

株式会社NTTデータグループ (証券コード：9613)

会社説明会

2025年3月11日

株式会社NTTデータグループ

部門執行役員 コーポレート統括本部 財務部長 日下部 啓介

INDEX

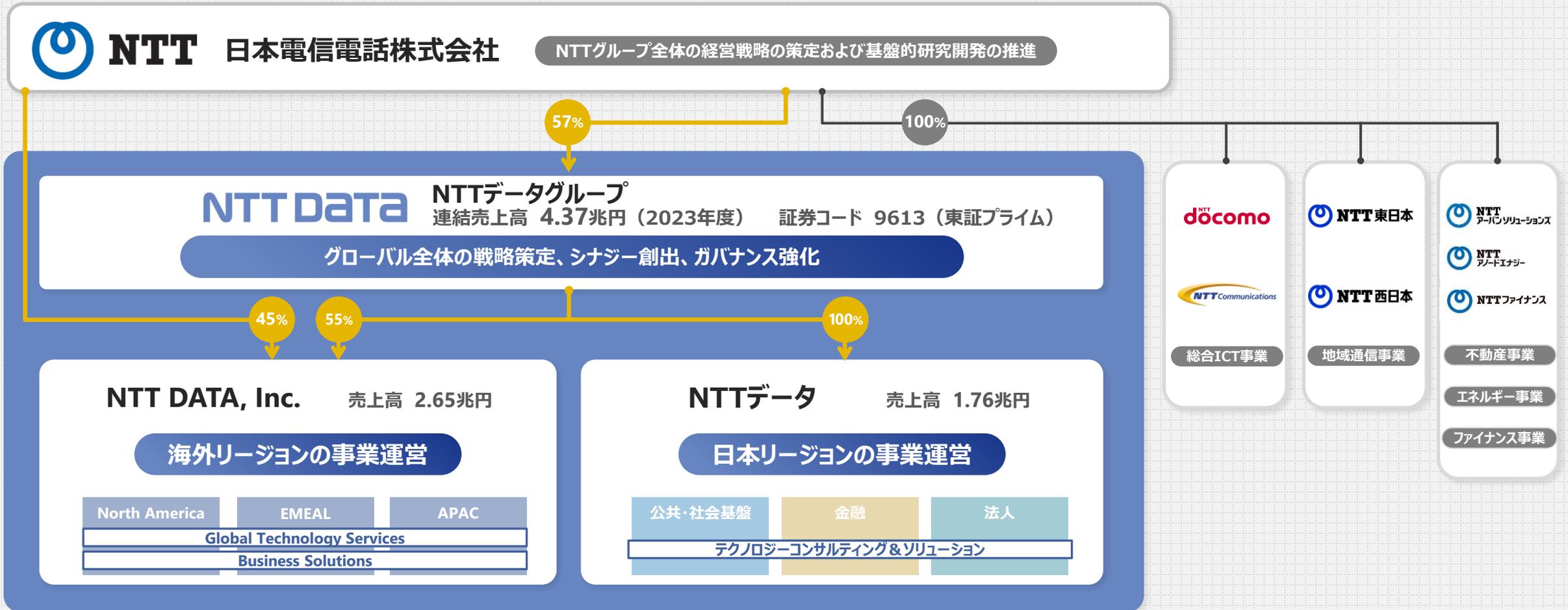
- 1 NTTデータグループのご紹介**
- 2 中期経営計画**
- 3 サステナビリティ経営**
- 4 「株価・配当の推移」及び「2024年度の業績」**

1

NTTデータグループのご紹介

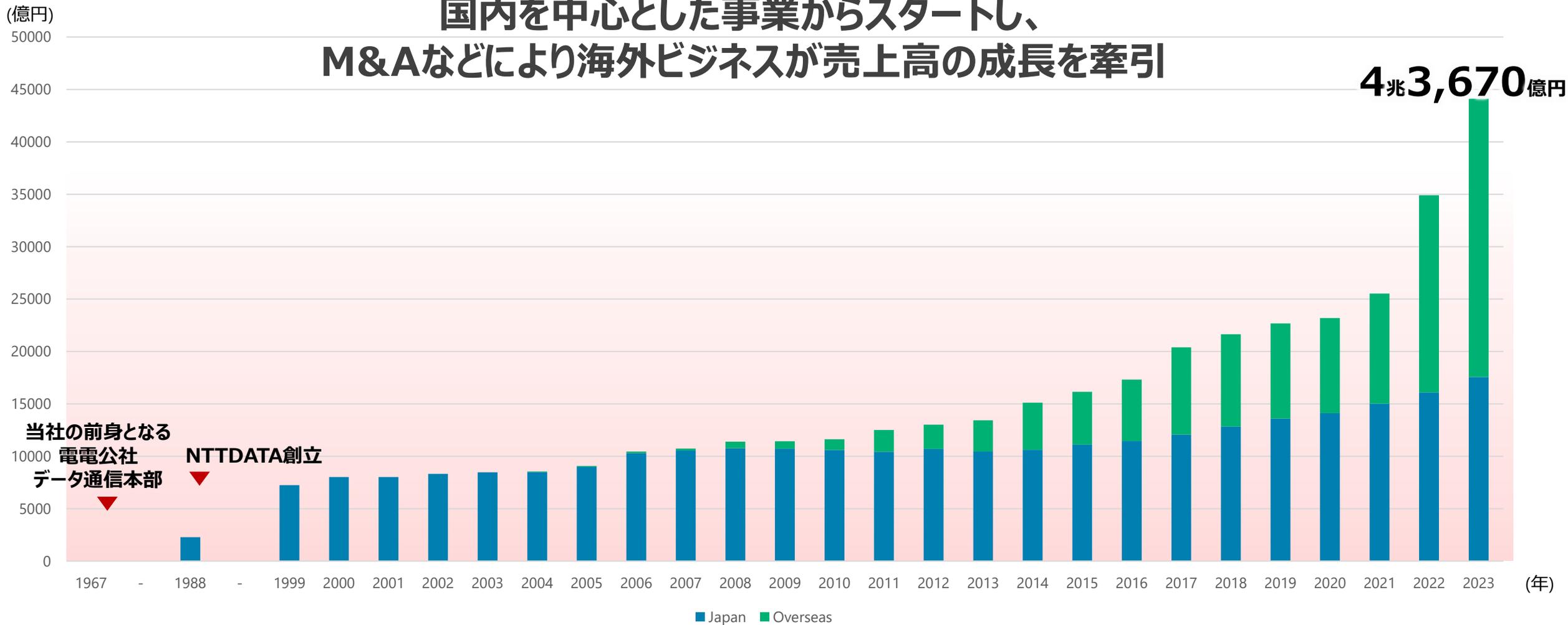
NTTグループ内での位置付け

NTTグループ主要5社の内の1社 グループ内の成長ドライバとして、グローバルにITサービスを提供



NTTデータグループの歴史

国内を中心とした事業からスタートし、
M&Aなどにより海外ビジネスが売上高の成長を牽引



4兆3,670億円

当社の前身となる
電電公社
データ通信本部

NTTDATA創立

海外ビジネス拡大

法人ビジネス拡大

公共・金融を中心とした事業拡大

NTT データグループは、情報技術で
新しい「しくみ」や「価値」を創造し、
より豊かで調和のとれた社会の実現に貢献する。

世界におけるNTTデータグループのプレゼンス

ITサービス市場ベンダーランキング(売上高ベース) * 世界 第6位、日本 第1位

2023年の当社ランキング/当社シェア/市場規模

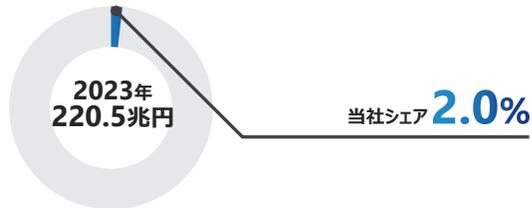
グローバル市場

海外市場ITサービス市場ベンダーランキング 売上高ベース *

第6位

① Accenture	⑥ NTT DATA
② Amazon	⑦ EY
③ Deloitte	⑧ Tata Consultancy Services
④ Microsoft	⑨ Capgemini
⑤ PwC	⑩ IBM

