

# 2007年3月期決算 および 2008年3月期業績見通し

2007年4月26日

代表取締役社長

**藤沼 彰久**



2010年、  
日本の未来を提案します。

# 目次

---

1 . 2007年3月期決算について

2 . 2008年3月期業績見通し

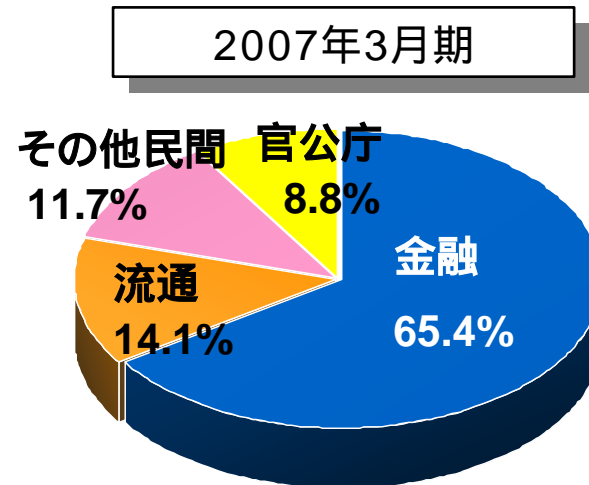
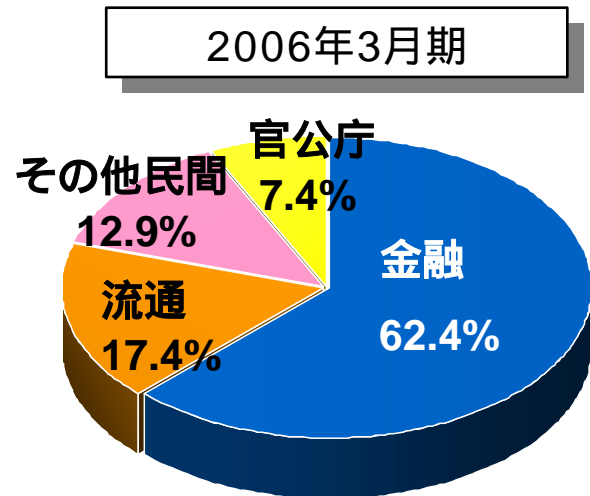
3 . 2008年3月期の重点施策

# 連結決算ハイライト

## ■ 前期との比較

	(百万円)			
	2006年3月期	2007年3月期	増減額	増減率
売上高	285,585	322,531	+36,946	+12.9%
営業利益	36,469	43,897	+7,427	+20.4%
営業利益率	12.8%	13.6%	+0.8P	
経常利益	38,252	46,099	+7,847	+20.5%
当期純利益	22,518	27,019	+4,500	+20.0%
1株当たり当期純利益	¥519.72	¥664.77	+¥145.05	+27.9%
1株当たり配当金	¥140	¥180	+¥40	

# 業種別連結売上高



(百万円)

	2006年3月期	構成比	2007年3月期	構成比	増減額	増減率
金融	178,168	62.4%	210,997	65.4%	+32,828	+18.4%
流通	49,681	17.4%	45,637	14.1%	4,044	8.1%
その他民間	36,720	12.9%	37,611	11.7%	+891	+2.4%
官公庁	21,014	7.4%	28,285	8.8%	+7,270	+34.6%
合計	285,585	100.0%	322,531	100.0%	+36,946	+12.9%
野村ホールディングス	88,725	31.1%	106,290	33.0%	+17,565	+19.8%
セブン&アイ・ホールディングス	34,907	12.2%	36,195	11.2%	+1,287	+3.7%

(注)野村ホールディングスおよびセブン&アイホールディングスは向け売上高は、それぞれの子会社向け売上高を含む

# 品目別連結売上高

(百万円)

	2006年3月期	構成比	2007年3月期	構成比	増減額	増減率
コンサルティングサービス	26,293	9.2%	29,870	9.3%	+3,577	+13.6%
開発・製品販売	111,776	39.1%	135,702	42.1%	+23,925	+21.4%
運用サービス	116,559	40.8%	126,596	39.3%	+10,036	+8.6%
商品販売	30,956	10.8%	30,363	9.4%	593	1.9%
ITソリューションサービス	259,292	90.8%	292,661	90.7%	+33,369	+12.9%
合計	285,585	100.0%	322,531	100.0%	+36,946	+12.9%

(注)2007年3月期中間決算から、開示セグメント(品目)の分類を変更

# 連結P/Lハイライト

	2006年3月期	2007年3月期	増減額	増減率
売上高	285,585	322,531	+36,946	+12.9%
売上原価	213,706	234,578	+20,871	+9.8%
外注費	87,335	102,324	+14,988	+17.2%
売上総利益	71,878	87,953	+16,074	+22.4%
売上総利益率	25.2%	27.3%	+2.1P	
販管費	35,409	44,055	+8,646	+24.4%
営業利益	36,469	43,897	+7,427	+20.4%
営業利益率	12.8%	13.6%	+0.8P	
営業外損益	1,783	2,202	+419	
受取配当金	540	1,018	+477	
経常利益	38,252	46,099	+7,847	+20.5%

## 連結P/Lハイライト 続き

(百万円)

	2006年3月期	2007年3月期	増減額	増減率
<b>経常利益</b>	<b>38,252</b>	<b>46,099</b>	<b>+7,847</b>	<b>+20.5%</b>
特別利益	724	2,081	+1,357	
投資有価証券売却益	724	2,081	+1,357	
特別損失	1,441	1,436	4	
固定資産売却損	145	-	145	
投資有価証券評価減	1,198	7	1,190	
オフィス統合移転費用	-	1,429	+1,429	
法人税等	15,017	19,725	+4,707	
<b>当期純利益</b>	<b>22,518</b>	<b>27,019</b>	<b>+4,500</b>	<b>+20.0%</b>

# 期初予想との比較

(億円)

(連結業績)	2006年3月期		2007年3月期			
	実績		4/27予想	前期比	実績	前期比
売上高	2,855		2,900	+1.5%	3,225	+12.9%
営業利益	364		370	+1.5%	438	+20.4%
営業利益率	12.8%		12.8%	-	13.6%	-
経常利益	382		385	+0.6%	460	+20.5%
当期純利益	225		230	+2.1%	270	+20.0%
(億円)						
(品目別売上高)	実績		4/27予想	前期比	実績	前期比
コンサルティングサービス	262		270	+2.7%	298	+13.6%
開発・製品販売	1,117		1,230	+10.0%	1,357	+21.4%
運用サービス	1,165		1,200	+3.0%	1,265	+8.6%
商品販売	309		200	35.4%	303	1.9%
ITソリューションサービス	2,592		2,630	+1.4%	2,926	+12.9%
合計	2,855		2,900	+1.5%	3,225	+12.9%



# 連結キャッシュ・フロー

(百万円)

	2006年3月期	2007年3月期	増減額
現金及び現金同等物の期首残高	38,677	50,752	+12,075
営業活動によるCF	48,875	39,583	9,292
投資活動によるCF	17,853	18,578	36,432
(うち資金運用目的投資)	44,056	8,520	35,536
フリー・キャッシュ・フロー	66,729	21,004	45,724
(除く、資金運用目的投資)	22,672	12,484	10,188
財務活動によるCF	54,828	44,040	+98,868
(うち新株予約権付社債の発行)	-	50,000	+50,000
(うち自己株式の取得・処分)	48,147	776	+48,924
現金及び現金同等物に係る換算差額	174	56	117
現金及び現金同等物の期末残高	50,752	115,854	+65,101

# 連結受注残高

(百万円)

	2006年3月末	2007年3月末	増減額	増減率
コンサルティングサービス	3,290	3,054	236	7.2%
開発・製品販売	22,809	22,428	380	1.7%
運用サービス	104,908	109,647	+4,738	+4.5%
商品販売	1,021	-	1,021	-
ITソリューションサービス	128,739	132,075	+3,335	+2.6%
合 計	132,030	135,129	+3,098	+2.3%

