

今期重点施策の 進捗報告

売上高2,450億円・営業利益280億円達成に向けて

増収増益への施策

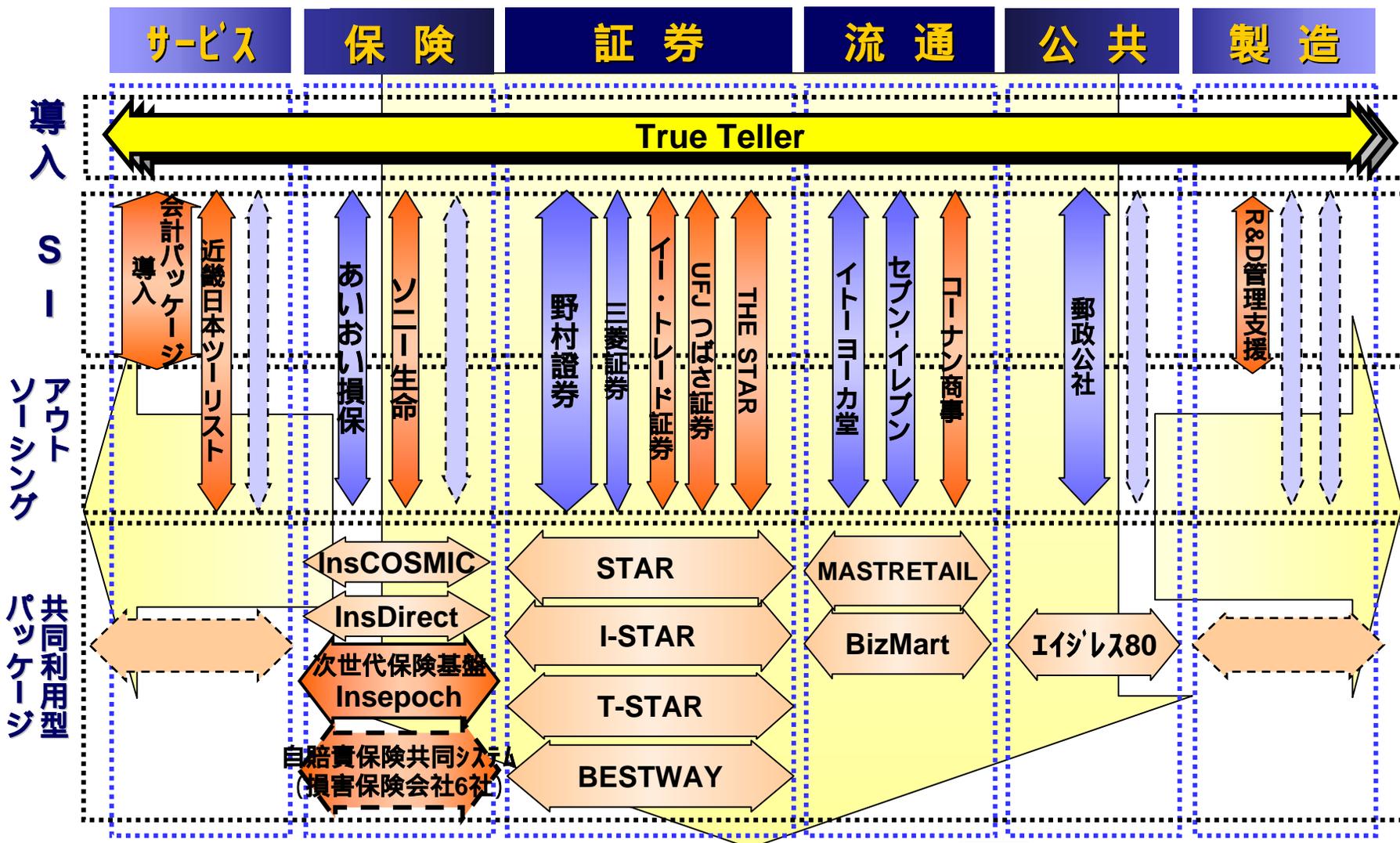
売上アップ

- (1)新規顧客開拓
 - ソリューション開発の拡大
 - 導入商品による開拓
- (2)SI競争力の強化
 - 注力分野への取り組み

コスト管理

- (1)外注費削減
 - eパートナーの推進（5社）