海外市場当社シェア 売上高ベース *



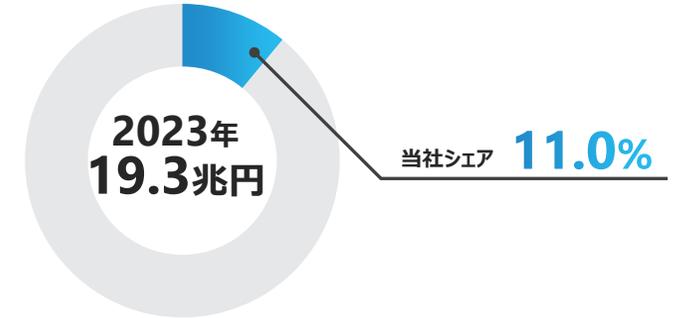
日本市場

日本市場ITサービス市場ランキング 売上高ベース *

第1位

- ① **NTT DATA**
- ② NEC
- ③ 富士通
- ④ 日立
- ⑤ アクセンチュア

日本市場当社シェア 売上高ベース *



公共・社会基盤分野

公共・社会基盤市場 (日本国内)
ITサービス市場
ベンダーランキング*
売上高ベース

第3位



金融分野

金融市場 (日本国内)
ITサービス市場
ベンダーランキング*
売上高ベース

第1位



法人分野

法人市場 (日本国内)
ITサービス市場
ベンダーランキング*
売上高ベース

第1位



* グラフ/チャートは当社にてGartnerリサーチをもとに作成。ここにある数値は当社にて算出。

出典 Gartner®,"Market Share : Services, Worldwide 2023, Neha Sethi et al., 12 April 2024 Vendor Revenue Constant Currency basis, Basis 2023年1ドル=140.47円

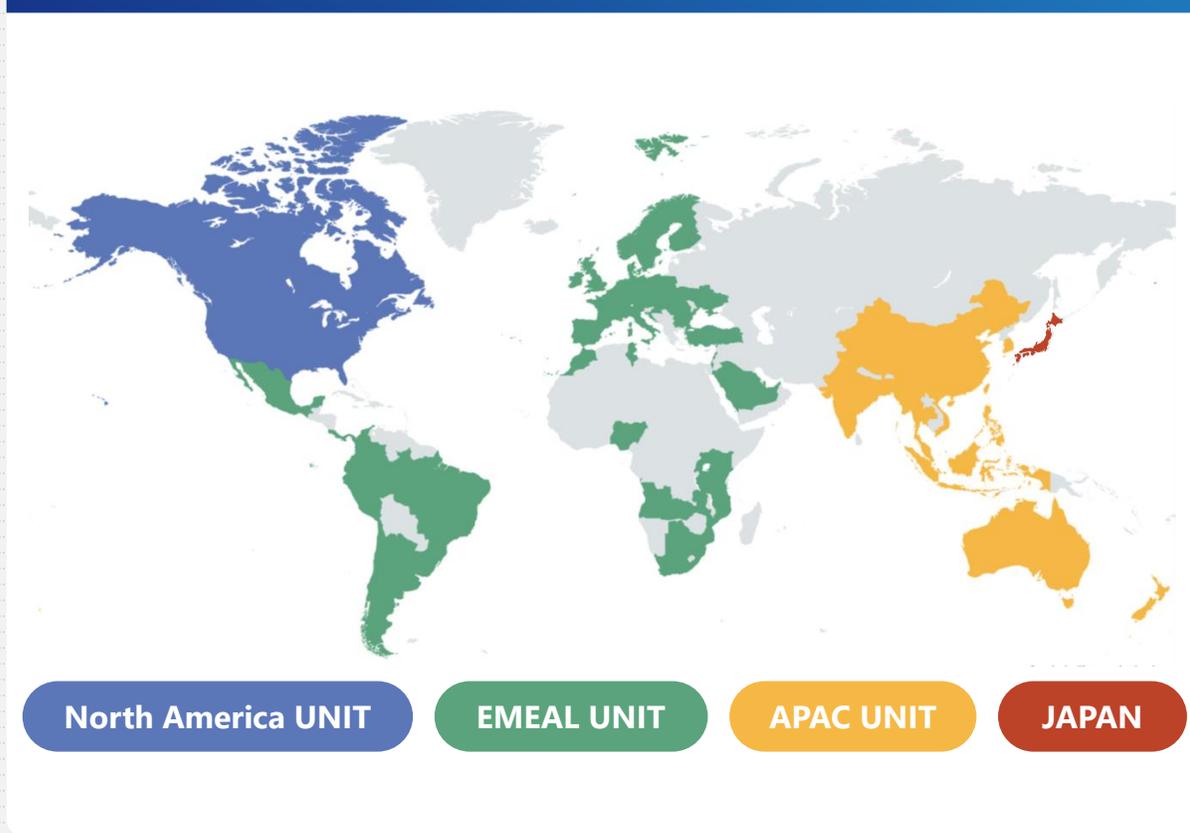
公共・社会基盤分野 = Government, Education, Healthcare, Power and Utilities、金融分野 = Banking & Investment Services, Insurance 法人分野 = Transportation, Wholesale Trade, Communication Media and Services, Manufacturing and Natural Resources, Retail, Oil and Gas

Gartnerは、Gartnerリサーチの発行物に掲載された特定のベンダー、製品またはサービスを推奨するものではありません。また、最高のレーティング又はその他の評価を得たベンダーのみを選択するようにテクノロジーユーザーに助言するものではありません。Gartnerリサーチの発行物は、Gartnerリサーチの見解を表したものであり、事実を表現したものではありません。Gartnerは、明示または黙示を問わず、本リサーチの商品性や特定目的への適合性を含め、一切の責任を負うものではありません。GARTNERは、Gartner Inc.または関連会社の米国およびその他の国における登録商標およびサービスマークであり、同社の許可に基づいて使用しています。All rights reserved. 本書に記載するGartnerのコンテンツ(以下「Gartnerコンテンツ」)は、Gartnerシンジケート・サブスクリプション・サービスの一部としてGartner, Inc.(以下「Gartner」)が発行したリサーチ・オピニオンまたは見解を表すものであり、事実を述べているものではありません。Gartnerコンテンツの内容はいずれも、そのコンテンツが発行された当時の内容であり、本書が発行された日の内容ではありません。また、Gartnerコンテンツに記載されている見解は予告なく変更されることがあります。