---

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

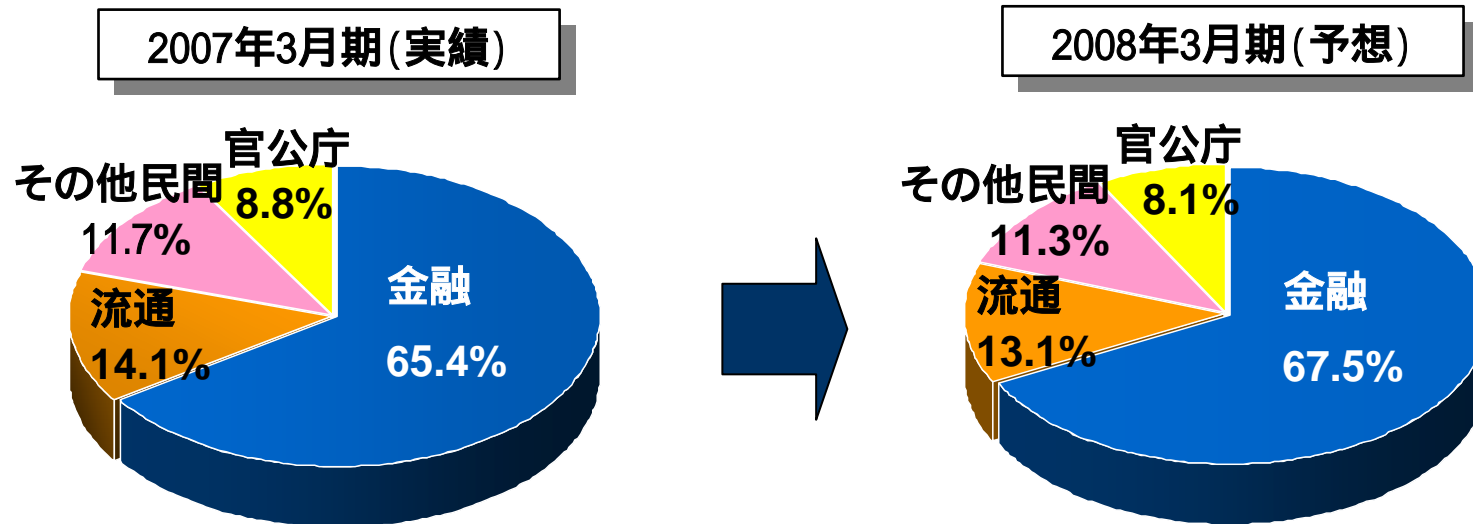
# 2008年3月期 通期連結業績予想

(億円)

	2007年3月期 (実績)	2008年3月期 (予想)	増減額	増減率
売上高	3,225	3,350	+124	+3.9%
営業利益	438	460	+21	+4.8%
営業利益率	13.6%	13.7%	+0.1P	
経常利益	460	480	+19	+4.1%
当期純利益	270	285	+14	+5.5%
1株当たり当期純利益	¥132.95	¥140.02	+¥7.07	+5.3%
1株当たり配当金	¥36	¥40	+¥4	+11.1%
連結配当性向	27.1%	28.6%	+1.5P	

注)2007年3月期の1株当たり当期純利益、1株当たり配当金は、株式分割(1:5)による影響を遡及

# 2008年3月期 業種別通期連結売上予想



(億円)

	2007年3月期 (実績)	構成比	2008年3月期 (予想)	構成比	増減額	増減率
金融	2,109	65.4%	2,260	67.5%	+150	+7.1%
流通	456	14.1%	440	13.1%	16	3.6%
その他民間	376	11.7%	380	11.3%	+3	+1.0%
官公庁	282	8.8%	270	8.1%	12	4.5%
合計	3,225	100.0%	3,350	100.0%	+124	+3.9%

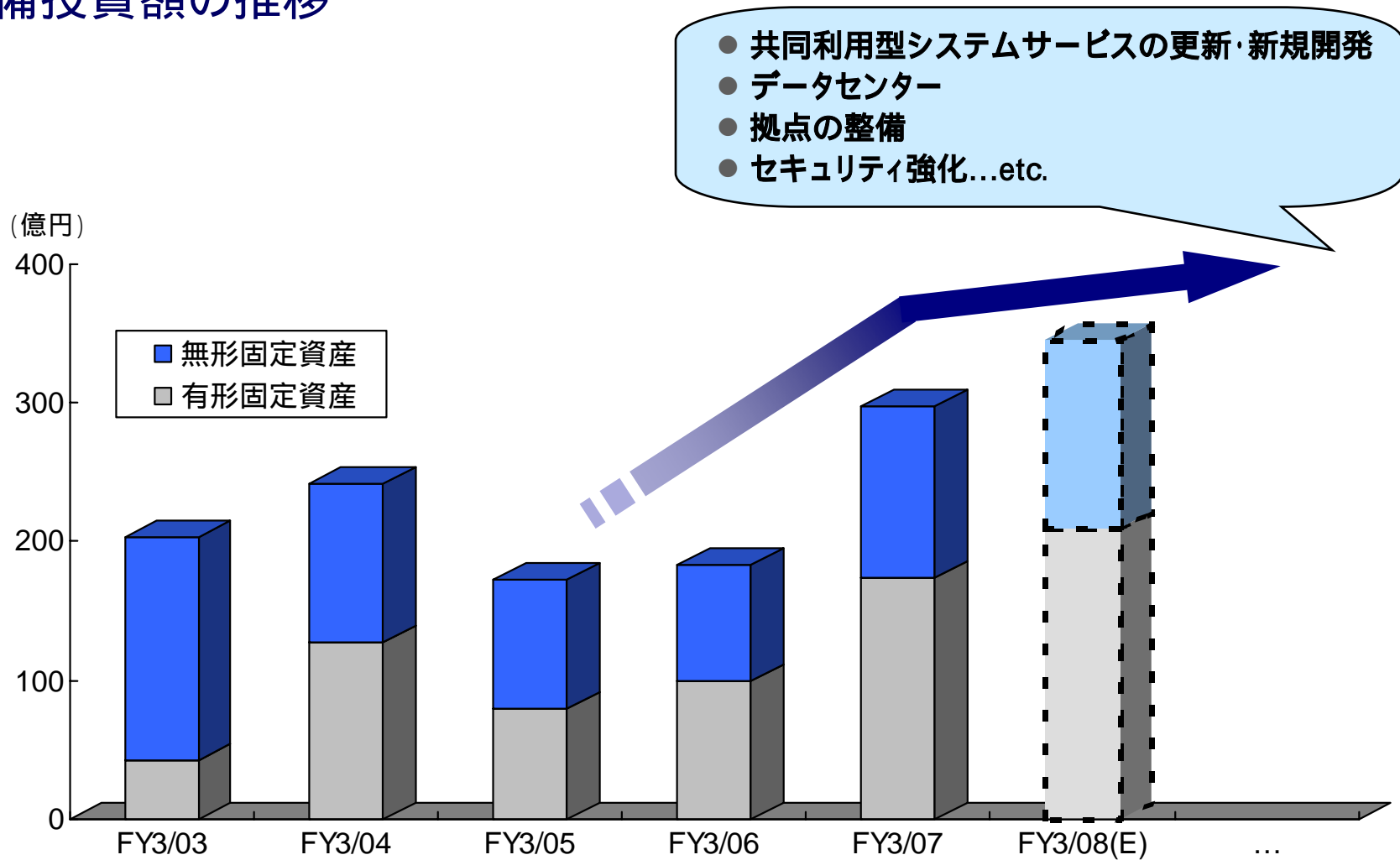
## 2008年3月期 品目別通期連結売上予想

(億円)

	2007年3月期 (実績)	構成比	2008年3月期 (予想)	構成比	増減額	増減率
コンサルティングサービス	298	9.3%	320	9.6%	+21	+7.1%
開発・製品販売	1,357	42.1%	1,420	42.4%	+62	+4.6%
運用サービス	1,265	39.3%	1,330	39.7%	+64	+5.1%
商品販売	303	9.4%	280	8.4%	23	7.8%
ITソリューションサービス	2,926	90.7%	3,030	90.4%	+103	+3.5%
合 計	3,225	100.0%	3,350	100.0%	+124	+3.9%

