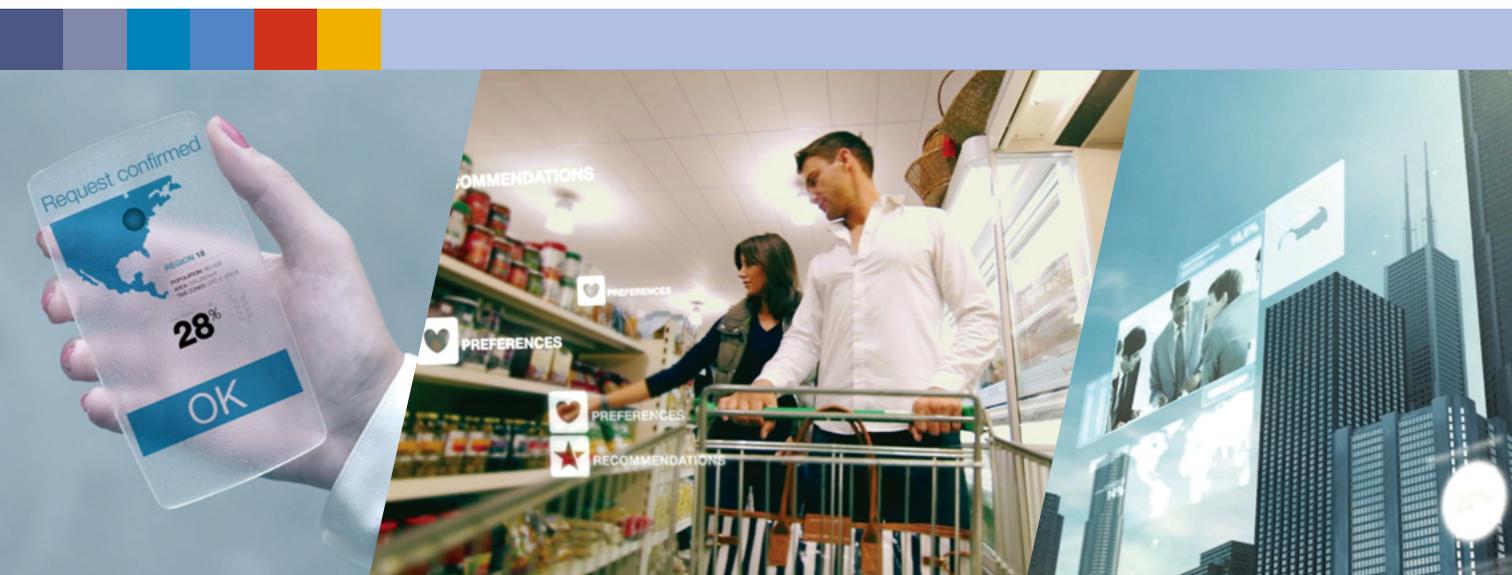


第52回 株主通信

2019年度第2四半期

2019年4月1日から2019年9月30日まで



社長メッセージ ～新中期経営計画について～ — 1

上半期 業績ハイライト ————— 5

特集 デジタルビジネスの推進事例(2019年度上半期)

① レジ決済無しで商品購入! ————— 7

② AI&画像解析技術を活用した農業支援 ————— 9

オンライン会社説明会、IRホームページのご案内 ————— 10

「変わらぬ信念、変える勇氣」によって、
グローバルで質の伴った成長をめざしてまいります。

代表取締役社長

本間 洋



当社は、2019年5月に新中期経営計画（2019～2021年度）を公表し、その取り組みを開始しました。今年度からの3年間は、2025年頃の「Global 3rd Stage」（Global Top 5入り）達成に向けて非常に重要な3年間になります。

新中期経営計画では4つの力を高めていくことを基本コンセプトとしています。「Growth（成長する力）」として、Global Top 5に向けて売上規模と顧客基盤を拡大させていくための力を強化してまいります。「Earnings（稼ぐ力）」の強化に向けては、付加価値が高いデジタルビジネスの割合を増やすとともに、生産技術の更なる革新やリージョンごとの効率化を推進します。また、事業環境が大きく変化し

ている中で、変えるべき部分は「変える勇氣」を持って大胆に変化し続けることが重要だと考えており、「Transformation（変える力）」「Synergy（連携する力）」の強化に向けた変革を推し進め、高い付加価値の提供につながるNTTデータならではの強みを3つの戦略に基づいて磨き上げてまいります。

