



Insight for the New Paradigm

未来のしくみを、ITでつくる。

平成 1 5 年 3 月 期
事業報告書

平成 14 年 4 月 1 日から
平成 15 年 3 月 31 日まで



たった4カ月で…

パ ラ ダ イ ム ス ト ー リ ー
未知なる世界

中嶋朋子

ビ ジ ネ ス フ ロ ン テ ィ ア
611年かかる計算を4カ月で

中 嶋 朋 子

未知なる世界

うちの息子は幼稚園のお友達に「博士」と呼ばれている。お風呂に入れば石鹸水の色の濁りと泡立ちについて深く考察し、掲げる夢は科学者である。

先日なんてTV画面に向かい、静電気により髪の毛が逆立つ実験を私に披露してくれた。そして、「これは一体どういうことだ?!」と悩んでいたの、謎解きをしてやったところ「静電気ってなあに?」と鋭く切り返された。適当に「電気の種類で…」など

たとえば、「電気ってなあに？」と返され、ならばと噛み砕いて素粒子について語ろうものなら「分子って？原子って？」と始まり、ホトホト困り果てた。

子供の純粹な探究心は眩しい。そこには前進へのエネルギーがある。最近の子供たちの将来の夢、堂々の一位は「科学者」だとか。未来を担う子供たちが未来を切り開き続ける職業に憧れる—なんとも夢のあるはなしである。

中嶋朋子

1971年東京都生まれ。
'81年にドラマ「北の国から」に出演。以降、スペシャル版を重ね、22年の長きにわたり蟹役を務め、実力派としての地位を確立する。女優業と共に、朗読・トークショー・執筆活動にもその感性を発揮、新たに注目を集めている。
近著「雑草の生活」(新潮社)。



NTTデータは2002年に、ウェブサイト『先見日記 Insight Diaries』を公開しました。当社のメッセージ「Insight for the New Paradigm—未来のしゅみを、ITでつくる。」につながる企画として、中嶋氏をはじめ各界の「先見性」を持った方々から、日常の中での多様な価値観や未来への洞察を示していただき、「ちょっと先」を見据えるコミュニケーションモデルを目指しています。

「先見日記 Insight Diaries」はこちら
URL: <http://diary.nttdata.co.jp/>

Insight for the New Paradigm

未来のしくみを、ITでつくる。

表紙について:ITでつくる豊かな社会

テーマは「時間」。

「あまった時間で何をしよう？」NTTデータが提供するITサービスは、時間と距離の制約を解き放ち、みなさまの生活に新しい可能性を広げていきます。NTTデータは豊かな社会の実現に向け、これからもITを使った「未来のしくみ」を創造していきます。



CONTENTS

目次

- | | |
|--|-------------------|
| 3 株主のみなさまへ | 事業の概況について |
| 4 TOPICS | 12 安定的に収益向上 |
| 5 ご存知ですか？ | 財務レポート |
| 6 ビジネスフロンティア | 14 連結貸借対照表 |
| 611年かかる計算を4カ月で | 15 連結損益計算書 |
| “cell computing [®] (セル・コンピューティング)” | 16 連結キャッシュ・フロー計算書 |
| 8 ビジネスフロンティア | 17 主要財務数値のポイント |
| 標準化、共通化への実証実験 | 18 会社の概要 |
| 「電子申請」「電子申告」…ベストコミュニティー | 20 言葉の解説 |
| 10 NTT データに触れてみてください。 | |
| テーマパークまで、1クリック。 | |
| 「サンリオエンターテイメントBB サービス」 | |

Investor Relations

www.nttdata.co.jp/investors/

株主様向けホームページ「メール配信サービス」

当社ホームページに「投資家・株主の皆様へ」のコーナーを設け、投資家・株主の皆様役に役立つだけの便利な情報を掲載しています。NTTデータに関するニュースリリース等の情報もご希望の方にメールでお届けしておりますので、お気軽にご登録ください。

株 主 の み な さ ま へ

社長就任にあたって



平素は格別のご高配を賜り、厚く御礼申し上げます。

私は、この度、6月24日開催の株主総会および取締役会の選任により、代表取締役社長に就任いたしました。これからのIT社会およびNTTデータの発展のために全力を尽くす所存でございます。

さて、当社グループを取り巻く市場環境は、地方自治体による電子自治体への取り組みの本格化、戦略的情報投資を拡大する企業が一部に見受けられるなど、堅調な成長を期待できる分野も存在しているものの、企業の設備投資の絞り込み、先送りが相次ぐなど市場の伸びは鈍化してきており、当社グループの事業環境は一段と厳しさを増しております。

このような情勢の中、中立性、技術力・信頼性、先見性という強みを生かしつつ、事業のさらなる成長と事業領域の拡大に向け、日本たばこ産業株式会社および三洋電機株式会社の情報システム子会社に出資を行い、各々、当社のグループ会社として発足させました。

また、営業機能の強化等に取り組み、マーケット別の開発・販売体制から、新規ビジネス・サービスの創出・拡大を図るため「ビジネスユニット制」を導入し、さらに、当社グループとして大きな受注を目指すミドルマーケットSIビジネスへの取り組みを強化するため、地域におけるグループ会社の再編等の構造改革に取り組んでまいりました。

今後とも、構造改革による新たな体制の下で、「SIビジネスの競争力強化」と「新規ビジネスの推進」に取り組んでいくことでNTTデータグループの企業価値の増大に努めていきたいと考えます。

株主の皆様におかれましては、何卒より一層のご理解とご支援を賜りますようお願い申し上げます。

平成15年6月24日

代表取締役社長

高橋 友一

2003年3月期のトピックス

JTグループとNTTデータとのシナジー効果で事業拡大

当社と日本たばこ産業株式会社(JT)は、2002年8月JTの子会社である株式会社ジェイティソフトサービスのソフトウェア事業部門を分社型分割し、「株式会社エヌ・ティ・ティ・データ・ウェア」を設立しました。これは、製造業向けシステム構築に必要なリソースとノウハウの獲得を目指すNTTデータと、情報システム子会社を新たな枠組みの下で自立・成長させたいJTの考えが一致したことによるものです。今後そのマーケットチャネルを生かし、商流、物流、生産を連動した全国規模の統合システム等を拡販していきます。

三洋電機ソフトウェアとの資本提携によりエヌ・ティ・ティ・データ三洋システム設立

当期、当社と三洋電機株式会社は、2002年10月同社の100%子会社である三洋電機ソフトウェア株式会社の発行済株式の50%をNTTデータが譲り受け、資本提携することを決定しました。