# 設備投資の方向性

## ■ 設備投資額の推移



---

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

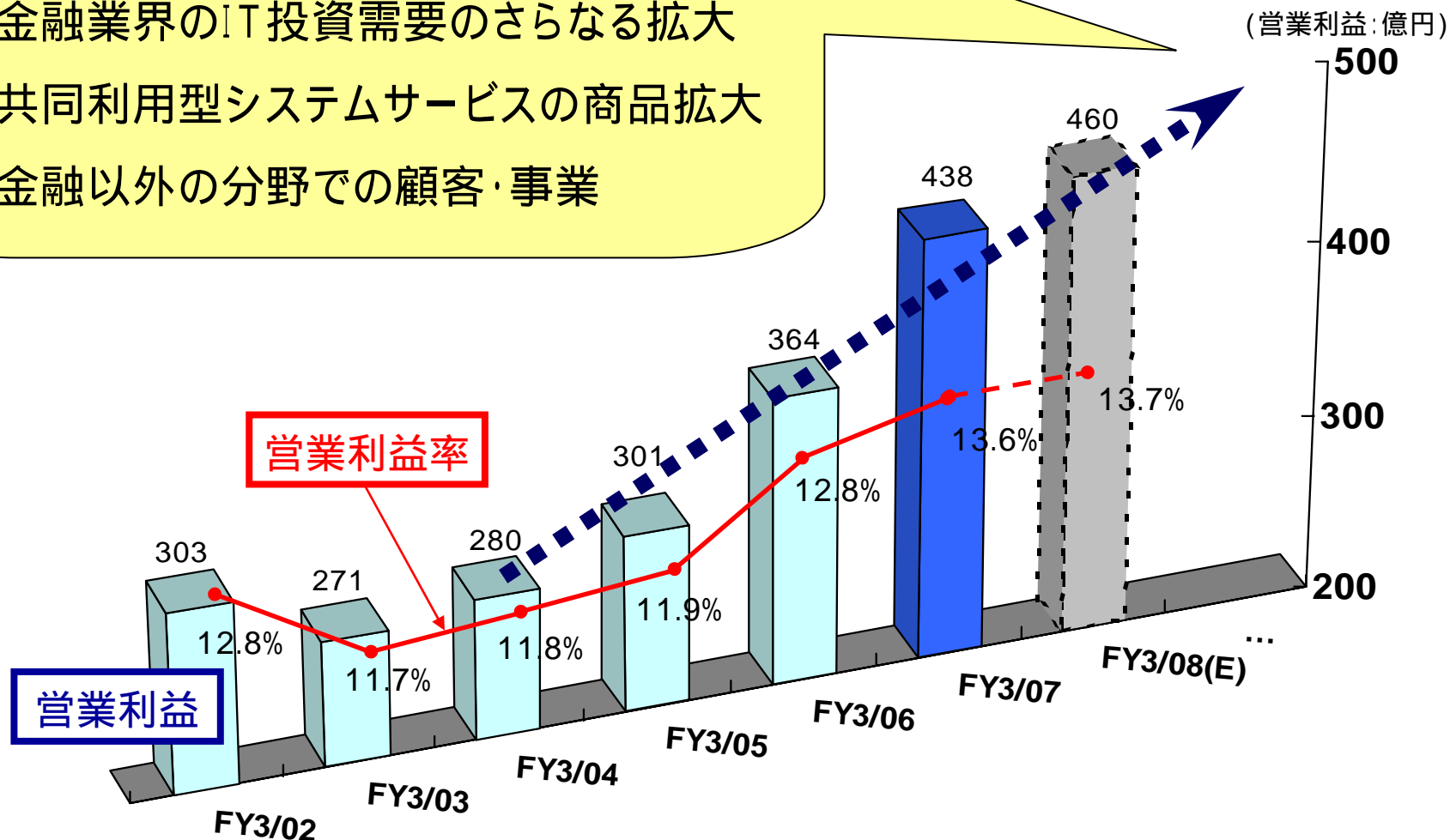
# NRIを取り巻く経営環境 - NRIの目指すところ



# 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

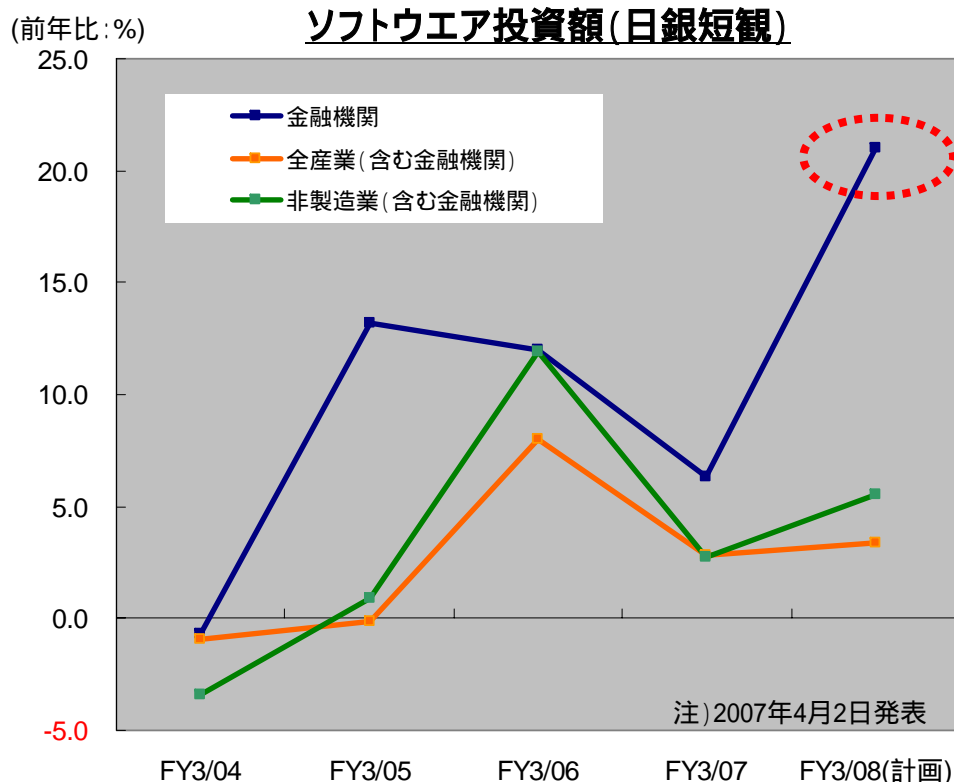
●成長領域の明確化

●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

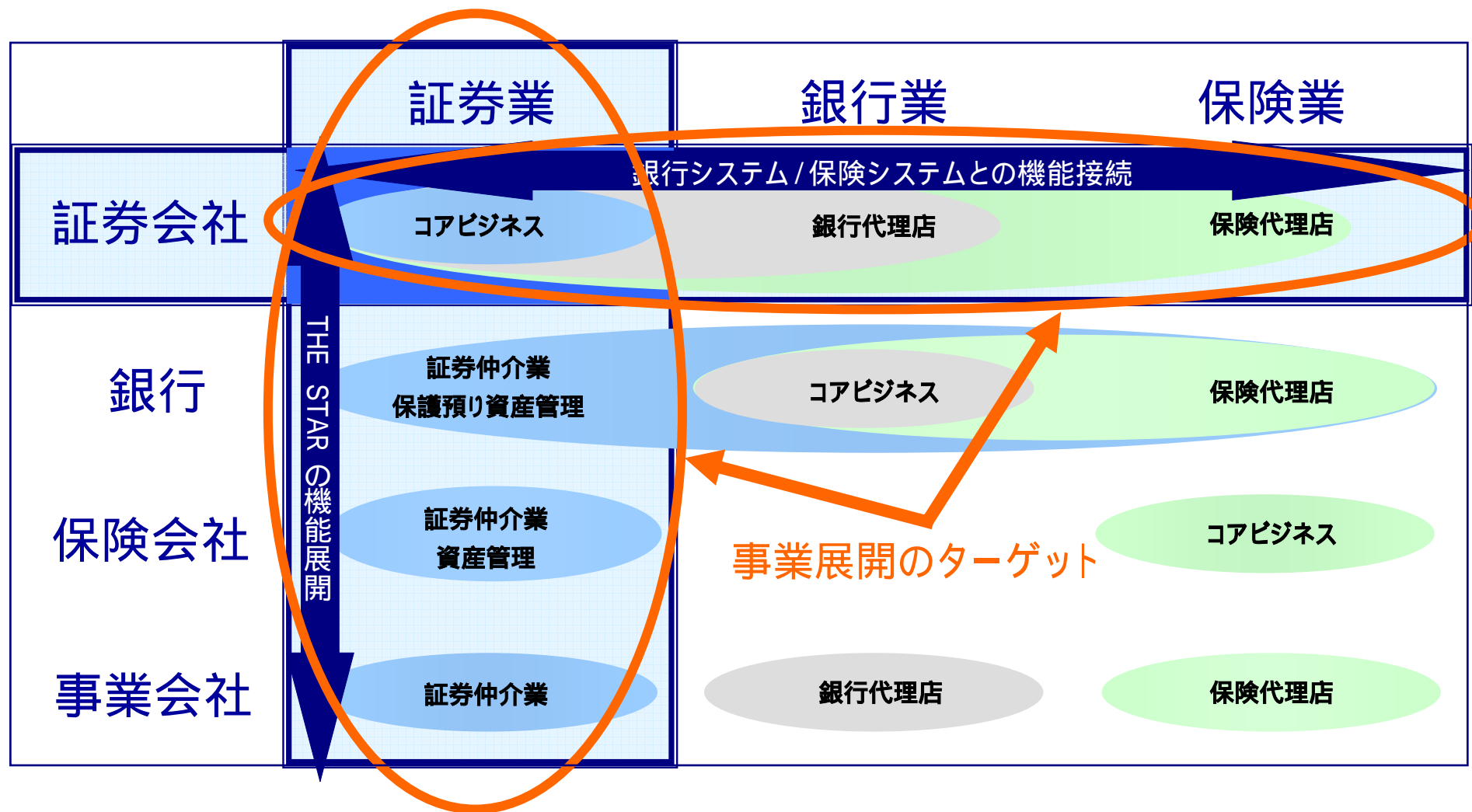
- THE STAR STAR-IV : 東海東京証券 (STAR-IV最大級規模)
- SIでの新規案件 : 総合証券B社、C社 …、ネット系金融D社、メガバンク系金融E社 … etc.



