

NRI

NRI

株式会社 野村総合研究所

2002年 2月 14日

この資料は、投資判断のご参考となる情報の提供を目的としたもので、投資勧誘を目的として作成したものではありません。
Copyright(C) Nomura Research Institute, Ltd.

This document contains statements that constitute forward-looking statements. These statements include descriptions regarding the intent, belief or current expectations of the Company or its officers with respect to the consolidated results of operations and financial condition of the Company.

Such forward-looking statements are not guarantees of future performance and involve risks and uncertainties, and actual results may differ from those in the forward-looking statements as a result of various factors.

The Company does not undertake to revise forward-looking statements to reflect future events or circumstances.

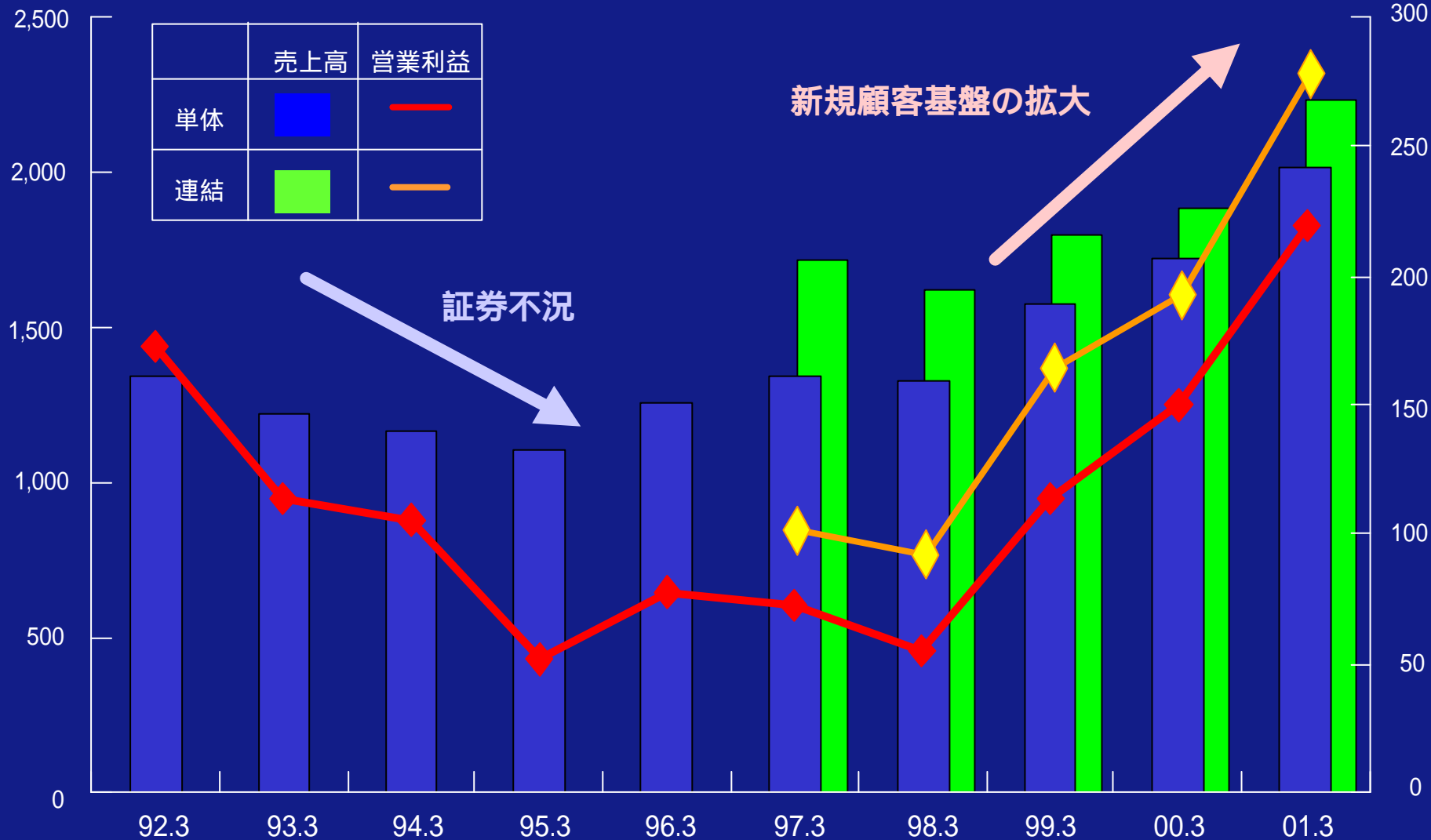
1.ご挨拶

取締役社長 橋本 昌三

過去10年間の業績推移

(売上高 : 億円)

