

---

1. 2007年3月期決算について

2. 2008年3月期業績見通し

3. 2008年3月期の重点施策

# 2007年3月期を振り返って

## 事業拡大 顧客への『浸透』

(1)-1 主要顧客との新たな  
パートナーシップ

(1)-2 得意分野での  
ビジネス拡大

(1)-3 中長期成長に向けた  
事業拡大

✓中長期の仕込みに組織的に取り組む  
体制の整備

✓新データセンター建設

## 内なる先行投資

(2)-1 さらに生産革新

(2)-2 人材

✓プロジェクト管理の徹底

✓品質アップ、トラブル削減活動

✓人材育成

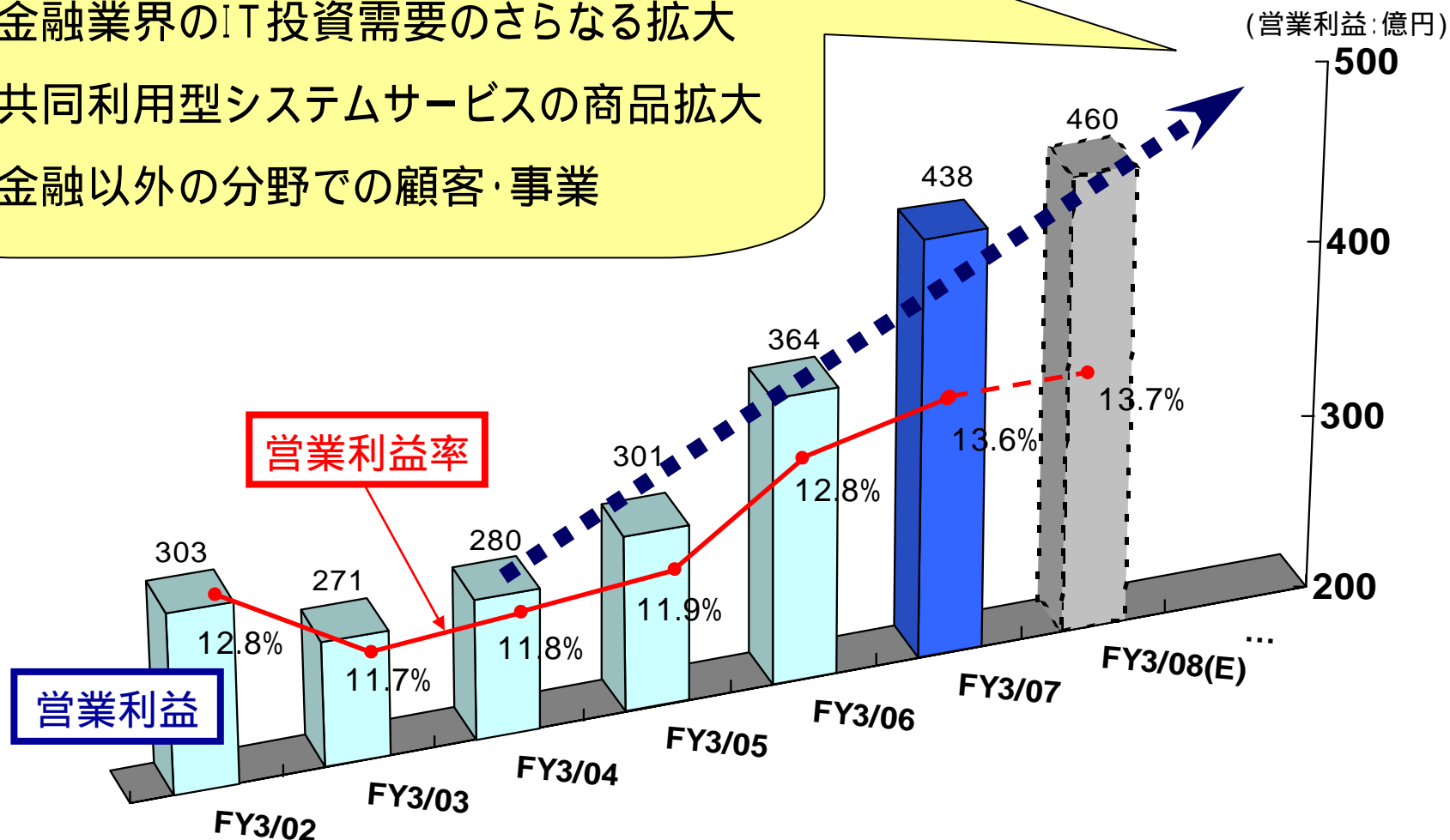
# NRIを取り巻く経営環境 - NRIの目指すところ



# 中長期の成長に向けて

## 中長期の成長を牽引するもの

- ☑ 金融業界のIT投資需要のさらなる拡大
- ☑ 共同利用型システムサービスの商品拡大
- ☑ 金融以外の分野での顧客・事業



# 2008年3月期の重点施策

## 持続的成長

(1)-1 金融系大型プロジェクト  
完遂と発展

(1)-2 システムコンサルティング  
機能の強化

(1)-3 金融分野以外での  
顧客・事業開拓

事業拡大  
顧客への『浸透』

(2) さらなる生産革新

足元固め 事業拡大へ

●ナビゲーション力の強化

(3)-1 人材(確保と育成)

