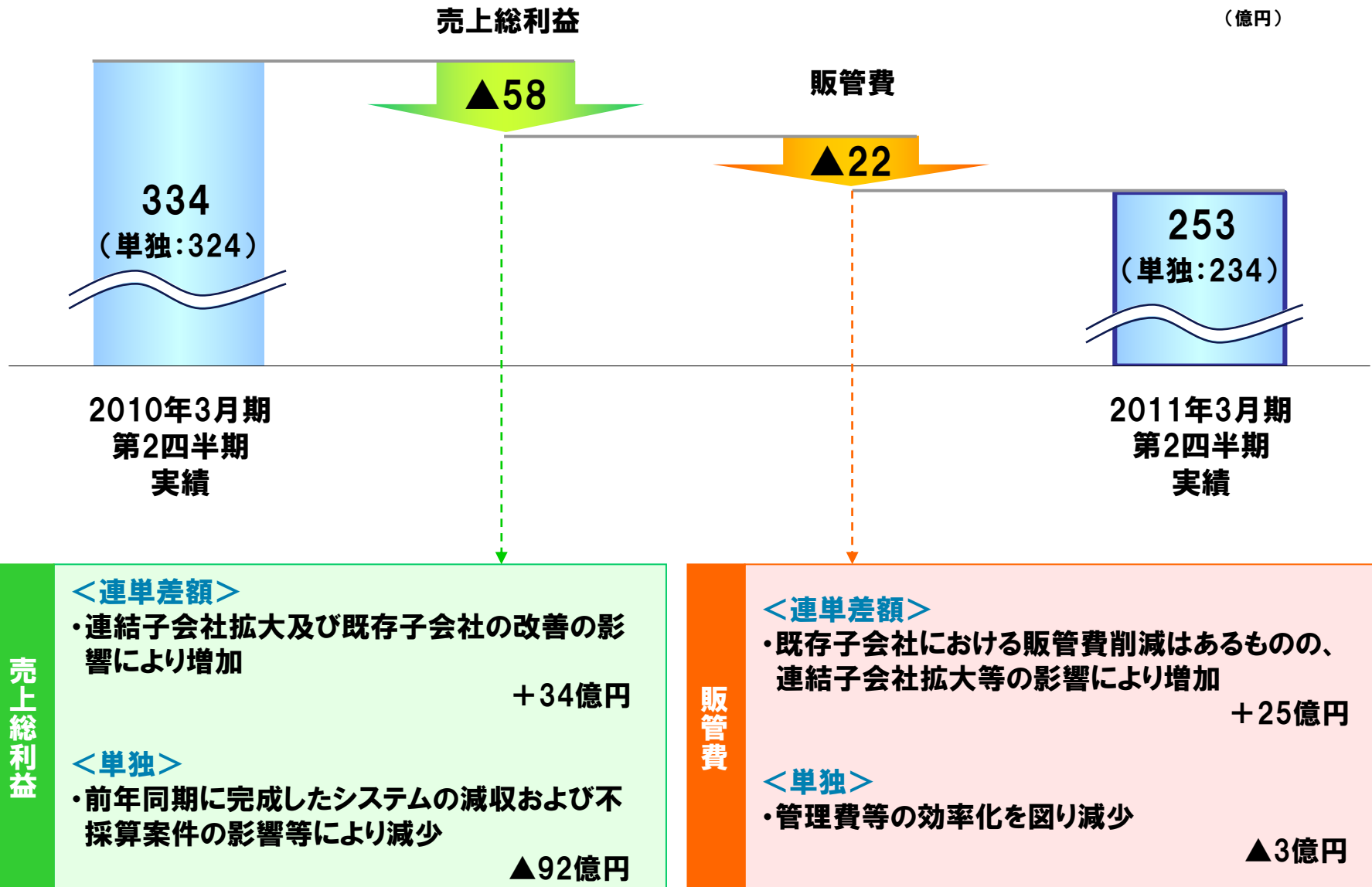
ソリューション&テクノロジー(S&T)



その他／消去等

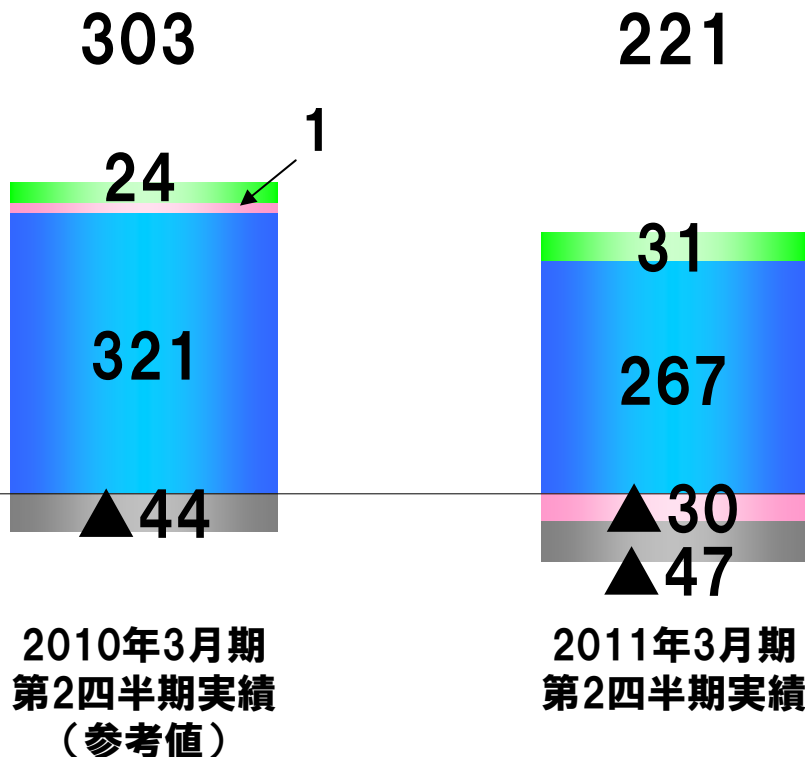
(\*) セグメント別は内部取引を含む

# 営業利益の増減要因



■不採算案件の影響に加え、P&Fカンパニーにおける減収影響等により減益。

(億円)



| 前期比  |        |
|------|--------|
| S&T  | +30.6% |
| G-IT | - %    |
| P&F  | ▲16.9% |
| 合計   | ▲27.1% |

- ハブ/リック&フィナンシャル(P&F)
- グローバルITサービス(G-IT)
- ソリューション&テクノロジー(S&T)
- その他/消去等

(\*) 各セグメントの利益は税金等調整前当期純利益をベースとする。但し、カンパニー別に配分していない全社費用の一部(金融費用等)を除く。

(\*) 各セグメントの利益は内部取引を含んだ値。合計は税金等調整前四半期純利益を示す。

## 2. 2011年3月期 通期業績予想の修正等

# 2011年3月期 通期業績予想修正のポイント

期初  
予想比

1

受 注 高

10,000億円



■ 期初予想比  
- 億円 (- %)

2

売 上 高

11,600億円



■ 期初予想比  
▲ 400億円 (▲3.3%)