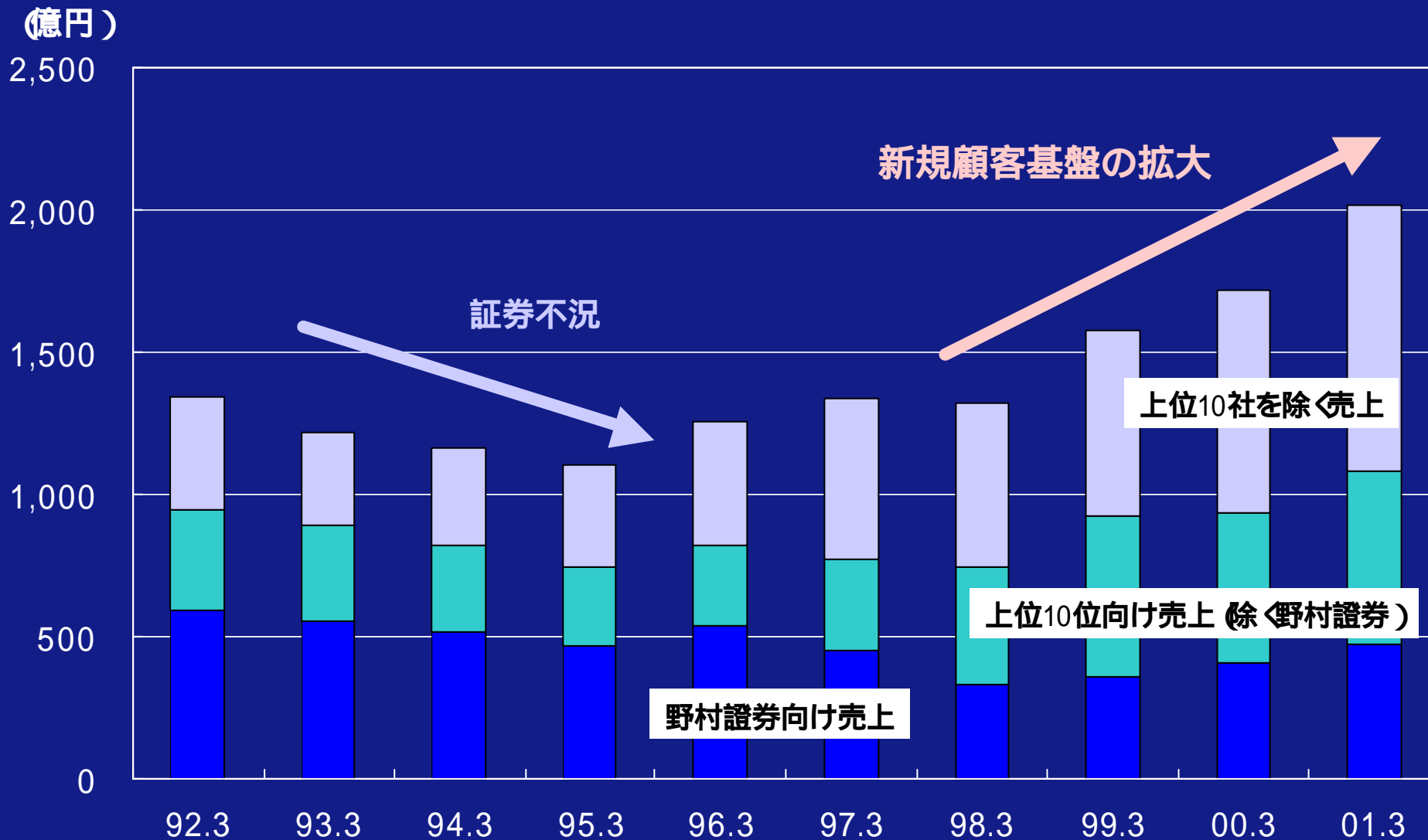
(営業利益 : 億円)



この資料は、投資判断のご参考となる情報の提供を目的としたもので、投資勧誘を目的として作成したものではありません。

Copyright(C) Nomura Research Institute, Ltd.

顧客基盤の拡大



(注) 単体の数値。

この資料は、投資判断のご参考となる情報の提供を目的としたもので、投資勧誘を目的として作成したものではありません。

Copyright(C) Nomura Research Institute, Ltd.

2.事業概要

取締役 加用 久男

会社概要

- 商号 株式会社 野村総合研究所
(英語名 :Nomura Research Institute, Ltd. “NRI ”)
- 代表者名 代表取締役社長 橋本 昌三
- 資本金 186億円
- 売上高 2,179億円 (2001年3月期、連結)
1,090億円 (2001年9月中間期、連結)
- 従業員数 4,213名 (2001年9月30日現在、連結)
- 沿革 1965年4月 野村総合研究所設立
1966年1月 野村電子計算センター設立
(1972年に野村コンピューターシステムに社名変更)
1988年1月 野村総合研究所と野村コンピューター
システムが合併
2001年12月 東京証券取引所一部に上場 (4307)

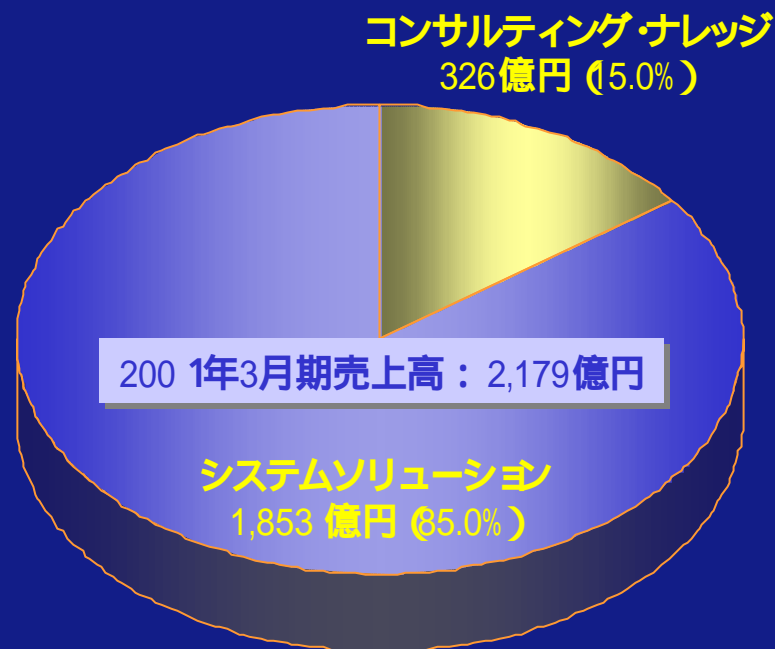
2つのセグメントの相乗効果

コンサルティング・ナレッジ

調査・研究、経営コンサルティングサービスの提供、金融機関向けの金融情報サービス及び資産運用の分析手法の提供

システムソリューション

情報システムの企画・設計から開発・運用までの、コンピュータシステムとネットワークに関するトータルサービスの提供



(注) セグメント比率の算出には外部売上高を使用。連結の数値。

リサーチ・コンサルティング

- ・企業向け提言 : 全社業務改革、事業戦略立案、組織活性化、提携プラン策定、等
- ・経済環境分析 : マクロ経済調査、資本市場調査
- ・中央省庁 / 自治体向け提言 : 電子政府、国土基盤関連、等