内なる先行投資

●ソリューション力の強化

(3)-2 社内情報システム再構築

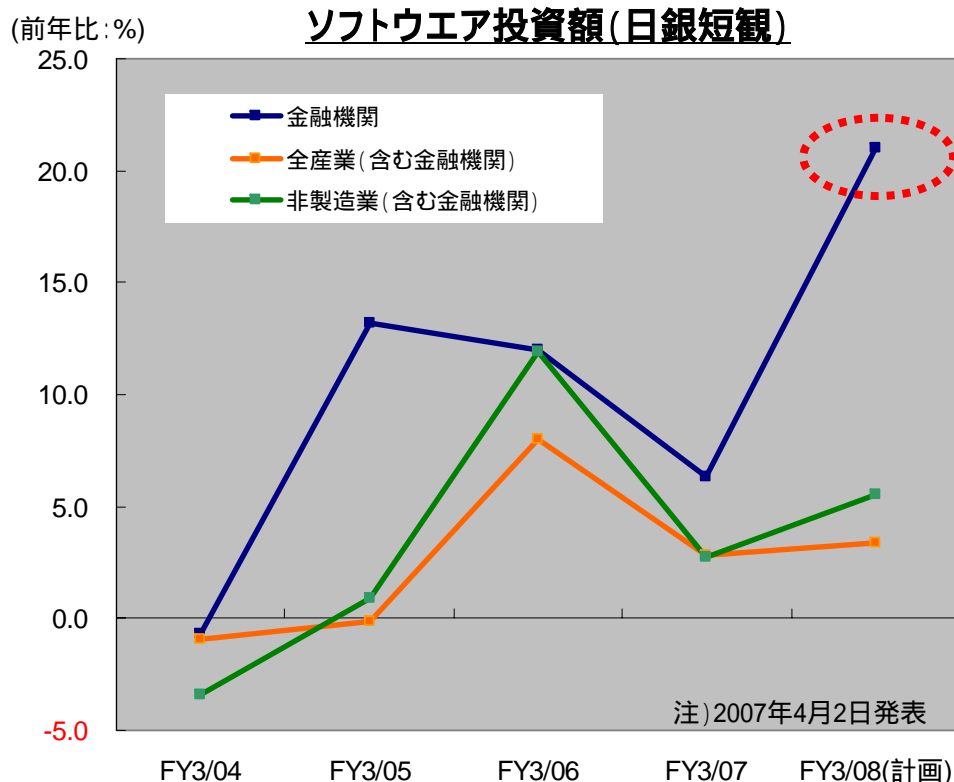
●成長領域の明確化

●成長を推進する仕組み構築

# (1) - 1 金融系大型プロジェクトの完遂と発展 – 追い風の続く、金融分野

## ■ 足元の状況と環境

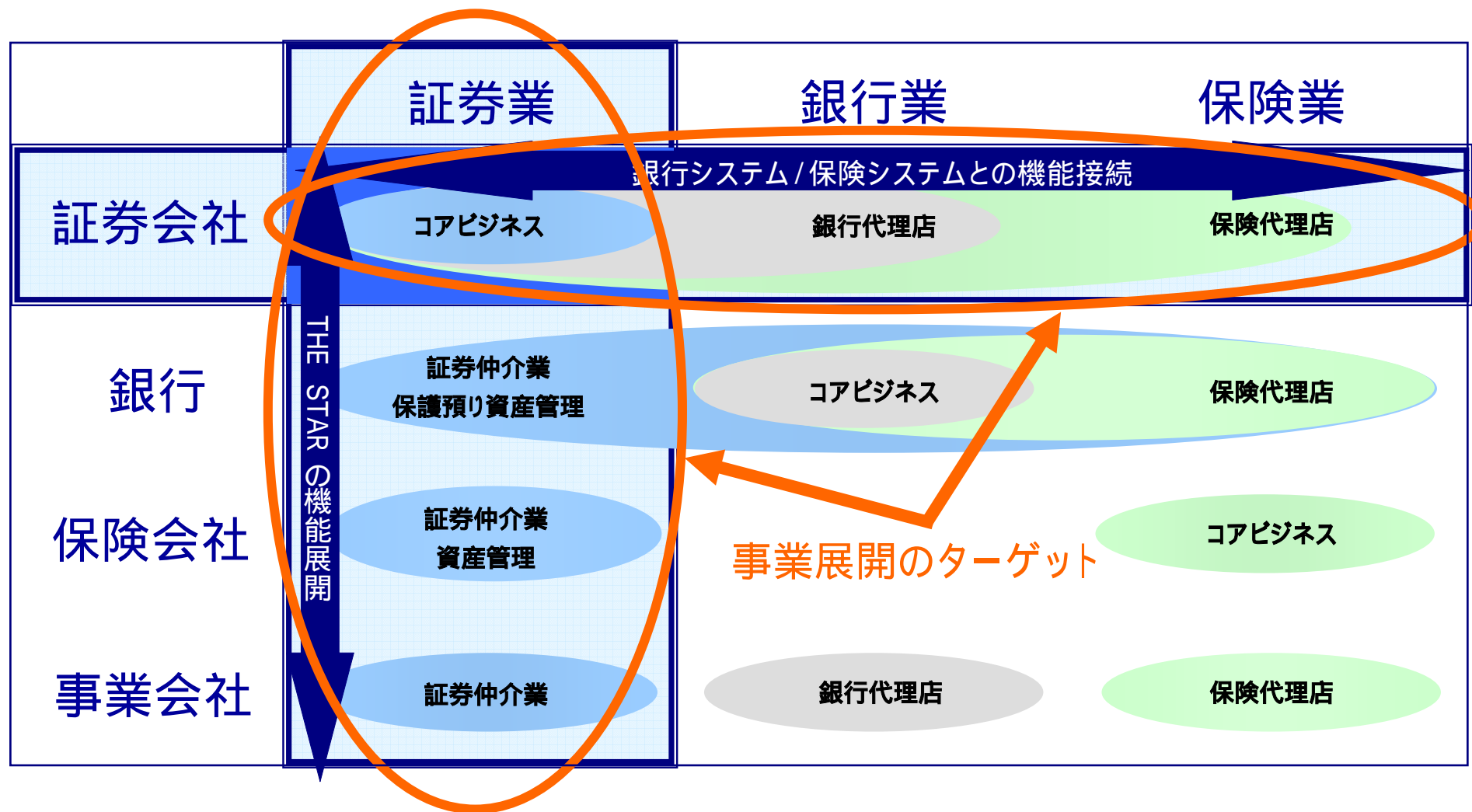
- **THE STAR STAR-IV** : 東海東京証券 (STAR-IV最大級規模)
- **SIでの新規案件** : 総合証券B社、C社 …、ネット系金融D社、メガバンク系金融E社 … etc.