一方、SDGsに代表されるような世界共通の社会・環境課題への対応も企業に求められていますので、改めて、NTTデータのESG経営の考え方を「変わらぬ信念」として明確化し、戦略にも落とし込みました。

次に、それぞれの項目の詳細について、ご説明いたします。

新中期経営計画（2019～2021年度）～Midpoint to Global 3rd Stage～

グローバルで質の伴った成長：2021年度 経営目標

Growth	連結売上高	顧客基盤 ^{*1}	Earnings	連結営業利益率 ^{*2}	海外EBITA率 ^{*2}
	2.5兆円	80社以上		8%	7%

*1 年間売上高50億円以上（日本）、もしくは50百万ドル以上（日本以外）のお客様
*2 M&A 構造改革等の一時的なコストを除く

変える勇氣

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	NTTグループ連携の強化
戦略3	グローバル全社員の力を高めた組織力の最大化			

変わらぬ信念

お客様とともに未来の社会を創る

変える勇気

お客様への提供価値最大化

戦略1 | グローバルデジタルオフリングの拡充

戦略1ではグローバル市場で差別化できる独自の強みのある世界共通のソリューションづくりと、戦い方のレベルアップを推進してまいります。

「グローバルマーケティングの加速」として、グローバルに事業を展開されているお客様に対して、各国で同じ業界を担当する当社メンバーの連携により戦略的なアプローチを加速させ、先進的な成功事例の共有・活用を推進し、有機的に活動してまいります。

「積極投資によるオフリング創出」として、ヘルスケア、金融・保険、自動車、テレコム、小売等、当社が強みを持つ業界へのノウハウとAI、IoT等のデジタル技術を組み合わせ、世界共通で優位に戦っていけるソリューションやプラットフォーム等を創出してまいります。

「技術集約拠点(CoE*)の拡充」として、デジタル技術や知見の集約を加速し、グローバルで活用するための技術集約拠点(CoE)を更に拡充することで、上記施策をサポートしてまいります。

*1 Center of Excellenceの略



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2では、リージョンごとに異なる市場特性や当社の強みに合わせた戦略を進めていくと同時に、共通の価値提供モデル(目利き→企画→つくり→活用)を回し続け、お客様への価値提供を深化させてまいります。

お客様との長期にわたる揺るぎない信頼関係

「Long-Term Relationships」をベースに、それぞれのお客様に最適な技術を目利きし、企画し、開発し、お客様に活用していただき、その結果を次の新しい提案につなげていくというサイクルをビジネスごとに回していく所存です。

戦略3 | グローバル全社員の力を高めた組織力の最大化

戦略3では、当社の共通の価値観である「Values (Clients First, Foresight, Teamwork)」に基づき、グローバルで社員の力を高めて組織力を最大化させてまいります。

具体的には、「社員のProfessionality最大化」として全社員のデジタル対応力やグローバル対応力を高めるための制度設計や環境整備を進めてまいります。また、

「Digitalを活用した働き方の変革」として、日々の業務に関する情報をグローバルに共有することによるコラボレーションや、次世代生産技術による生産性の更なる向上等を推進します。更に、「適切なガバナンス態勢の構築」としては不採算案件の抑止が最重要テーマになります。リスクへの早期対応強化等の取り組みにより、不採算案件を抑止してまいります。

変わらぬ信念

お客様とともに未来の社会を創る

「お客様とともに未来の社会を創る」ために、お客様とのLong-Term Relationshipsに基づく価値創造を通じて、SDGsの達成に貢献し、企業価値を持続的に向上させてまいります。

事業を通じた社会貢献として、お客様との共創による社会インフラ、業態別ソリューション等の提供によって、社会課題の解決に貢献する一方、企業活動を通じた社会貢献として働き方変革や多様性の尊重等の社会課題に