システムコンサルティング

- ・システムクリニック、技術支援コンサル、セキュリティコンサル、等

ナレッジソリューション

- ・デジタル情報流通に関するプラットフォーム提供、EC・SCMコンサル
- ・金融情報サービス、資産運用の分析手法提供、等

システムソリューションの事業内容

開発・製品販売 : お客様のニーズに合わせたシステム開発や、開発したシステムの販売

運用処理 : お客様のシステムの個別受託運用 保守と共同利用型システムの運用 保守

商品販売 : システム構築に必要なハードやパッケージソフト、関連商品を仕入・販売

個別開発 (受託) の事例

A社からの開発依頼

A社のためのシステム開発

システム完成

A社のシステムの運用 保守

自主企画 (事業) の事例

自主事業としてシステムを開発

システム完成

共同利用型システムとしてサービス開始

X社への導入

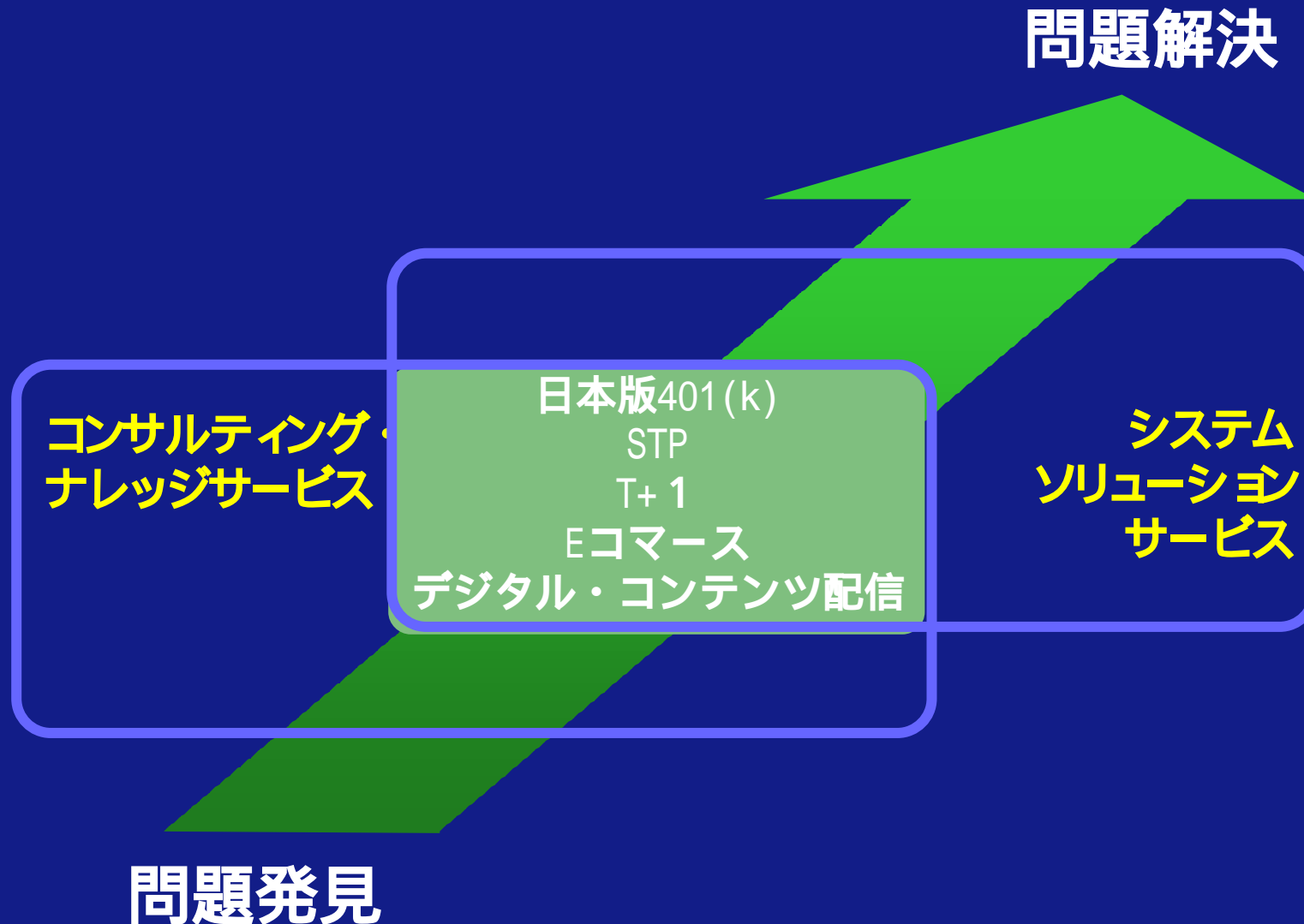
Y社への導入

Z社への導入

共同利用型システムの運用 保守

1. 問題発見から問題解決までのトータルソリューション提供力
2. 金融と流通、公共分野での強み
3. 専門性の高い人材
4. 競争を勝ち抜き得る強固な財務基盤

NRI 1.問題発見から問題解決までのトータルソリューション提供力



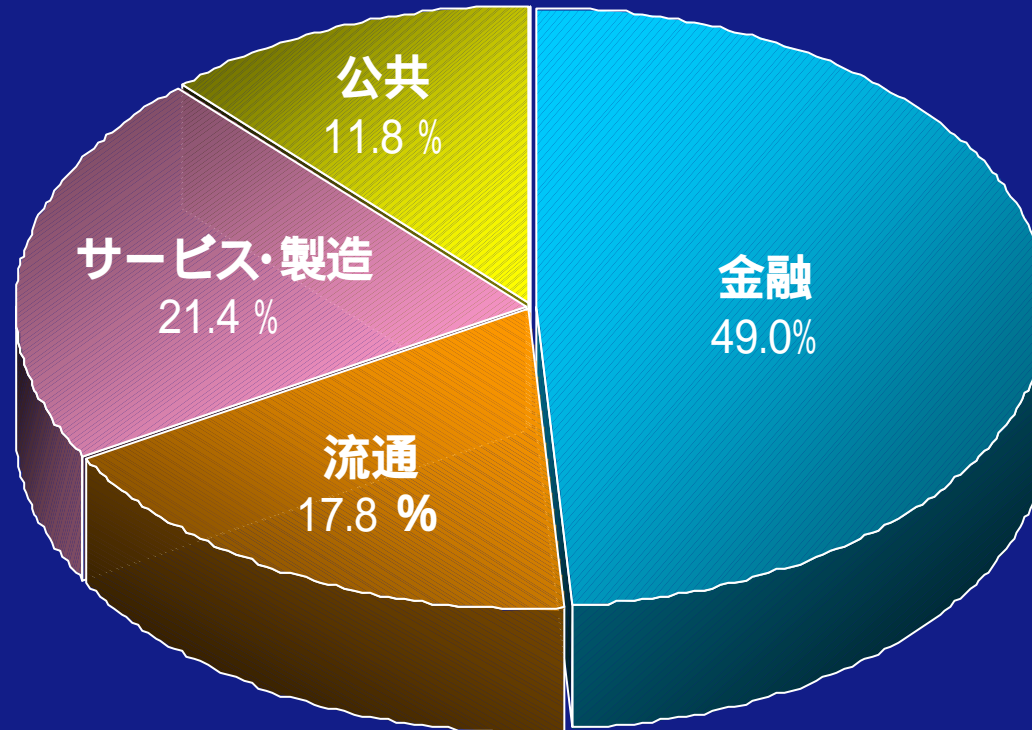
この資料は、投資判断のご参考となる情報の提供を目的としたもので、投資勧誘を目的として作成したものではありません。