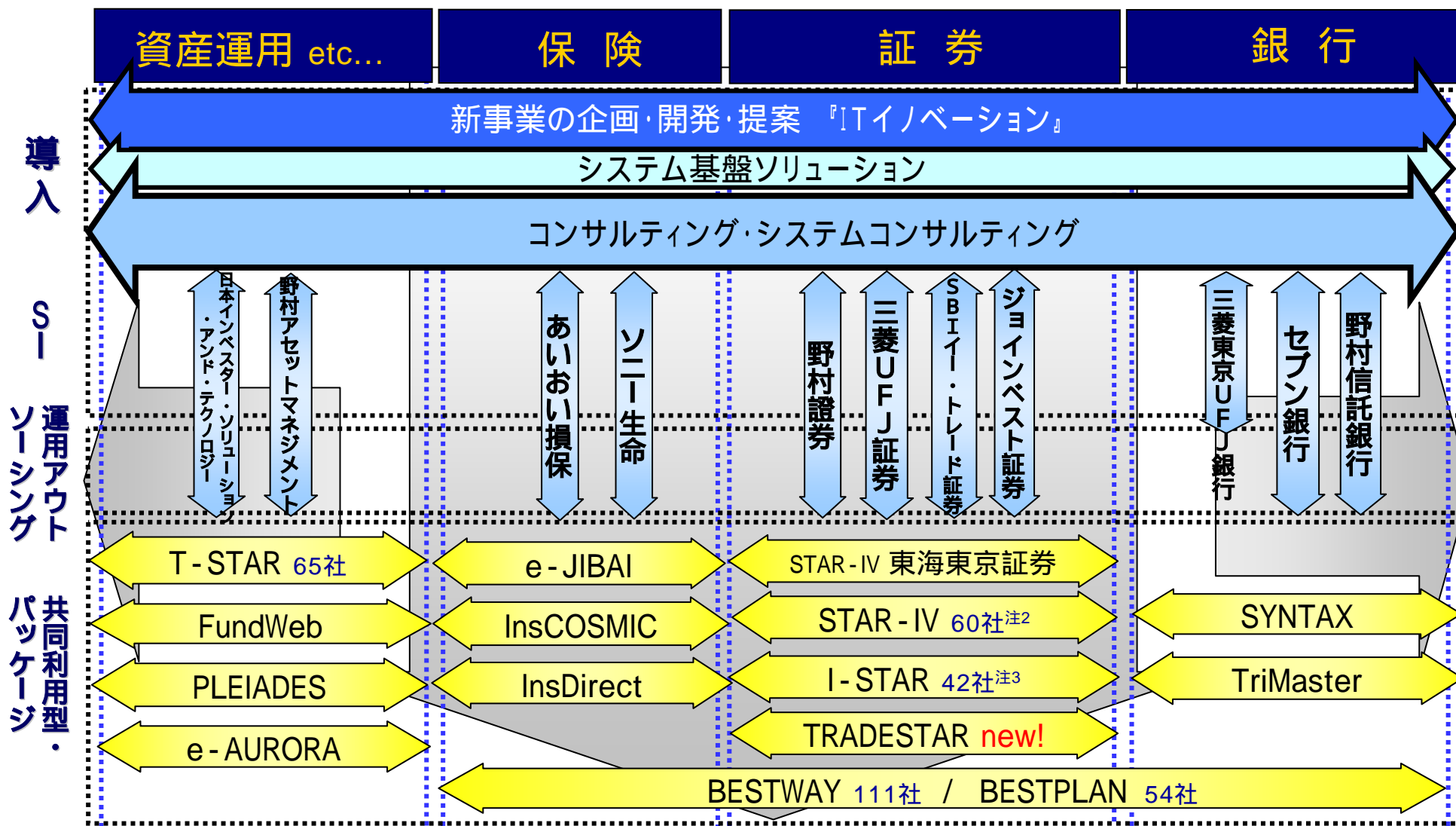
2007年3月20日 日経金融新聞

# (1) - 1 金融系大型プロジェクトの完遂と発展 - ターゲティング

## ■ 事業展開のターゲット: 『THE STAR』での例



# (1) - 1 金融系大型プロジェクトの完遂と発展 - 事業資産の拡大

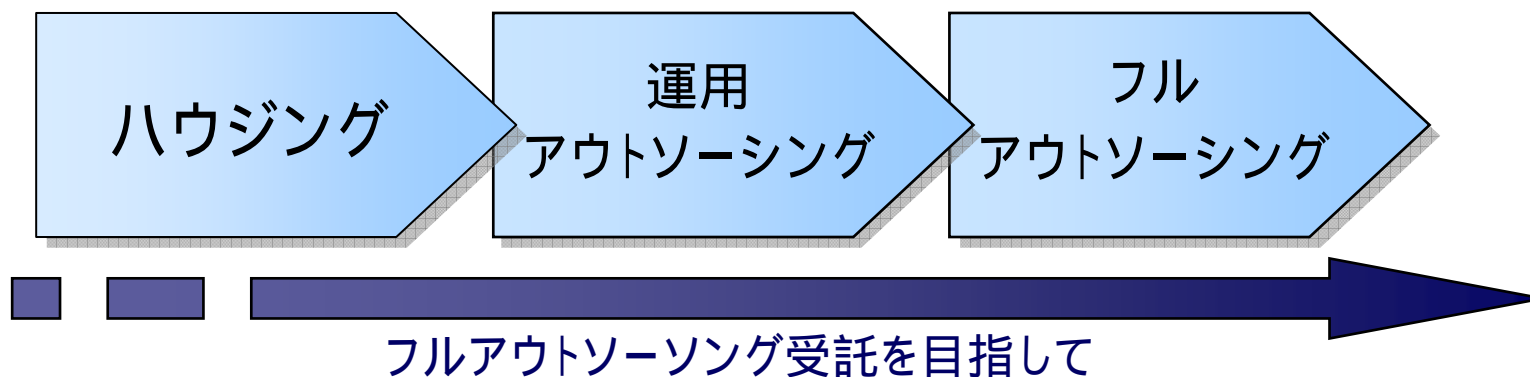