 - 中国活用の加速
- (2)人件費増の抑制
 - 人員数のコントロール

(1) 新規顧客開拓：ソリューション開発の拡大



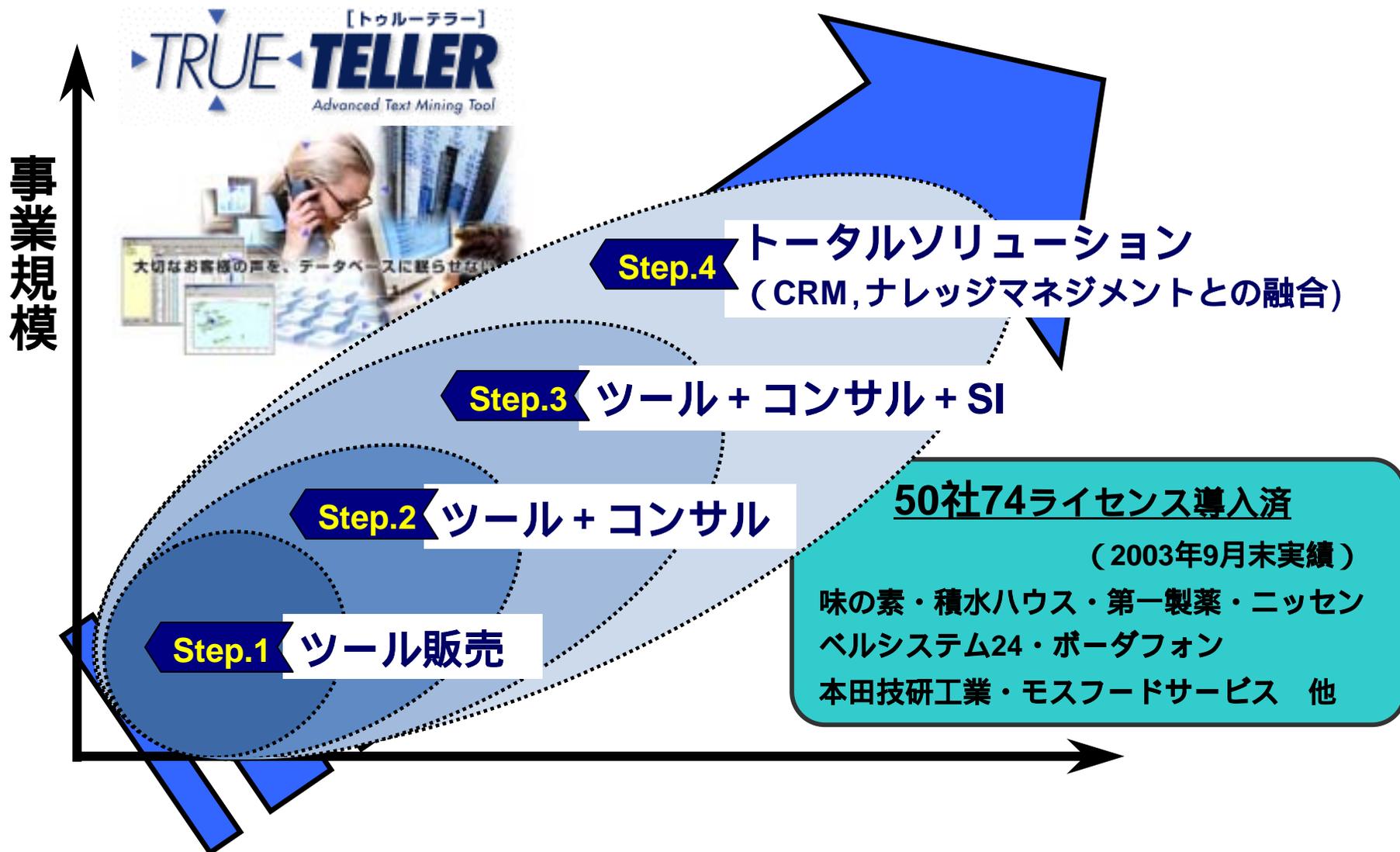
(注) 『証券』には、資産運用会社等も含む

■ 当期取り組みの成果 or 当期発表

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.