三洋電機ソフトウェアは、三洋電機グループの情報システム子会社として、システム構築ノウハウを強みに事業活動を拡大展開してきました。一方、当社は、新しい時代に適応した製造業向けシステム構築において事業の強化を目指してきました。

今後、新会社は、同社の持つノウハウとNTTデータの持つ先進IT技術を融合し、本格的情報サービス会社として、将来の株式上場を視野においた一層の成長を目指します。

配当について

当社は、収益力の強化に努め安定した配当を継続することを基本に、業績動向、財務状況、配当性向などを総合的に勘案して実施していきたいと考えております。当期の配当金は当社設立15周年を勘案して1株当たり普通配当1,000円、記念配当1,000円とし、1株当たり年間配当金は2,000円(中間配当金1,000円)となります。

次期の配当については、当期の普通配当を倍額とし、1株当たり年間配当金は2,000円を予定したいと考えています。

次期の見通し

当社グループを取り巻く環境は一段と厳しさを増しておりますが、引き続き業績の向上に努めてまいります。次期の業績については、売上高、営業利益ともに当期を上回る8,400億円、620億円と予想しています。また設備投資については、ここ数年続いた大規模システム更改に向けた投資が一段落するため、当期より減少となる1,400億円を予想しております。

得意技を集約して進化する

フラットな組織で主体的にビジネスを創造

73*のビジネスユニットは、一つひとつが経営の単位

NTTデータは、ITを軸に新たな価値、新たなビジネスをお客さまと創造していくため、2002年4月、大きな機構改革を行い、従来のマーケット別の縦割りの組織を、「ビジネスユニット」という事業単位を中心としたフラットな集合体に変革しました。

ビジネスユニットとは…。

ビジネスユニット(以下BUとする)は、従来のマーケット別の開発・販売体制を進化させ、当社の得意技を集約した組織の単位です。BUの一つひとつが自立的にビジネスを推進する事業の責任単位であり、BU長を先頭に特定分野の専門集団として戦略的にプロジェクトを展開、現在は73のBUから構成されています。2003年4月からは組織の機動性向上を図り、主体的なプロジェクト展開を一層強化するため全ユニットを並列に配置。組織間の連携を強化し、戦略的な事業展開も行っていきます。

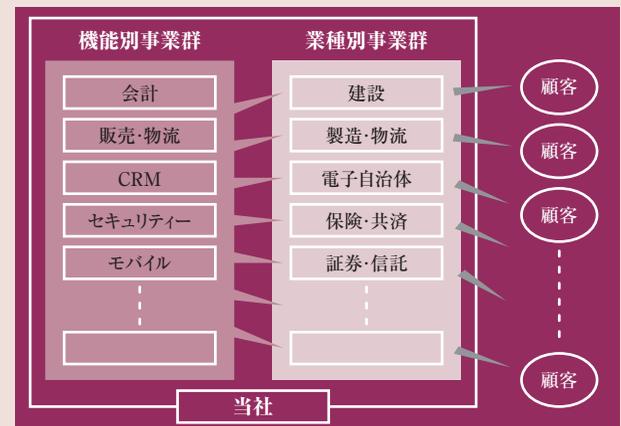
例えば、様々な専門店が集まる街の商店街や市場を想像してみてください。それぞれのお店がその専門性を生かし、工夫しながら、他店と競争していくことで商店街は活性化していきます。当社のBUも、互いの得意技を持ち寄り、お客さまの要望に合わせて工夫し、競争力を養いながらさらに活性化して事業に取り組んでいきます。

*ビジネスユニット数は、平成15年4月時点のものです。

73のBUが横断し結びつき得意技を発揮

73のBUは、大規模な既存顧客に特化していく顧客別BU、業種別BU、そして業種に依存しない機能別BUから編成されており、業種や業界を横断し、得意技を複数組み合わせることで新しいビジネスを創出することをミッションにしています。それぞれが業務ノウハウや独自技術といった得意技を生かし、お客さまのニーズに対応した多種多様なサービスを展開していきます。さらに、取り組むべきビジネスに応じ、ユニットの改廃、新設を機動的に実施するなど、事業スピードの向上を図っていきます。NTTデータは、ITのプロフェッショナルとして、お客さまの企業価値を高め、ITによる価値創造が社会を活性化できるよう、未来のしくみづくりに貢献していきます。

BUのイメージ図：機能別BUと業種別BUが密に連携し、得意技を発揮して顧客に対応する柔軟な組織



事業化に向けて

611年かかる計算を4ヵ月で “cell computing[®] (セル・コンピューティング)”

「パソコンのCPUパワーの90%以上が眠ったまま!?!」。こんな事実を皆さんご存知でしたか? インターネットを見たり、メールを送ったり、普段私たちが自宅や会社で使っているパソコン(以下PCとする)のCPUパワーの90%以上が、余剰エネルギーとして使われないまま眠っているのです。

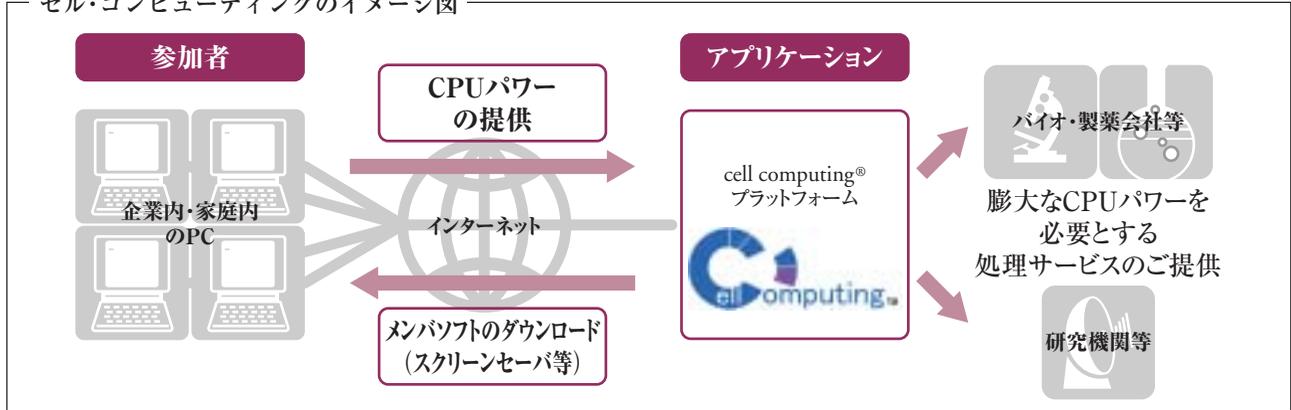
一方で巨大なCPUパワーを必要としながらパワー不足に悩む側もあるのです。膨大な計算処理を必要とする遺伝子情報を利用したの癌などの治療法、新薬開発などのバイオ分野、金融工学、そしてCG*動画を繰り返すエンターテインメント分野などです。それらは自前で設備を整えようとすると莫大な資金投入が必要となり、それが足枷となっているのが現状です。「それなら、余って眠ったままのPCのCPUパワーをかき集めたらどうだろう。PCをアルバイトさせ、巨大な仮想スーパーコンピュータを実現できないか」。“セル・コンピューティング”は、プロジェクトを率いる技術開発本部やりみず鎌水の、そんな思いからスタートしました。