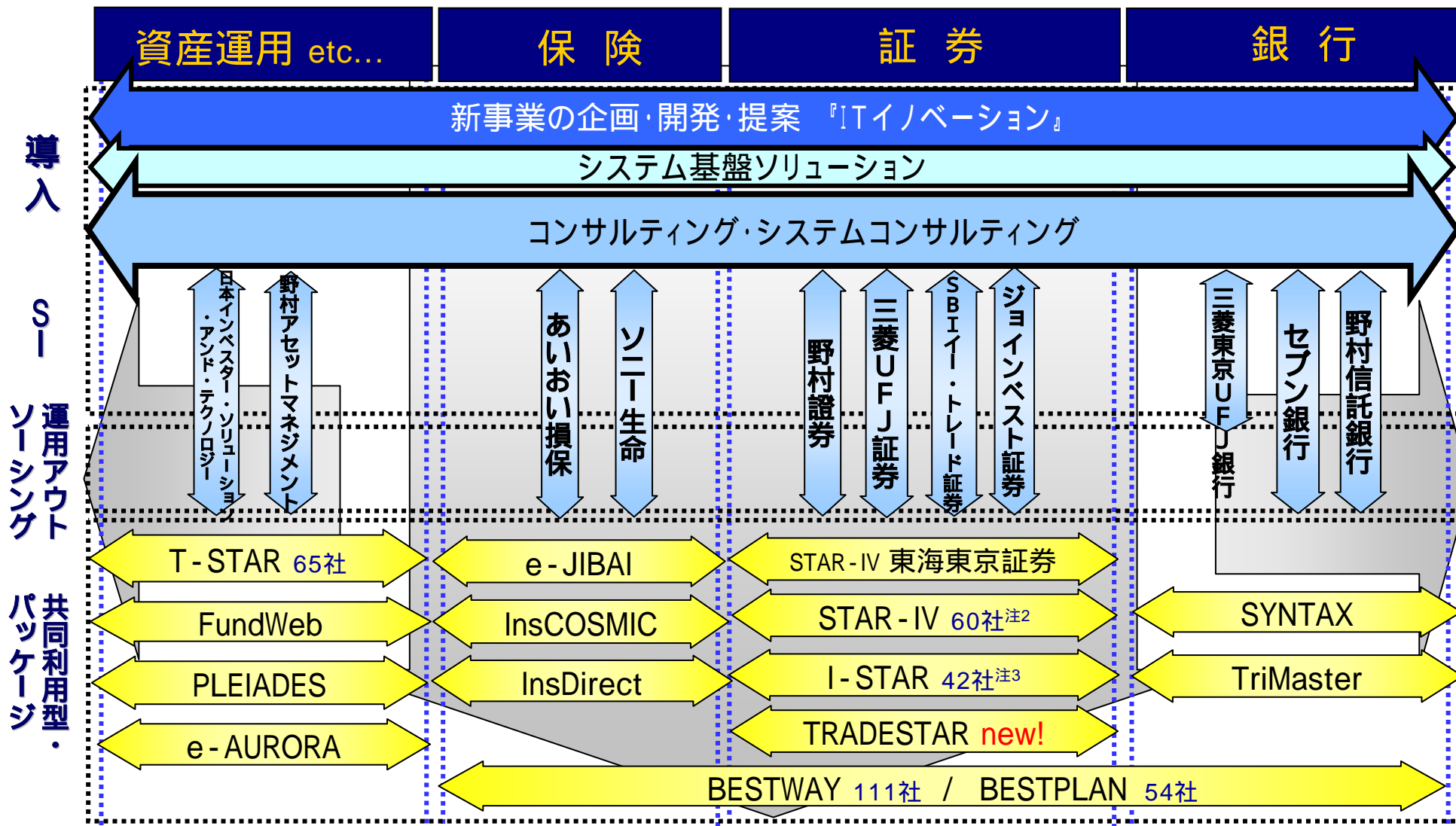
2007年3月20日 日経金融新聞

# (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

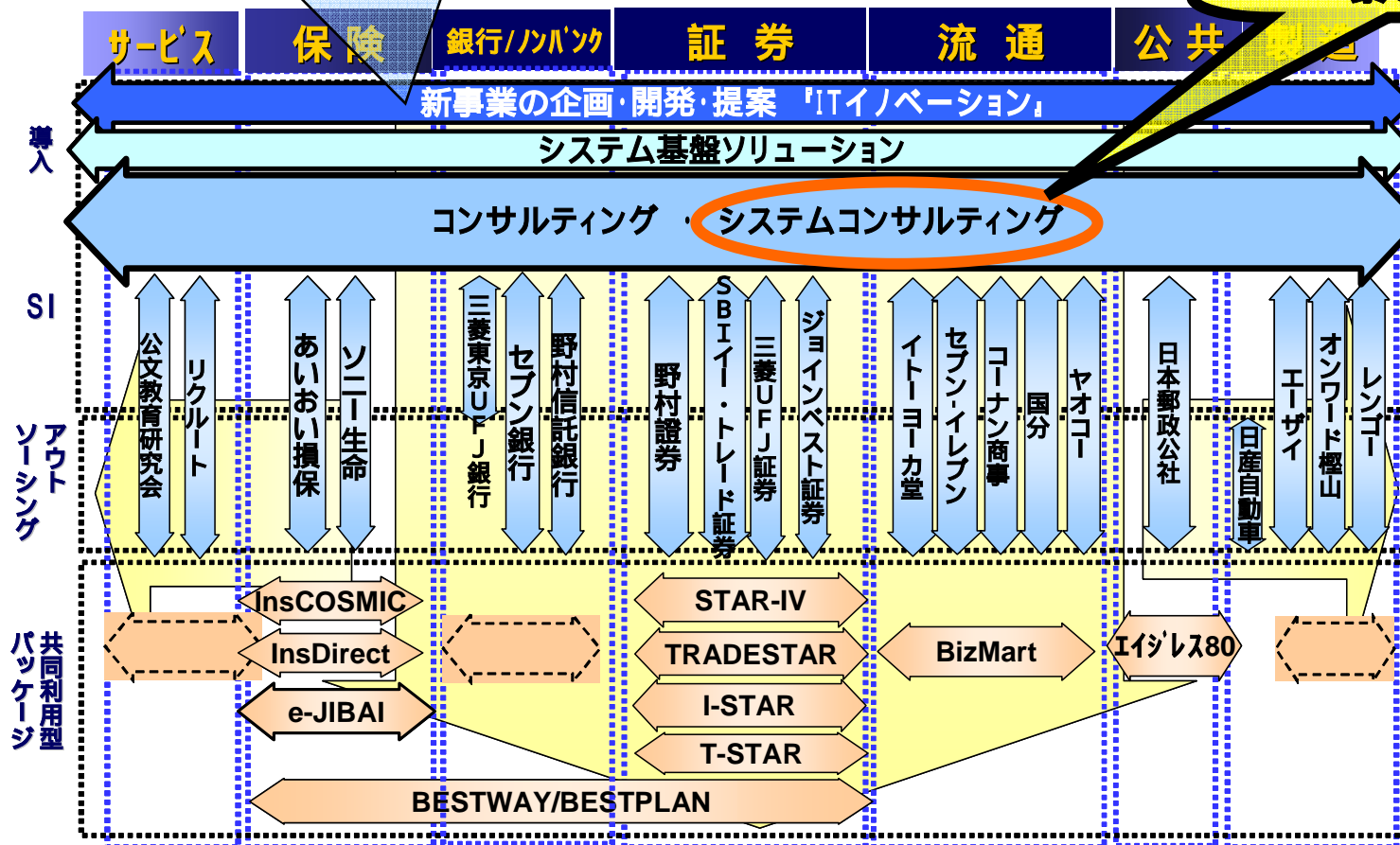
## ■ システムコンサルティングを活用して、『繋ぎ』を強化

ITイノベーション

システムコンサルティング

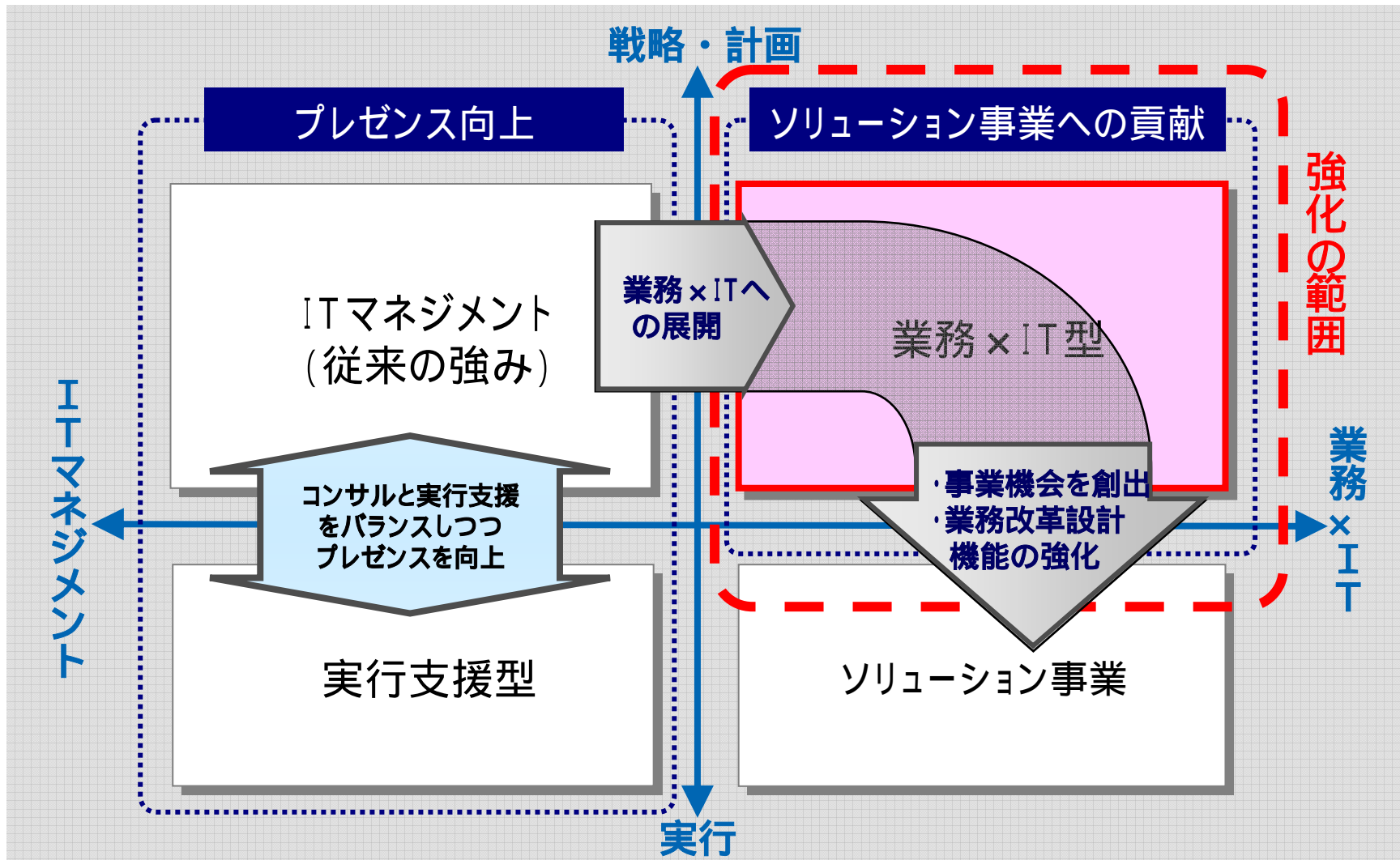