(1) 新規顧客開拓：導入商品による新規顧客開拓



保険

ソニー生命

～ 新セールス・プロセス・マネジメントシステム構築 ～

- セールスの各プロセスの実践状況にフォーカス
- NRI製品「オブジェクトワークスfor.NET」を採用

自賠責保険共同システム「e-JIBAI」

➢ 損保6社による共同システム

- ・ あいおい損害保険
- ・ 東京海上
- ・ 損保ジャパン
- ・ 三井住友海上
- ・ 日本興亜損保
- ・ ニッセイ同和

➢ NRI、日立製作所と提携

2004年度下期運用開始を目指す

ソニー生命
営業職員の管理支援
野村総研とシステム開発

ソニー生命保険は、野村総研と共同で、同社の営業職員の活動を支援するシステムを開発した。顧客の家族構成などを把握し、保険料を算出するほか、営業担当者の管理が容易になる。また、営業職員の教育や販売実績などを把握し、効果的に教育、研修を実施する。野村総研は、同社の営業職員の活動を支援するシステムを開発した。顧客の家族構成などを把握し、保険料を算出するほか、営業担当者の管理が容易になる。また、営業職員の教育や販売実績などを把握し、効果的に教育、研修を実施する。

2003年9月5日 日経金融新聞

自賠責を共同運用
損保6社、来年度下期から

【東京21日電】損害保険6社が、来年下期から共同で自賠責保険の運用を行う。東京海上、損保ジャパン、日本興亜、ニッセイ同和、あいおい損害、東京海上の6社が、共同で自賠責保険の運用を行う。これは、各社が持つ自賠責保険の運用を統合し、効率化を図るためである。また、顧客へのサービス向上も目指している。この共同運用は、2004年度下期から開始される予定である。

2003年8月21日 日刊工業新聞

売上高2,450億円・営業利益280億円達成に向けて

増収増益への施策

売上アップ

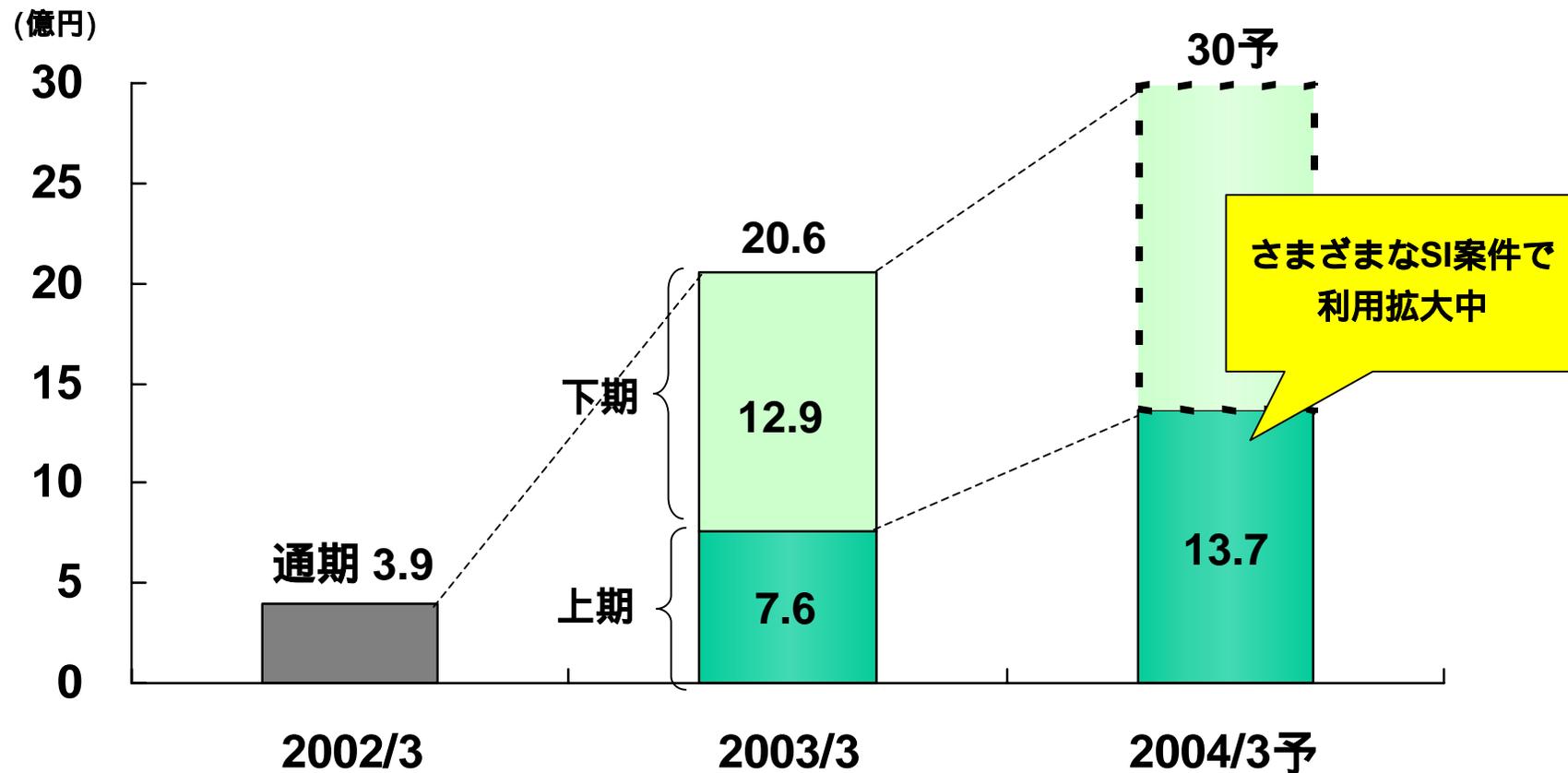
- (1)新規顧客開拓
 - ソリューション開発の拡大
 - 導入商品による開拓
- (2)SI競争力の強化
 - 注力分野への取り組み