3

営業利益

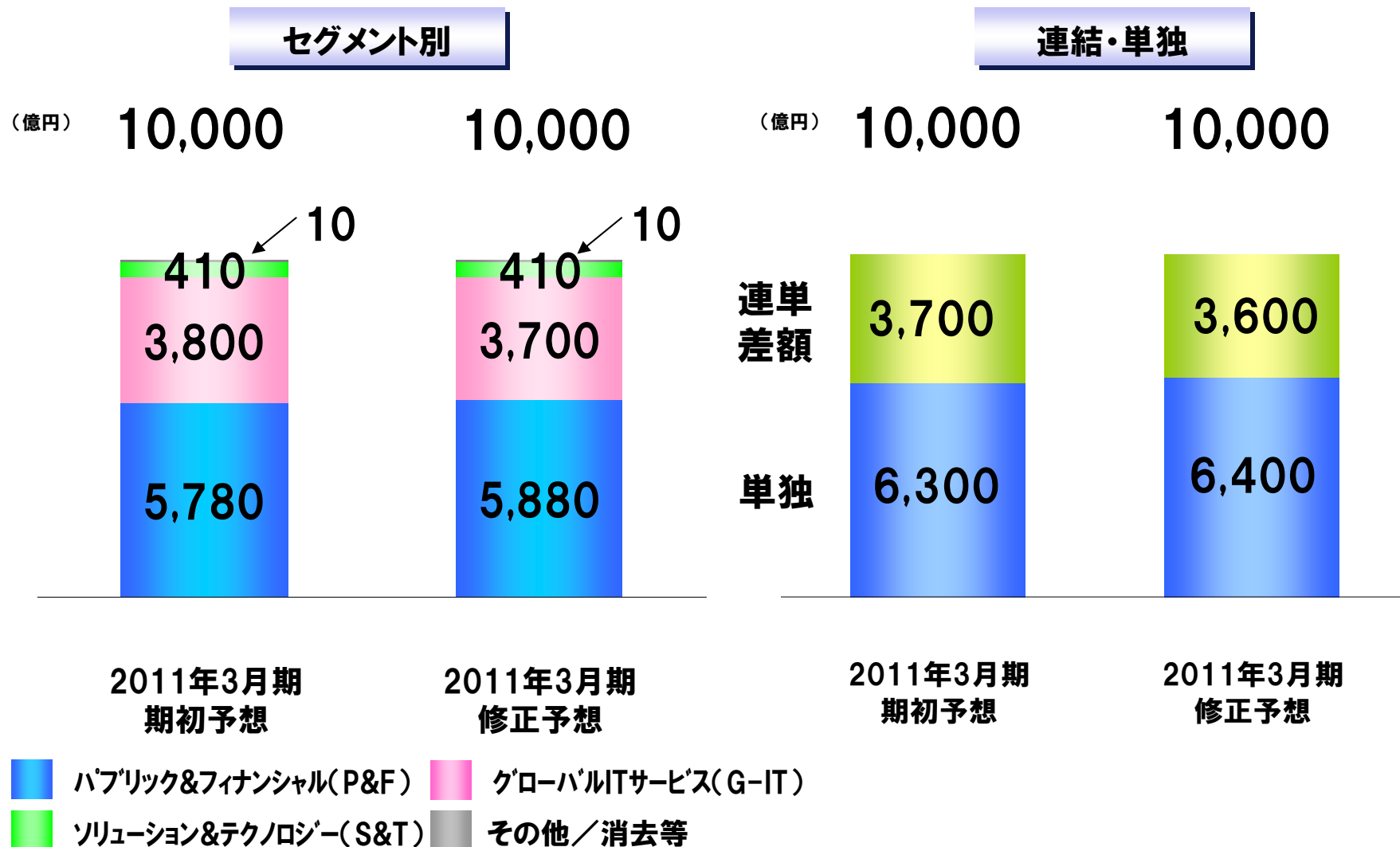
750億円



■ 期初予想比  
▲ 150億円 (▲16.7%)

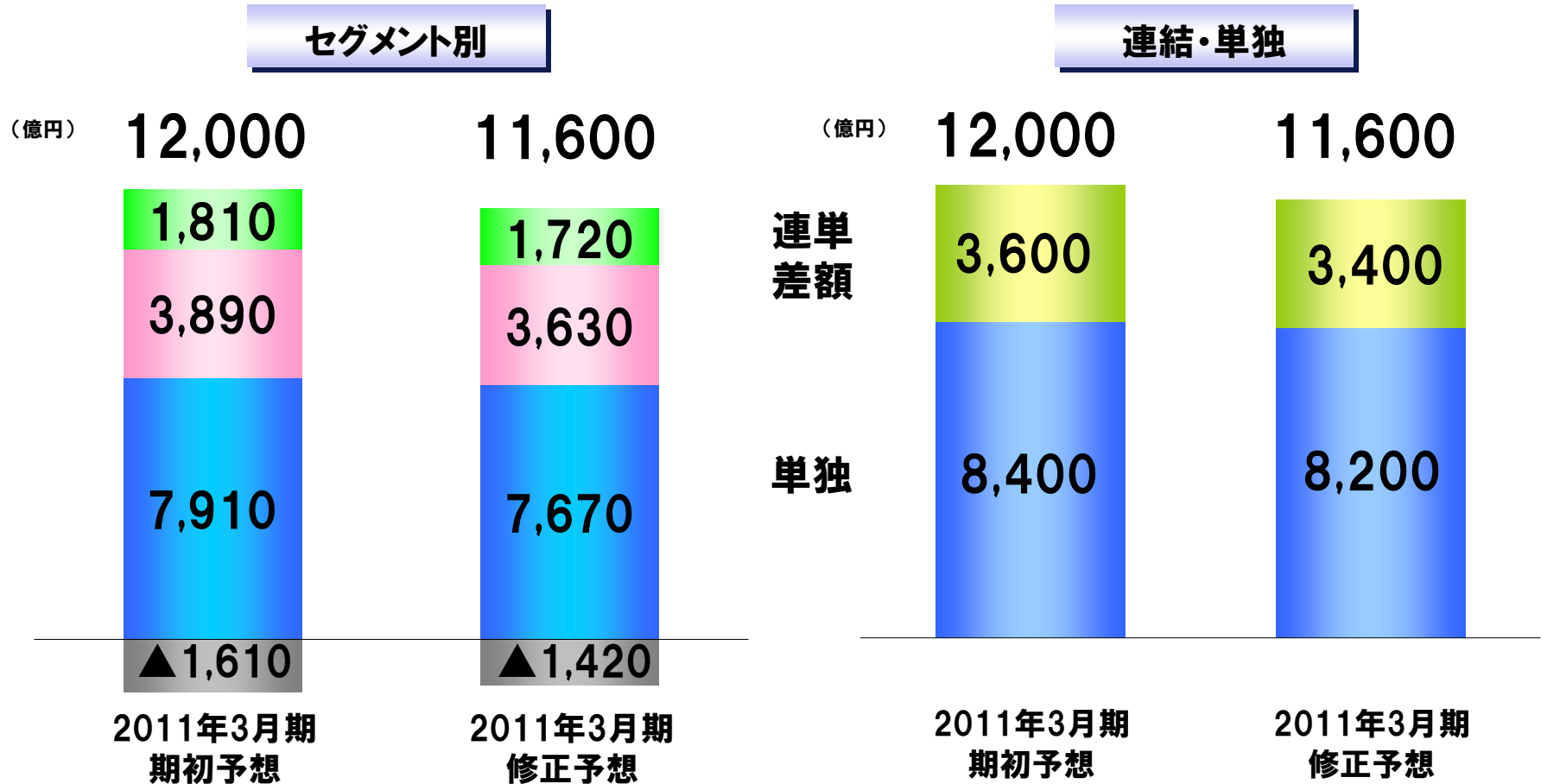
# 受注高の期初予想対比

■セグメント間、単独・連単差額間の一部見直しを行うものの、連結での修正は行わない。



# 売上高の期初予想対比

■各セグメントとも景気影響等により減収。G-ITにおいては景気影響に加え、為替影響等により減収となる見込み。



■ パブリック&フィナンシャル(P&F)
 ■ グローバルITサービス(G-IT)
 ■ ソリューション&テクノロジー(S&T)
 ■ その他/消去等

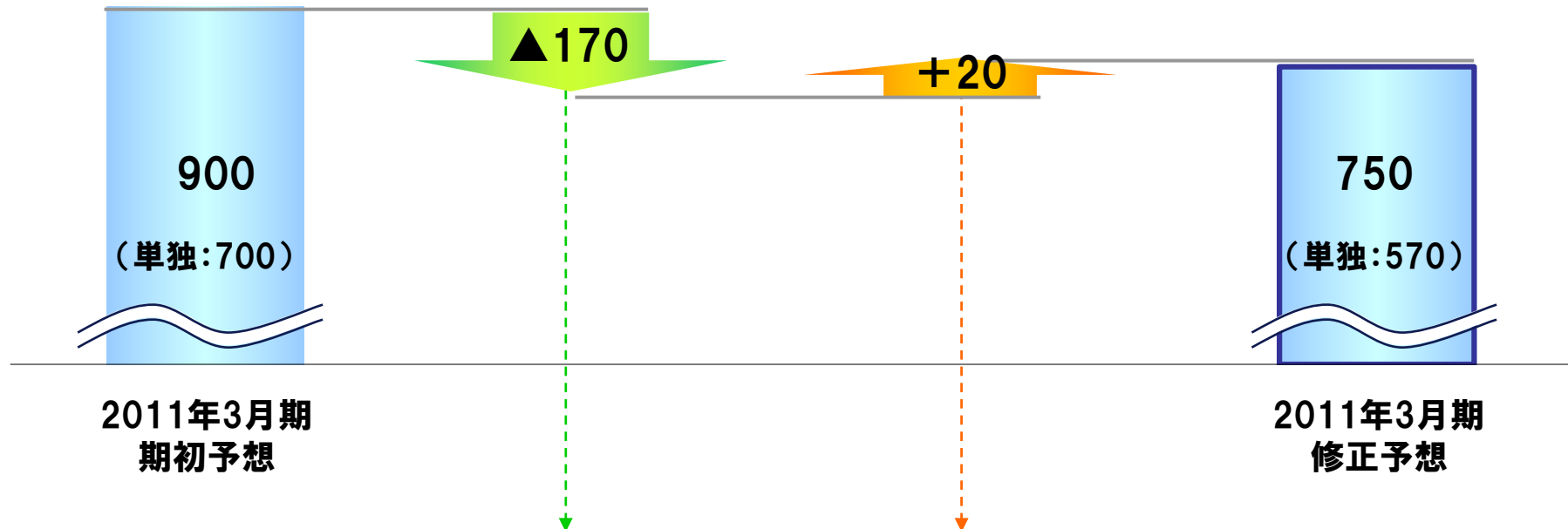
(\*) セグメント別は内部取引を含む

# 営業利益の変動要因(期初予想対比)

売上総利益

販管費

(億円)