Copyright(C) Nomura Research Institute, Ltd.

2.金融と流通・公共分野での強み

顧客業種別売上構成

2001年3月期 連結売上高 2,179億円



- 金融 : 証券会社、保険、銀行、投資信託委託、投資顧問、消費者金融等
- 流通 : GMS、CVS、卸売等
- 公共 : 中央官庁、公的金融機関等

この資料は、投資判断のご参考となる情報の提供を目的としたもので、投資勧誘を目的として作成したものではありません。

Copyright(C) Nomura Research Institute, Ltd.

3.専門性の高い人材

	NRI	NTTデータ	日立ソフト	TIS	日立情報
システムアナリスト	1	5	4	2	3
システム監査技術者	1	5	3	4	2
プロジェクトマネジャー	2	5	3	1	4
アプリケーションエンジニア	1	5	2	4	3
システム運用管理エンジニア	1	5	4	2	3
ネットワークスペシャリスト	1	4	3	2	5
上級システムアドミニストレータ	2	4	3	5	1
データベーススペシャリスト	1	4	3	2	5

- (注) 1.資格保有者 / 全従業員 (%) のランキング
 2.従業員数は、単体ベース、2001年3月末の数値を利用
 3.資格保有者数は「コンピュータ」2001年9月号、全従業員数は「会社四季報」調べ

この資料は、投資判断のご参考となる情報の提供を目的としたもので、投資勧誘を目的として作成したものではありません。

Copyright(C) Nomura Research Institute, Ltd.

4.競争を勝ち抜き得る強固な財務基盤

□ 強力な営業キャッシュフロー創出力

- ・ 営業キャッシュフロー：

364 億円	(2001年3月期)
272 億円	(2000年3月期)
284 億円	(1999年3月期)

