

ご参考資料

サービス業

**ASP方式のアグリゲーションサービス
 野村総研が日航に提供**

複数サービスを一括表示

野村総合研究所(以下、野村総研)は、同社が日本航空(以下、日航)に提供するASP方式のアグリゲーションサービス「JAL Home Search」の提供を開始した。このサービスは、日航のホームページ上で提供されているホテルサイトやJALカード、JALマイレージポイントの検索結果を一括表示する。また、JAL Home Searchは、交通、旅行、ホテル業界などあらゆる企業向けへの展開を目指す。

野村総研は、同社が日本航空(以下、日航)に提供するASP方式のアグリゲーションサービス「JAL Home Search」の提供を開始した。このサービスは、日航のホームページ上で提供されているホテルサイトやJALカード、JALマイレージポイントの検索結果を一括表示する。また、JAL Home Searchは、交通、旅行、ホテル業界などあらゆる企業向けへの展開を目指す。

2004年3月29日 DATA COMMUNICATION(東京)

**日本航空に
 アグリゲーションサービス提供**
 ~ 航空業界で初採用 ~

- アグリゲーションサービスとは、複数のサービスを統合して、単一のサービスとして提供するもの
- JALホームページ(月間1億5千万PV)で提供されているホテルサイトやJALカード、JALマイレージポイントの一覧表示が可能となる
- 交通、旅行、ホテル業界などあらゆる企業向けへの展開を目指す

コンサルティング

「ジャパンデスクの運営」の受託

～ 日本企業の対韓進出を促進する事業を
 韓国政府より受託～

- 韓国に向上を設ける日本の部品・素材メーカーなどに対し、無償で市場調査や建設計画を立案
- 2年間で30社以上の日系企業の工場進出をめざす
- 韓国の政府企業向けコンサルで培った人脈や情報網を活用

日系メーカー進出支援業務

韓国政府から受託

野村総研

野村総合研究所は韓国政府から、日本企業の韓国進出を支援する業務を受託した。韓国に工場を設ける日本の部品・素材メーカーに対し、無償で市場調査や建設計画の立案、韓国企業との提携などを支援する。対日貿易赤字削減のために日系企業の誘致をめざす韓国政府の政策に伴い、需要を見込む。

韓国産業資源部から日

本企業の対韓進出を促進する事業「ジャパンデスク」の運営を引き受けた。日本の本社と韓国・ソウル支店のコンサルタントが日系企業の相談を受け付ける。同事業では自動車や電子部品メーカーを中心に、二年間で三十社以上の日系企業の工場進出をめざしている。

野村総研は一九九五年にソウル支店を開設。韓国の政府や企業向けにコンサルを手がけており、韓国での情報網や人脈などを活用する。

2004年3月22日 日経産業新聞

金融

BESTWAYに新機能追加

～ 投信銀行窓販支援システム～

- ▶ 顧客の取引情報をリアルタイムで処理するサービスを開始
- ▶ BESTWAY/AMを使用している大手銀行など約100社へ売り込む

投信銀行窓販支援システム

野村総研

野村総合研究所は主に銀行を対象とする投資信託の窓口販売支援システム「BESTWAY」で、顧客の取引情報をリアルタイムで処理するとして今秋にUFJ銀行サービスを始め、現在が新サービスを導入する。窓口などで受け付けた注文内容をいったん勘定システムに入力、営業終了後に改めて口座管理システムに入力しているが、新サービスの導入で二重入力の手間が省ける。投信窓販を拡大している大手銀行や地方銀行などに売り込む考えだ。

野村総研の投信窓販システム「BESTWAY」に支払う。現時点で自動処理できるのは国内投信だけだが、今後は外貨建て投信も対象に加えるという。現在、大手銀行のほか、信託銀行、地銀など約百社が「BESTWAY/AM」を利用している。野村総研では「将来は顧客の二・三割に新サービスを提供したい」（二村修BESTWAY事業部長）としている。

金融機関の導入初期費用は最大で五千万〜六千万円。初期費用の一五％の年間保守料を野村総研

2004年2月26日 日経金融新聞

金融

UFJと野村総研

2005年 国債の決済代行
 清算機関稼働に併せ

UFJ銀行と野村総研は共同で、二〇〇五年に国債清算機関が稼働するのに併せて、国債取引の決済代行業務を開始する。国債の約定から決済照合に至る決済業務と、会計処理など事務を代行するクリアリングバンク業務を始めるのは国内で初めて。UFJは業務の外部委託を担うことで手数料収入の拡大を狙う。(国債清算機関は2面「3」(三)参照)

証券会社など金融機関の業務を委託することで決済制度改革に伴うシステム投資や事務コストを削減できる。UFJ銀行は金融機関が保有する国債を預かり、受け渡し事務や保管

野村総研の事務システムをUFJ銀行の決済代行システムに接続し、取引のデータを受け取ったUFJが国債清算機関とのネットバンキング(相殺)を代行し、日銀ネットを使用する国債の決済をまとめて処理する仕組み。この仕組みを使えば、国債取引での翌日決済(T+1)も可能になる。証券会社や機関投資家など金融機関は約定したデータをUFJ銀行に送れば、照合や清算、振替決済など決済事務をすべて委託できる。すでに外国証券会社が外部委託を