611年かかる計算を4ヵ月で ～大規模実証実験の成果～

セル・コンピューティングのしくみは、依頼する側の処理内容、それを大規模に分散処理させるNTTデータのしくみ、そしてPC処理を行う参加者側の三つの層からなっています。参加者の操作はいたって簡単。Web上でソフトをダウンロードするだけ。他に必要な操作は一切ありません。

NTTデータでは、2002年末から2003年4月までバイオと物理の計算を目的に大規模実証実験を行ってきました。ご参加頂いたPCは約12,000台、ほとんどは個人所有の自宅のPCです。それらの余剰パワーをかき集めた結果、1台のPCなら611年かかる計算をわずか4ヵ月で実現、3テラフロップス(テラフロップス:毎秒1兆回の浮動小数点演算が可能な能力)以上の処理能力を達成することができました。「例えば、年間の使用料金が約12億円を超えるスーパーコンピュータの処理能力が0.77テラフロップスということ考えると、PCを束ねたセル(細胞)のパワーがいかに巨大であるかが理解できます」(鎌水)。

セル・コンピューティングのイメージ図



NTTデータが目指す「セル・コンピューティング」

PCグリッド*の市場規模は、2006年には約310億円と予想される中、このプロジェクトには既に複数の企業に関心を示しています。バイオ関連の企業から自社オフィス部門のPCを束ね、その余剰パワーを研究開発部門の計算に利用したいとの引き合いもあります。「このしくみが素晴らしいのは、ブロードバンド時代の新しいEC*のビジネスモデルにも成り得るということです。大規模なコンピュータの能力が必要になった時、必要な部分を色々なカタチで使える世界。これまでスーパーコンピュータ並みのCPUパワーを使えなかった会社から新しく生まれてくる需要、新しい使い方。提供する側では、自分のPCに仕事をさせたら、その分の収入がマイレージのように得られる世界。それを使ってネット上で買い物ができるようになるかも知れませんが、それは未来のしくみの一つになりえるものです」。鍵水の構想が未来のしくみを具体化し始めています。

*20ページの「言葉の解説」をご参照下さい。



やりみず しょうじ
鍵水 認氏

技術開発本部
グリッドコンピューティンググループ
cell computing®プロジェクトリーダー

電子自治体推進に向けた取り組み

標準化、共通化への実証実験 「電子申請」「電子申告」…ベストコミュニティー

毎回庁舎へ出かけ、受付を待っていたこれまでの税申告、パスポート申請や住民票交付などの手続き。時として半日を要していたこれらの手続きも、近い将来、数分で済むようになります。例えば納税者は自宅で電子化された申告データを作成、送信するだけで申告が可能。「こんな時代がもうすぐそこまで来ています」。吉田と上野は、当社の電子自治体推進に向けた取り組みについてこう語ります。

企業の文化がそれぞれ違うように、地方自治体も地域に特化した政策を進めるケースが増えていきます。ただし、住民票の交付など基本となる窓口業務は共通であることから総務省は、自治体の電子化モデルシステムのポイントである標準化、共通化の仕様を策定するべく、実証実験を行ってきました。当社もその実証実験にコンソーシアム企業の一員としてシステム開発等で参画してきました。

上野がかかわったのは、総務省ならびに(財)地方自治情報センターが実施した「電子自治体推進パイロット事業」。東京都三鷹市をモデルに全国で初めてインターネットを活用した電子申請・届出・決済の実験を行

いました。申請後の手数料の決済を電子的に行うしくみを検証、決済基盤として今後のデファクトスタンダード*として期待されているマルチペイメントネットワーク*を用いて、その有用性と実用性を実証しました。

吉田は、岡山県域、神奈川県域をモデルに、総務省ならびに通信・放送機構が実施した「地方税電子申告システム実証実験」に参画。税申告データを一括して受け付ける「電子申告センター」という窓口を設置し、住民や企業が最も便利な場所から、インターネットにアクセスし、その窓口でデータを送信するだけで、その申告データが各自治体に流れるしくみの検証を行いました。

日本初となるこれらの試みは、効率的で低コストな住民サービスへの挑戦というだけでなく、地方行政の未来の姿をイメージできた大きな経験であったと吉田と上野は口をそろえます。

電子自治体とは、ベストコミュニティーの実現

全国には47の都道府県を含め約3,200を超える自治体があり、それぞれの情報システムは地域ごとに仕様が異なるのが現状です。「他方、住民の生活圏はどん

どん広域化しており、身近な場所から都合のよい時にサービスが受けられることへ期待が高まっています」。そう語るのは、自治体のベストプラクティス提案を図る荒川です。「限られた環境の中で、より高度な行政サービス、住民サービスを向上させるため、全国自治体では統合・合併が進められていますが、一方で、市町村などが横のつながりを強め、単独ではなく共同型で電子自治体を構築していくという動きがあるのです」。

住民から自治体、金融機関、さらに企業などが同じ方向を向きながら進む地域行政の電子化

のしくみづくりは、これまでに例がありませんでした。けれども、「しくみ」と「しくみ」をつなぐインフラの構築、そして、その標準化・共通化は当社が最も得意とする分野でもあります。今回の実証実験の研究成果を踏ま

よしだ たかゆき
吉田 尚之

電子自治体ビジネスユニット課長

え、実験で得たノウハウと独自の信頼性の高い技術を融合させ、NTTデータは地方自治体と一体となってITによる住民サービスの充実に寄与していきます。

電子化によって便利になる。便利になってコストが削減できる。そして地域が活性化する。それがNTTデータの目指すベストコミュニティなのです。これからも、吉田、上野、荒川の挑戦はまだまだ続きます。

※20ページの「言葉の解説」をご参照下さい。

うえの かずあき
上野 和昭

電子自治体ビジネスユニット課長

あらかわ そういち
荒川 聡一

電子自治体ビジネスユニット

サンリオとNTTデータのブロードバンドサービス

テーマパークまで、1クリック。 「サンリオエンターテイメントBBサービス」



ご家族そろって、遊んでください。

自宅のパソコンからクリックするだけで、そこはキティいち押しの観光地「エンターテイメン島」。もちろん、ツアーのガイド役は最後までキティが務めてくれます。サンリオキャラクターが大集合して、スロットマシンやカジノ、それからシアター劇場まで楽しめる、そんな3D空間のテーマパークを、サンリオとNTTデータはネット上で実現、共同サービスを開始しました。