□ 積極的なオフバランス負債への対処

- ・ 年金債務の一括償却：

適用割引率	2.4%	期待運用収益率	1.5%
-------	------	---------	------
- ・ 不動産含み損の一掃：

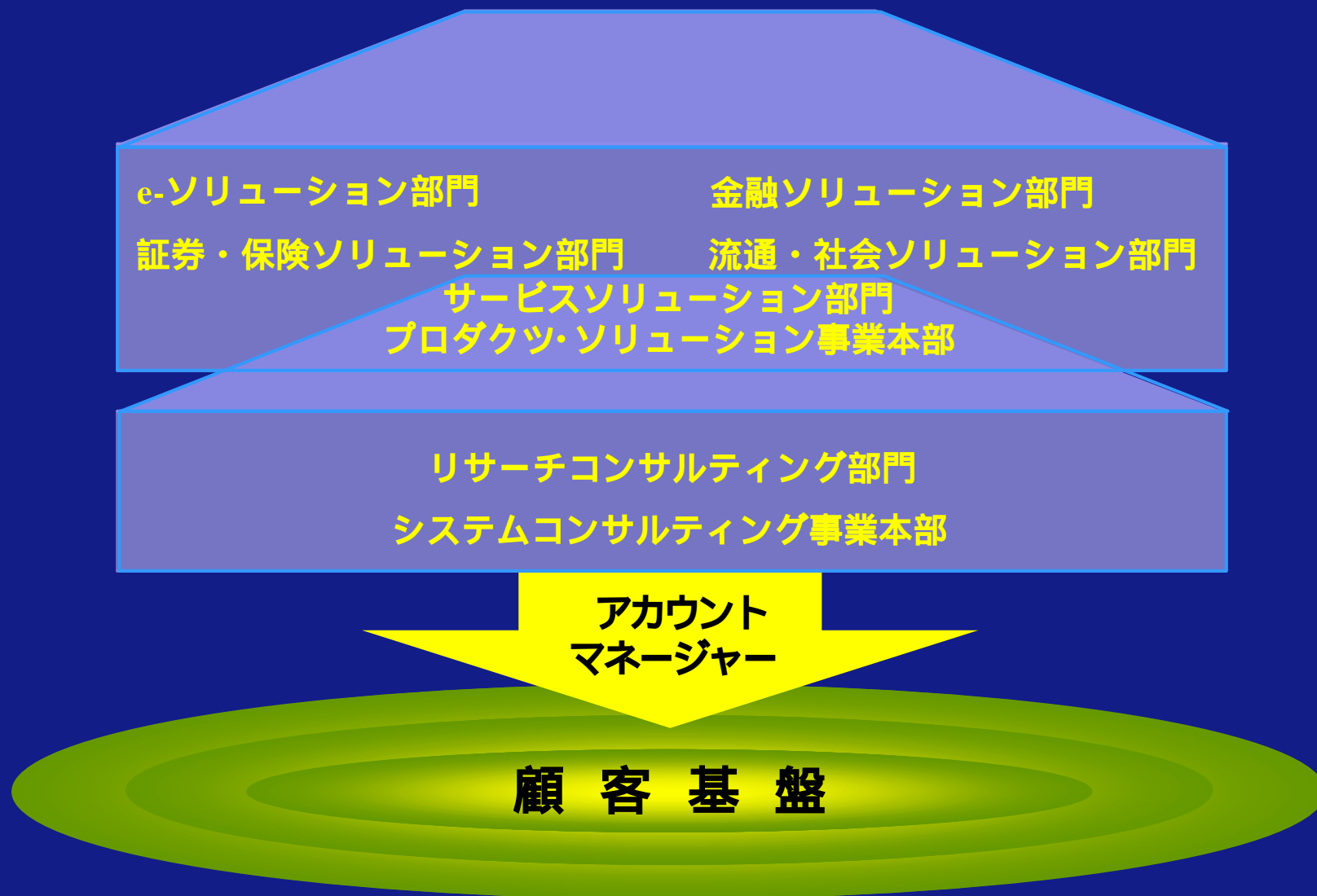
グループ子会社への売却により時価を反映

(注) 連結の数値。

事業戦略の4つの軸

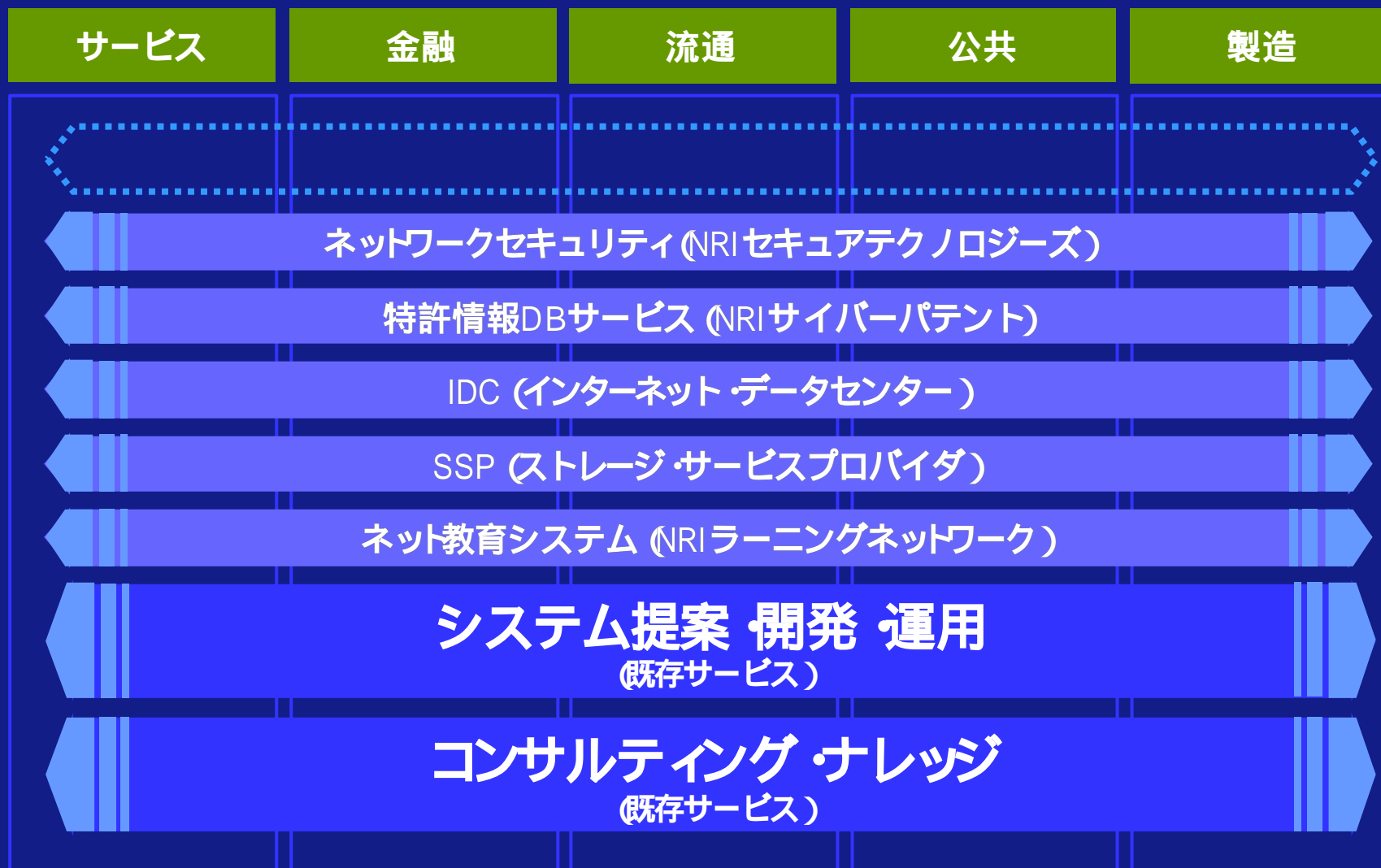
1. 顧客基盤の拡大
2. プロダクトサービスの充実
3. 業界のデファクト・スタンダードの地位強化
4. 成長を担う人財の育成

1. 顧客基盤の拡大への連携体制



2 プロダクト・サービスの充実

既存 新規の顧客に横断的なプロダクト・サービス提供



この資料は、投資判断のご参考となる情報の提供を目的としたもので、投資勧誘を目的として作成したものではありません。

Copyright(C) Nomura Research Institute, Ltd.