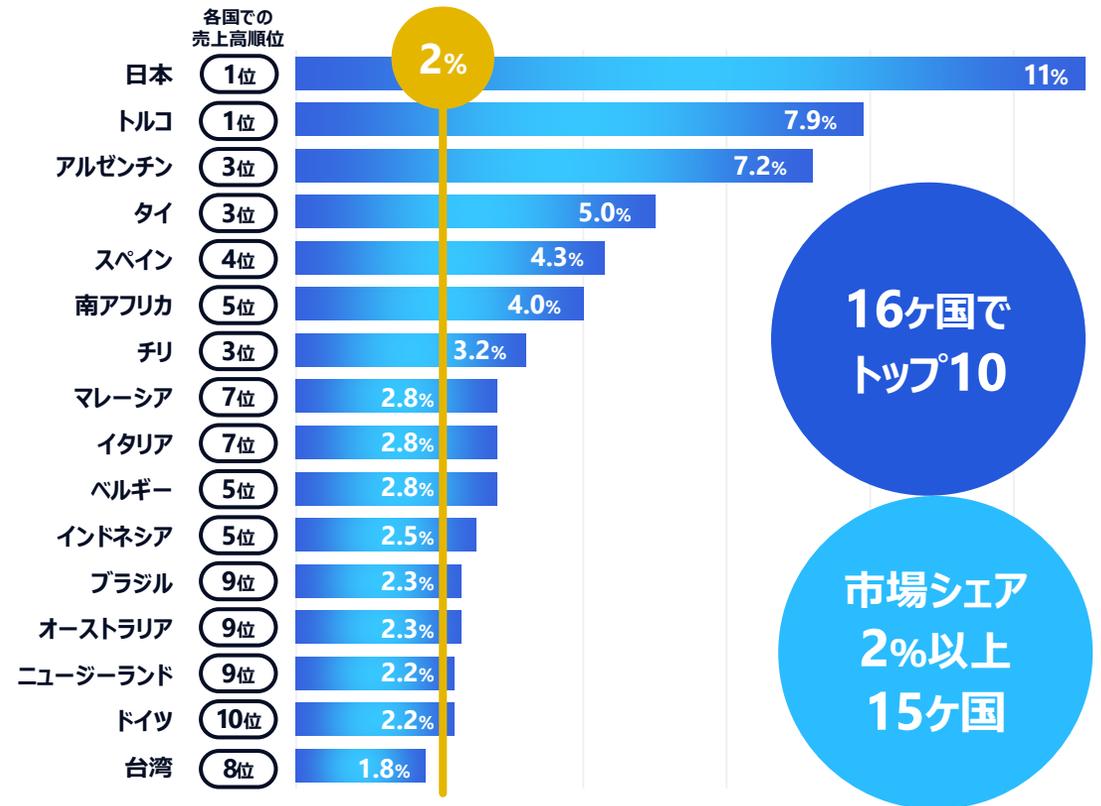
海外におけるNTTデータグループのプレゼンス

50カ国・地域超の拠点に事業展開 16カ国において各国内での売上高トップ10入り*

50ヶ国・地域超の拠点数



各国ITサービス市場における当社シェア（2023年）



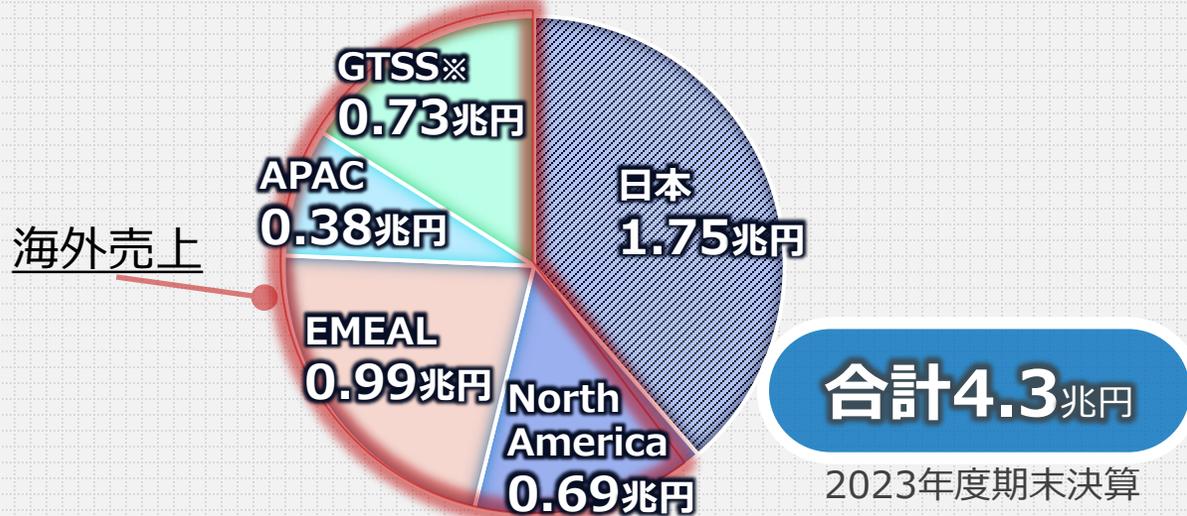
※出典 各国ITサービス市場における当社シェアのグラフ/チャートは当社にてGartnerリサーチをもとに作成。ここにある数値は当社にて算出。
Gartner®、Market Share : Services, Worldwide 2023, Neha Sethi et al., 12 April 2024 Vendor Revenue Constant Currency basis, 2023年1ドル=140.47円 Gartnerは、Gartnerリサーチの発行物に掲載された特定のベンダー、製品またはサービスを推奨するものではありません。また、最高のレーティング又はその他の評価を得たベンダーのみを選択するようにテクノロジーユーザーに助言するものではありません。Gartnerリサーチの発行物は、Gartnerリサーチの見解を表したものであり、事実を表現したものではありません。Gartnerは、明示または黙示を問わず、本リサーチの商品性や特定目的への適合性を含め、一切の責任を負うものではありません。GARTNERは、Gartner Inc.または関連会社の米国およびその他の国における登録商標およびサービスマークであり、同社の許可に基づいて使用しています。All rights reserved. 本書に記載するGartnerのコンテンツ（以下「Gartnerコンテンツ」）は、Gartnerシンジケート・サブスクリプション・サービスの一部としてGartner, Inc.（以下「Gartner」）が発行したリサーチ・オピニオンまたは見解を表すものであり、事実を述べているものではありません。Gartnerコンテンツの内容はいずれも、そのコンテンツが発行された当時の内容であり、本書が発行された日の内容ではありません。また、Gartnerコンテンツに記載されている見解は予告なく変更されることがあります。

売上高・社員数からみる海外と国内の比率

海外売上比率は60%を超え、海外社員数も約15万人に拡大

売上高

海外売上：日本売上
2.65兆円：**1.75兆円**
(60%：40%)



社員数

海外社員数：日本社員数
14.9万人：**4.5万人**
(77%：23%)