最大限配慮した取り組みを推進してまいります。

ここまでご説明してきた戦略を着実に実行に移し、NTTデータ独自の強みを持って付加価値をお客様と社会に提供していくことで、経営目標の達成をめざしてまいります。

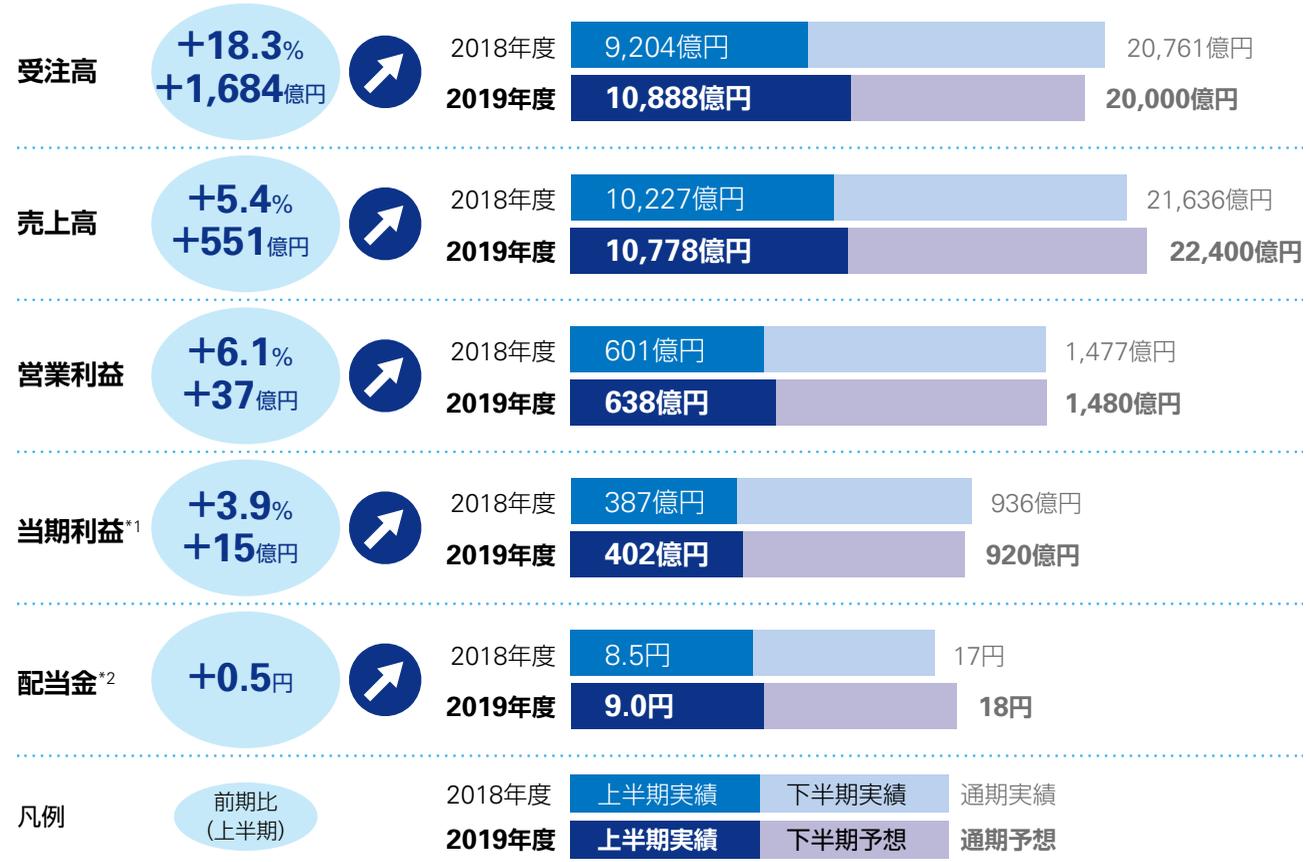
株主の皆様におかれましては、何卒よりいっそうのご理解とご支援を賜りますようお願い申し上げます。

上半期 業績ハイライト

業績概況

2019年度上半期 業績のポイント

- ✓ 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、会社買収に伴う統合費用の減少及び増収により増益



*1 「当社株主に帰属する四半期利益」。通期実績及び通期予想においては「当社株主に帰属する当期利益」

*2 2018年度上半期実績・下半期実績・通期実績、2019年度上半期実績・下半期予想・通期予想は、それぞれ第31期中間配当金実績・期末配当金実績・年間配当金実績、第32期中間配当金実績・期末配当金予想・年間配当金予想を示す。前期比は中間配当金実績の増減額を示す。