新規ビジネス、顧客獲得のための種まき

ソリューション事業への  
『繋ぎ』強化

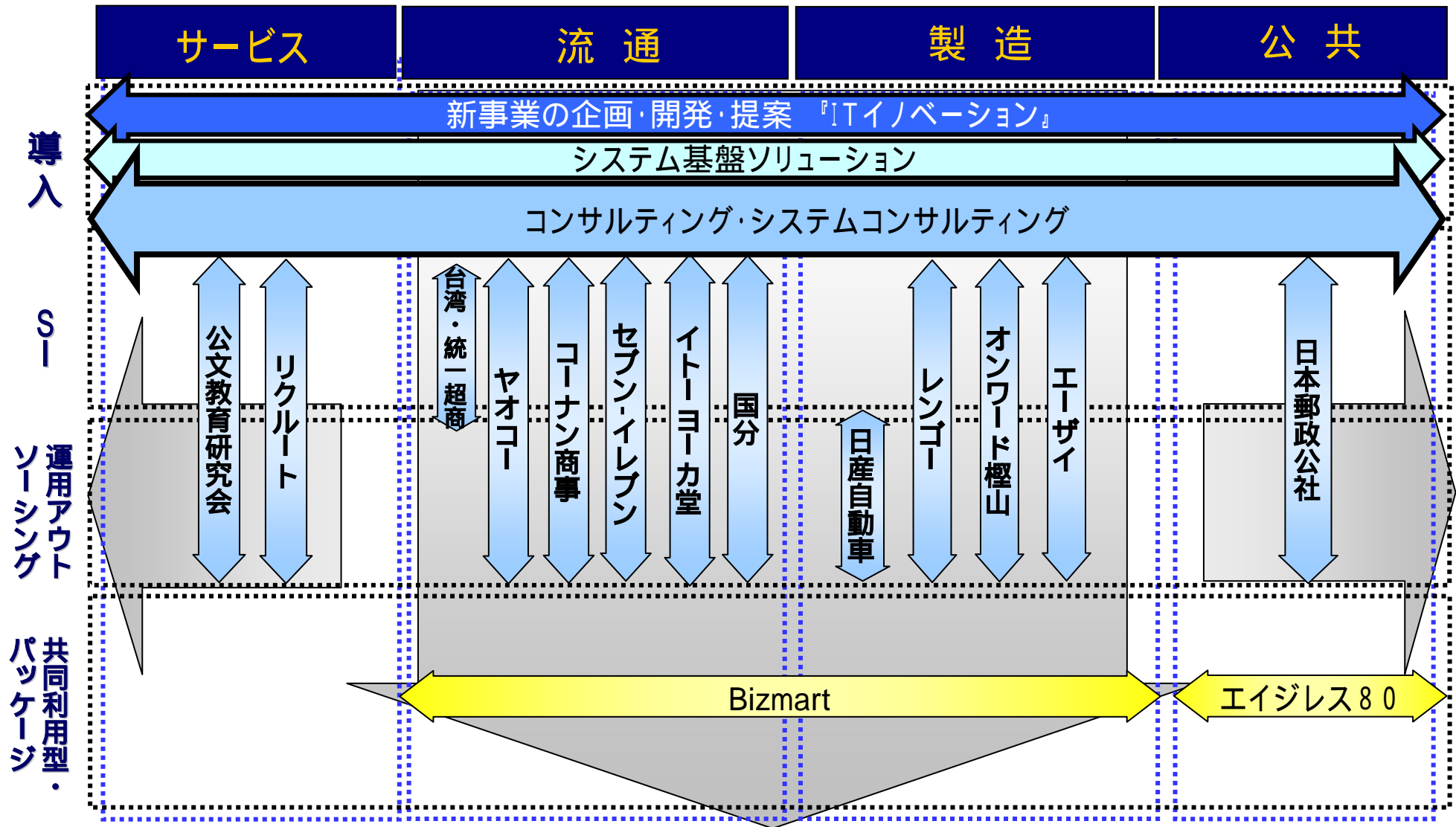


## (1) - 2 システムコンサルティング機能の強化

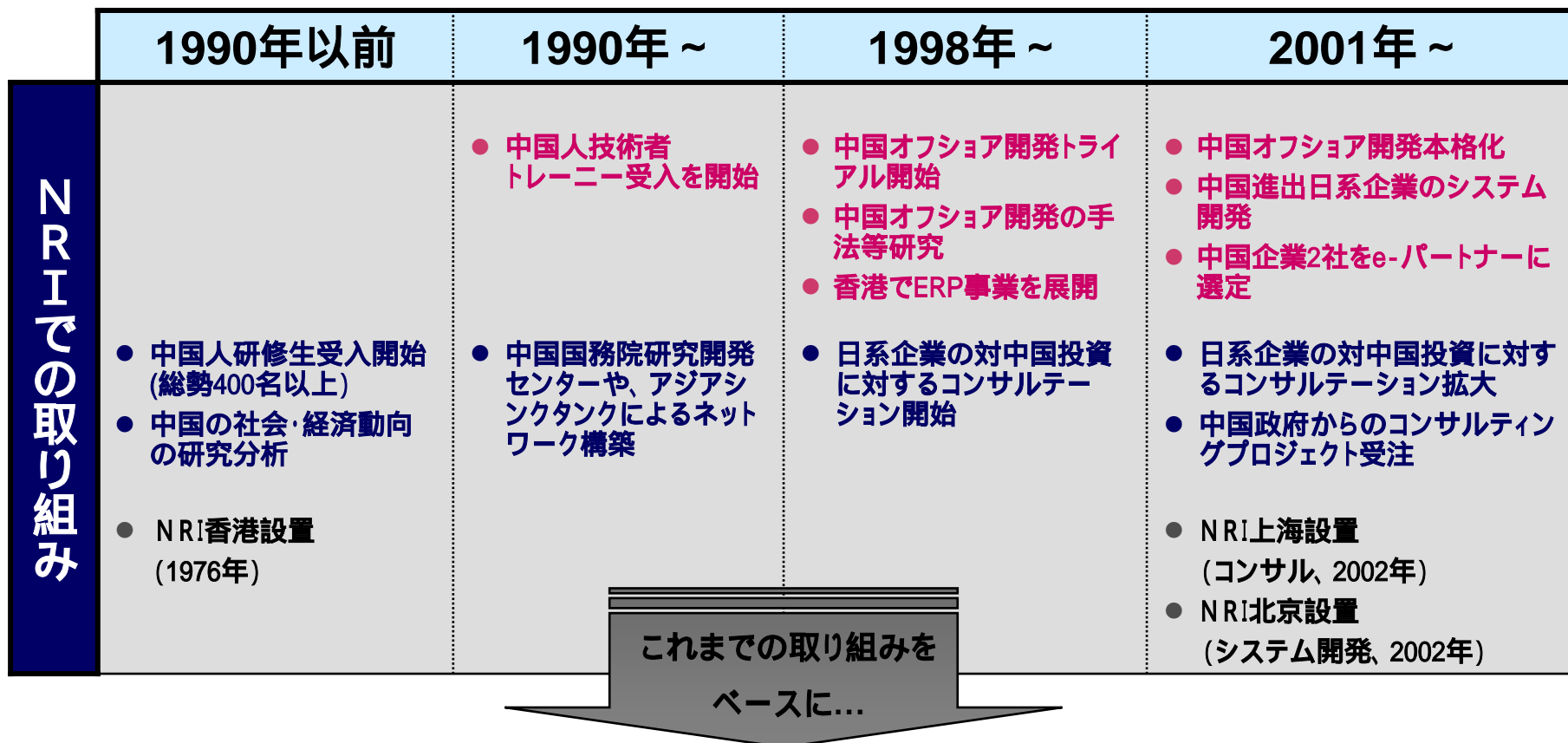
### ■ 上流工程対応力強化による、ソリューション事業への貢献



# (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