※データセンター事業やSAP事業を行う「Global Technology and Solution Services」

NTTデータグループの事業内容

ITシステムの構想から、開発、維持運用、データセンター事業まで、
総合的なITサービスの提供が可能

NTT DATAが提供する主なサービス

NTT DATAの強み

統合IT ソリューション

ITシステムの構想から開発、
維持運用までを一元的に実施
お客様・社会にITサービスを
フルライフサイクルで提供



コンサルティング

お客様のビジネスをともに考え、
ITシステム構築等の戦略・計画を策定

Foresight起点の目利き力

SI・ソフトウェア開発

お客様の情報システムの
企画・開発・設計等

つくる力 -We Create-

メンテナンス・サポート

お客様が安定的にITシステムを
活用するための技術支援・維持運用

システム管理/運用力

データセンター・通信機器販売等

データセンターの運営管理サービス
通信端末機器の販売・保守サービス等

つなぐ力 -We Connect

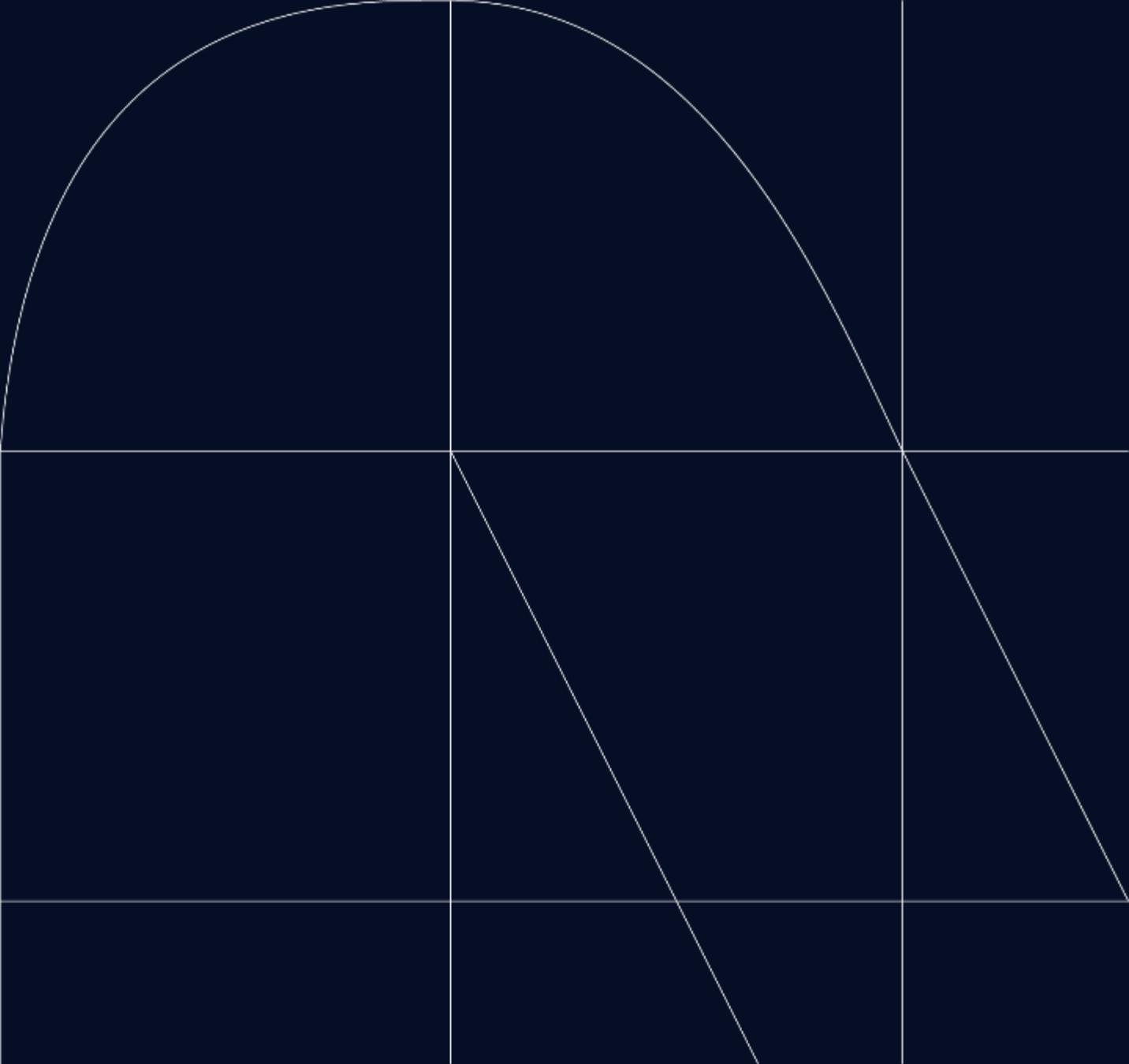
NTTデータグループの国内の代表的なサービス



※1NTTデータが構築・銀行が主体で運営する、地方銀行・第二地方銀行向け基幹系共同センター。従来はメインフレーム（官公庁や金融機関等の大量のデータやトランザクション処理を扱う基幹システム向けに古くから提供されてきた、一般的にメーカー固有のCPUやOS等を用い高い性能や信頼性を保持した大型のコンピューター製品のこと。）上で稼働制定 ※2メインフレーム上に構築されたシステムをオープン化するためにNTTデータが開発したフレームワーク

2

中期経営計画



グローバルカバレッジの拡大・ブランドの確立のステージは完了し、
グローバルで質を伴った成長を追求するため、現中期経営計画を推進中



※M&A・構造改革等の一時的なコストを除く

現中期経営計画(2022-25)の経営目標

「質を伴った成長」を追求しつつ、
連結売上高目標を4.7兆円とする経営目標達成を目指す

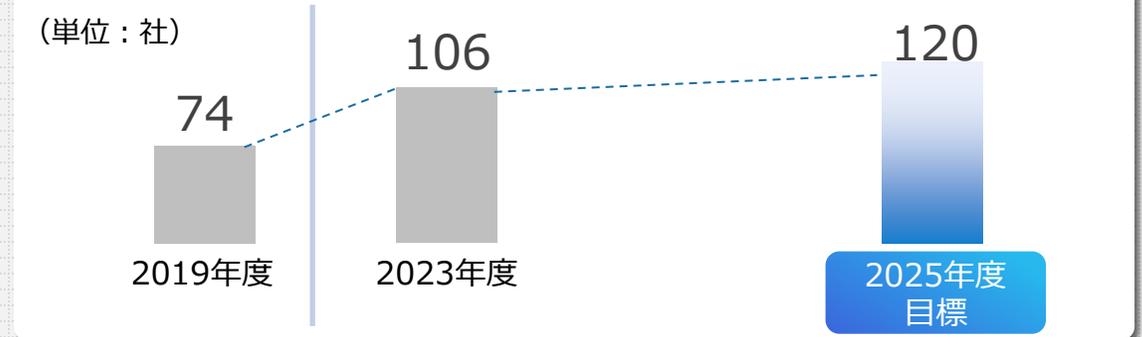
連結売上高 | 4兆円超

(単位：兆円)