3. 業界のデファクトスタンダードの地位強化

証券会社向け
バックオフィス
システム

リテール証券向けシステム

STAR-

中小証券・オンライン証券等
33社

ホールセール証券向けシステム

I-STAR

外資系・銀行系証券 54社

資産運用会社
向け
管理システム

投資信託販売・口座管理システム

BESTWAY

銀行・保険・
投信委託・証券 122社

日本型401 (K)対応投信口座管理システム

BESTPLAN

生/損保・銀行 55社

投信運用会社用投信管理システム

T-STAR

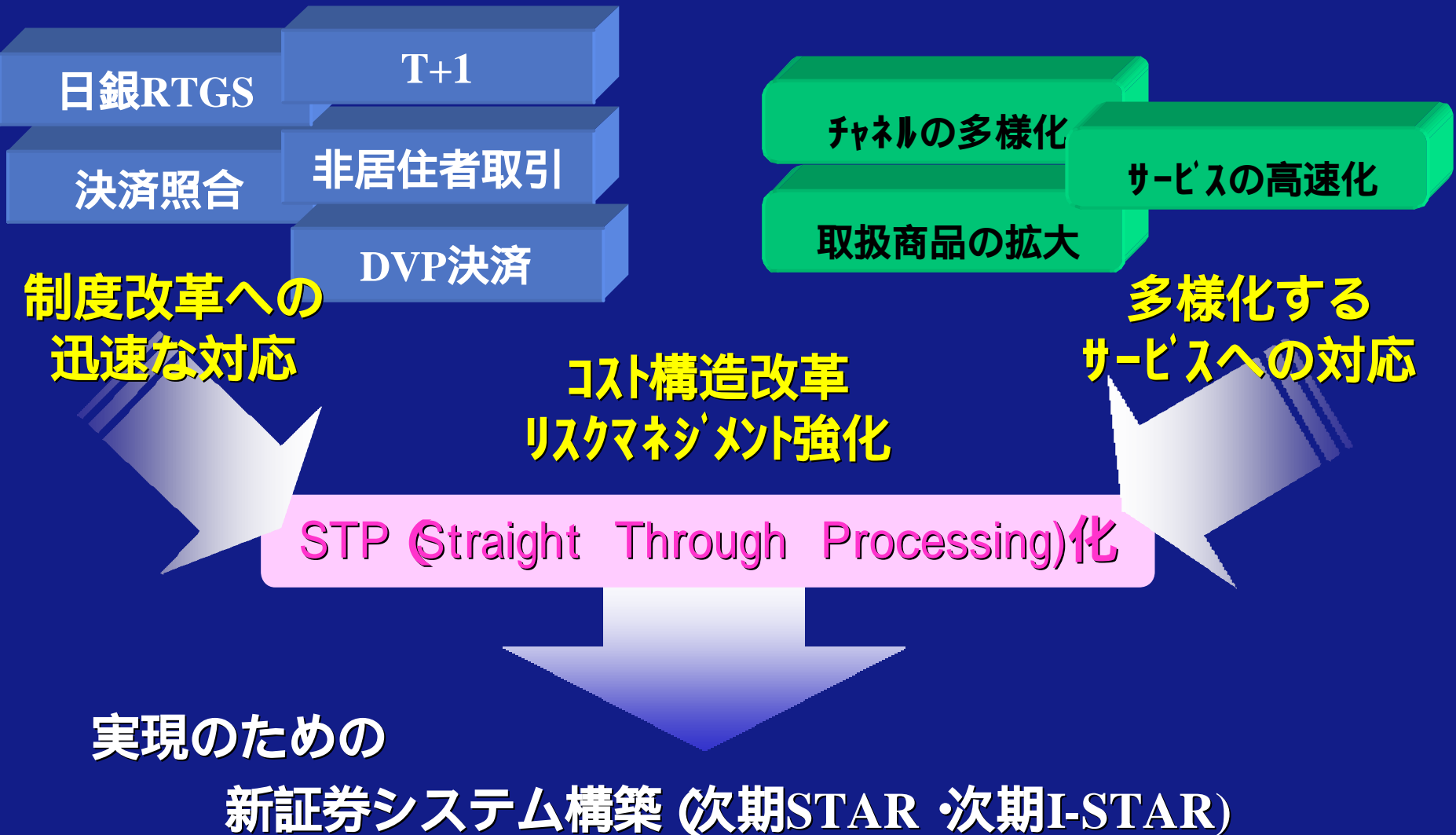
投信委託・信託銀行 70社

(注) 採用社数は、2002年1月31日時点。

この資料は、投資判断のご参考となる情報の提供を目的としたもので、投資勧誘を目的として作成したものではありません。

Copyright(C) Nomura Research Institute, Ltd.

次期システムの開発



この資料は、投資判断のご参考となる情報の提供を目的としたもので、投資勧誘を目的として作成したものではありません。

Copyright(C) Nomura Research Institute, Ltd.

4.成長を担う人材の育成

- 研修への経営コミットメント
 - ・ NRIラーニングネットワークの活用
 - ・ NRIグループ研修センター (YLC)の稼働

- 先進的な社内認定資格制度
 - ・ 認定プロジェクト・マネジャー
 - ・ 認定ITアーキテクト(ネットワーク)
 - ・ 認定ITアーキテクト(方式)

- 若手経営幹部候補層の育成
 - ・ 部門制の活用
 - ・ 分社化の活用

1. 人に対する投資

優れた人財の採用・育成のための投資

2. 品質管理・プロジェクト管理のための投資

品質の維持・向上のための投資

プロジェクト管理 (進捗状況・予実管理) を徹底するための投資

情報セキュリティや協力会社管理のための投資

3. 次期システムに対する投資

制度改正・技術革新に対応するために、自主事業として行う

次期共同利用型システム開発のための投資

1.投資評価会議

投資の意思決定に当たり、必要な投資計画内容や経済性計算等の事前的評価、投資の効果測定に必要な投資実行状況や成果などの事後的評価に関する審議を行う。

2.システム開発会議

新規性が多いものや、リスクが高いと考えられるシステム開発プロジェクトに当たり、リスク軽減（収支、品質、納期）、新技術の採用、生産革命実行策、技術・ノウハウの継承策を審議し、助言を行う。