コスト管理

- (1)外注費削減
 - eパートナーの推進（5社）
 - 中国活用の加速
- (2)人件費増の抑制
 - 人員数のコントロール

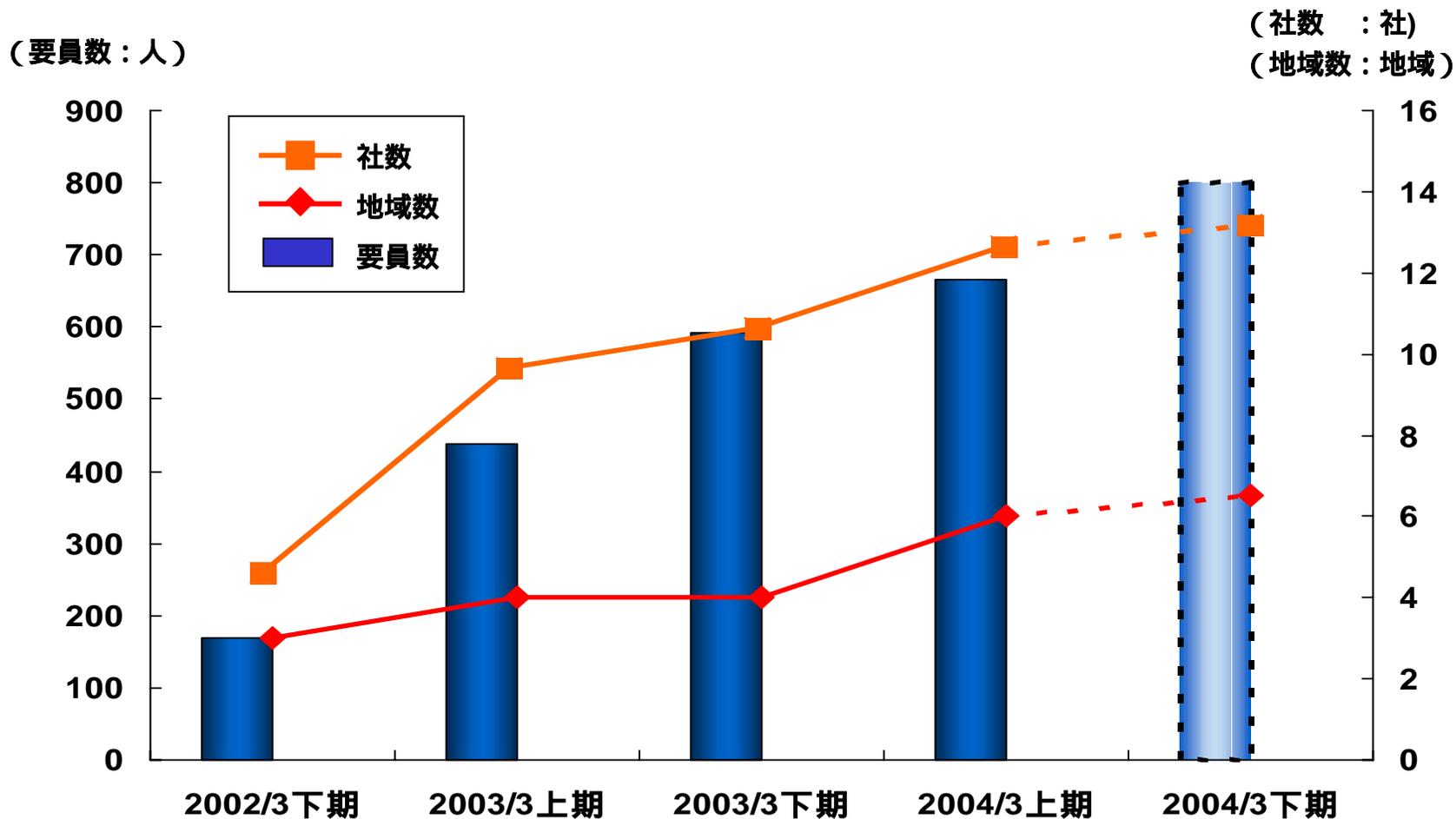
(1) 外注費削減：中国活用の加速

➤ 中国オフショア開発への発注額推移