**売上総利益**

**<連単差額>**  
・景気影響等による減収等により減  
▲30億円

**<単独>**  
・景気影響等による減収に加え、不採算案件の影響等により減  
▲140億円

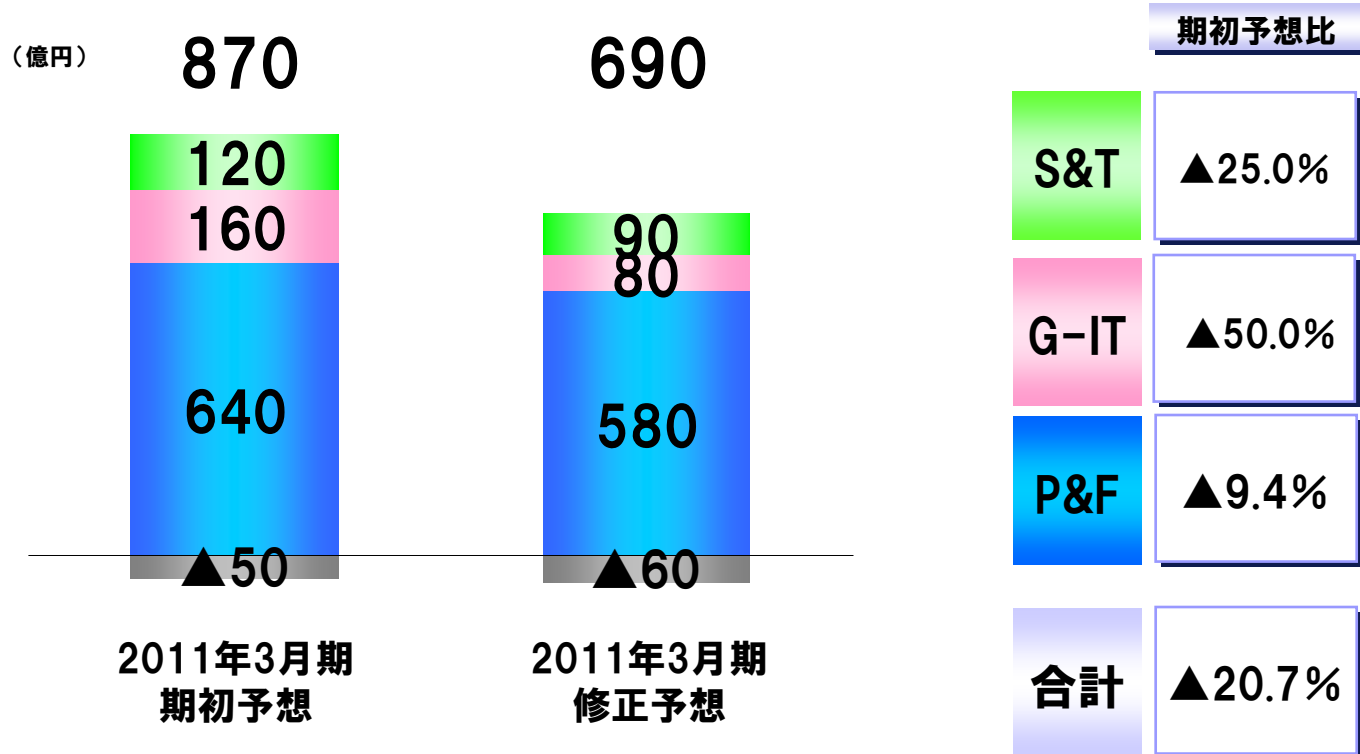
**販管費**

**<連単差額>**  
・販売費の増はあるものの、管理費等の効率化等により減  
▲10億円

**<単独>**  
・管理費等の効率化等により減  
▲10億円

# セグメント利益の期初予想対比

■景気影響等による減収に加え、不採算案件の影響等により減益となる見込み。



■ パブリック&フィナンシャル(P&F)    ■ グローバルITサービス(G-IT)  
■ ソリューション&テクノロジー(S&T)    ■ その他／消去等

(\*) 各セグメントの利益は税金等調整前当期純利益をベースとする。但し、カンパニー別に配分していない全社費用の一部(金融費用等)を除く。

(\*) 各セグメントの利益は内部取引を含んだ値。合計は税金等調整前当期純利益を示す。

# 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、事業仕分け等によるIT投資の一部削減や見直しも想定。
- ・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"><li>・IT戦略本部の新戦略(国民ID制度等)の実現に向けては、現時点では具体的なIT投資に結びついていない。</li><li>・事業仕分けや行政事業レビューにより、IT投資についても一部削減や見直しが想定される。</li></ul>                                                           |
| 地方自治体・地域ビジネス    | <ul style="list-style-type: none"><li>・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。</li><li>・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。</li></ul>                                     |
| ヘルスケア           | <ul style="list-style-type: none"><li>・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。</li><li>・「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。</li></ul>                                     |
| 大手銀行            | <ul style="list-style-type: none"><li>・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。</li></ul>                                                                                  |
| 地方銀行            | <ul style="list-style-type: none"><li>・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。</li><li>・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。</li></ul>                                                 |
| 協同組織金融機関        | <ul style="list-style-type: none"><li>・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。</li><li>・法制度対応等の必要最低限の投資が見込まれる。</li></ul>                                                                                 |
| 保険・証券・クレジット・その他 | <ul style="list-style-type: none"><li>・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。</li><li>・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。</li><li>・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。</li></ul> |

# 最近の事業環境と当社ビジネスの今後の見通し (2/2)

## グローバルITサービス

- ・景気下押しリスクの強まりにより、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。

### 通信・放送・ユーティリティ

- ・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高まっている。

### 製造

- ・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、海外展開に伴うIT投資が見られる。

### 流通・サービス

- ・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)

- ・米国は、景気減速が懸念されているものの、業務効率化に直結するIT投資は好調。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、IT需要の高まりが見られる。

## 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

- ・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)

- ・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。

### 3. 中期経営の進捗状況

# 中期経営の重点施策

| キーワード      | 狙い                    | 今後の主な取組み                                                                                                                                       |
|------------|-----------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 営業力強化      | 顧客満足度向上               | <ul style="list-style-type: none"> <li>●満足度の低いお客様割合を減らし、全社数値の更なる上昇を図る</li> <li>●商品営業改革(グループ内での商品の掘り起こしとクロスセルの強化)</li> </ul>                    |
| SI競争力強化    | 工期短縮<br>原価率低減<br>品質改善 | <ul style="list-style-type: none"> <li>●問題プロジェクトの抑制</li> <li>●標準手順、開発環境の整備による生産性向上</li> <li>●海外発注のさらなる促進</li> </ul>                            |
| グループ事業拡大強化 | グループ拡大<br>シナジー創出      | <ul style="list-style-type: none"> <li>●グループ全体での稼働率向上</li> <li>●グループ会社再編の加速</li> <li>●G-SSCを全面展開</li> <li>●M &amp; Aの推進</li> </ul>             |
| 人財育成       | 競争力強化<br>社員満足度向上      | <ul style="list-style-type: none"> <li>●新人事制度の導入とP-CDP<sup>(*)</sup>の運用確立</li> <li>●ミドル人財像の明確化とマネジメント力強化</li> <li>●ワークスタイルイノベーション推進</li> </ul> |
| +          |                       |                                                                                                                                                |
| 環境志向経営     | お客様・自社の<br>環境負荷低減     | <ul style="list-style-type: none"> <li>●環境ソリューションの創出・拡大・展開</li> <li>●グリーンデータセンタとオフィスのグリーン化の推進</li> </ul>                                       |

(\*)プロフェッショナルCDP:プロフェッショナル人財の育成と確保を目的に、目指すべき人財像を明確化し、社員一人ひとりの専門性とレベルを認定することにより、会社の成長と社員の成長とを連動させていく仕組み