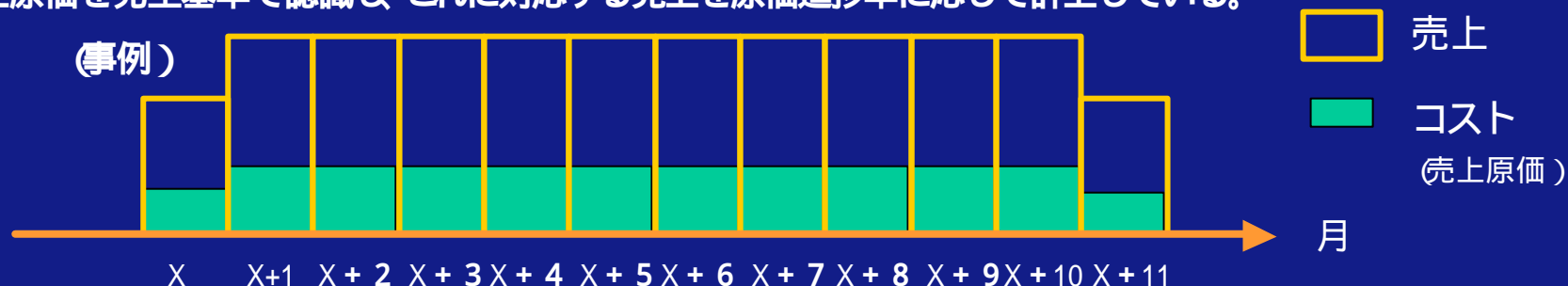
3.コンプライアンス会議

法令遵守及び企業倫理の観点から、経営、事業に係る重要事項を審議する。

ご注意頂きたい特記事項

1. 進行基準の採用

売上原価を発生基準で認識し、これに対応する売上を原価進捗率に応じて計上している。



2. ソフト資産の計上について (ソフトウェア会計)

自社投資で開発したシステムにかかる外注費や労務費等は費用計上せず、ソフトウェア及びソフトウェア仮勘定に計上。完成したシステムの使用許諾による使用料及び処理料で、中長期的に開発投資を回収する。

3. 請負契約とプロジェクト管理

当社のシステム開発においては、お客様企業から直接受注し、完成責任を負う元請での請負契約が多い。長期プロジェクトでは、環境や技術変化で諸要件の変更等の可能性も高く、プロジェクト管理に注力している。

4. 外注先との取引

当社のシステム開発においては、主としてプログラム作成業務は外注している。質・量両面において優良な外注先の確保及び良好な取引関係の維持・継続に努めている。

3. 当期業績見通し

財務部長 上田 肇

2001年9月中間期決算のハイライト

連結売上高： 1,090億円 (前年同期比：+ 6.4%)

営業利益： 120億円 (前年同期比： 10.5%)

・ 販管費： 160億円 (前年同期比： 16.7%)

経常利益： 141億円 (前年同期比： 13.7%)

・ 投資事業組合収益： 15億円 (前年同期：18億円)

特別損益： 80億円 (前年同期： 18億円)

・ 厚生年金基金引当金戻入益： 81億円

中間純利益： 129億円 (前年同期比：+ 50.5%)

(注) 連結の数値。

2001年9月中間期の予実差

(単位:億円)

	見通し	実績	予実差	予想比
連結売上高 :	1,060	1,090	30	+ 2.9%
営業利益 :	107	120	13	+ 12.6%
経常利益 :	128	141	13	+ 10.9%
中間純利益 :	117	129	12	+ 10.6%

(注) 連結の数値。

この資料は、投資判断のご参考となる情報の提供を目的としたもので、投資勧誘を目的として作成したものではありません。

Copyright(C) Nomura Research Institute, Ltd.

2001年9月中間期の売上構成

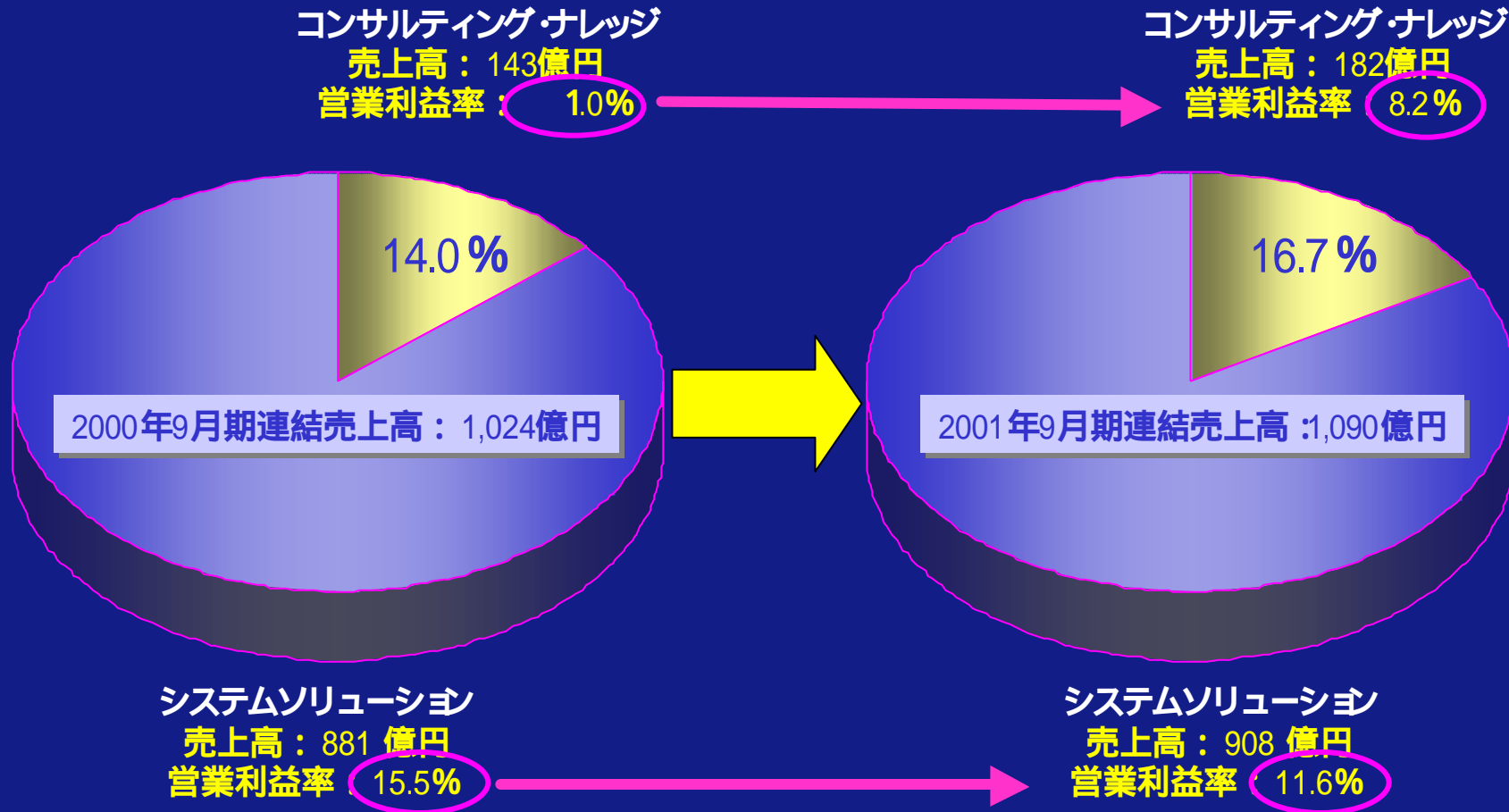
セグメント別売上高	金額 (億円)	前年同期比 (%)
システムソリューション	908	+ 3.1
うち開発・製品販売	413	+ 8.1
うち運用処理	419	+ 4.8
うち商品販売等	75	23.5
コンサルティング・ナレッジ	182	+ 27.2
合計	1,090	+ 6.4