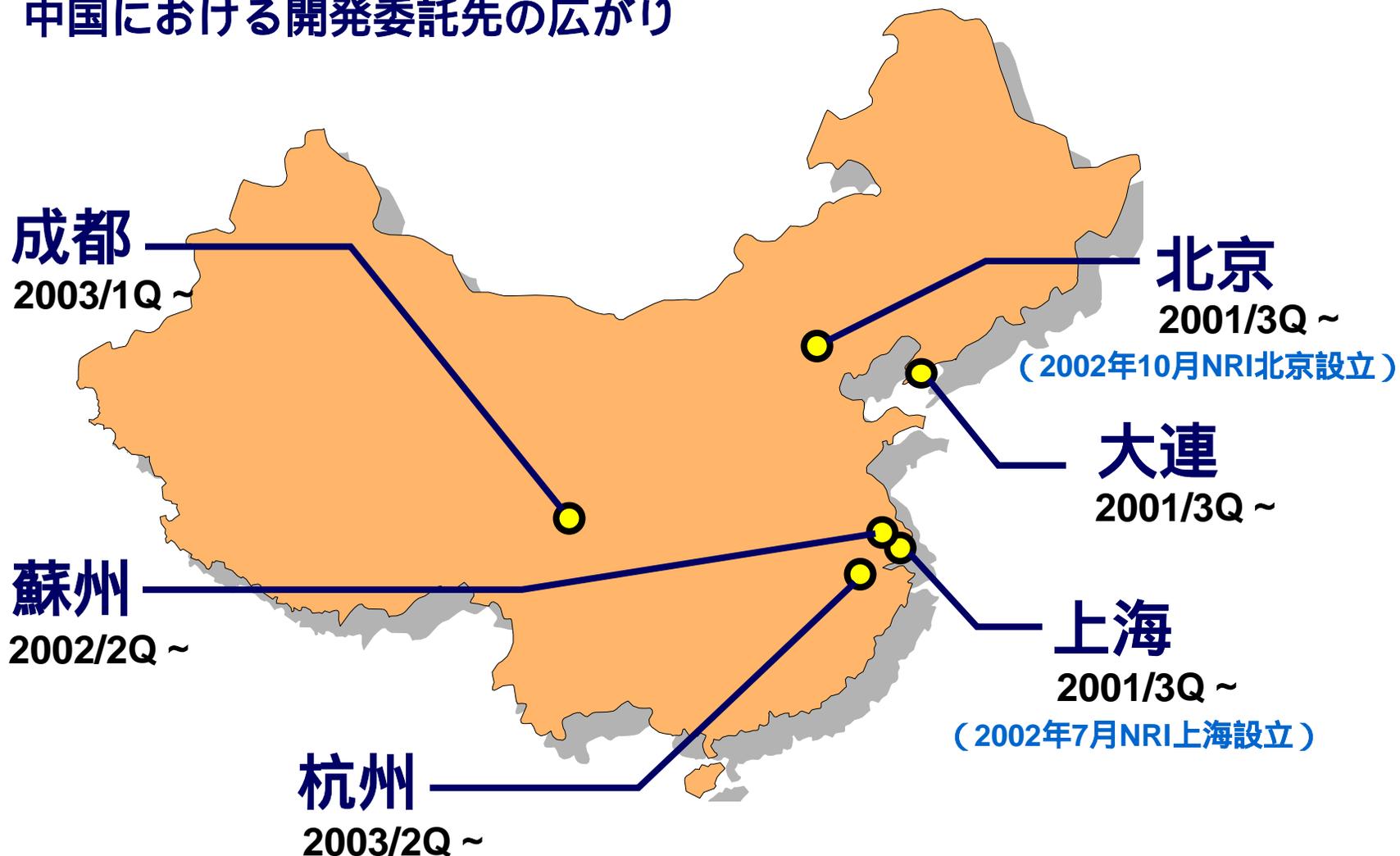
(1) 外注費削減：中国活用の加速

➤ 要員数・社数・地域数



(1) 外注費削減：中国活用の加速

➤ 中国における開発委託先の広がり



(2) 人件費増の抑制：人員数コントロール