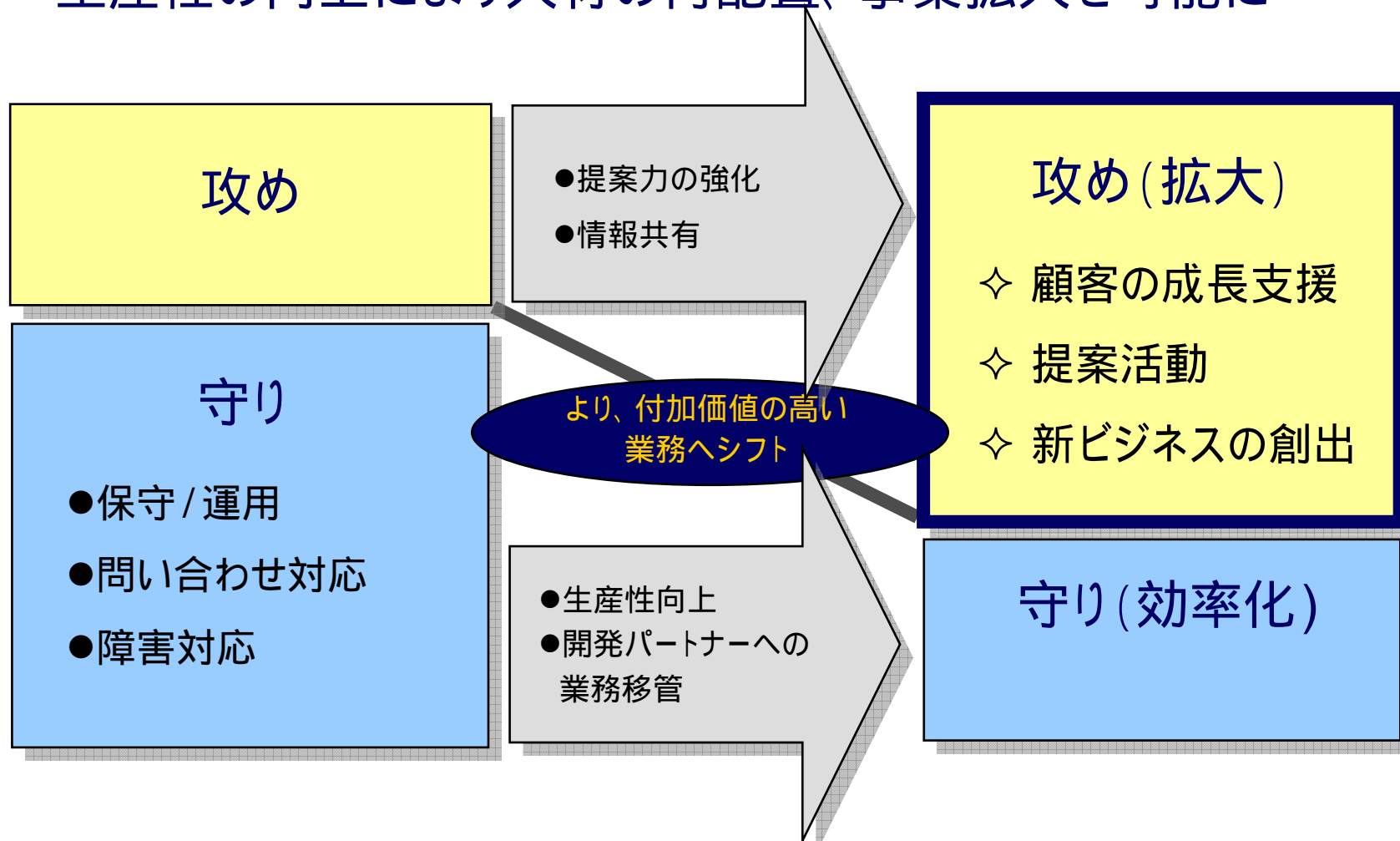
今期を『中国システム事業元年』として、次のステップへ！

- 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

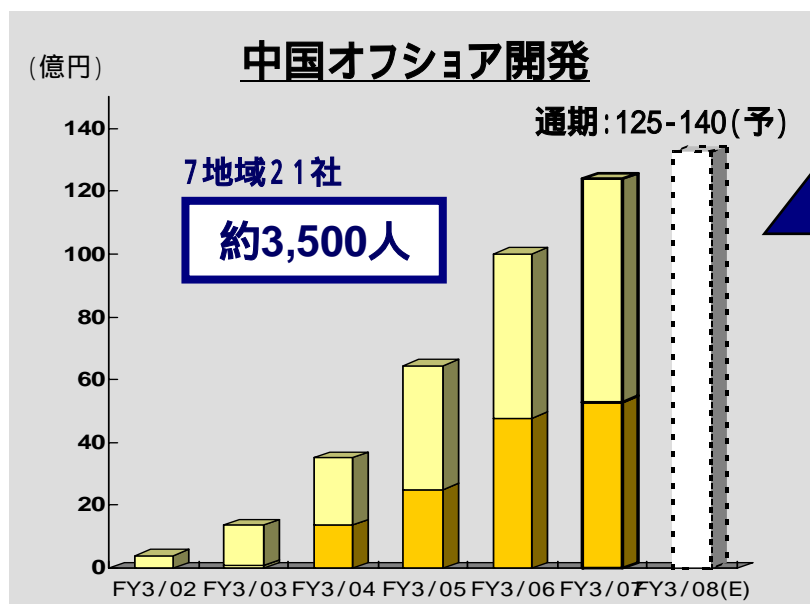
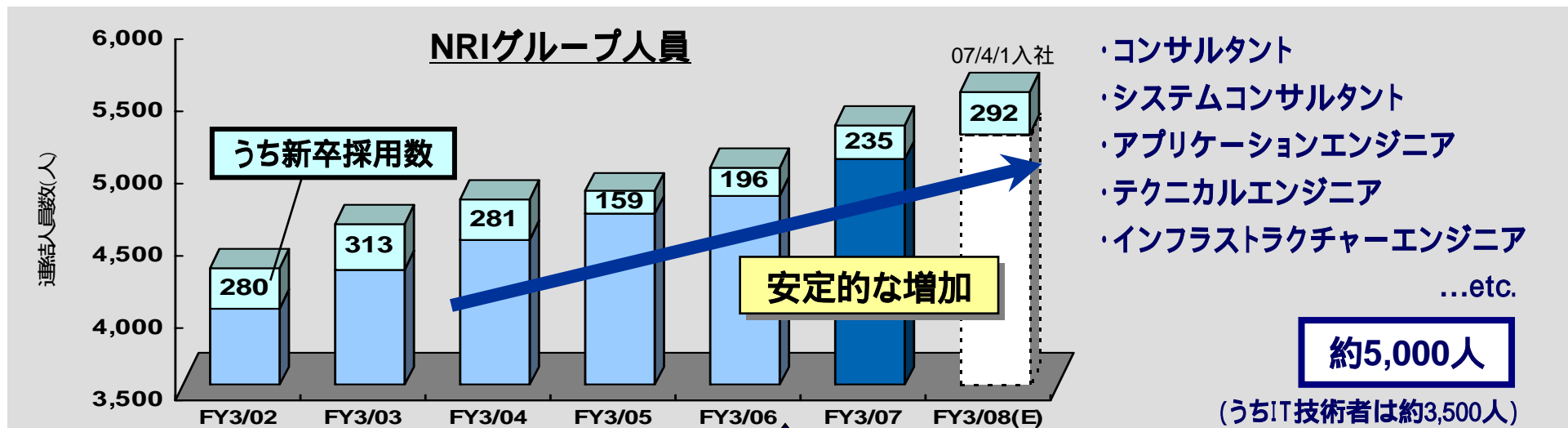