(注) 連結の数値

この資料は、投資判断のご参考となる情報の提供を目的としたもので、投資勧誘を目的として作成したものではありません。

Copyright(C) Nomura Research Institute, Ltd.

セグメント別構成の変化



(注) : セグメント営業利益率の算出は、外部売上高を使用。連結の数値。

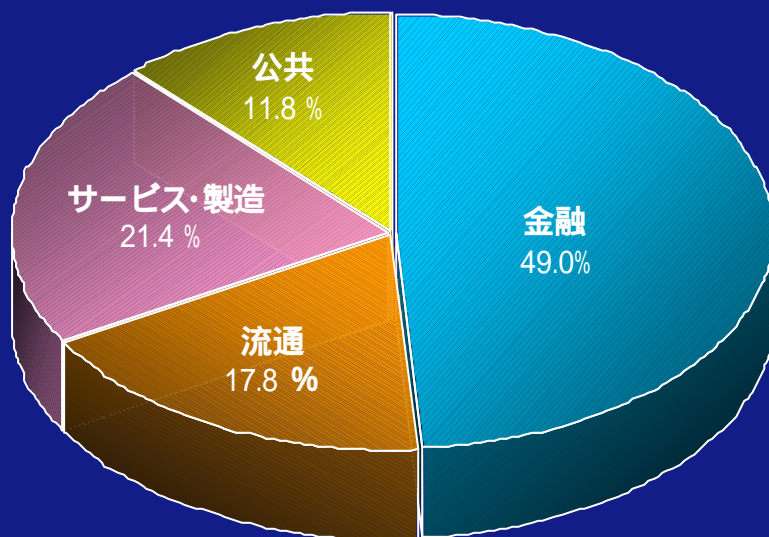
この資料は、投資判断のご参考となる情報の提供を目的としたもので、投資勧誘を目的として作成したものではありません。

Copyright(C) Nomura Research Institute, Ltd.

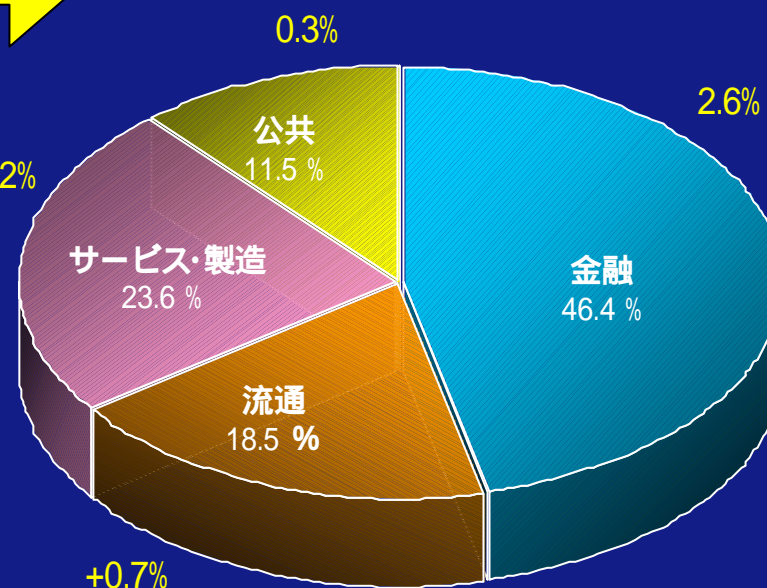
顧客業種別売上構成の変化

2001年3月通期

2001年9月中間期



+2.2%



金融 : 証券会社、保険、銀行、投資信託委託、投資顧問、消費者金融等

流通 : GMS、CVS、卸売等

公共 : 中央官庁、公的金融機関等

(注) 黄色の数値は、前年通期比較での増減

(注) 連結の数値

この資料は、投資判断のご参考となる情報の提供を目的としたもので、投資勧誘を目的として作成したものではありません。

Copyright(C) Nomura Research Institute, Ltd.

受注残高は堅調に推移

(単位 : 億円)

	2000年9月 中間期	2001年9月 中間期	増減額 (億円)	増減率 (%)
システムソリューション	512	562	+50	+ 9.8
うち開発・製品販売	179	193	+13	+ 7.6
うち運用処理	333	369	+36	+ 10.9
コンサルティング・ナレッジ	109	116	+7	+ 6.7
受注残高 合計	622	679	+57	+ 9.2

- 社内管理においては、管理会計ベースの<当期分受注残高+当期売上高累計>の前年比を、売上高目標に対する進捗管理指標として重視

(注) 連結の数値

2002年3月通期の業績見通し

(単位:億円)

	通期	上期	下期	前年比
連結売上高 :	2,350	1,090	1,260	+ 7.8%
営業利益 :	295	120	175	+ 6.0%
経常利益 :	320	141	179	+ 1.4%
当期純利益 :	215	129	86	15.3%

(注) 当期純利益には、退職給付数理計算差異償却25億円を見込む。連結の数値。