(注)1. 利用社数は、2007年3月末時点    2. STAR-IVは、部分利用を含む社数    3. I-STARはサブシステムを除く社数



## (1) - 1 金融系大型プロジェクトの完遂と発展 - 新データセンターの活用

### ■ 最新鋭データセンターを活用したビジネスの拡大



金融機関からの引き合い増加中



建設中の新データセンター

# (1) - 2 システムコンサルティング機能の強化

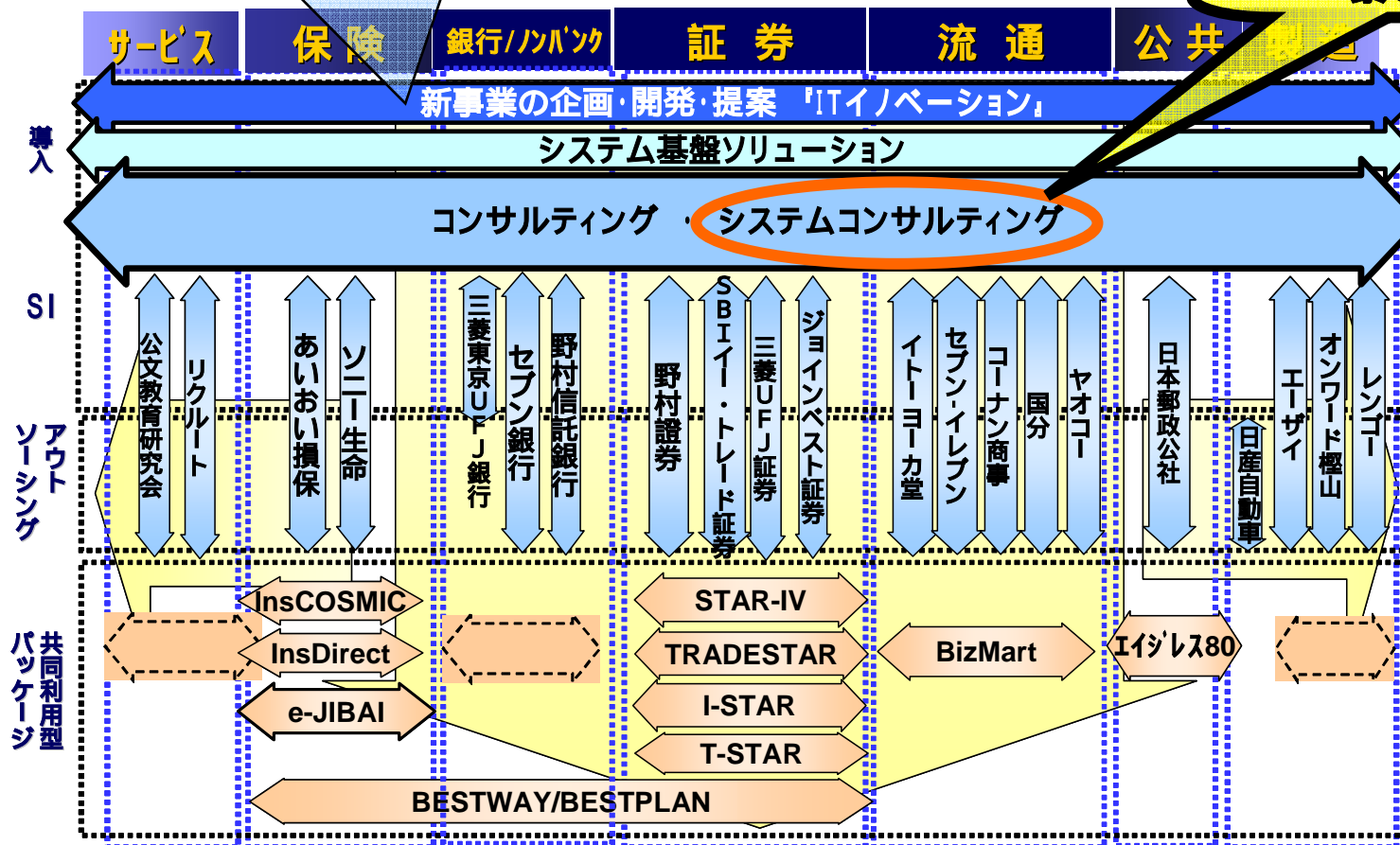