旅のスタートは、レンガ造りの家「キティ旅行クラブ」から。チャイムを鳴らし、明るく出迎えてくれるのが旅のガイド、ハローキティです。バーチャルな空間をキティと飛びながら、海に浮かぶメインの舞台「エンターテイメン島」へ。ファンファーレの音楽とともに、島のアトラクションが楽しく繰り広げられます。「サンリオ オールスターホテル」の部屋で一息するのもよし、「シアター」でアニメ名作劇場を観るのもよし、けれども推薦は、もんきちたちが経営する「アーケードゲーム」小屋のドライブゲーム。この島には、サンリオの仲間たちがいっぱい、楽しいことが

たくさん体験できます。まずはクリックして、お試し版で家族そろって遊んでみては？

コミュニティのしくみをつくるIT

「ITってすごい。」

時間と距離を一気に縮めてくれるから、共通の趣味や関心事を持った人たちが集まって共通の話題を共有できる。

そこはネットワーク上のコミュニティ。そんなコミュニティのしくみづくりを、サンリオとNTTデータは、これまでも「マグネット」「ハローキティクラブ」というサイトを通じて進めてきました。それだけではなく、利用者への請求をプロバイダーへの接続料金と一括して行う課金・決済システムと、著作権を保護しながら映像コンテンツの配信を可能とする技術を併せ持ったNTTデータの得意技がここにも生きています。

自宅にいながらにしてサンリオピューロランドの世界を楽しめるサービスが実現しました。



今回のサービス
 サンリオエンターテイメント
 BBサービス

<http://sebb.hellokitty.ne.jp>

¥4,400 ÷ ¥500

サンリオピューロランド
 大人一日パスポート料金(当日券)

サンリオエンターテイメントBBサービス
 月額利用代金



従来からのサービス
 マグネット
<http://www.magnet.ne.jp>
 ハローキティクラブ
<http://www.hellokitty.ne.jp/>

安定的に収益向上

当期における我が国の経済は、株式市場の低迷や国際情勢の先行き不透明感等から、企業の設備投資は低水準で推移するに留まるなど引き続き厳しい状況が続いております。

このような情勢のもと、当社グループは引き続き「SIビジネスの競争力強化」および「新規ビジネスの推進」を重点経営方針として掲げ、事業を展開してまいりました。

この結果、売上高は8,321億円(前期比3.8%増)、経常利益は473億円(前期比0.3%増)、当期純利益は285億円(前期比8.2%増)となりました。

事業別の営業成績

【システムインテグレーション事業】

システムインテグレーション事業では、お客さまの個別ニーズに合わせて、データ通信システムを開発し、その販売、賃貸、サービスの提供等を行っています。当期は、テレコム関連から受注したシステムが完成したこと、および販管費の抑制もあり、売上高および営業利益ともに増加しました。

この結果、売上高は6,712億円(前期比7.4%増)、営業利益は646億円(同7.0%増)となりました。

次期見通しについては、当期に完成した大型システムの減影響はあるものの、大規模システムの安定

したサービス提供・システム更改、およびM&A*による「ITパートナービジネス*」の拡大により、売上高は6,780億円、営業利益は650億円と、ともに当期に対して増加を予想しております。

【ネットワークシステムサービス事業】

ネットワークシステムサービス事業では、市場のニーズに合わせて、インターネットに代表されるコンピュータネットワークを基盤として、種々の情報提供、情報処理等のサービスを提供しています。当期はクレジットカードやデビットカードのインフラであるCAFIS*および回線リセール*ビジネスが順調に推移したことなどにより、売上高および営業利益ともに増加しました。

この結果、売上高は602億円(前期比3.5%増)、営業利益は37億円(同11.5%増)となりました。

次期見通しについては、ANSER*、CAFISの堅調な推移、マルチペイメントネットワークの拡大等はあるものの、当期にISP事業を営む子会社を譲渡した影響により、売上高は560億円、営業利益は30億円と、ともに当期に対して減少となる予想をしております。

※20ページの「言葉の解説」をご参照下さい。

【その他の事業】

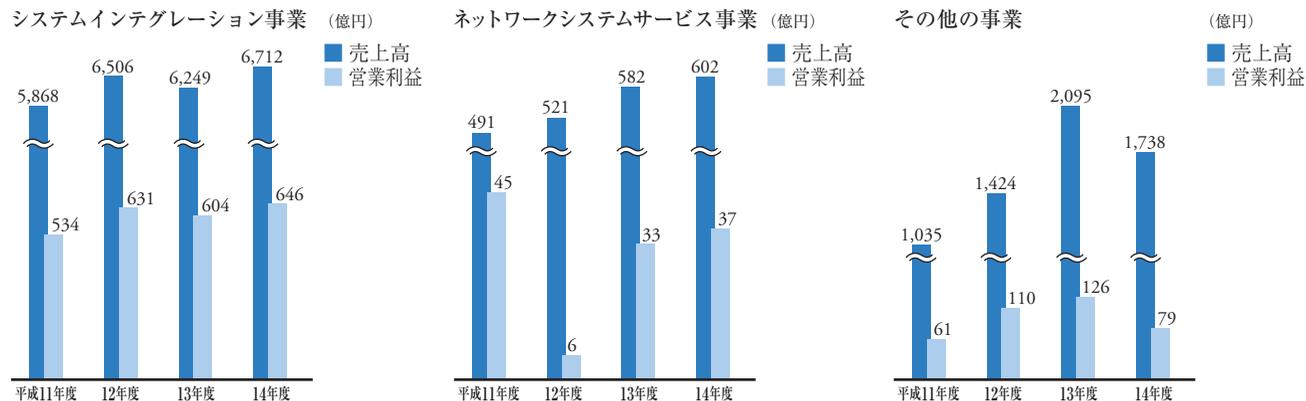
その他の事業では、お客さまの経営上の問題点に係る調査および分析、データ通信システムのあり方に係る企画および提案、メンテナンスおよびファシリティマネジメント等を行っています。当期は、テレコム関連システムの開発サポートが増加したものの、事業別の内部売上高等の把握方法を見直したことなどにより売上高および営業利益ともに減少しました。