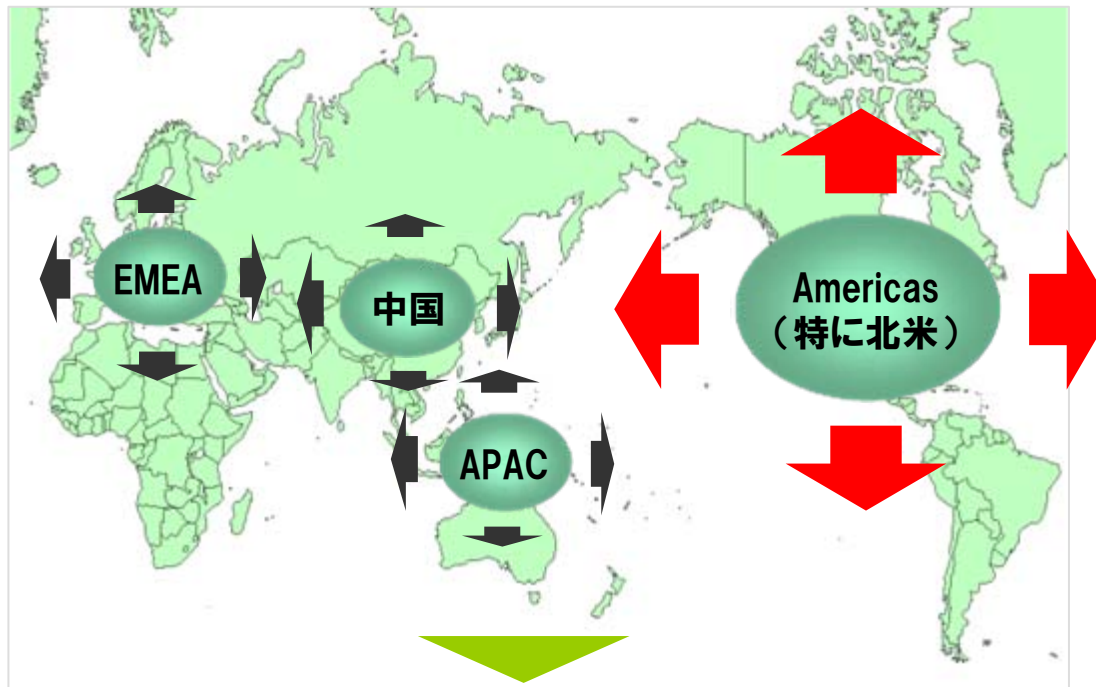
# M&Aによるグローバル成長戦略

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



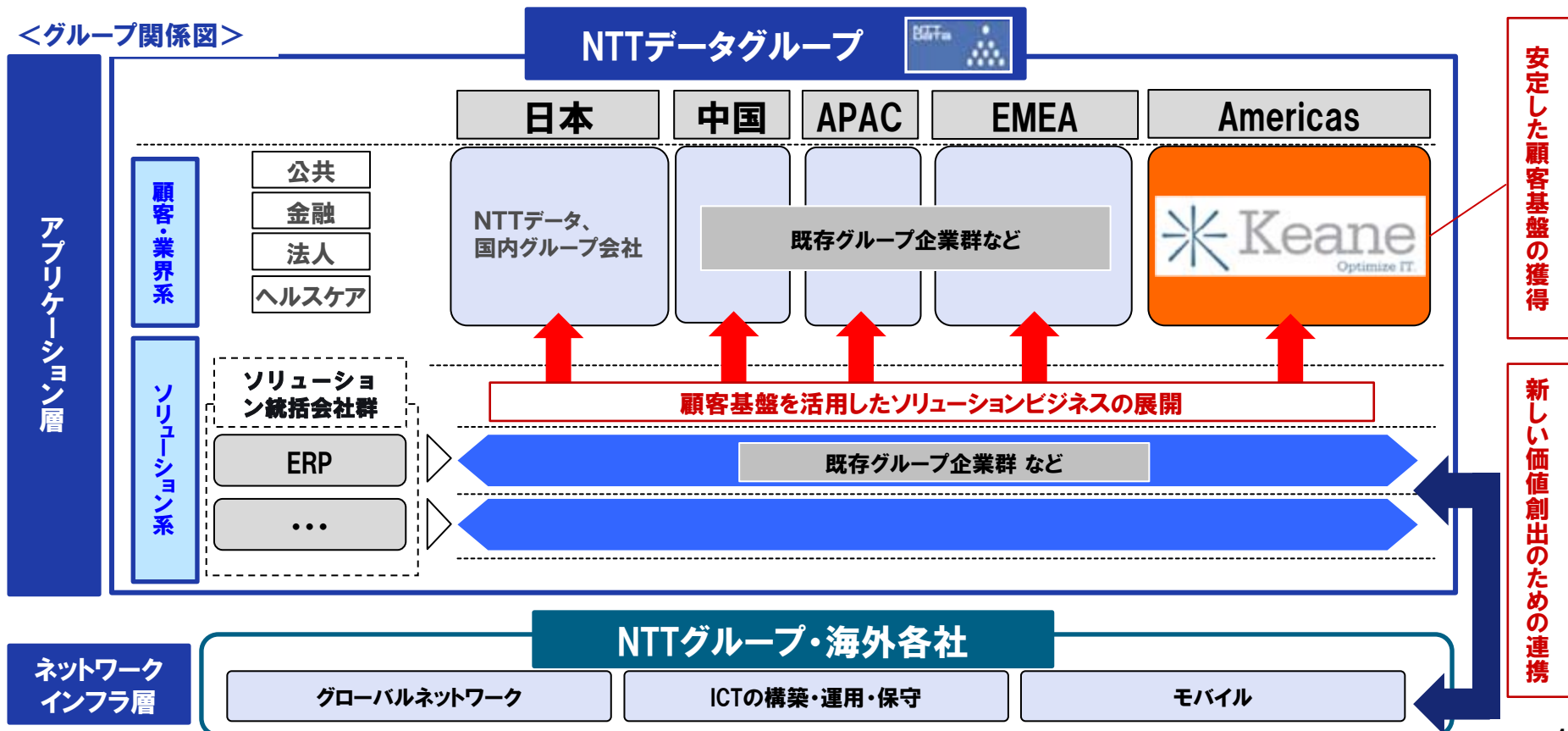
「成長の源泉」を獲得し、グローバルTOP5を目指す

# 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社の子会社化

## ◇ 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164 百万ドル(約136億円)
- 従業員数 約12,500人(2010年6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

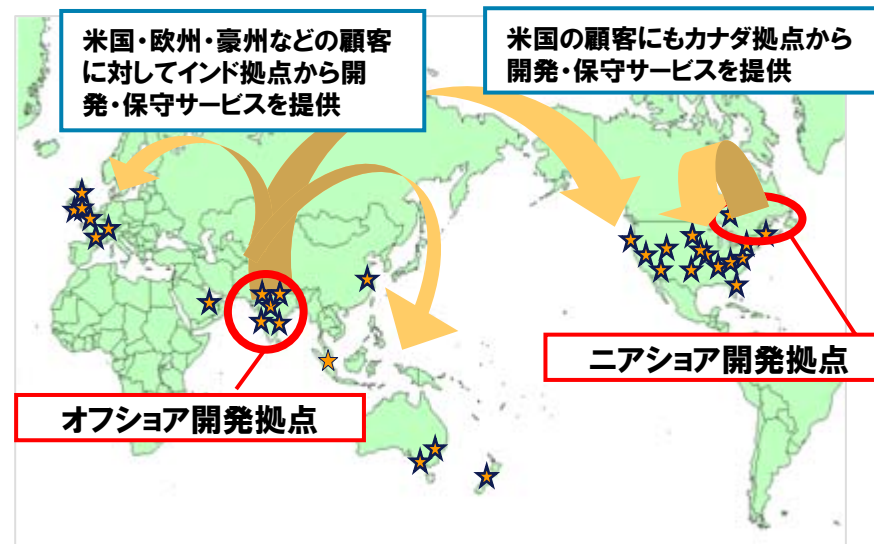
## ◇ 子会社化完了までの予定

- 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 子会社化完了(予定)

## ◇ 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     |

# Intelligroup社の子会社化

## ◇ Intelligroup社の概要

- 社名 Intelligroup, Inc
- 事業内容 コンサルティング事業、システム・インテグレーションおよびソフトウェア開発事業、ライセンス事業、アウトソーシング・サービス等
- 設立年月 1987年
- 本店所在地 米国ニュージャージー州プリンストン
- 資本金 413千ドル(37百万円)
- 従業員数 2,101人(2009年12月31日現在)
- 特徴 業界で高い評価を得ている独自開発したERP関連ツール群ならびに、業界特化型のソリューションを持つ。また、世界各地においてSAPおよびOracleのサービス・パートナーとして認定。

## ◇ 子会社化の経緯

- 2010年6月 公開買付により子会社化することを決定
- 2010年7月 公開買付が成立

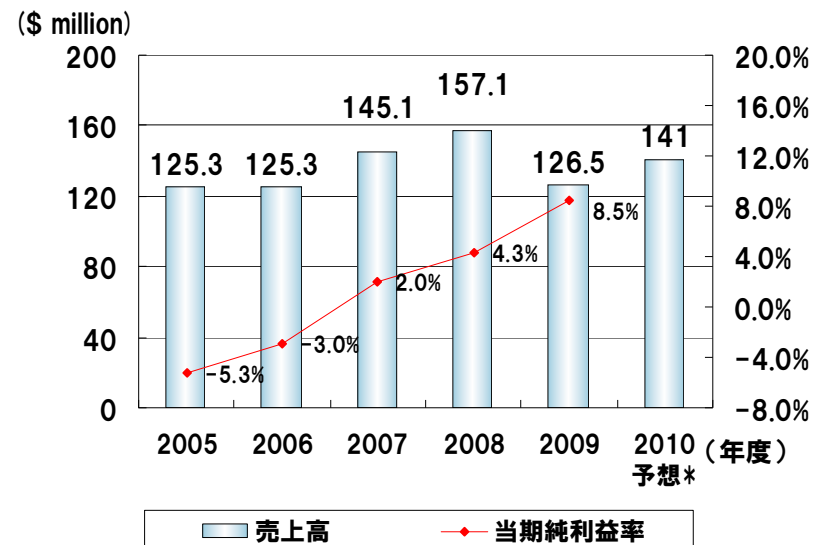
## ◇ 目的

- ・Intelligroup社の持つ優良顧客、SAPおよびOracleの専門的ノウハウの獲得
- ・ライフサイエンス、製造業、消費財業界の知見の獲得
- ・ERP関連ツール群とインドのデリバリーセンタを中心と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>