1 2019年度上半期の業績について

受注高、売上高、営業利益、当社株主に帰属する四半期利益のいずれも前期比で増加しています。

受注高については、特に公共・社会基盤と北米が大型案件の獲得によって、前期比で大幅な伸びとなりました。

売上高については、為替影響を除けばすべてのセグメントにおいて前期比で拡大しており、特に法人・ソリューションが好調を維持しています。

営業利益については、5月に発表した新中期経営計画に基づく費用の増加はあるものの、旧Dell Services部門買収に伴う統合費用の減少や増収によって前期比で増益となっています。

▶ P.1-4:社長メッセージ ~新中期経営計画について~

2 2019年度通期業績予想について

通期業績予想は当初公表値(2019年5月9日公表)から、いずれの項目も変更していません。引き続き、新中期経営計画で定めた戦略を着実に実行し、通期業績予想の達成に向けて取り組んでまいります。

3 配当方針及び2019年度配当金について

当社は、新中期経営計画達成に向けた成長に必要な事業投資に優先的に資金を振り向けていく方針であり、自己株式取得については現時点では考えておらず、株主様への還元は当面、配当に軸足を置き、安定的に実施していく方針です。

配当については、業績動向、財務状況を踏まえ、事業投資や技術開発、財務体質の維持・強化及び配当とのバランスを総合的に勘案し、安定的に実施してまいります。

2019年度の年間配当金は1株当たり18円(前期比1円増配)を予定しており、中間配当金は1株当たり9円(前期比0.5円増配)とさせていただきます。

レジ決済無しで商品購入!

～レジ無しデジタル店舗出店サービス「Catch&Go」～

昨今、国内の小売業界では人手不足、人件費の高騰、従業員の長時間労働等が深刻化し、実店舗の維持が難しくなっています。一方、スマートフォンの普及により、消費者は短時間でお得に、より便利で楽しい購買体験を求める傾向にあり、米国ではレジ決済無しの新しいデジタル店舗等が生まれています。

NTTデータはオムニチャンネルやECサイト等のソリューションの提供を通じて培ってきたノウハウを活かし、2019年9月2日より、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

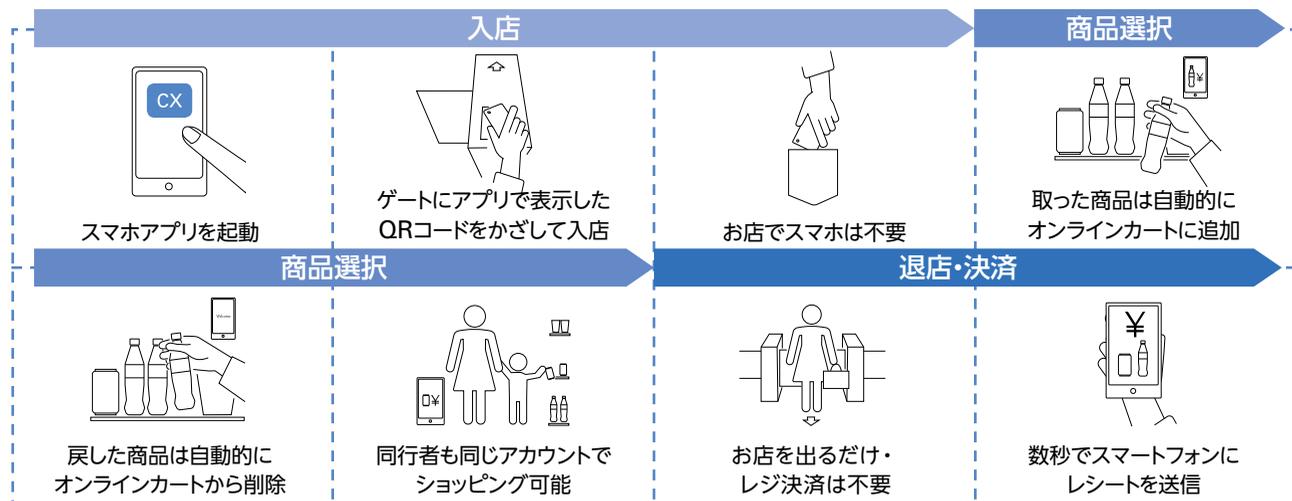
での支払い無しでそのまま持ち帰ることのできるレジ無しデジタル店舗出店サービス「Catch&Go」を小売業界向けに提供開始しました。これにより、消費者は、レジでの支払いのストレスが軽減されるだけでなく、便利でお得な購買体験が得られます。店舗側にとっては、業務効率化やレジ待ち解消による購買機会の最大化を図ることに加え、消費者の店内動線やアクションをデータで把握することで、拡販チャンスの獲得、店舗設計やマーケティングへの活用等が可能となります。