日本初の本格的な
 クリアリングバンクサービス提供へ
 ~ 国債取引の決済代行業務を開始 ~

- 「I-STAR」とUFJ銀行の「国債債券決済代行サービス」とのシームレスな連携を実現
- 日本国債清算機関稼働開始予定の2005年上半期を目処にサービスの開始を計画
- 一般債の新振替決済制度開始(2005年10月予定)、株式のペーパーレス化・決済期間の短縮などを含めた証券決済制度改革にも対応を予定

2003年12月10日 日経金融新聞

保険

野村総研が開発システムを採用
PCA生命、契約管理で
英アールデンシャルグループのピーシーエー生命保険は三日、野村総合研究所が開発した生保の契約管理システムを導入すると発表した。保険の種類にかかわらずシステムを一本化。新規契約や契約の保全などを総合的に管理でき、新商品の開発時のシステムの拡張にも対応しやすくなる。来年に予定する新商品の発売に合わせて導入する。

2003年12月4日 日経金融新聞

ピーシーエー（PCA）生命保険

～ 契約管理システム構築 ～

- 日本国内における積極的な事業展開を支援
- Windows基盤上にシステムを構築
ユーザインターフェイスのWeb化、社内向け帳票の電子化
- 開発フレームワークには「オブジェクトワークス for .NET」を活用
- システムの運用は、NRIデータが受託

保険

保険システム会社

野村総研、営業権を取得

野村総合研究所は十二月一日付で独立系システム開発会社、エスティーエス(東京・千代田、野崎博社長)から営業権を譲り受ける。エスティーエスは損害保険会社向けのシステム開発・構築に強みを持つが、過剰投資などから業績が悪化していた。協力関係にある野村総研が事業を引き継ぎ、保険業界向けのシステム開発を強化する。高は約十二億円。営業権

野村総研は受け皿となる新会社「インステクノ」を全額出資で設立した。資本金は四億九千五百万円。エスティーエスの従業員約八十人や、技術や顧客情報も引き継ぐ。新会社の売上高は五年後に二十四億円を見込む。エスティーエスは生命保険会社などのシステム開発を手がけており、二〇〇二年十一月期の売上高は約十二億円。営業権

野村総研は受け皿となる新会社「インステクノ」を全額出資で設立した。資本金は四億九千五百万円。エスティーエスの従業員約八十人や、技術や顧客情報も引き継ぐ。新会社の売上高は五年後に二十四億円を見込む。エスティーエスは生命保険会社などのシステム開発を手がけており、二〇〇二年十一月期の売上高は約十二億円。営業権

新会社「インステクノ」設立

～ 独立系システム開発エスティーエス社より
 営業権を取得 ～

- 損害保険会社向けシステム開発・構築に強い
 エスティーエス社より事業を引き継ぎ、
 保険業界向けシステム開発を強化
- 新会社「インステクノ」を全額出資で設立し、
 保険システムのノウハウおよび人材、
 顧客基盤等を引き継ぐ。資本金4億9,500万円

2003年11月25日 日本経済新聞朝刊

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



2003年8月21日 日刊工業新聞

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もとに適切な保険商品や販売方法を提案する。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・研修を行う。野村総研は、このシステムを開発し、ソニー生命に提供した。今回のシステムで、営業職員の活動を支援する。顧客の家族構成などをもとに適切な保険商品や販売方法を提案する。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・研修を行う。野村総研は、このシステムを開発し、ソニー生命に提供した。今回のシステムで、営業職員の活動を支援する。

2003年9月5日 日経金融新聞

サービス業

近畿日本ツーリスト

～ 会計情報システム構築 ～

開発費約18億円

コスト削減効果5億円 / 年

- ▶ 全国の約400営業拠点の販売情報を日次で集計・分析
- ▶ 個別マーケティングのための情報共有

近畿日本ツーリスト 販売情報 日次で収集

近畿日本ツーリストは毎年1月からの会計情報システムを開発する。全国約400の営業拠点を約1000万の顧客情報を集計し、日次で集計・分析できる。集計では日次ペースでの集計にこだわっていた。また個別マーケティングを実施するための情報共有もこのシステムが実現でき、営業を効率化している。

野村総研に運用委託

野村総研は野村総合研究所が本社で開発したシステムを運用委託する。野村総研は野村総合研究所が本社で開発したシステムを運用委託する。野村総研は野村総合研究所が本社で開発したシステムを運用委託する。

顧客データ 本社・営業店が共有

野村総研は野村総合研究所が本社で開発したシステムを運用委託する。野村総研は野村総合研究所が本社で開発したシステムを運用委託する。



野村総研は野村総合研究所が本社で開発したシステムを運用委託する。野村総研は野村総合研究所が本社で開発したシステムを運用委託する。

2003年10月8日 日経産業新聞

- ・本資料は、2004年3月期決算の業績および今後の経営戦略に関する情報の提供を目的としたものであり、当社が発行する有価証券の投資勧誘を目的としたものではなく、また何らかの保証・約束をするものではありません。本資料に掲載されております事項は、資料作成時点における当社の見解であり、その情報の正確性および完全性を保証または約束するものではなく、また今後、予告無しに変更されることがあります。
- ・本資料のいかなる部分も一切の権利は野村総合研究所に帰属しており、電子的または機械的な方法を問わず、いかなる目的であれ、無断で複製または転送等を行わないようお願いいたします。