## ■ システムコンサルティングを活用して、『繋ぎ』を強化

ITイノベーション

システムコンサルティング

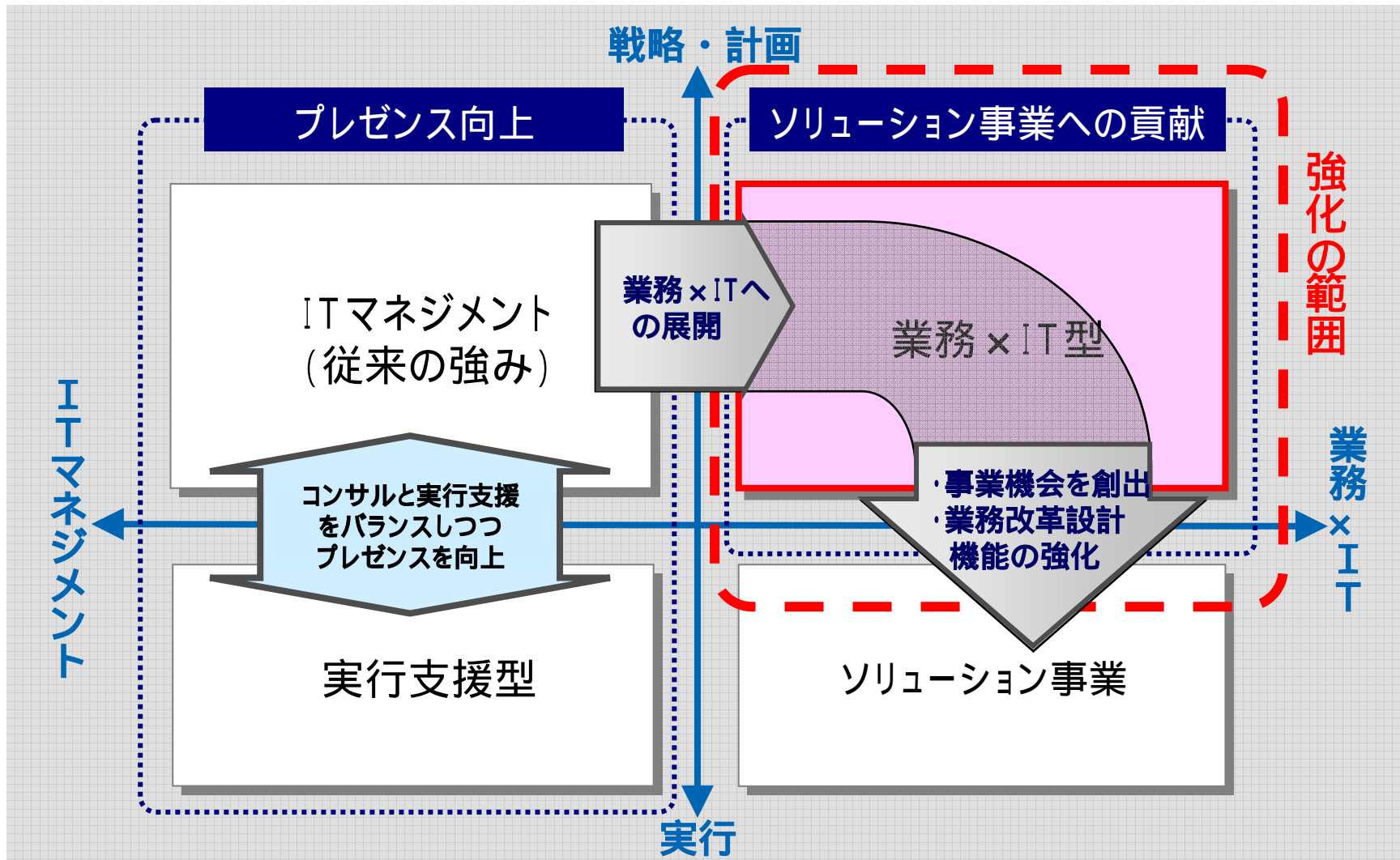
新規ビジネス、顧客獲得のための種まき

ソリューション事業への  
『繋ぎ』強化

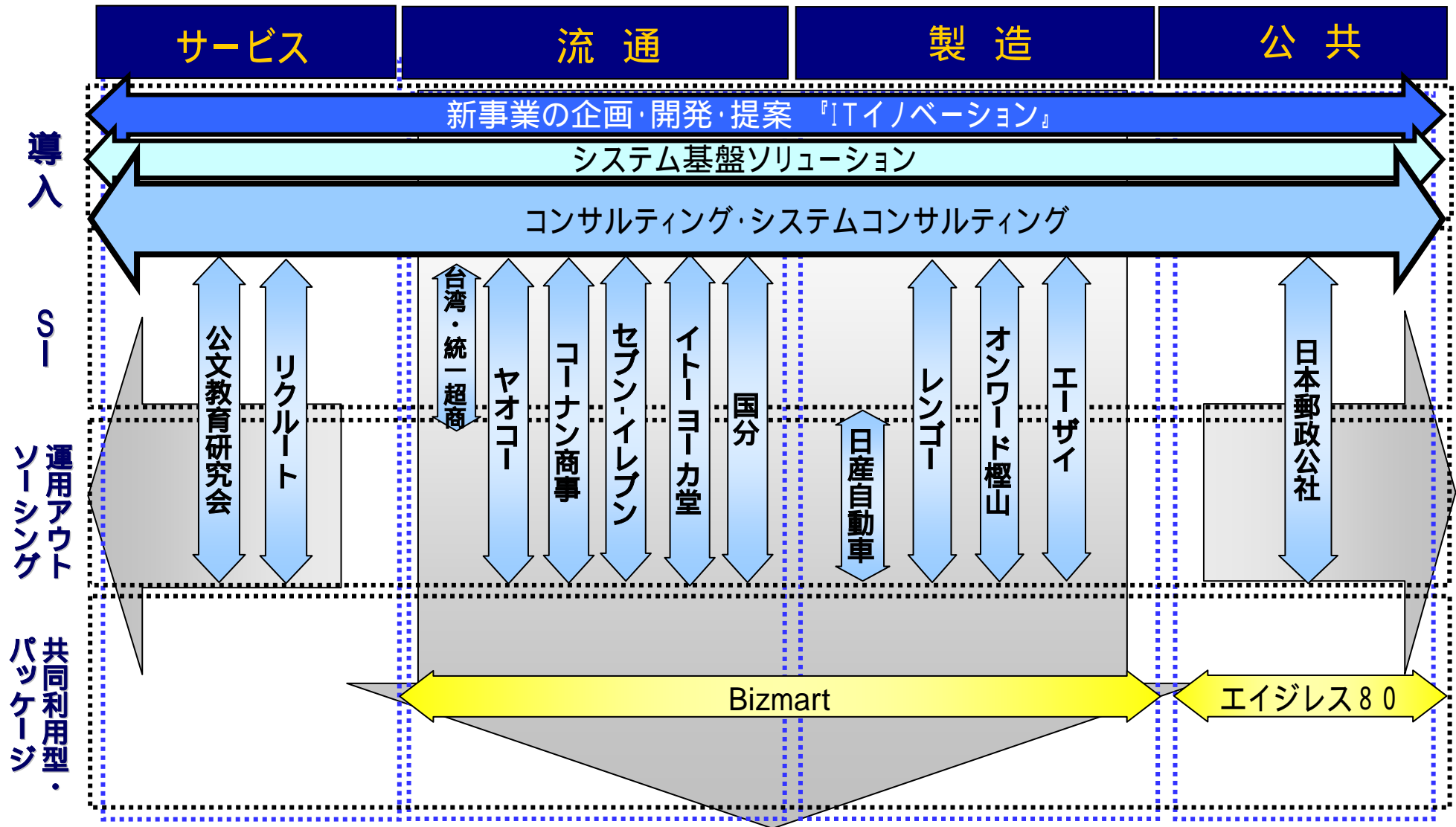


## (1) - 2 システムコンサルティング機能の強化

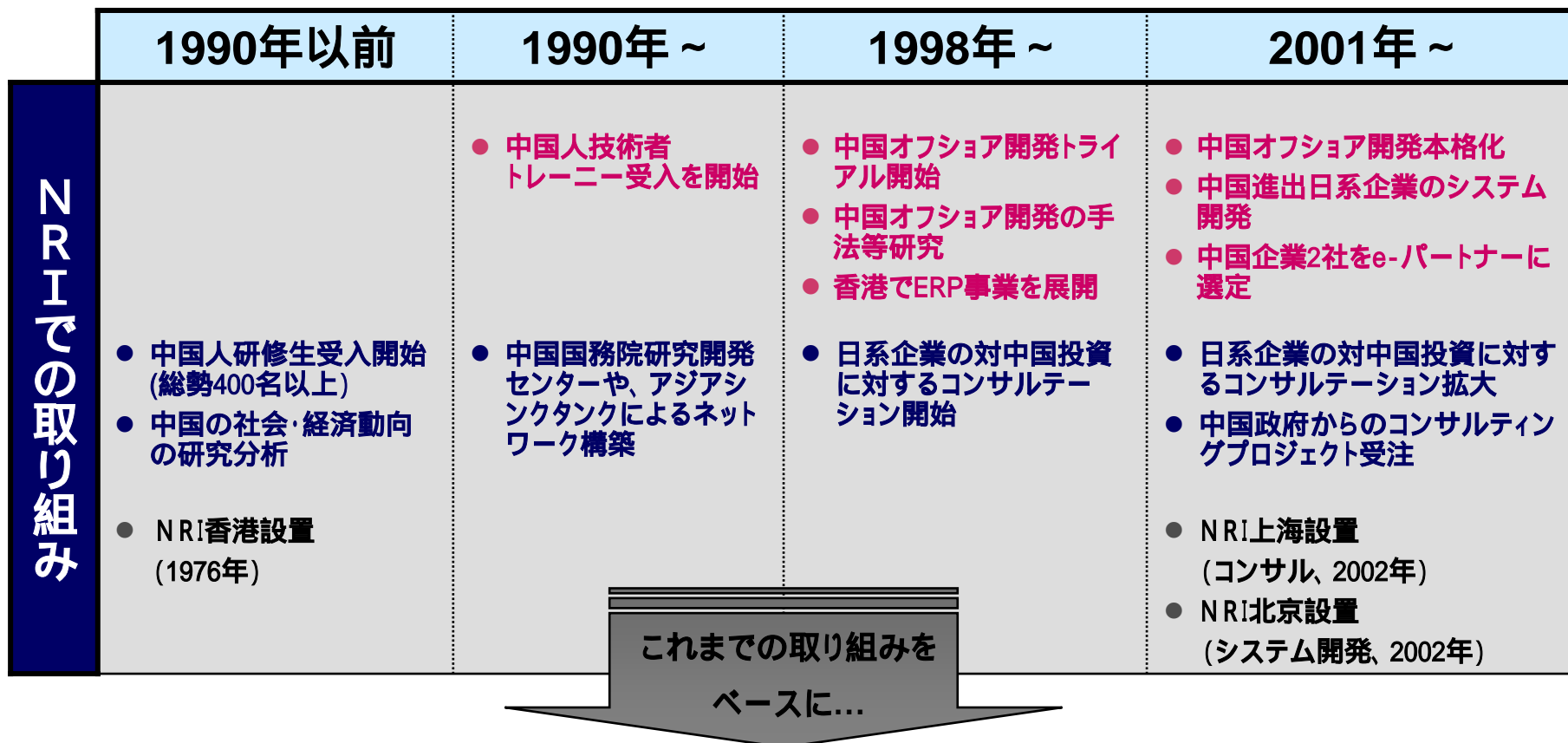