関連する持続可能な開発目標 (SDGs)



レジ無しデジタル店舗における消費者体験

スマートフォンアプリで入店して、好きなものを手に取り、退店するだけで商品を購入することができます。



レジ無しデジタル店舗のメリット

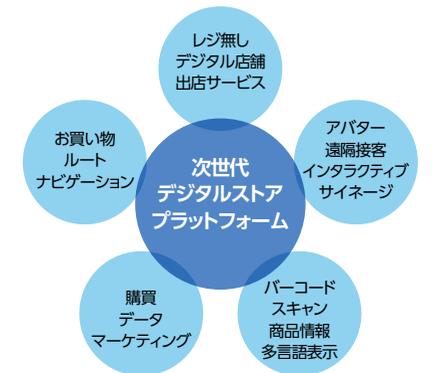
消費者	従業員/店舗	店舗経営企業(本部)
<ul style="list-style-type: none"> レジ決済時間やストレスの軽減 クーポンの自動適用による、手間の軽減、お得な購買体験 店内行動の分析による、消費者ごとに異なる優遇キャンペーンの適用 	<ul style="list-style-type: none"> 業務効率化 労働時間の短縮 棚の状態を遠隔地から確認できることによる、運営負担の軽減 人手不足の中でも店舗運営が持続可能 	<ul style="list-style-type: none"> レジ待ち解消による購買機会の最大化 消費者の行動分析による、拡販機会の獲得や店舗設計・マーケティングへの活用 デジタル化による新しい購買体験、従業員体験の提供

今後の見通し

本サービスを拡充させるため、NTTデータのキャッシュレス決済総合プラットフォーム「CAFIS(キャフィス)」と連携し、多様な決済手段やデバイス等を含めて実店舗・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、レジ決済無しで商品を購入できる機能にとどまらない、新たな機能を順次拡充していく予定です。

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。



Focus

本サービスにこめられた想い

NTTデータグループは、2018年5月に「Group Vision (10年後にめざす姿)」を「Global IT Innovator」から「Trusted Global Innovator」に変更しました。新しいビジョンには「お客様に寄り添い、お客様の豊富なアイデアと世界中の最先端テクノロジーとを結び付け、ビジネスイノベーションや社会課題の解決とともに実現していくことで、お客様から長期的に信頼されるパートナーとなる」という想いがこめられています。

今回のレジ無しデジタル店舗出店サービス「Catch&Go」は、お客様とともに仮説をつくり、お客様の実店舗で仮説を検証しながら、長期的にビジネスを育てていくものです。ま

た、デジタル技術の面で業務提携しているクラウドピック社とは、レジ無しデジタル店舗の構想を実現するにあたり、当社が主催するオープンイノベーションコンテスト「豊洲の港から」の中国 (China) 大会での優勝をきっかけに協働することになりました。更に、ビジネスプランの仮説作成においては、2019年3月にNTTデータグループに加わったネットイヤーグループとも協力しています。

本サービスは、NTTデータグループがお客様の豊富なアイデアと世界最先端の技術を組み合わせ、ビジネスイノベーションや社会課題を解決する、という新しいグループビジョンを体現するサービスの一つになることをめざしています。

AI&画像解析技術を活用した農業支援 ～「生育診断」「病害虫・雑草診断」ソリューション～

関連する持続可能な開発目標 (SDGs)



日本の農業は、担い手の減少・高齢化による労働力不足が深刻な状況にあり、生産規模拡大・生産性向上が国の喫緊の課題となっています。一方で、農業の現場では、依然として人手に頼る作業や熟練者でなければできない作業も多い状況となっており、大規模化や生産性向上の制約となっています。

そこでNTTデータは、AIと画像解析技術を活用し、

水稻の生育ステージを診断する「生育診断ソリューション」と、農作物に発生した病害虫・雑草の同定を可能とする「病害虫・雑草診断ソリューション」を開発し、2019年4月1日より、試行サービスを開始しました。