この結果、売上高は1,738億円(前期比17.0%減)、営業利益は79億円(同37.1%減)となりました。

次期見通しについては、内部売上高の減少があるため売上高は1,670億円と当期より減少するものの、保守・運用業務を中心に外部向けは順調に推移することから、営業利益は当期に対し増加となる90億円を予想しております。

目標とする経営指標

成長性、収益性、株主価値および資本効率の向上を図る観点から、売上高、営業利益、ROE、フリー・キャッシュ・フローを経営指標としており、3年後は売上高9,500億円、営業利益760億円、ROE8.0%、フリー・キャッシュ・フロー300億円を目標としてまいります。



連結貸借対照表

前期に引き続き有利子負債を削減

(単位:百万円)

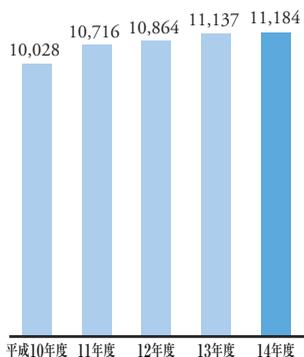
科 目	平成14年3月期 (平成13年度)	平成15年3月期 (平成14年度)
(資 産 の 部)		
流 動 資 産	274,539	279,724
固 定 資 産	839,200	838,633
有 形 固 定 資 産	401,645	401,343
無 形 固 定 資 産	327,614	329,799
投 資 そ の 他 の 資 産	109,940	107,490
繰 延 資 産	36	42
資 産 合 計	1,113,776	1,118,400

(単位:百万円)

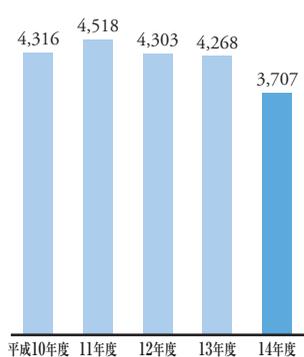
科 目	平成14年3月期 (平成13年度)	平成15年3月期 (平成14年度)
(負 債 の 部)		
流 動 負 債	283,515	251,130
固 定 負 債	415,926	428,741
負 債 合 計	699,442	679,872
(少 数 株 主 持 分)		
少 数 株 主 持 分	1,368	2,813
(資 本 の 部)		
資 本 金	142,520	142,520
資 本 剰 余 金	139,300	139,300
利 益 剰 余 金	130,575	154,079
その他有価証券評価差額金	570	△184
資 本 合 計	412,966	435,714
負債、少数株主持分及び資本合計	1,113,776	1,118,400

注: 当期の連結範囲は、連結子会社数が前期の34社から37社に、持分法適用会社数が前期の3社から2社となっています。

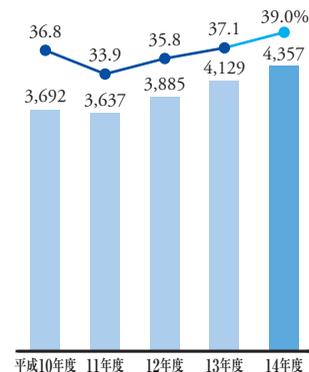
総資産 (億円)



有利子負債 (億円)



株主資本・株主資本比率 (億円、%)



注: 有利子負債とは、社債・借入金およびCP (コマーシャル・ペーパー) です。

連結損益計算書

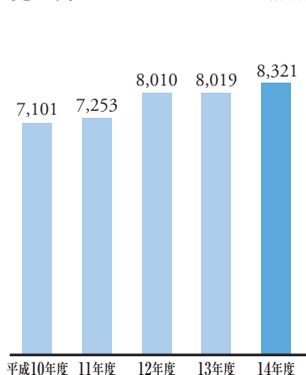
売上高および利益ともに着実に増加し、過去最高を達成

(単位:百万円)

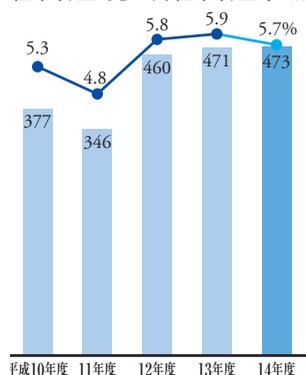
科 目	平成14年3月期 (平成13年度)	平成15年3月期 (平成14年度)
売上高	801,966	832,109
売上原価	591,300	622,072
売上総利益	210,666	210,036
販売費及び一般管理費	151,220	148,492
営業利益	59,446	61,544
営業外収益	1,908	2,049
営業外費用	14,192	16,278
経常利益	47,162	47,315
特別利益	-	3,617
税金等調整前当期純利益	47,162	50,932
法人税、住民税及び事業税	22,934	27,271
法人税等調整額	△2,240	△5,032
少数株主利益	59	131
当期純利益	26,409	28,562

注: 当期の連結範囲は、連結子会社数が前期の34社から37社に、持分法適用会社数が前期の3社から2社となっています。

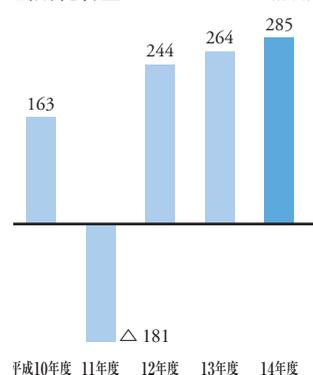
売上高 (億円)



経常利益・売上高経常利益率 (億円、%)



当期純利益 (億円)



注: 平成11年度は、特別損失を計上しました。

連結キャッシュ・フロー計算書

フリー・キャッシュ・フローは黒字

(単位:百万円)

科 目	平成14年3月期 (平成13年度)	平成15年3月期 (平成14年度)
営業活動によるキャッシュ・フロー	161,357	216,193
投資活動によるキャッシュ・フロー	△163,132	△149,013
フリー・キャッシュ・フロー	△1,775	67,180
財務活動によるキャッシュ・フロー	△6,644	△60,474
現金及び現金同等物に係る換算差額	△6	90
現金及び現金同等物の増加額又は減少額(△)	△8,426	6,795
現金及び現金同等物の期首残高等	91,168	83,328
現金及び現金同等物の期末残高	82,742	90,123