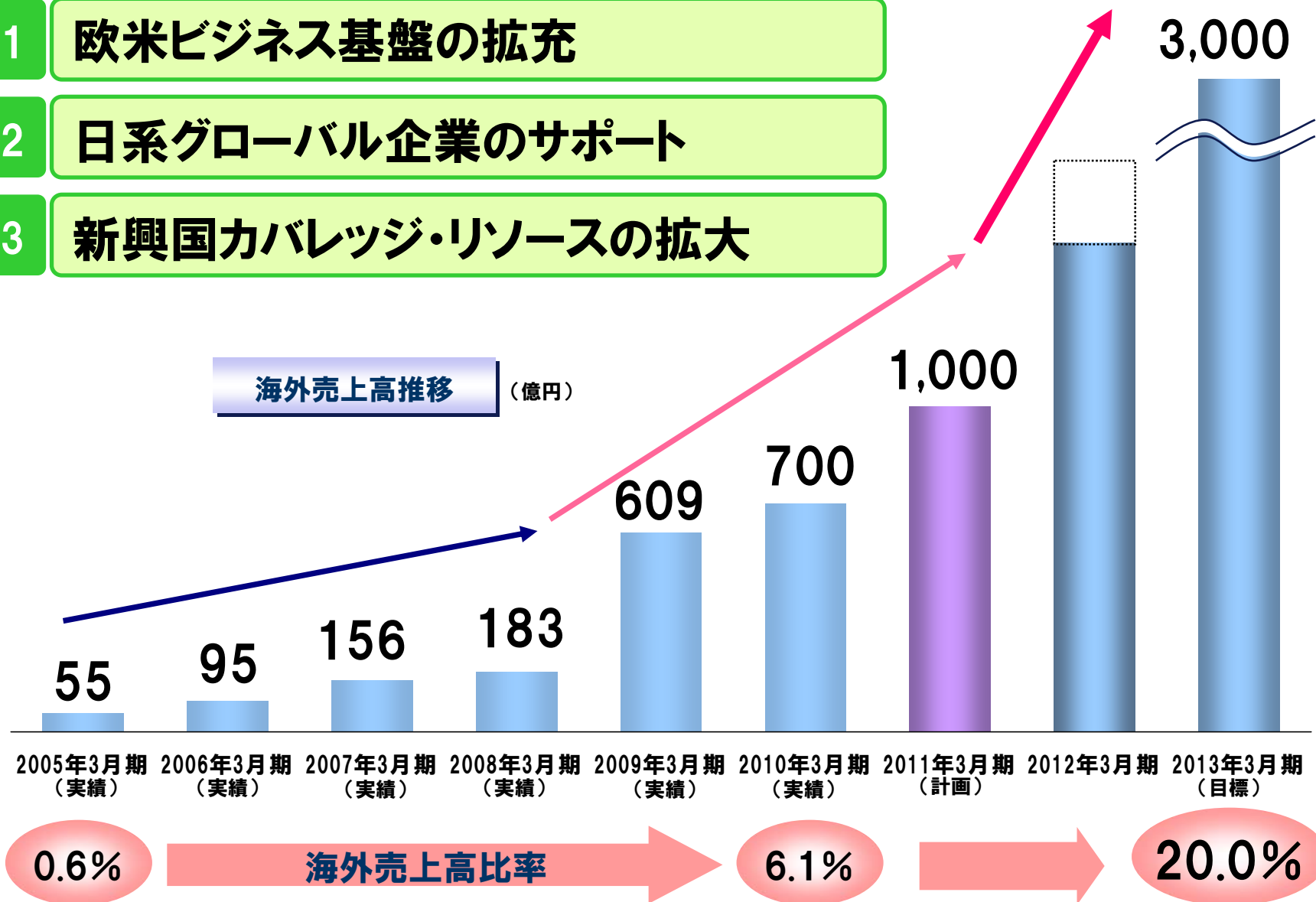


## <売上高・当期純利益率推移>



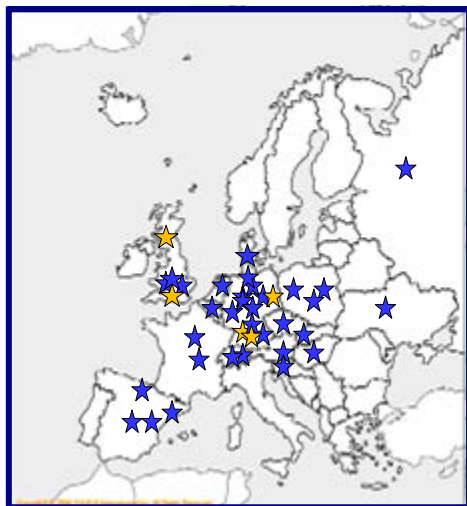
\*2010年予想: 合併前のIntelligroup社公開数値 ("Schedule 14D-9, Amendment No.4, 米証券取引委員会情報公開システム) より

- 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力国128都市 約21,000人体制を確立

(2010年9月30日時点の当社グループの拠点・社員数に、Keane社を加えた数値)



- 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)

### 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4,400名 + 約6,900名\*)

### 北米圏

拠点数: **49都市**

(27都市 + 22都市\*)

社員数: **約6,200名**

(約1,200名 + 約5,000名\*)

★ NTTデータ  
グループ拠点  
★ Keane社拠点

# グループ・シェアードサービスセンタ(G-SSC)の展開

経営情報の可視化、ガバナンス強化、管理業務効率化のため、グループ会社の管理業務のSSC化(G-SSC)を推進。

## これまで

- NTTデータ本体の業務をSSC化
- これを基にG-SSCを設立し、グループ会社の業務集約を開始

## 今 後

- G-SSC導入を原則義務化し、導入を加速化
- 制度・システム整備によるメニュー拡大

## 導入会社カバー率の推移

| 対象領域      | 2009<br>年度<br>(実績) | 2010<br>年度<br>(目標) | 2011<br>年度<br>(目標) |
|-----------|--------------------|--------------------|--------------------|
| 財務領域(売上高) | 18%                | 66%                | 100%               |
| 購買領域(購買額) | 16%                | 57%                | 100%               |
| 人事領域(社員数) | 47%                | 50%                | 76%                |
| 総務領域(社員数) | 13%                | 82%                | 99%                |

G-SSCに集約した業務を、順次、無錫(中国)および北海道のグループ会社へ移管し、更なるコスト削減を推進

# 「3本の矢」のさらなる推進

## SIビジネスを取り巻く環境

情報システムの高度化・複雑化

低価格化の要望

納期短縮の要請

ノウハウの横展開による  
システム開発の効率化



個別SI案件の共同利用化による  
収益性の向上

## サービス化のさらなる推進

2008年3月期

2010年3月期

目標

サービス

20%

30%

40%

SI

75%

65%

50%

ソフトウェア

5%

5%

10%

お客様の要望多様化への対応

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

(\*) 表中の数字は今期の投資見込み額(単位:億円)

# 地銀共同センター等基幹系ビジネスの拡大

6月に大分銀行が地銀共同センターへ参加決定。9月には仙台銀行が「STELLA CUBE」へ参加を決定するなどビジネスは順調に拡大。  
地銀共同センター、3行共同利用(横浜・ほくほくFG)及び「STELLA CUBE」における共同開発により、更なるコストメリットの拡大を目指す。

## BeSTA※

### 地銀共同センター (15行)

提供中

- ・2010年5月より秋田銀行が利用開始
- ・大分銀行が参加を決定
- ・10行にサービス提供中で、今後、5行が順次利用予定

### 3行共同利用 (3行)

提供中

- ・2010年1月より横浜銀行が利用開始
- ・今後、ほくほくフィナンシャルグループ 2行が利用予定(2011年5月)