#### 大会プログラム

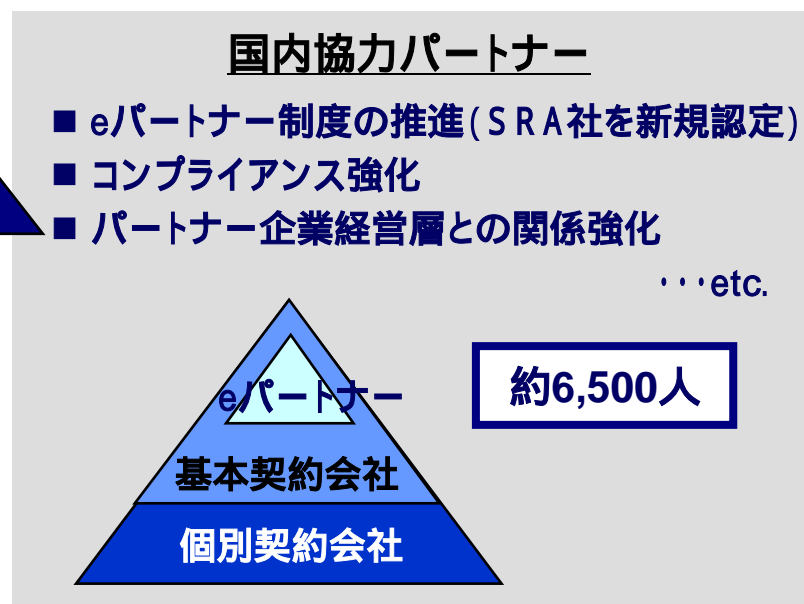
- (1) 社長メッセージ
- (2) 大会の趣旨・品質向上活動について
- (3) 金融システム事業本部における生産性・品質向上活動
- (4) 流通システム一部 品質向上活動2006年度成果報告
- (5) ガーデンSSのDevNet活用 -DevNetを使ったおす-
- (6) CMMI レベル5のプロセス改善と品質の向上
- (7) 進捗管理手法のNRIウエイ -EVMの選択-
- (8) xxxプロジェクト エンハンス業務革新活動2ヵ年の歩み
- (9) 本部横断エンハンス業務革新活動の立上げと来期に向けた方針
- (10) 総括



### (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

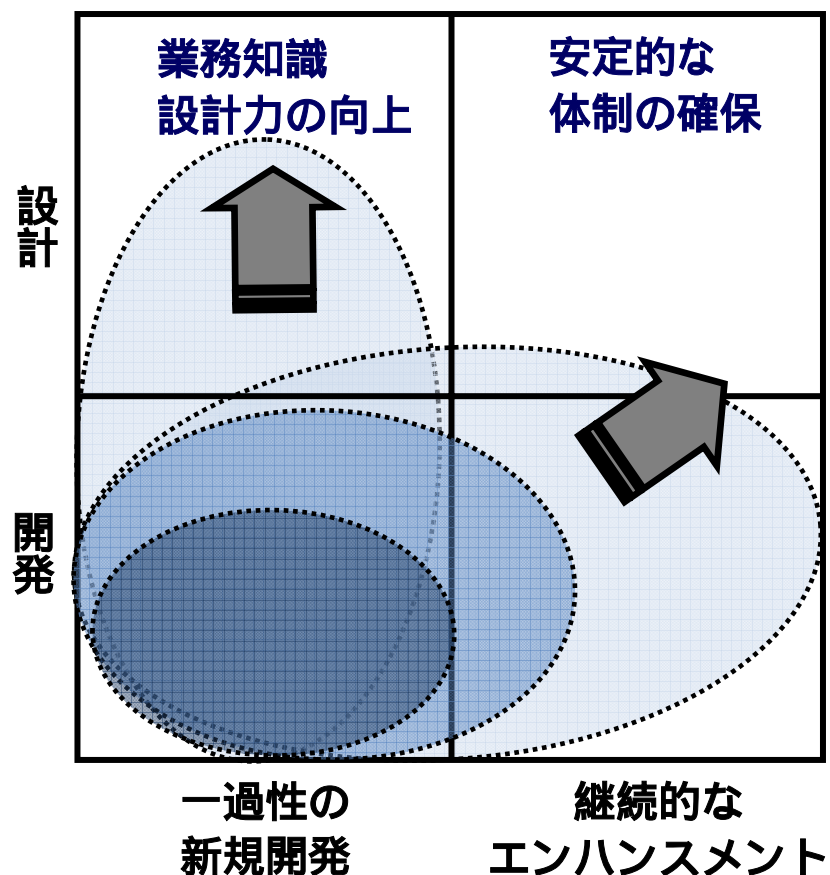
NRI認定 プロフェッショナル	タイプ	人材像	発足時期
プロジェクト マネージャー		一定規模以上のシステムプロジェクトを統括し、運営・推進できる人材	2000年4月
ITアーキテクト	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 基盤リーダー</li> <li>● 先端技術者</li> </ul>	<p>システム・インフラ構築を請け負える広い知識と業務遂行能力を兼ね備えた人材</p> <p>特定先端技術に対する知識とプロジェクトへの適用力を兼ね備えた人材</p>	2000年4月
システム アナリスト	<ul style="list-style-type: 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

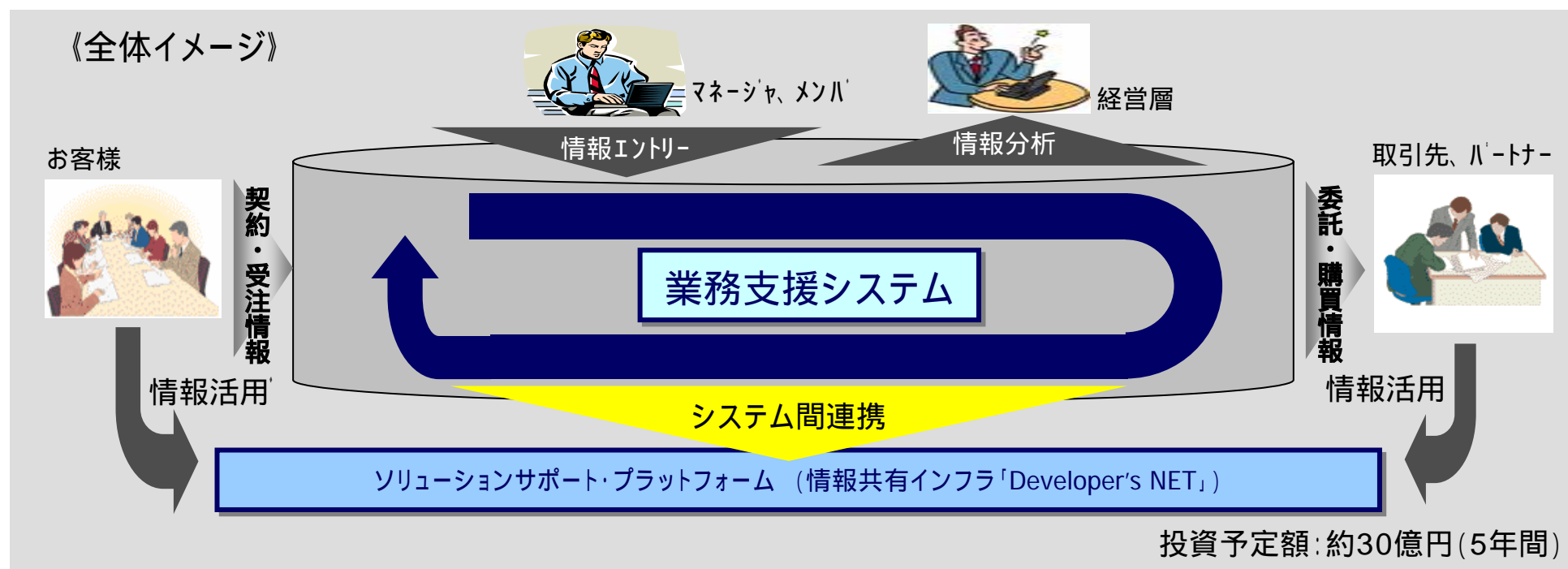
- 上流工程から委託  
(品質向上および開発後のエンハンス業務委託を期待)
- 野村総合研究所の社員と中国技術者との  
Face to Faceを重視  
(通訳やブリッジSEを経由しない直接コミュニケーション)
- 単発的なシステム開発委託ではなく、エンハンスを  
含めた継続的な取引を基本としている
- 大規模プロジェクト(数百MM~1,000MM超)を  
中心に委託  
(中国の優秀な人材と開発パワーを期待)