### ■ 上流工程対応力強化による、ソリューション事業への貢献



# (1) - 3 金融以外の分野での顧客・事業開拓 – 現状と課題



## (1) - 3 金融以外の分野での顧客・事業開拓 – 中国システム事業



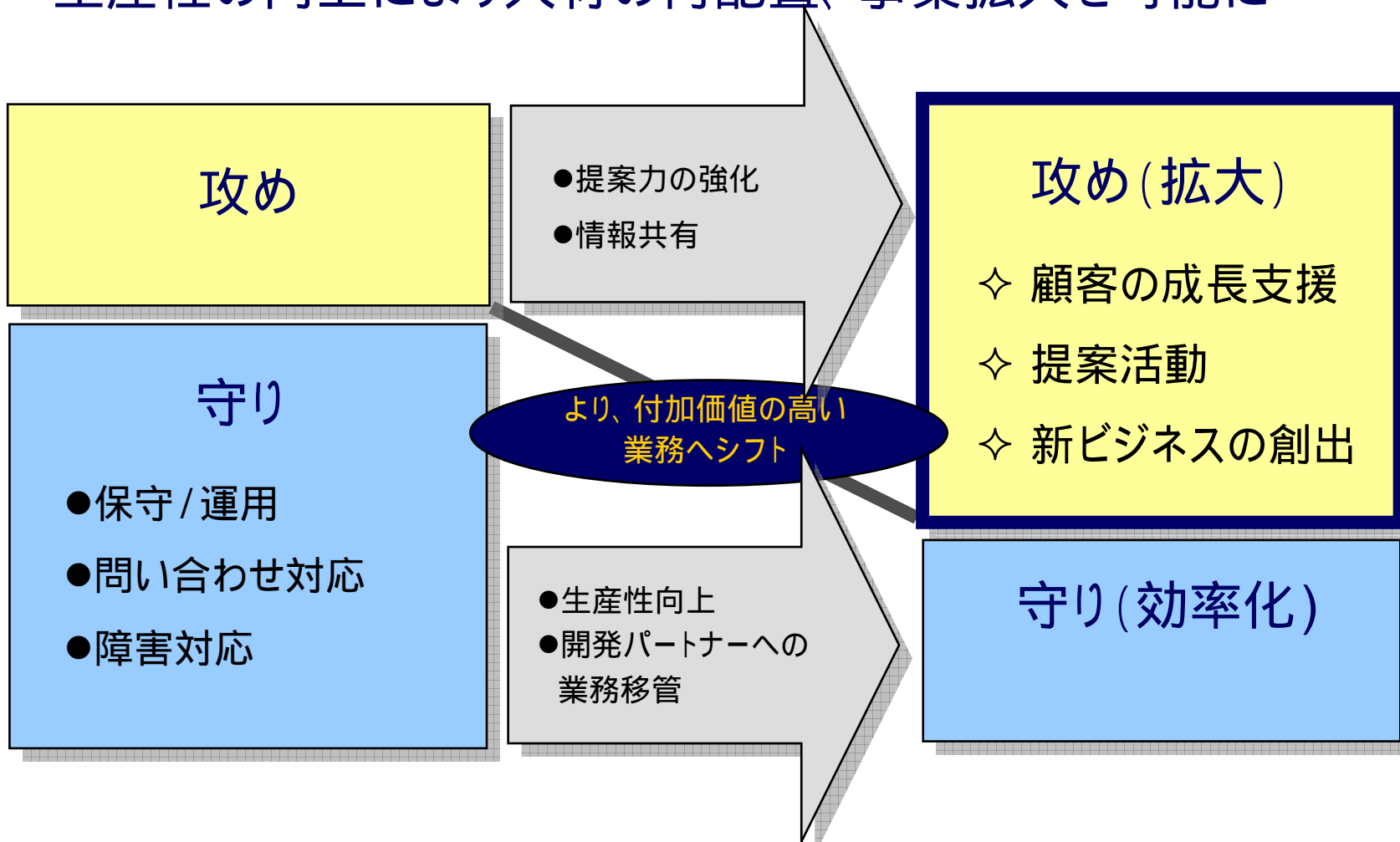
今期を『中国システム事業元年』として、次のステップへ！

- 専門委員会の設置(4/1～)
- 清華大学との共同研究センターを設立(4/17発表)