顧客基盤^{*1} | 120社

(単位：社)



連結営業利益率^{*2} | 10%



海外EBITA率^{*2} | 10%



*1) 年間売上高50億円以上(日本)、もしくは50百万米ドル(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、*3) *2)の考慮を除く *4) 2024年度と同水準の為替レートを使用

現中期経営計画(2022-25)では5つの戦略を推進

戦略1 | ITとConnectivityの融合による
新たなサービスの創出

戦略2 |
Foresight起点の
コンサルティング力の
強化

戦略3 |
アセットベースの
ビジネスモデル
への進化

戦略4 |
先進技術活用力と
システム開発技術力の
強化

戦略5 | 人財・組織力の最大化

事業成長に向けた戦略投資

実現する姿

業界の枠組みを超えた連携による社会課題の解決とConnectivityを活用した提供価値の向上

戦略の柱

コンサルティング力と技術力の強化を両輪で進め、アセットとして徹底活用することで、競争力強化と事業ポートフォリオシフトを進める

戦略の土台

中長期的な競争力維持に向けた人財の獲得・育成と活躍の場の創出

事業成長に向けた投資

2023年度実績

1.

Strategic Investments (戦略投資)

- ・ 注力技術・Industry領域の強化
- ・ 中長期的成長へ次世代ビジネス創出

現中期経営計画の売上・利益目標達成に向けて、デジタルの強みを徹底的に高めるための戦略的投資を実施する

2024年度 Topic

生成AIなど注力技術への集中的な投資

310億円

2.

M&A

- ・ デジタル関連ケータビリティの獲得
- ・ 売上／シェア向上によるプレゼンス向上

デジタル関連の人財・ケイパビリティ獲得に資するM&Aを機会に応じて機動的に実行し、現中計および中長期的な競合優位性を獲得する

2024年度 Topic

海外主要マーケットに加え、国内M&Aの加速

368億円

3.

データセンター投資

- ・ 高い市場成長率、旺盛な需要を踏まえたマーケットポジションの獲得

HyperScalerの旺盛な需要を追い風にプレゼンスを強化するべく積極的な先行投資を実施。中長期的に利益に大きく貢献する事業領域

2024年度 Topic

生成AI等の需要を確実に取り込むべく、積極投資を継続

3,905億円

Strategic Investments(戦略投資) (1 / 2)

1.	Strategic Investments (戦略投資)
2.	M&A
3.	データセンター投資

- 1 生成AI関連ビジネスが、グローバル全体で累計1,000件を突破
- 2 SmartAgentの新サービス“LITRON Sales”の引き合い件数約100件

旺盛な需要を着実に獲得し、生成AI関連ビジネスで

2027年度にグローバル全体で3,000億円^(*)の売上を目指す

1

生成AI関連ビジネス グローバル全体で累計1,000件を突破

Continental社様
製品開発プロセスの効率化

JALカード社様
カード利用明細データ活用による送客ビジネス強化

他多数

2

SmartAgent 営業特化エージェント“LITRON Sales” サービス提供開始後の引き合い件数約100件



2025年度以降、順次各種エージェントもリリース予定

(*) 20億米ドル

生成AIを活用したシステム開発への適用事例

製造工程、試験工程を中心に自社の生成AIツールの普及を進め、140件で生成AIを適用



適用事例での生産性向上目標

7% 20%
2023年度実績 + 適用案件の拡大
(2025年度目標)

ソフトウェア開発における
生成AI適用による生産性向上

事業拡大に必要なケイパビリティをM&Aにより機動的に獲得 (2024年度上期実績)

1.	Strategic Investments (戦略投資)
2.	M&A
3.	データセンター投資

①株式会社ジャステック【子会社化】

- ミッションクリティカルシステムのオープン化を中心に技術力強化
- 従業員数：**1,391人** (2023年11月末時点)
- 売上高：**207億円** (2023年11月期)

②株式会社テラスカイ【業務資本提携】

- 国内トップクラスのSalesforceエンジニア数/ブランド力を有しており、CX変革において重要なテクノロジーのケイパビリティを強化
- NTTデータはCX領域で**3年後に500億円のビジネス規模拡大**を目指す

③GHL Systems Berhad【子会社化】

- ASEANで**48万台**以上の決済端末を設置し、決済サービスを提供
- GHL Systemsが保有する**ペイメント分野でのノウハウ**を組み合わせ、魅力的な決済サービスを実現

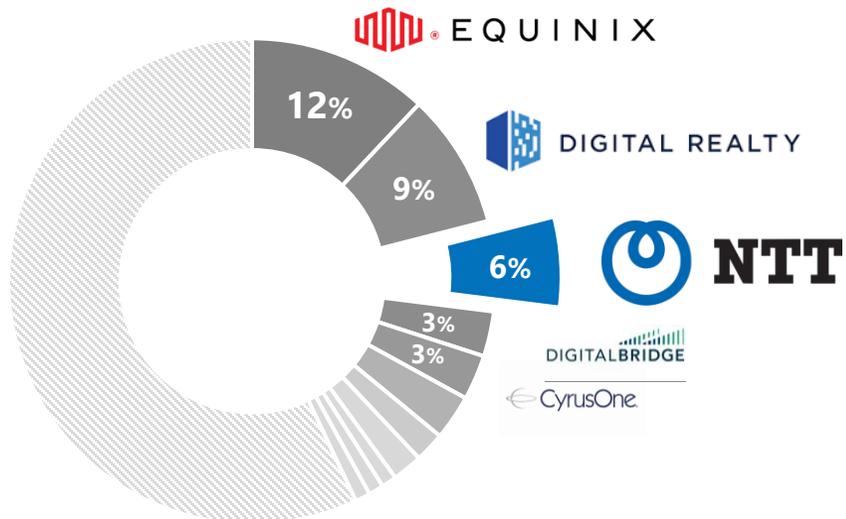
日本以外のペイメント事業拡大の見通し



1.	Strategic Investments (戦略投資)
2.	M&A
3.	データセンター投資

NTTグループは世界第3位のグローバルデータセンター事業者

データセンター市場の事業者シェア*1と需要予測



- ・シェア6%で世界3位のデータセンター事業者
- ・データセンター需要は急激に拡大すると見込まれている

グローバルデータセンター
コロケーション市場規模
\$508億 / 2020年
▼
\$1,368億 / 2028年*2

年平均成長率
13.5%+ *2

生成AIの需要
市場成長20%+
増加の予想*3

*1 中国事業者を含まず。Structure Research 2023.5 ReportよりNTTにて作成 *2 Source: Structure Research, 2023