### STELLA CUBE(7行)

構築中

- ・2011年5月よりサービス開始予定
- STAR-ACE利用行6行に仙台銀行を加えて7行が利用予定

地銀・第二地銀の基幹系システムについて、  
当社が約3割のシェアを獲得しトップシェア！

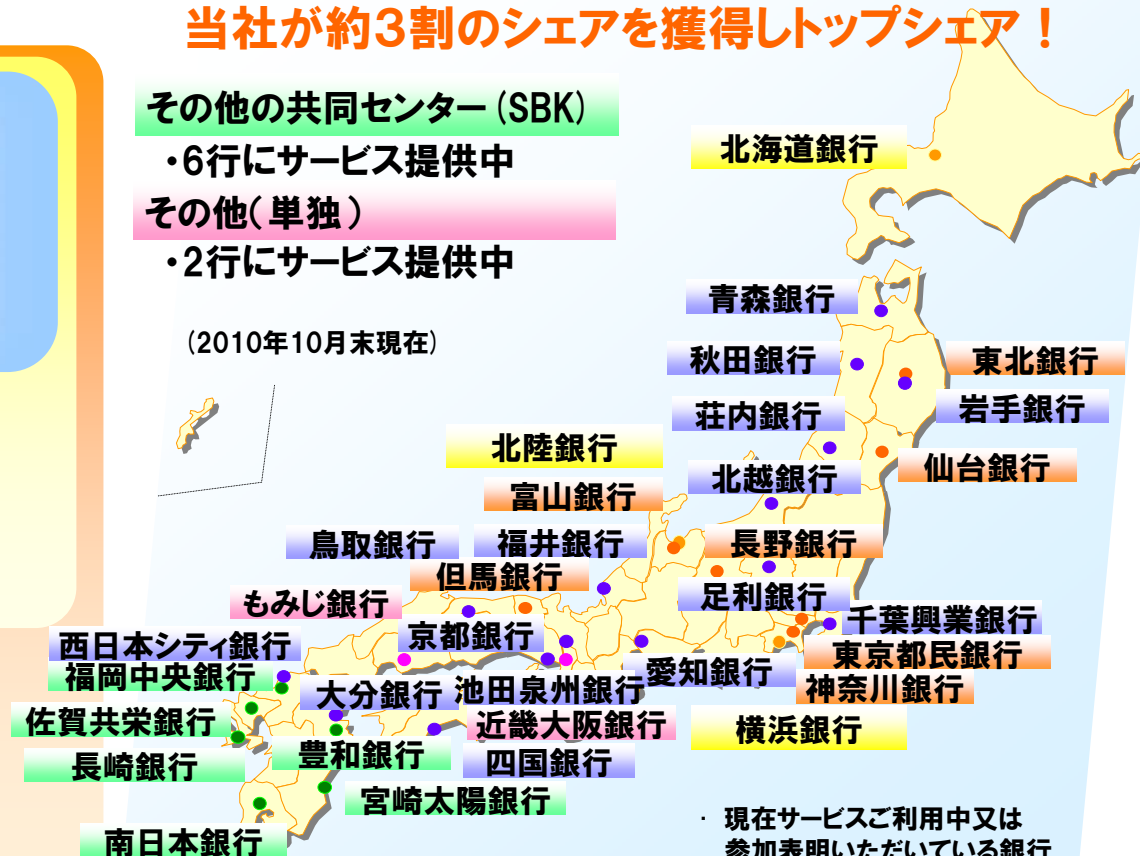
### その他の共同センター (SBK)

- ・6行にサービス提供中

### その他(単独)

- ・2行にサービス提供中

(2010年10月末現在)



※BeSTA(NTTデータ次世代標準バンキングアプリケーション): 当社が開発した業態を超えて共通的に適用可能なバンキング・アプリケーション

# テスト専門組織 「プロアクティブ・テストングCOE」の設立

先進的な検証・テストサービスの提供とそれを実現するための研究開発に取り組む専門組織として、「プロアクティブ・テストングCOE」を技術開発本部内に設置。(2010.12.1付け)  
NTTデータグループにおける上流工程での設計書品質向上、ソフトウェアの品質向上などによる問題プロジェクトの撲滅、ならびに生産性向上と工期短縮を図る。

## 活動の概要

システム開発全体の品質向上と工期短縮に向けた、テストサービス提供及び研究開発を行う

- ✓システム開発の**上流における品質確保**による**後工程の手戻り防止**
- ✓テストプロセスの変革と自動化による**テストの効率化**
- ✓海外グループ会社との協業により、テストサービスを**グローバル展開**※

※「北京NTTDATA系统集成有限公司」、「Vertex Software」等との協業により、それぞれ中国語圏、英語圏への展開を図る

## プロフェッショナル・テストサービスの内容

### 1. 検証サービス

設計書、ソースコード、テストケースなどの**妥当性検証**にもとづく品質評価サービス

### 2. 支援・請負サービス

**テスト専門家によるコンサルティング**、テスト設計・実施等の**アウトソーシングサービス**

### 3. 教育サービス

国内外のグループ会社に対するテスト技術に関する教育実施による**人財育成**

上流工程の品質向上、およびテストプロセスの変革により  
3年後にはNTTデータグループにおけるテストに関する工期の50%削減を目指す

# 「BizXaaS」(ビズエクサース)の展開

「BizXaaS」の「クラウド構築サービス」のラインナップとして「Hadoop構築・運用ソリューション」の提供を開始。

従来は捨てざるを得なかった大量データの分析を可能とし、ビジネス上で価値のある情報を見いだすシステム基盤を構築・運用。新しいビジネス機会を生み出すためのコンサルティングも提供。

携帯電話やGPSなどの  
センサー情報を収集

解析結果をフィードバックし、  
戦略やサービスに展開

従来は捨てざるを得なかった  
ペタバイト級のデータを投入

Hadoopによる大規模分散処理

## Hadoopを活用して構成できるシステムの例

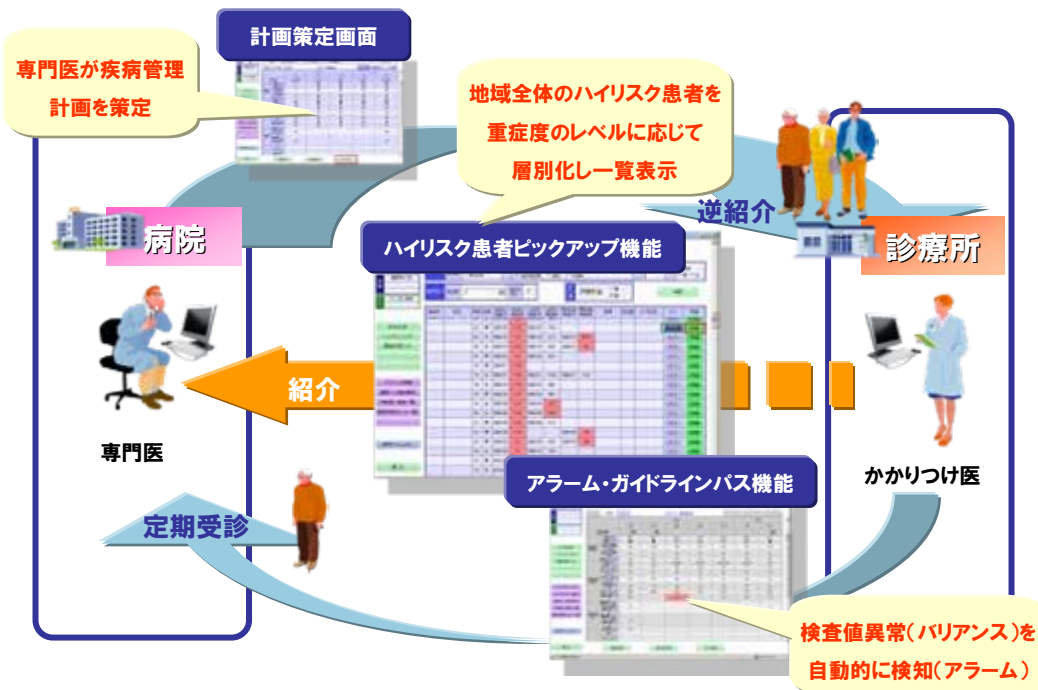
- ・POSデータの解析による顧客動向の分析システム
- ・ログ解析による広告最適化を支援するシステム
- ・大規模Webサイトのログ解析システム
- ・大量データを対象とする検索システム
- ・金融工学分野におけるシミュレーションシステム

※Hadoop(ハドゥープ):オープンソースの分散処理基盤ソフトウェア

# 地域医療連携ネットワークを活用した、慢性疾病管理プログラムの運用を開始

千葉県立東金病院を中心とする地域医療連携ネットワーク「わかしお医療ネットワーク」※において開始。

患者毎に設定された診療指針や検査情報などを地域の病院と診療所間で共有し、患者の疾病の最新の状態に応じて処置の必要性をシステムが自動的に検知し、適切な時期に適切な治療を提供することができる仕組みを提供。