## (2) さらなる生産革新 - エンハンスメント業務革新

### ■ 「守り」から「攻め」へ

- 生産性の向上により人材の再配置、事業拡大を可能に



## (2) さらなる生産革新 - 継続的な活動の必要性とその成果

### ■ 品質向上活動 2007年3月期成果報告大会

2007年3月7日(水) 15:00 ~ 18:00 YLC大ホール

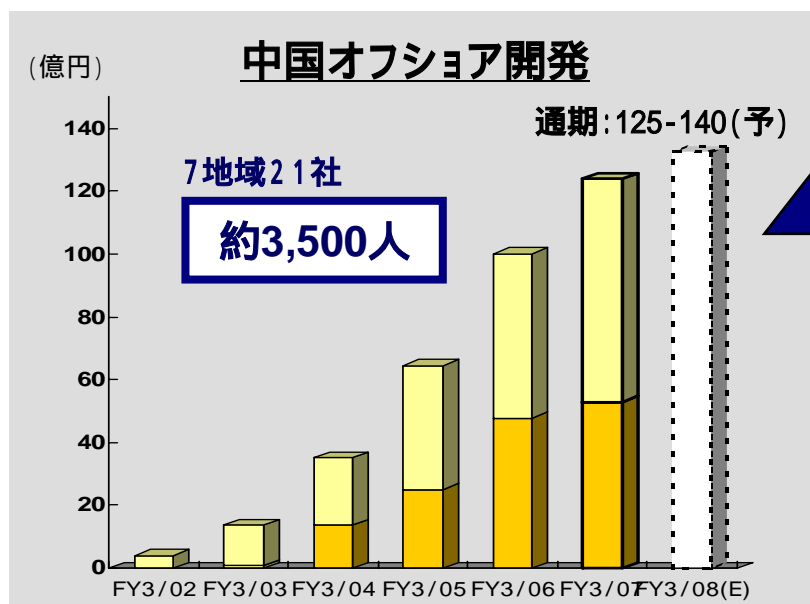
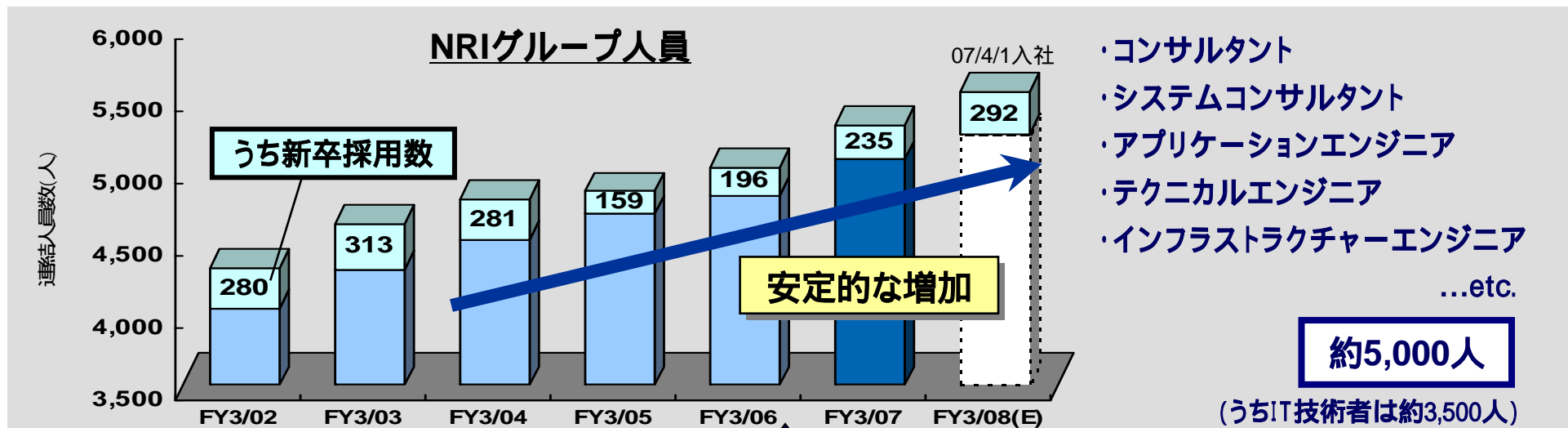


#### 大会プログラム

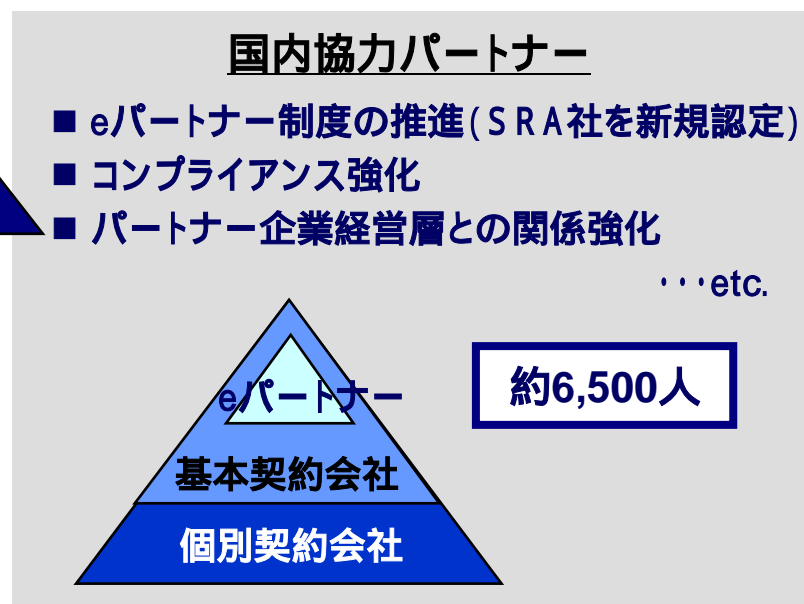
- (1) 社長メッセージ
- (2) 大会の趣旨・品質向上活動について
- (3) 金融システム事業本部における生産性・品質向上活動
- (4) 流通システム一部 品質向上活動2006年度成果報告
- (5) ガーデンSSのDevNet活用 -DevNetを使ったおす-
- (6) CMMI レベル5のプロセス改善と品質の向上
- (7) 進捗管理手法のNRIウエイ -EVMの選択-
- (8) xxxプロジェクト エンハンス業務革新活動2ヵ年の歩み
- (9) 本部横断エンハンス業務革新活動の立上げと来期に向けた方針
- (10) 総括