*3 市場調査をもとにしたNTT予測

データセンターのサービス提供状況

世界約90拠点 約130棟超えのDC専用ビル
約2,200MWの規模での展開を計画

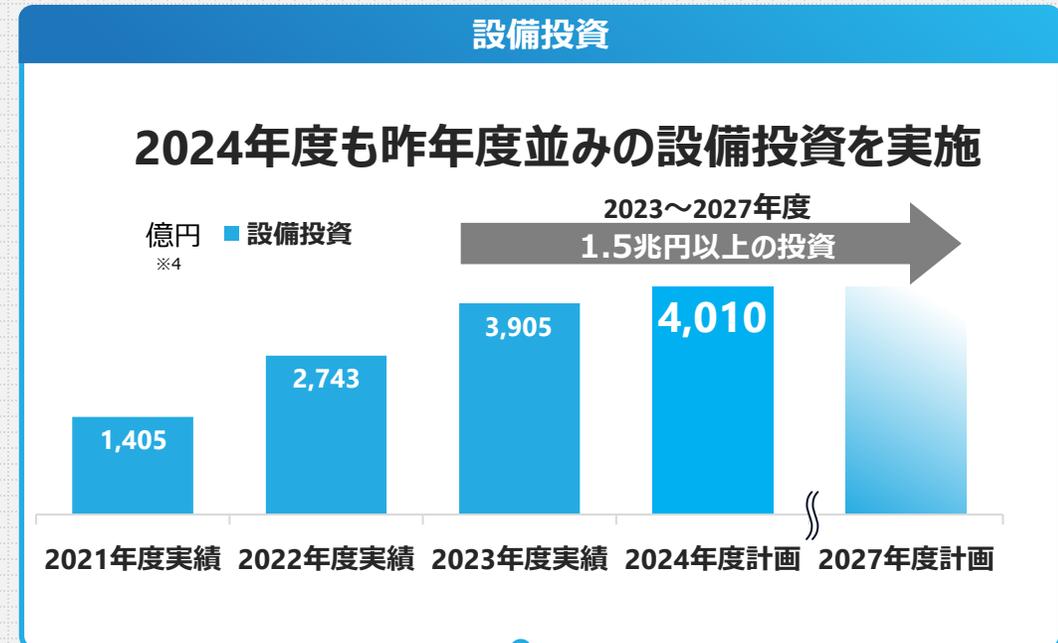
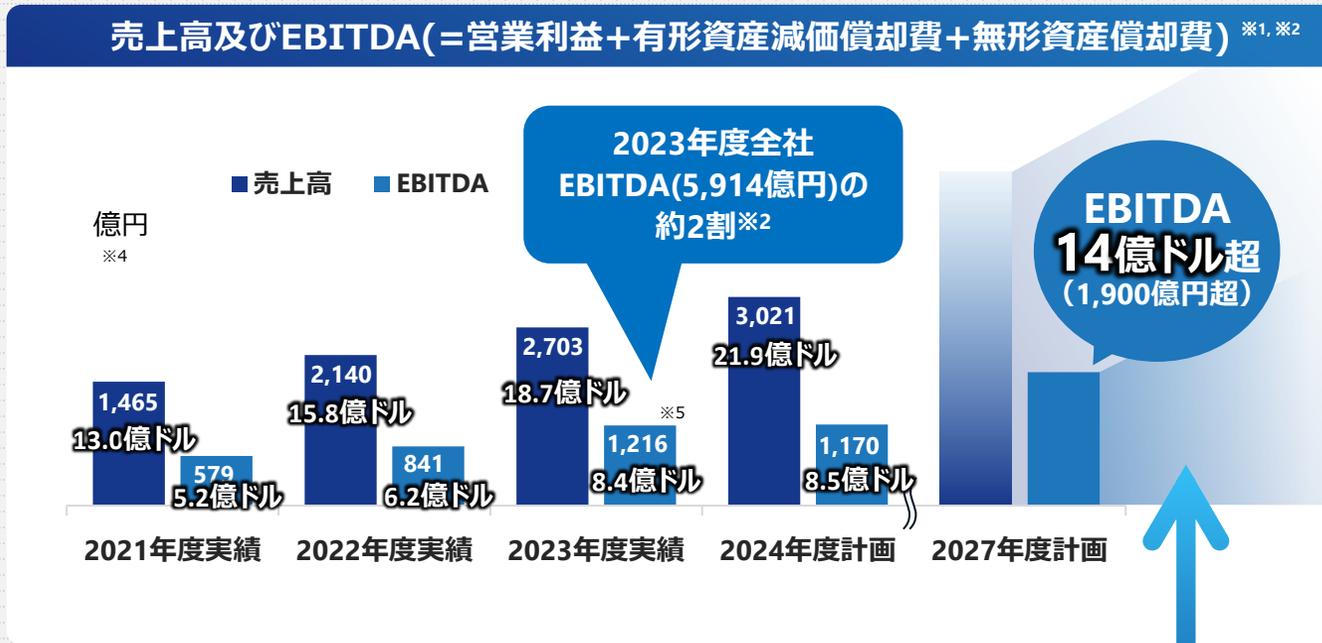
※2024年12月末時点

競合企業との戦略の違い

- ・基盤領域からアプリケーション領域に至るまで、お客様のIT課題をフルスタックに解決できるITサービスプロバイダ
- ・企業向けデータセンター運用サービスの経験を生かした、きめ細やかな運用サービス

1.	Strategic Investments (戦略投資)
2.	M&A
3.	データセンター投資

データセンター事業における売上高、EBITDAは順調に増加 2024年度も昨年度並みの設備投資を実施



- EBITDA率は約40%、営業利益率で見ても当社他事業比で高い収益性
- 投資収益性 (ROIC等) については先行投資型ビジネスであることから、収益性が高まるには時間を要する

※1 EBITDAは、有形固定資産及びソフトウェアの減価償却費、買収に伴う無形固定資産の償却費、一部の当社共通コスト等の費用を含まない数値 ※2 FY23実績
 ※3 Global Technology Services Unitのデータセンター事業の収支を計算するための管理会計上の数値。親会社であるNTT及び当社グループとの会社間取引を含み、Global Technology Services Unitのその他事業との共通費用の配分など一定の方法で算定。
 ※4 為替レート (1米ドルあたり) FY21 : 112.42円 FY22 : 135.45円 FY23 : 144.65円 FY24~27 : 138円で換算
 ※5 北米におけるデータセンター売却益約156億円を含む