慢性疾病管理プログラム 概要図

## 病院・診療所間連携におけるメリット

- ・重症化の恐れのある患者の優先的な治療が可能に
- ・重症化の恐れのある患者を、早期に専門医の診断や治療へ

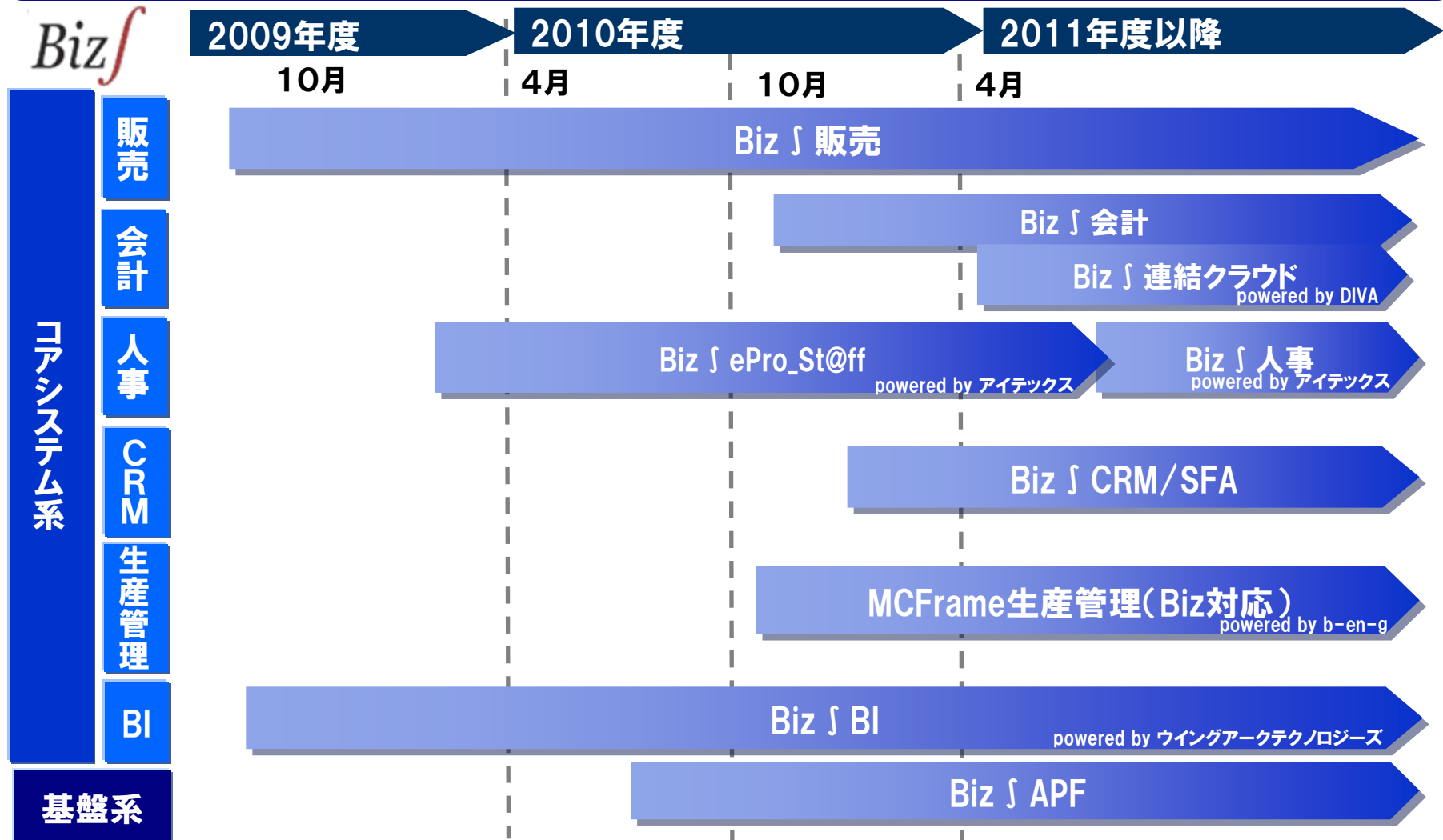
## 地域全体への提供メリット

- ・地域ぐるみの切れ目のない医療を提供
- ・病状悪化を抑えることで医療費増大の防止と保険者の医療費負担抑制

※2000年度の経済産業省による実証事業「先進的情報技術活用型医療機関等ネットワーク化推進事業」の対象として採択されて以降、運用が継続されている  
千葉県立東金病院を中心とした地域医療連携ネットワーク

# 「Biz ∫」(ビズインテグラル)の展開状況について

2010年7月にクラウド対応基盤「Biz ∫ APF」をリリース。2011年第1四半期にはIFRS対応型の連結クラウドを販売予定。2012年度以降は、各種ソリューションをフルラインナップで提供予定。





## 4. 巻末資料

# 第2四半期業績 (収支・受注)

(億円、%)

|         | 2010年3月期<br>第2四半期実績① | 2011年3月期<br>第2四半期実績② | 増減額<br>②-① | 増減率<br>②-① |
|---------|----------------------|----------------------|------------|------------|
| 売上高     | 5,328                | 5,337                | + 9        | + 0.2      |
| 売上原価    | 4,053                | 4,120                | + 67       | + 1.7      |
| 売上総利益   | 1,274                | 1,216                | ▲ 58       | ▲ 4.6      |
| 販管費     | 940                  | 962                  | + 22       | + 2.4      |
| 営業利益    | 334                  | 253                  | ▲ 80       | ▲ 24.1     |
| 営業利益率   | 6.3                  | 4.8                  | -          | ▲ 1.5      |
| 営業外損益   | ▲ 30                 | ▲ 23                 | + 7        | + 24.4     |
| 経常利益    | 303                  | 230                  | ▲ 73       | ▲ 24.1     |
| セグメント利益 | 303                  | 221                  | ▲ 82       | ▲ 27.1     |
| 純利益     | 152                  | 121                  | ▲ 31       | ▲ 20.6     |
|         |                      |                      |            |            |
| 受注高     | 6,890                | 5,493                | ▲ 1,396    | ▲ 20.3     |
| 受注残     | 12,445               | 12,251               | ▲ 193      | ▲ 1.6      |

(\*) セグメント利益は税金等調整前四半期純利益を示す。

# 第2四半期業績 (設備投資・キャッシュフロー・B/S等)

(億円[1株当たり配当額以外]、%)

|               | 2010年3月期<br>第2四半期実績① | 2011年3月期<br>第2四半期実績② | 増減額<br>②-① | 増減率<br>②-① |
|---------------|----------------------|----------------------|------------|------------|
| 設備投資          | 721                  | 727                  | + 5        | + 0.8      |
| 営業キャッシュ・フロー   | 1,087                | 1,224                | +136       | +12.5      |
| (再)償却費・除却費    | 784                  | 778                  | ▲ 5        | ▲ 0.7      |
| 投資キャッシュ・フロー   | ▲ 856                | ▲ 1,041              | ▲185       | ▲21.7      |
| フリー・キャッシュ・フロー | 231                  | 182                  | ▲ 49       | ▲21.2      |
| 財務キャッシュ・フロー   | ▲ 455                | 487                  | +943       | —          |
| 1株当たり配当額(円)   | 3,000                | 3,000                |            |            |

|              | 2010年3月期<br>期末① | 2011年3月期<br>第2四半期② | 増減額<br>②-① | 増減率<br>②-① |
|--------------|-----------------|--------------------|------------|------------|
| 総資産          | 12,792          | 13,303             | +511       | + 4.0      |
| (再)有形・無形固定資産 | 7,093           | 7,101              | + 7        | + 0.1      |
| 有利子負債        | 2,722           | 3,358              | +635       | +23.3      |
| 株主資本等(*)     | 5,845           | 5,817              | ▲ 28       | ▲ 0.5      |

(\*) 株主資本と評価換算差額等の合計

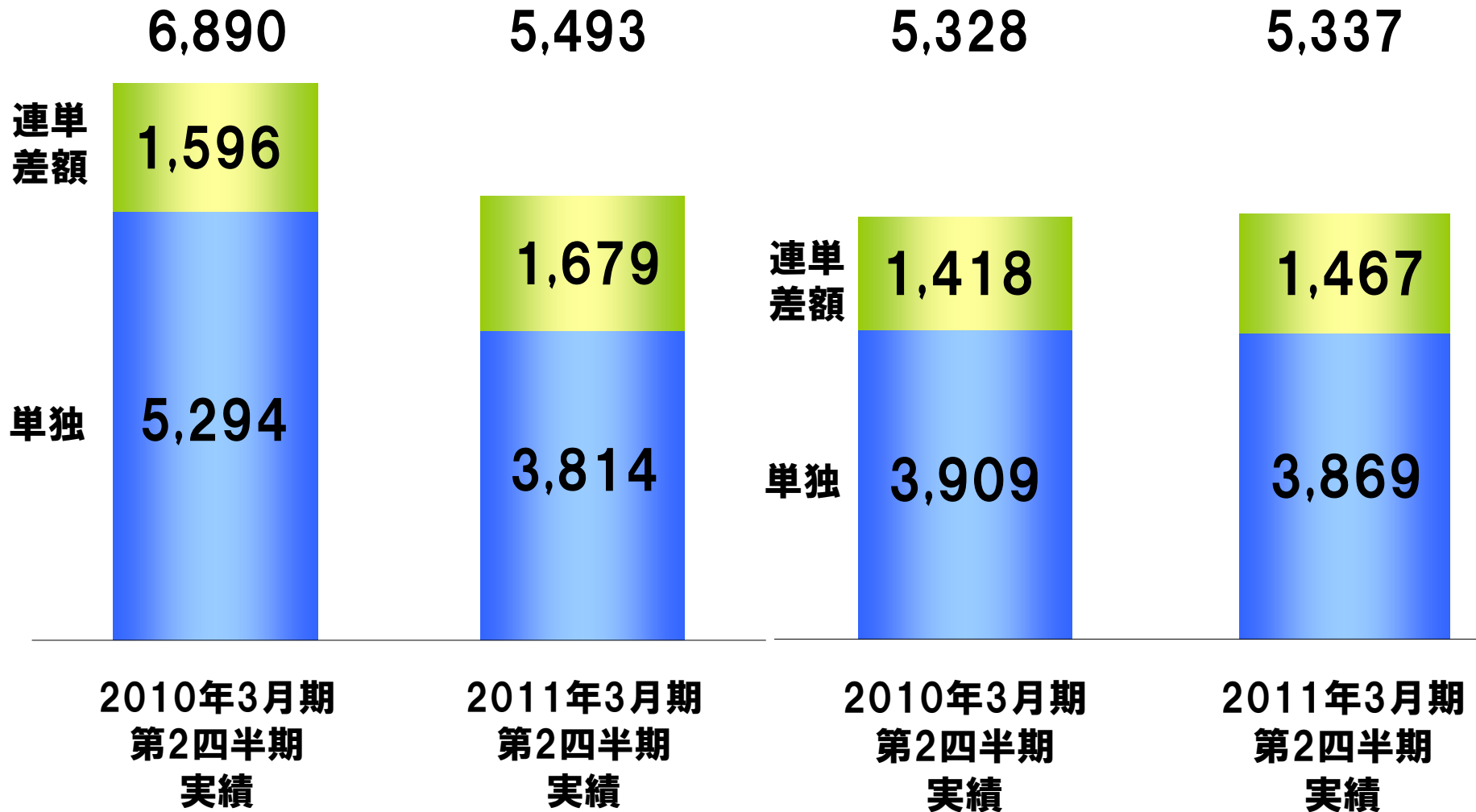
# 第2四半期業績 受注高・売上高(連結・単独)