注: 1. 当期の連結範囲は、連結子会社数が前期の34社から37社に、持分法適用会社数が前期の3社から2社となっています。

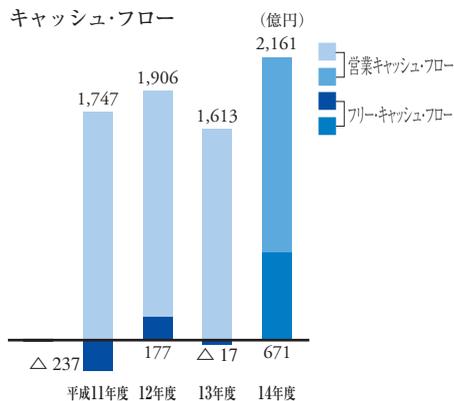
2. △はキャッシュの流出を意味します。

3. 営業活動によるキャッシュ・フローは、営業活動で生じる現金収支(営業活動でいくらの現金を獲得したか)を表します。

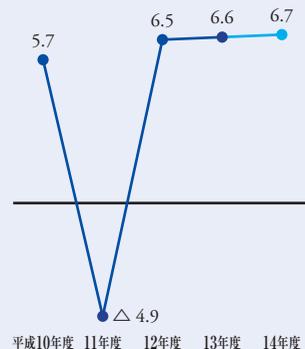
4. 投資活動によるキャッシュ・フローは、設備投資や出資といった投資活動で生じる現金収支を表します。

5. フリー・キャッシュ・フローは、営業活動によるキャッシュ・フローと投資活動によるキャッシュ・フローの合計額を表します。

6. 財務活動によるキャッシュ・フローは、有利子負債の調達・返済、配当金の支払いといった財務活動で生じる現金収支を表します。

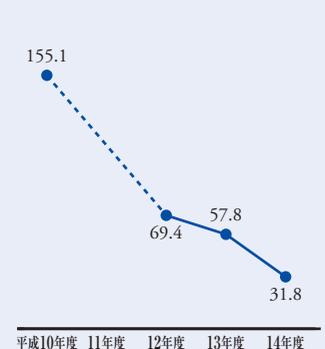


株主資本当期純利益率(ROE) (%)



注: 株主資本 = $\frac{\text{前年度末株主資本} + \text{当年度末株主資本}}{2}$

株価収益率(PER) (倍)



注: 平成11年度は、1株当たり当期純損失でした。

主要財務数値のポイント

売上高および利益ともに着実に増加し、過去最高を達成

当期は、テレコム業界向けシステムの完成などや、CAFIS、回線リセールなどが着実に伸びた結果、売上高が8,321億円と301億円増加(前期比3.8%増)しました。また、大規模システムの更改等に伴う減価償却費等の負担増により売上原価は増加しましたが、販売費及び一般管理費の効率的使用に努めたことから、営業利益は615億円(前期比3.5%増)を確保しました。一方、支払利息の減少があるものの有価証券の評価損などにより、経常利益は473億円(前期比0.3%増)と横ばいとなりました。なお、当期はISP(インターネットサービスプロバイダ)事業再編に伴いドリームネット株式会社を売却したことなどにより、特別利益として36億円を計上しました。以上の結果、当期純利益は285億円と前期比8.2%の増益となり、1株当たり当期純利益も10,151円(前期9,415円)と増加しました。

フリー・キャッシュ・フローは黒字、前期に引き続き有利子負債は削減

当期の営業活動によるキャッシュ・フローは、利益の増加に加え、売掛・未収入金等の運転資本の効率化に努めたことなどにより、前期よりも548億円増加し、2,161億円の収入となりました。投資活動によるキャッシュ・フローは、建設中の自社ビルについて、流動化ファイナンスにより投資の抑制を図ったほか、出資が減少したことなどにより、前期よりも141億円減少し、1,490億円の支出となりました。これにより、当期のフリー・キャッシュ・フローは、671億円の黒字と前期に比べて大幅に改善しました。

また、財務活動によるキャッシュ・フローは、604億円の支出となりました。これは、財務体質強化の観点から有利子負債の圧縮に努めた結果、有利子負債が3,707億円と、前期末に比べ561億円減少したことなどによります。

なお、株主資本は、前期末比5.5%増加し4,357億円となり、総資産に対する株主資本の比率も39.0%と前期末の37.1%から向上しました。

会社の概要

取締役および監査役

(平成15年6月24日現在)

役名	氏名
代表取締役社長	浜口 友一
代表取締役副社長	中村 直司
代表取締役副社長	小出 寛治
代表取締役副社長	品川 萬里
常務取締役	牧谷 嘉孝
常務取締役	谷口 正作
常務取締役	山下 徹
常務取締役	小南 俊一
常務取締役	宇治 則孝
常務取締役	鈴木 義伯
常務取締役	渡辺 雅治
常務取締役	落井 徹
常務取締役	澤 源 太郎
常務取締役	重木 昭信
常務取締役	井上 裕生
常務取締役	高草 英博
常務取締役	菊田 道夫
常務取締役	村松 充雄
常務取締役	和田 賢太郎
常務取締役	山田 伸一
常務取締役	海野 忍
常務取締役	榎本 隆
常務取締役	寺嶋 健二
常務取締役	青木 雅之
常務取締役	山村 紘
常務取締役	本合 利太郎
常務取締役	松本 芳賀
常務取締役	藤井 光雄
常務取締役	友一

注: 1. 山村雅之氏は、商法第188条第2項第7号ノ2に定める社外取締役です。
2. 本合紘、松本利太郎、芳賀光雄氏は、株式会社の監査等に関する商法の特例に関する法律第18条第1項に定める社外監査役です。

従業員の状況

(平成15年3月31日現在)

従業員数	7,550名
平均年齢	37.1歳
平均勤続年数	14.8年

注: 当社の実態をよりよくご理解いただくため、平成11年度から、当社からの出向者を含めず当社への出向者を含めて記載しています。

従業員数の推移 (名)



主な事業所

(平成15年3月31日現在)

名称	所在地	電話番号
本社	東京都江東区豊洲三丁目3番3号	03-5546-8202
北海道支社	北海道札幌市中央区大通西二丁目9番地	011-281-7002
東北支社	宮城県仙台市宮城野区榴ヶ岡四丁目3番10号	022-299-9601
東日本支社	埼玉県さいたま市桜木町一丁目9番地6	048-649-8104
東海支社	愛知県名古屋市中区錦二丁目17番21号	052-204-4501
西日本支社	大阪府大阪市北区堂島三丁目1番21号	06-6455-3154
中国支社	広島県広島市南区比治山本町11番20号	082-252-3322
九州支社	福岡県福岡市博多区博多駅前一丁目17番21号	092-475-5123

主なNTTデータグループ会社 (平成15年3月31日現在)