リターン

3

サステナビリティ経営

サステナブルな社会の実現に向けて、企業活動と事業活動により、社会課題の解決・地球環境へ貢献に取り組むことで、お客さまとともに成長していく

Realizing a Sustainable Future

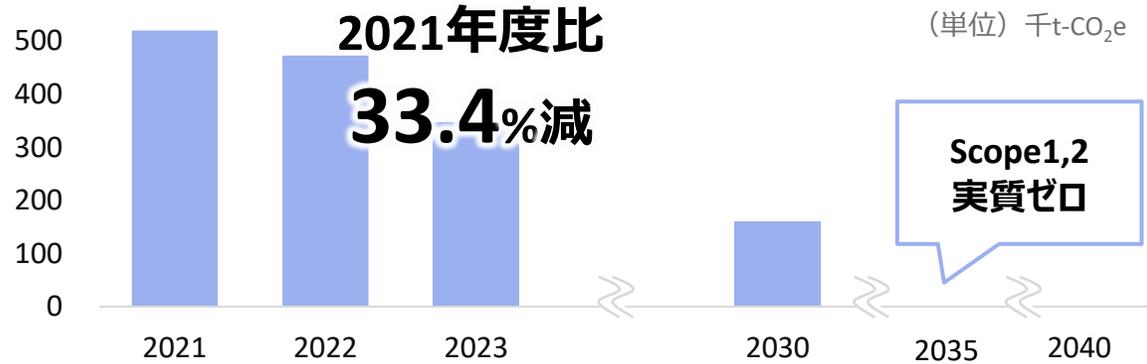


Regenerating Ecosystemsの取り組み

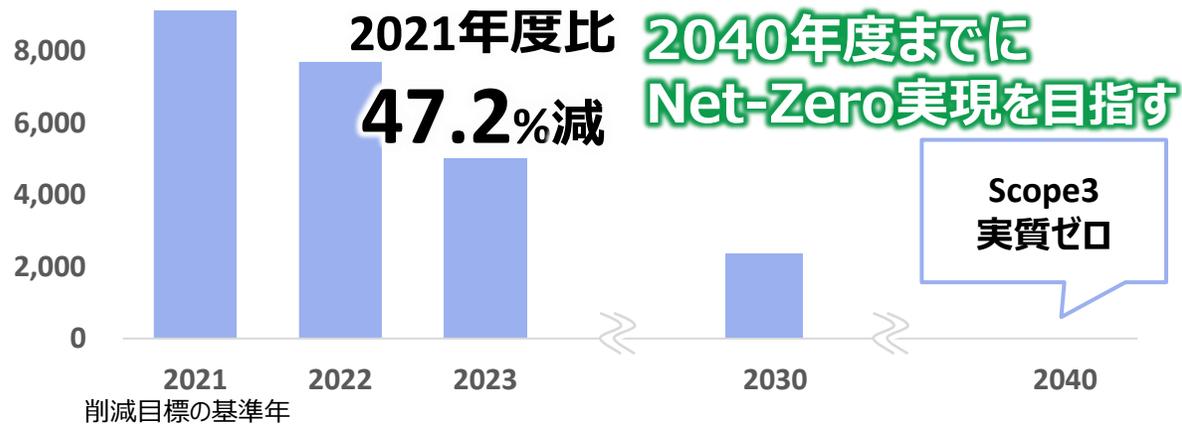


自社における、地球環境への付加を軽減する「企業活動」の取り組み

Scope1,2：当社グループのオペレーションによる温室効果ガス排出量



Scope3：サプライチェーンにおける温室効果ガス排出量



事業を通じ、お客様と社会へ貢献する「事業活動」の取り組み

温室効果ガス排出量を計算・可視化する「C-Turtle」

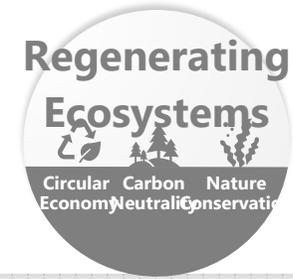


C-Turtle
by NTT DATA

Scope1,2,3 (全カテゴリ) に対応したクラウドサービス



Clients' Growthの取り組み



防災プラットフォーム D-Resilio®

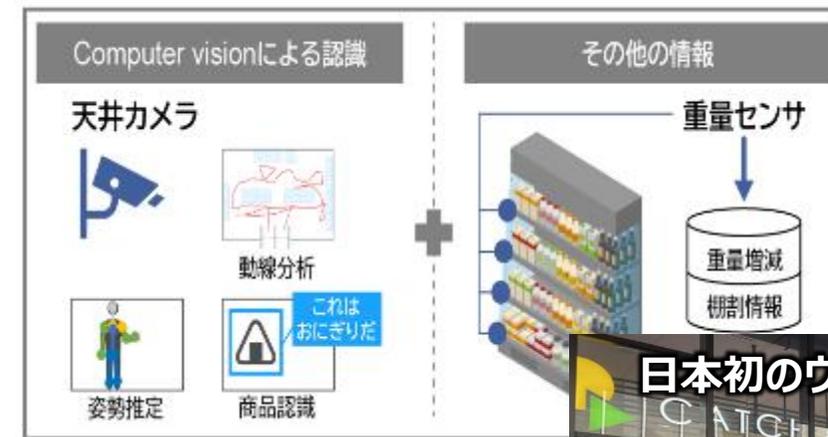
災害時に必要な、情報収集、意思決定、応急対応、を支援するためのプラットフォーム



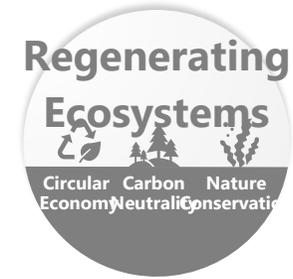
被害地域付近の情報を分析・可視化することにより、住民の避難の必要性を判断することに貢献