(億円)

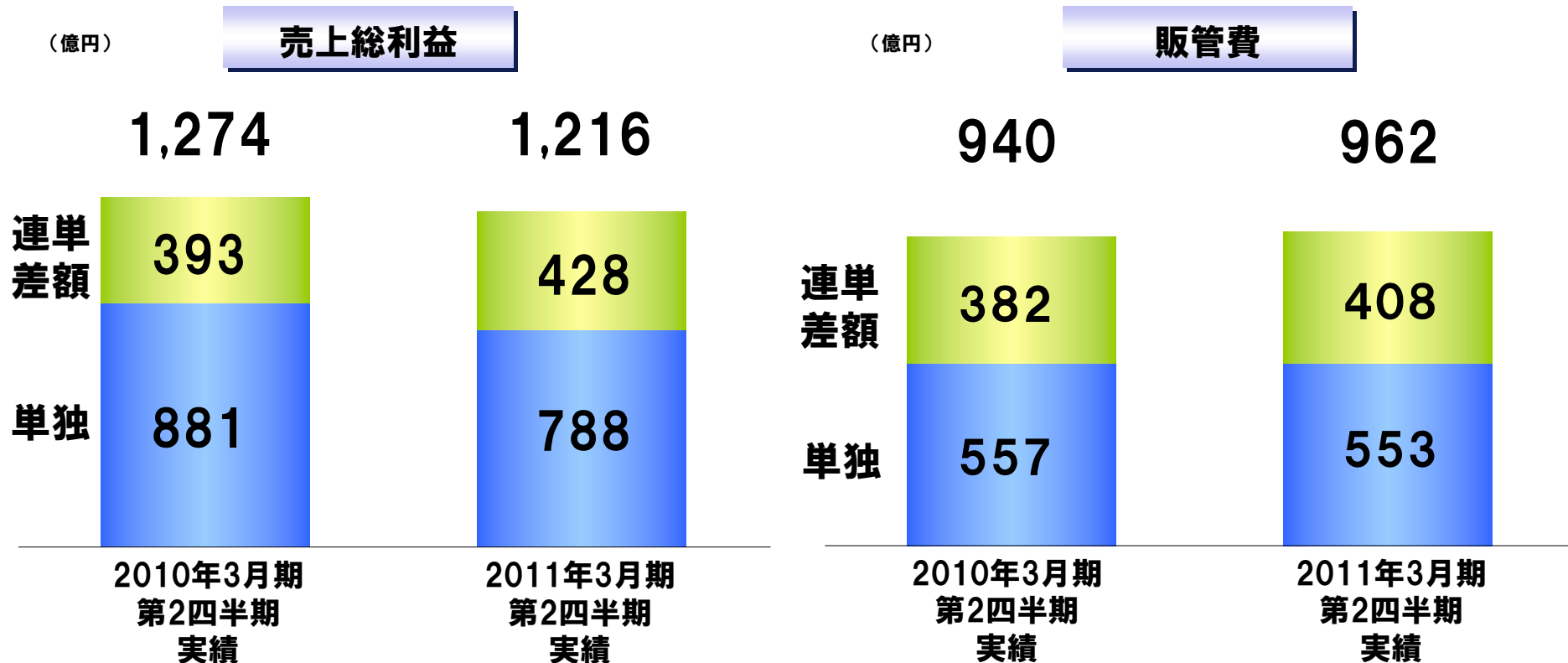
受注高

(億円)

売上高



# 第2四半期業績 売上総利益・販管費(連結・単独)



# 通期業績予想 (収支・受注等)

(億円 [1株当たり配当額以外]、%)

|             | 2011年<br>3月期<br>期初予想① | 2011年<br>3月期<br>修正予想② | 期初予想<br>比増減率<br>②-① | 2010年<br>3月期<br>実績③ | 前期比<br>増減額<br>②-③ | 前期比<br>増減率<br>②-③ |
|-------------|-----------------------|-----------------------|---------------------|---------------------|-------------------|-------------------|
| 売上高         | 12,000                | 11,600                | ▲ 3.3               | 11,429              | +170              | + 1.5             |
| 営業利益        | 900                   | 750                   | ▲16.7               | 816                 | ▲ 66              | ▲ 8.2             |
| 営業利益率       | 7.5                   | 6.5                   | —                   | 7.1                 | —                 | —                 |
| 経常利益        | 870                   | 700                   | ▲19.5               | 757                 | ▲ 57              | ▲7.6              |
| セグメント利益     | 870                   | 690                   | ▲20.7               | 717                 | ▲ 27              | ▲3.9              |
| 当期純利益       | 470                   | 365                   | ▲22.3               | 356                 | + 8               | + 2.3             |
| 受注高         | 10,000                | 10,000                | —                   | 11,815              | ▲1,815            | ▲15.4             |
| 1株当たり配当額(円) | 6,000                 | 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。

# 「Lindacloud」(リンダクラウド)の取組み

垂直統合型アプライアンスサーバ「Lindacloud」が「ITpro EXPO AWARD 2010」にて”大賞”を受賞。



## 特長



### ◇アプライアンス製品として導入後即利用可能

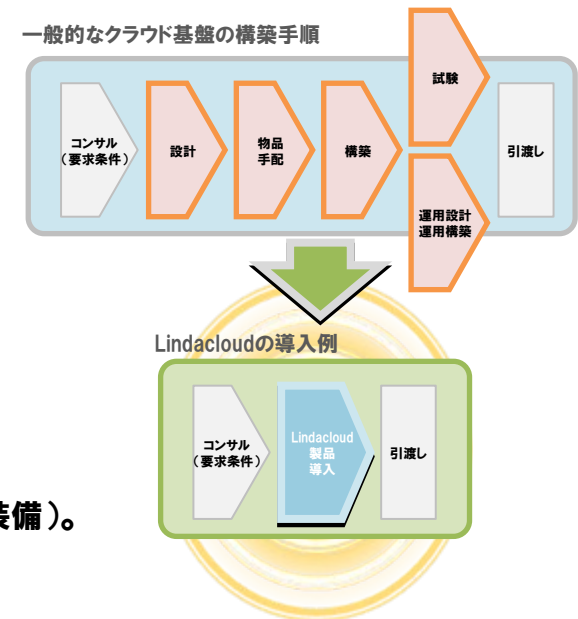
目的に合ったソフトウェアをプリインストールして提供します。  
設置すればすぐに使えます。

### ◇低排熱・省電力でエコ

効率のよい部品を組み合わせることで静音・低排熱を実現、  
専用マシンルームに設置せず事務環境への設置が可能です。

### ◇拡張性、耐故障性

故障時には予備機に切り替わりサービスを継続できます(予備機標準装備)。  
また、規模や処理の増加に応じてスケールアウトが可能です。



## 製品シリーズ



低排熱・省電力ハードウェアに用途に応じたソフトウェアをプリインストール

Lindacloud for Hadoop  
「大量データ処理基盤」

Lindacloud for NAS  
「NASサーバ基盤」



Lindacloud for ThinClient  
「Thin Client基盤」

Lindacloud for Lindasync  
「ストレージサービス基盤」

# 環境志向経営に関する取組み状況

環境志向経営の一環として、日本自然保護協会の協力のもと、2010年6月から9月まで、NTTデータグループの社員・家族による「水辺の外来種調査」を全国主要拠点10都市で実施。ミシシippアカミミガメなど外来種の生息地データを収集。本調査結果を同協会に提供し、今後の生態学的知見からの生物多様性保全策へ活かす。



当社が構築したITで自然保全活動を支援するWEBサイト「生きもの情報館」へ登録。