●連結子会社

(株)エヌ・ティ・ティ・データ・システムズ^{*1}
 (株)関西エヌ・ティ・ティ・データ通信システムズ^(株)
 (株)東海エヌ・ティ・ティ・データ通信システムズ^(株)
 (株)中国エヌ・ティ・ティ・データ通信システムズ^(株)
 (株)長野エヌ・ティ・ティ・データ通信システムズ^(株)
 (株)エヌ・ティ・ティ・データ・システム技術^(株)
 (株)エヌ・ティ・ティ・データ・システムサービス^{*2}
 (株)エヌ・ティ・ティ・データ東海システムズ^(株)
 (株)エヌ・ティ・ティ・データ関西システムズ^(株)
 (株)エヌ・ティ・ティ・データ九州システムズ^(株)
 (株)エヌ・ティ・ティ・データ東北システムズ^(株)
 (株)エヌ・ティ・ティ・データ北海道システムズ^(株)

エヌ・ティ・ティ・データ信越システムズ^(株)
 (株)エヌ・ティ・ティ・データ北陸システムズ^(株)
 (株)エヌ・ティ・ティ・データ中国システムズ^(株)
 (株)エヌ・ティ・ティ・データ四国システムズ^(株)
 (株)エヌ・ティ・ティ・データ・テクノロジー^(株)
 (株)エヌ・ティ・ティ・データ・クリエイション^(株)
 (株)エヌ・ティ・ティ・データ東京エヌ・エム・エス^(株)
 (株)エヌ・ティ・ティ・データ関西エヌ・エム・エス^(株)
 (株)エヌ・ティ・ティ・データ・カスタマサービス^(株)
 (株)エヌ・ティ・ティ・データ関西カスタマサービス^(株)
 (株)エヌ・ティ・ティ・データ経営研究所
 (株)エヌ・ティ・ティ・データ・フィット^(株)
 (株)エヌ・ティ・ティ・データ・フォース^(株)

エヌ・ティ・ティ・データ・ネット^(株)
 (株)エヌ・ティ・ティ・データ・クオリティ^(株)
 (株)エヌ・ティ・ティ・データ・ソリューション^(株)
 (株)エヌ・ティ・ティ・データ先端技術^(株)
 (株)エヌ・ティ・ティ・データ・フィナンシャル^(株)
 (株)エヌ・ティ・ティ・データ・サイエンス
 (株)エヌ・ティ・ティ・データ・マネジメント・サービス^(株)
 (株)エヌ・ティ・ティ・データ三洋システム^{*3}
 (株)エヌ・ティ・ティ・データ・スリーシー^{*3}
 (株)エヌ・ティ・ティ・データ・ユニバーシティ^{*3}
 (株)エヌ・ティ・ティ・データ・イントラマート^{*3}
 (株)エヌ・ティ・ティ・データ・ウェアブ^{*3}

●持分法適用関連会社

ジャパンネットワークシステム^(株)
 (株)エヌ・ティ・ティ・メディアクロス

- ※1の(株)エヌ・ティ・ティ・データ・システムズは、平成14年10月1日に東京エヌ・ティ・ティ・データ通信システムズ(株)から商号を変更しております。
- ※2の(株)エヌ・ティ・ティ・データ・システムサービスは、平成14年4月1日にエヌ・ティ・ティ・データシステムサービス(株)から商号を変更しております。
- ※3の会社は、当連結会計年度より新たに連結した会社であります。

株式の状況

(平成15年3月31日現在)

発行株式数および株主数

会社の発行する株式の総数	11,220,000株
発行済株式の総数	2,805,000株
株主数	206,410名

大株主(上位10名)

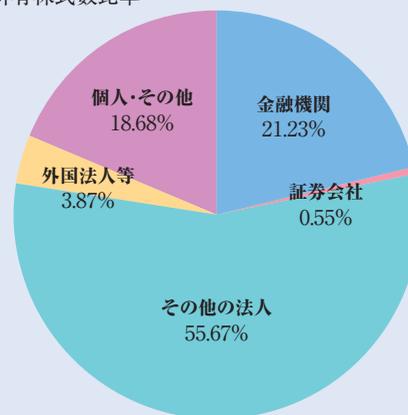
(平成15年3月31日現在)

順位	会社名	持株数(株)	持株比率(%)
1	日本電信電話株式会社	1,520,010	54.18
2	日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社(信託口)	126,227	4.50
3	日本マスタートラスト信託銀行株式会社(信託口)	90,942	3.24
4	UFJ信託銀行株式会社(信託勘定A口)	61,848	2.20
5	第一生命保険相互会社	31,562	1.12
6	農中信託銀行株式会社	23,577	0.84
7	投資信託受託者三井アセット信託銀行株式会社	22,370	0.79
8	日本生命保険相互会社	20,147	0.71
9	年金信託受託者三井アセット信託銀行株式会社2口	17,650	0.62
10	三菱信託銀行株式会社(信託口)	17,017	0.60

注:持株比率は、少数点第3位以下を切り捨てて表示しています。

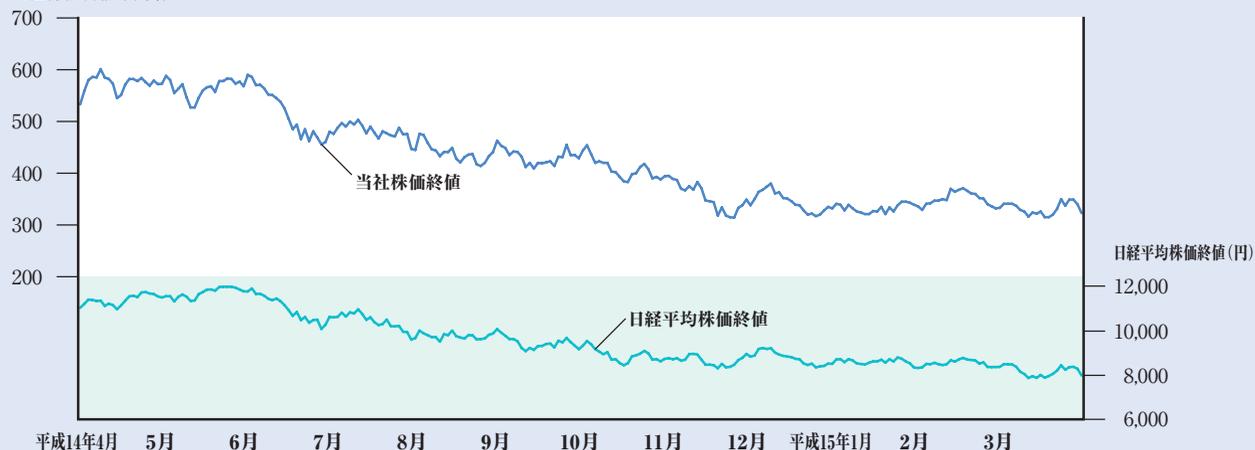
株式の所有者別分布状況

所有株式数比率



株価の推移 (東京証券取引所)

当社株価終値(千円)



言葉の解説

CG (Computer Graphicsの略)