レジ無しデジタル店舗出店サービス Catch&Go®

スマートフォンアプリに表示されるQRコードをゲートにかざして入店し、商品を手にとって退店するだけで自動的に決済が完了



レジなし無人決済による店舗運営省力化により、小売業界の人手不足解消に貢献



自社における人材活用の取り組み

Advanced Training

プロフェッショナル人財の育成
グローバルに活躍できる人財の育成

Best Place to Work

多様な人財が成長し活躍する
魅力的な企業への変革

Future Workplace

働く時間と場所を柔軟に設定できる
環境の整備

Promote Diversity Equity & Inclusion

多様な人財ひとり一人が自分自身を表現し、
自律的な成長によって活躍できる制度・カルチャー

人材活用の
取り組みに対する
外部団体からの
認定

日本を含む世界29か国と4地域で
「トップ・エンプロイヤー2024」に認証され
日本企業として2社目となる
“グローバル認証”を獲得

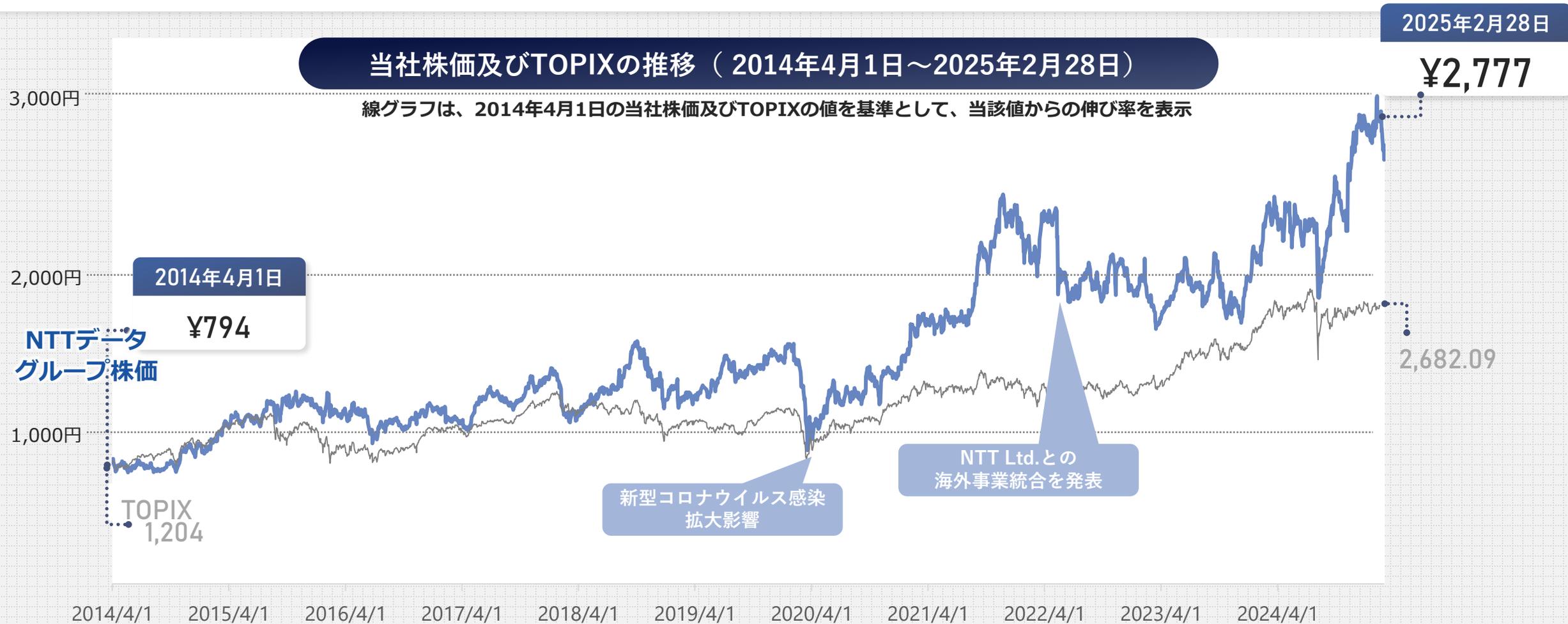


4

「株価・配当の推移」及び「2024年度の業績」

当社株価の推移

約10年間で当社株価は約3.5倍



発行済株式総数

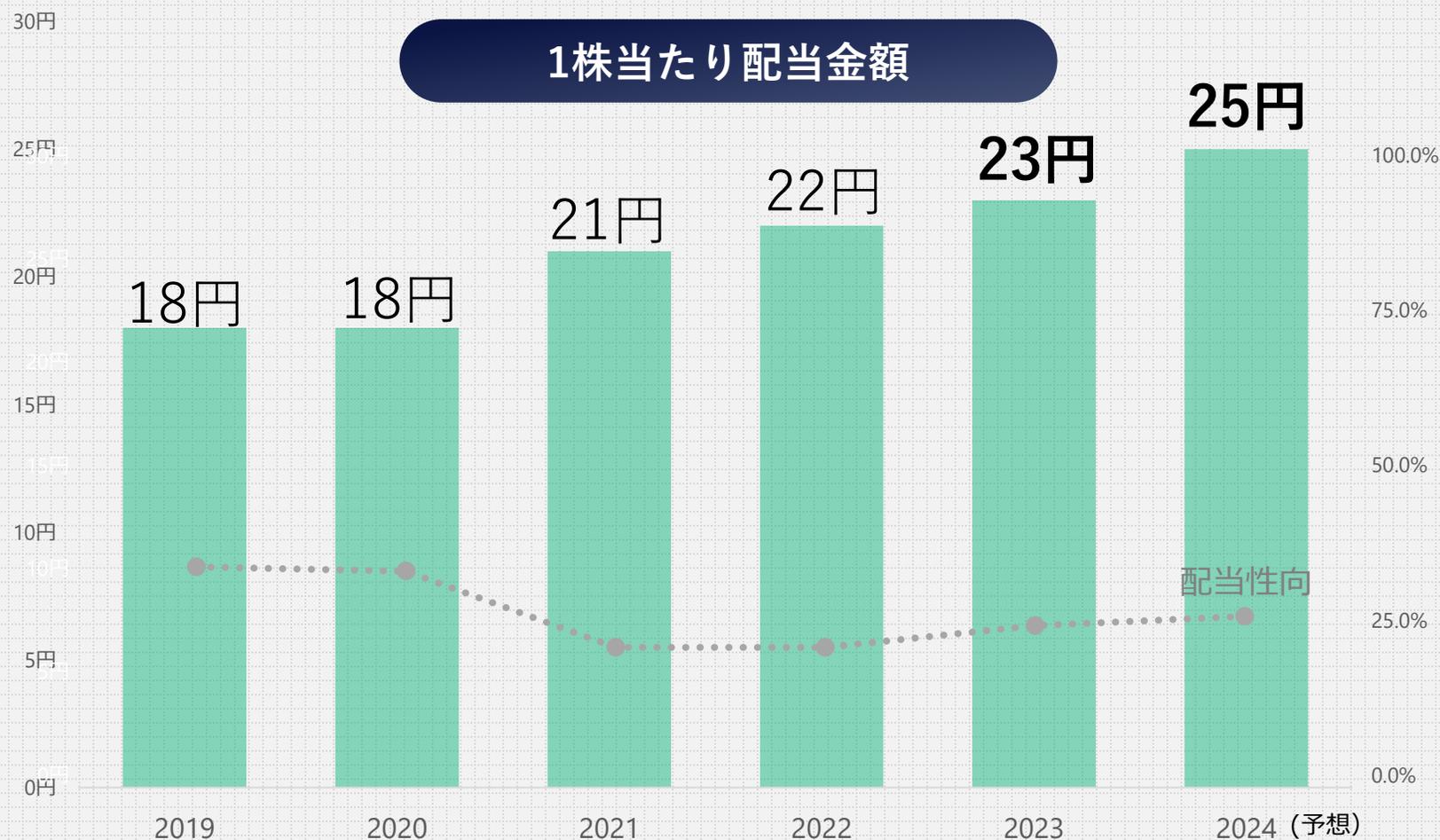
1,402,500,000株

単元

100株

配当金額の推移

2023年度は対前年1円増となる23円を配当、
2024年度は対前年2円増となる25円を予想



2024年度第3四半期実績及び通期業績予想

2024年度第3四半期は対前年度増収・増益となり、
通期業績予想に対して順調に進捗

第3四半期

通期

(単位：億円)

	2023年度 第3四半期 4～12月	2024年度 第3四半期 4～12月	前期比 (金額)	前期比 (比率)	対業績 予想 進捗率 (比率)	2023年度 通期実績	2024年度 通期予想	前期比 (金額)	前期比 (比率)
売上高	31,762	34,078	+2,316	+7.3%	76.9%	43,674	44,300	+626	+1.4%
営業利益 (営業利益率)	1,971 (6.2%)	2,360 (6.9%)	+389 (+0.7P)	+19.8%	70.2%	3,096 (7.1%)	3,360 (7.6%)	+264 (+0.5P)	+8.5%
当社株主に 帰属する 純利益	837	965	+127	+15.2%	70.4%	1,339	1,370	+31	+2.3%

各期の為替レート

USD/JPY	143.33円	152.64円
EUR/JPY	155.32円	164.90円

144.65円	138円
156.82円	150円

統合レポート2024

<https://www.nttdata.com/global/ja/investors/library/ar/>



サステナビリティレポート2024 Data Book

<https://www.nttdata.com/global/ja/about-us/sustainability/report/>



決算説明会関連資料

<https://www.nttdata.com/global/ja/investors/library/earnings/>





ご清聴ありがとうございました

株式会社NTTデータグループ I R室

〒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

TEL : 03-5546-8119 e-mail : stfsir@am.nttdata.co.jp

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、内外の経済情勢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)NTTデータグループあるいは各社の登録商標または商標です。