今後も、診断精度の更なる向上を図るとともに、農業の効率化、生産性向上に向けた取り組みを推進していきます。

ソリューション概要

農作物の生育ステージの診断には、熟練者の経験に基づく判断が必要ですが、「生育診断ソリューション」を使用することで、経験の浅い営農者でも、スマートフォン等で撮影した画像からAIが診断した生育ステージにより、適切なタイミングで施肥等の作業を実施することが可能となります。

また、病害虫・雑草の発生初期段階で種類を特定するには、熟練者の経験に基づく判断が必要ですが、「病害虫・雑草診断ソリューション」を使用することで、AIが病害虫・雑草の同定を正確に行い、適切な対処を適切な時期に実施することが可能となります。

(スマートフォンアプリ画面イメージ)



左図：生育診断ソリューション(AIが画像をもとに生育ステージを診断)
右図：病害虫・雑草診断ソリューション(AIが画像をもとにその場で病害虫・雑草を同定)

オンライン会社説明会開催のご案内



当社への理解を深めていただくことを目的に、個人投資家の皆様を対象にした会社説明会を下記の日程にて開催します。

事前登録等が不要で、どなたでもご参加いただけるようインターネット上で開催いたしますので、是非ご覧ください。

2019年12月16日(月) 20:00～20:50

NTTデータ IRホームページのご紹介



個人投資家説明会の説明資料・質疑応答模様をはじめ、株式や株主還元に関する情報、決算に関する情報等を網羅的に掲載しています。

本株主通信の記載金額は、表示単位未満の端数を四捨五入して表示しています。また、記載されているサービス及び商品等は、当社あるいは各社等の登録商標又は商標です。

株主コミュニケーション

マイナンバーに関する手続きについて

市区町村から通知されたマイナンバーは、株式の税務関係の手続きが必要となります。このため、株主様からお取引の証券会社等へマイナンバーをお届出いただく必要がございます。

【株式関係業務におけるマイナンバーの利用】

法令に定められたとおり、支払調書には株主様のマイナンバーを記載し、税務署へ提出いたします。

主な支払調書

- 配当金に関する支払調書
- 単元未満株式の買取請求等株式の譲渡取引に関する支払調書

会社概要

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: https://www.nttdata.com/jp/ja/
設立年月日	1988年5月23日
資本金	142,520百万円 (2019年9月30日現在)
従業員数	連結: 130,363名 単体: 11,669名 (2019年9月30日現在)



アニュアルレポートはこちらをご覧ください

マイナンバーのお届出に関するお問い合わせ先

● 証券口座にて株式を管理されている株主様

お取引の証券会社までお問い合わせください。

● 証券会社とのお取引がない株主様

下に記載の三井住友信託銀行 証券代行部までお問い合わせください。

株主メモ

事業年度	4月1日から翌年3月31日まで
定時株主総会	6月
基準日	定時株主総会・期末配当 3月31日 中間配当 9月30日
株主名簿管理人及び 特別口座の口座管理機関	東京都千代田区丸の内一丁目4番1号 三井住友信託銀行株式会社
株主名簿管理人 事務取扱場所	東京都千代田区丸の内一丁目4番1号 三井住友信託銀行株式会社 証券代行部
上場取引所	東京証券取引所市場第一部
公告方法	電子公告(当社ホームページ) URL: https://www.nttdata.com/jp/ja/ ただし、事故その他やむを得ない事由によって 電子公告による公告をすることができない 場合は、日本経済新聞に掲載して行います。
証券コード	9613

お知らせ

- 口座振替(特別口座から証券会社に開設した振替口座に株式を振替えること)のお手続きについては、以下の三井住友信託銀行のフリーダイヤルまでお問い合わせください。

お問い合わせ先:
三井住友信託銀行株式会社 証券代行部
電話: ☎ 0120-782-031 (平日9:00~17:00)

株式に関するお届出及びご照会について

証券会社に口座を開設されている株主様のご住所変更等のお届出及びご照会は、口座のある証券会社宛にお願いいたします。

特別口座の株式についてのご照会及びご住所変更等のお届出は、上記のフリーダイヤルまでお願いいたします。



詳細な株式情報