コンピューターで作成した画像のこと。一般的に画像データは情報量が重くなるので、作成の際に巨大なCPUパワーを必要とします。

PCグリッド

ネットワークに接続されているパソコンにアクセスし、それらのCPU(中央処理装置)パワーを統合した巨大な計算能力を活用する次世代インターネット利用技術のこと。圧倒的に膨大な量のデータを超高速で処理することができます。

グリッドとは、「電力網」を意味する英語「パワーグリッド」を由来とした言葉です。世界の隅々まで張り巡らされたコンピューターネットワークを活用し、どこからでもだれでも計算サービスを受けることができる状況を例えています。現在欧米を中心に世界中で活発に研究が行われています。

EC (Electronic Commerceの略)

インターネットなどネットワークを利用して行う電子商取引のこと。電子商取引は大きく3つに分けられ、企業同士の取引をBtoB、企業・消費者間をBtoC、消費者同士をCtoCとよぶ。

デファクトスタンダード

国際機関や標準化団体による公的な標準ではなく、市場の実勢によって事実上の標準とみなされるようになった「業界標準」の規格・製品のこと。「de facto」とはラテン語で「事実上の」の意味です。家庭用ビデオにおけるVHS、パソコン向けOSにおけるWindows、などがデファクトスタンダードの例として挙げられます。国際的なコミュニケーションに英語を用いることもデファクトスタンダードであるといえます。

マルチペイメントネットワーク

公共料金・税金等の料金収納事務を効率化するため、全国の金融機関、収納機関等を結ぶ、新たな決済ネットワークです。運営主体は日本マルチペイメントネットワーク運営機構(全金融機関参加)であり、当社はシステム構築事業者としてシステムを提供しています。利用者は金融機関の窓口の他、ATM・電話・パソコン等を利用して、「いつでも」、「どこでも」公共料金・税金等の支払いができるなど、公衆型のネットワークサービスとして今後が期待されています。

M&A (Merger & Acquisitionの略)

企業の合併・買収のこと。M&Aを行うことで、新しい技術や商圈を取り込み、企業価値の拡大を図ることが出来ます。

ITパートナービジネス

従来、ITは業務の効率化を目的として導入されてきましたが、今やITを利用して新しいビジネス創造をする時代へと変わりつつあります。NTTデータではこうした時代の変化をとらえ、顧客企業のIT革新にビジネスパートナーとして取り組む「ITパートナービジネス」を推進しています。“ITパートナー”とは、最新のインターネットビジネス事例にも精通するNTTデータのITノウハウと、顧客企業の持つ業務ノウハウを融合し、お客様との共同出資などにより新規事業を推進していくものです。NTTデータは、お客様とのジョイントベンチャーの設立、システムの共同企画開発、ITノウハウをコアとした複数企業の共同出資事業など、状況やニーズに応じたさまざまな形態のパートナーシップを通じて、お客様のビジネスプランの実現に不可欠のパートナーとして、お客様の本業とITの融合による新たなビジネスを創出しています。

CAFIS(キャフィス)

クレジット・ショッピングやクレジット・キャッシング、さらにキャッシュカードで買い物ができるデビットカードなどが注目されていますが、これらのサービスを提供するために利用されているシステムに、NTTデータのCAFIS(Credit And Finance Information System)があります。CAFISは24時間、全国サービスでカード会社、流通企業、金融機関、加盟店などを幅広くオンラ

インで接続した、接続会社数・取引量ともに日本で最大のカードビジネスの総合ネットワークシステムです。CAFISは信頼性を高めるために2サイトで運用されているほか、ネットワーク中継ポイントを全国に展開しており、低コストでのサービスのご利用を可能としています。

回線リセール

電気通信回線を設置する事業者であるNTTやKDDI、日本テレコムなどの第一種電気通信事業者から回線を借り、顧客に再販売(また貸し)することを回線リセールといいます。

ANSER(アンサー)

ANSER(Automatic answer Network System for Electrical Request)は、金融機関と企業・個人を通信回線で結び、音声応答装置などを利用することにより、金融機関から顧客への通知業務や顧客からの照会・依頼に対する金融機関の応答業務を自動化するサービスのことです。1981年のサービス開始以来、ANSERは多種多様な端末(電話・FAX・パソコン・携帯電話など)のサポートやサービスメニューの追加を重ねており、常に進化し続けています。

当社のホームページでもITに関する用語の解説を掲載しておりますので、どうぞご覧下さい。<http://www.nttdata.co.jp/service/s1201.html/>

掲載されているサービスおよび商品等は、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。

商号 株式会社エヌ・ティ・ティ・データ
本社 〒135-6033 東京都江東区豊洲三丁目3番3号 豊洲センタービル
電話：(03)5546-8119(IR室)
URL：<http://www.nttdata.co.jp/>
設立年月日 1988年(昭和63年)5月23日
資本金 142,520百万円(平成15年3月31日現在)

◎ 株 主 メ モ ◎

決算期 3月31日
定時株主総会 6月
株主確定日
定時株主総会・利益配当金 3月31日
中間配当金 9月30日
名義書換代理人 UFJ信託銀行株式会社
東京都千代田区丸の内一丁目4番3号
同事務取扱所 UFJ信託銀行株式会社 証券代行部
〒137-8081
東京都江東区東砂七丁目10番11号
電話：(03)5683-5111(代表)
同取次所 UFJ信託銀行株式会社 全国各支店
手数料
名義書換手数料 無料
新券交付手数料 新たに発行する株券に係る印紙税相当額
および消費税相当額
上場取引所 東京証券取引所市場第一部
公告掲載新聞名 日本経済新聞
証券コード 9613

お知らせ

- 住所変更・配当金振込指定書等の用紙を下記の方法で請求できます。
[ご請求できる用紙]変更届(住所、印鑑、姓名等)、配当金振込指定書、買取請求書、名義書換請求書
☆受付フリーダイヤル  0120-24-4479 (UFJ信託銀行本店証券代行部)
0120-68-4479 (UFJ信託銀行大阪支店証券代行部)
☆インターネットによるご請求先 <http://www.ufjtrustbank.co.jp/> (UFJ信託銀行ホームページ)
「株式に関するお手続き」の「手続き用紙ご請求コーナー」をご参照願います。
*株券等保管振替制度ご利用の方は、お取引口座のある証券会社へご照会ください。

株式事務のお問い合わせは

電話：(03)5683-5111
UFJ信託銀行株式会社 証券代行部

NTT
DATA



株式会社NTTデータ

R100

古紙配合率100%再生紙を使用しています



この冊子は環境にやさしい大豆インキを使用しています

2003/6/215,000