### (3) - 1 人材(確保) - 社員+国内・中国協力パートナーのパワー



3つのリソース  
を効果的に活用





### (3) - 1 人材(育成) - BA人材の必要性

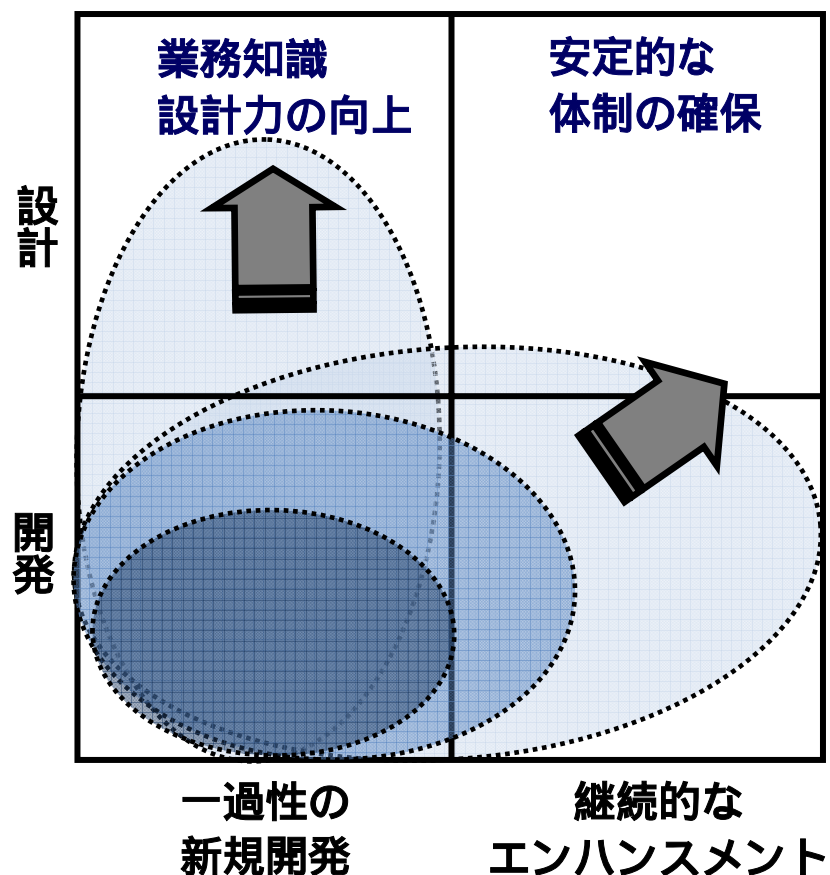
#### ■ 顧客開拓・事業拡大を担う人材を育成

NRI認定 プロフェッショナル	タイプ	人材像	発足時期
プロジェクト マネージャー		一定規模以上のシステムプロジェクトを統括し、運営・推進できる人材	2000年4月
ITアーキテクト	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 基盤リーダー</li> <li>● 先端技術者</li> </ul>	<p>システム・インフラ構築を請け負える広い知識と業務遂行能力を兼ね備えた人材</p> <p>特定先端技術に対する知識とプロジェクトへの適用力を兼ね備えた人材</p>	2000年4月
システム アナリスト	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 大規模システム企画・設計</li> <li>● 大規模システムエンハンス</li> </ul>	<p>高度な業務知識に立脚した大規模システムの企画・設計ができる人材</p> <p>高度な業務知識に立脚した大規模システムのエンハンスができる人材</p>	2002年10月
ビジネス アナリスト	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 業界発信</li> <li>● 事業創造</li> <li>● 顧客開拓</li> <li>● 顧客支援</li> </ul>	<p>情報発信により有識者と認められた人材</p> <p>ビジネスモデルを構築し事業化した人材</p> <p>顧客開拓により事業を拡大・発展した人材</p> <p>顧客の立場でIT戦略に貢献した人材</p>	2002年10月
ITシステム マネージャー	<ul style="list-style-type: none"> <li>● OTSソリューション</li> <li>● システムマネジメント 運用技術</li> <li>● ファシリティマネジメント</li> </ul>	<p>OTSソリューション提案し事業を拡大・発展した人材</p> <p>高度な運用設計・運用技術に立脚したシステムマネジメント業務およびシステム運用ができる人材</p> <p>IT関連施設に係わる設計・構築技術を要しファシリティ品質の高度化ができる人材</p>	2006年10月

### (3) - 1 人材(確保と育成) - 中国オフショア開発の進化

これからは

質的な拡大



#### NRIにおける 中国オフショア開発の特徴

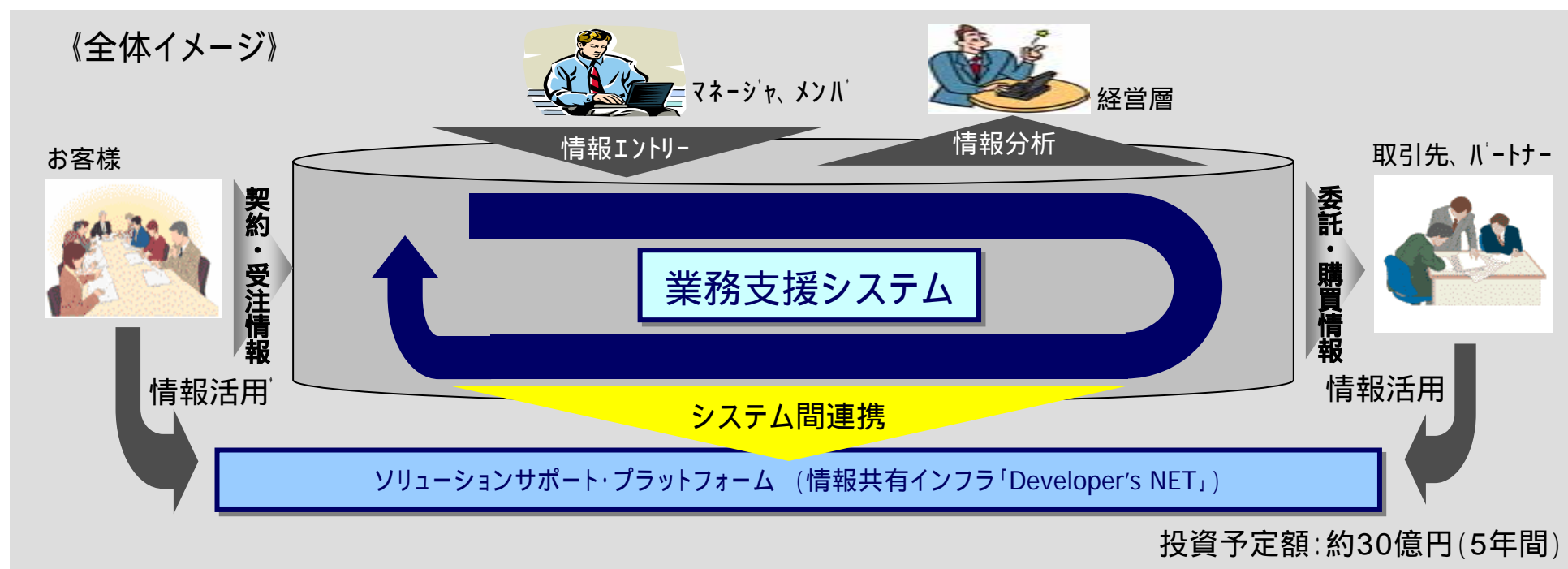
- 上流工程から委託  
(品質向上および開発後のエンハンス業務委託を期待)
- 野村総合研究所の社員と中国技術者との  
Face to Faceを重視  
(通訳やブリッジSEを経由しない直接コミュニケーション)
- 単発的なシステム開発委託ではなく、エンハンスを  
含めた継続的な取引を基本としている
- 大規模プロジェクト(数百MM~1,000MM超)を  
中心に委託  
(中国の優秀な人材と開発パワーを期待)

## (3) - 2 社内情報システム再構築 - 業界のベストプラクティスを目指して

### ■ NRIの成長の源泉である

### 『プロフェッショナルの本業を支えるプラットフォーム』を構築

- プロジェクト情報を「標準化」し、プロジェクトマネジメントレベルを向上
- 現場の業務を「見える化」し、リスク・マネジメントを強化
- 案件のプロセスフローを「統合・一元化」し、現場の生産性を改善



---

・本資料は、2007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。