## (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。

## 参考資料

---

1. 最近の取り組み（新聞、雑誌等の記事より抜粋）
2. プロジェクト事例
3. その他

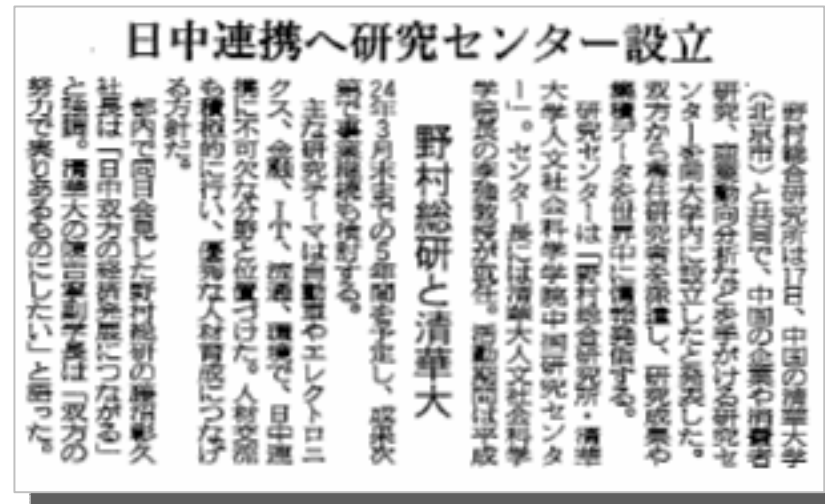
# 1. 最近の取り組み - 中国事業

## 中国・清華大学との 共同研究センター設立

- 活動期間は、2012年3月末までの5年間
- 主な研究テーマは、日中連携に不可欠な分野
  - ・自動車
  - ・エレクトロニクス
  - ・金融
  - ・IT
  - ・流通
  - ・環境
- 双方から専任研究者を派遣し、研究成果や集積データを情報発信
- NRIが総額3.1億円を拠出



2007年4月17日 清華大学との共同記者発表



2007年4月18日 産経新聞

# 1. 最近の取り組み - セブン&アイホールディングス 'nanaco'



2007年3月28日 日本経済新聞

**セブンスリーレブンで  
独自電子マネー決済** 約1500店

セブンスリーレブン・ホールディングスは、独自の電子マネー「nanaco」を、セブンスリーレブン・ホールディングスの加盟店で独自に決済するサービスを開始した。nanacoは、セブンスリーレブン・ホールディングスの加盟店で、nanacoの電子マネーを決済するサービスを開始した。nanacoは、セブンスリーレブン・ホールディングスの加盟店で、nanacoの電子マネーを決済するサービスを開始した。

セブンスリーレブン・ホールディングスは、独自の電子マネー「nanaco」を、セブンスリーレブン・ホールディングスの加盟店で独自に決済するサービスを開始した。nanacoは、セブンスリーレブン・ホールディングスの加盟店で、nanacoの電子マネーを決済するサービスを開始した。

2007年3月28日 日刊工業新聞

# 1. 最近の取り組み - ASP型新システムサービスを開発

## ASP型インターネット取引システム「TRADESTAR」

- 当該システムはNRIのデータセンターで運営し、約定件数や口座数など利用料に応じて従量課金する仕組み。初期導入コストの抑制が可能
- Webアプリケーションサーバなどのシステム基盤は、オープンソースで開発することで、高品質で安価なサービスの提供を実現

### ネット取引参入 証券会社を支援 初期コスト抑える

**野村総研 ASPでシステム提供**

野村総合研究所(以下「野村総研」)は、証券会社のネット取引参入を支援する「TRADESTAR」を開発し、証券会社に提供している。TRADESTARは、ASP方式のインターネット取引システムで、初期導入コストを抑制し、運用コストを削減できる。また、野村総研のデータセンターで運営し、約定件数や口座数など利用料に応じて従量課金する仕組みを実現している。

野村総研は、証券会社のネット取引参入を支援する「TRADESTAR」を開発し、証券会社に提供している。TRADESTARは、ASP方式のインターネット取引システムで、初期導入コストを抑制し、運用コストを削減できる。また、野村総研のデータセンターで運営し、約定件数や口座数など利用料に応じて従量課金する仕組みを実現している。

### ASP方式のインターネットトレードシステム「TRADESTAR」

野村総合研究所は、証券会社のネット取引参入を支援する「TRADESTAR」を開発し、証券会社に提供している。TRADESTARは、ASP方式のインターネット取引システムで、初期導入コストを抑制し、運用コストを削減できる。また、野村総研のデータセンターで運営し、約定件数や口座数など利用料に応じて従量課金する仕組みを実現している。

野村総合研究所は、証券会社のネット取引参入を支援する「TRADESTAR」を開発し、証券会社に提供している。TRADESTARは、ASP方式のインターネット取引システムで、初期導入コストを抑制し、運用コストを削減できる。また、野村総研のデータセンターで運営し、約定件数や口座数など利用料に応じて従量課金する仕組みを実現している。

### 野村総合研究所 証券システムサービス事業部

野村総合研究所は、証券会社のネット取引参入を支援する「TRADESTAR」を開発し、証券会社に提供している。TRADESTARは、ASP方式のインターネット取引システムで、初期導入コストを抑制し、運用コストを削減できる。また、野村総研のデータセンターで運営し、約定件数や口座数など利用料に応じて従量課金する仕組みを実現している。

野村総合研究所は、証券会社のネット取引参入を支援する「TRADESTAR」を開発し、証券会社に提供している。TRADESTARは、ASP方式のインターネット取引システムで、初期導入コストを抑制し、運用コストを削減できる。また、野村総研のデータセンターで運営し、約定件数や口座数など利用料に応じて従量課金する仕組みを実現している。

2007年2月14日 日刊工業新聞

(株)野村総合研究所「ITソリューションフロンティア」1月号

# 1. 最近の取り組み - 開発部門の“内部統制”強化

ニュース&トレンド

## NRIが開発部門の“内部統制”強化策 社内外の技術者1万3000人の行動を把握可能に

野村総合研究所(NRI)が新しいプロジェクト管理システムの本格利用を始めた。総勢1万3000人の技術者が、どのファイルにいつアクセスし、どんな操作をしたか、といったログ情報をすべて記録。高度検索データベースを利用して、異常なファイルアクセスを発見できる。

NRIは、新しいプロジェクト管理システム「Developer's Net」を、基本的にNRIが請け負う、すべてのシステム開発案件に利用する。現在、Developer's Netは400ものプロジェクトを管理し、NRI社員、パートナー企業の技術者、NRIの顧客企業の担当者など、総計1万3000人が利用している。

Developer's Netを利用することで、各プロジェクト単位にフォルダを作成し、フォルダにプロジェクトに関するあらゆる情報を集め、プロジェクトメンバー同士が閲覧できるようにする。フォルダに入れて管理するのは、

システム設計ドキュメントやソースコードといった開発プロジェクトの成果物に加え、プロジェクトのスケジュール、開発時に生じた課題と対応策、顧客企業とやり取りした文書など。

Developer's Netの特徴は、開発者がフォルダ内のファイルをアクセスしたログ情報を高速検索し、不審な行動を検知する機能を持っていることだ。本来、その必要がない技術者が、ファイルにアクセスし、文書などをダウンロードした場合、不審な操作が実行されたらみなし、即座に検知できる。例えばアクセス数や利用頻度に基づいてアラートを出すように設定。Developer's Netの管理者は、そのつど、ログ情報を調べる。さらに、定期的にDeveloper's Netの管理者は、不正行為がないかどうかという観点でログ情報を調べている。

こうした機能を実現するため、NRIは、ログを格納するデータベース(現在4テラ・バイト)の容量増大を引き上げる工夫をした。米ルーシェ開発するデータ活用支援ツール「Lucida JetQuest」(開発は日本ルーシェ)を採用。JetQuestは、米サイバースの検索用データベース「Sybase IQ」を中核に、データ連携機能や高度検索ツールを組み合わせたミドルウェアである。NRIは、Sybase IQの列単位でデータを検索できる機能を利用することで、全文検索をする必要がなくなり、「一つのファイルだけで数万件〜1億件もある膨大なアクセス・ログを数秒で検索できるようになった」(安田守NRI生産性向上推進部長)。

NRIがDeveloper's Netを構築した狙いは、開発部門における内部統制をしっかりと確立することだ。「顧客のビジネスを担うシステムを開発している以上、少しでも不審な動作がないような状態にし、万一不正な行為があったとしても、即座に把握できるようにしておかなければならない」(安田氏)。大手インテグレーション、ソフト開発状況の把握に取り組んでいるが、NRIのように、すべてのプロジェクトのアクセスログを分析できる仕組みを用意した例はあまりない。

NRIがDeveloper's Netの構築を終えたのは2006年12月。開発費は5億円前後(本誌調査)。2003年から利用していた管理システムを抜本的に作り直した。

(岡本 寛)

■ Developer's Netの概要

- システム開発者 1万3000人
- Developer's Net
- ログ記録DB
- Developer's Netの管理者
- ※定期的ログファイルチェック  
※重要情報を扱うファイルやフォルダにはアクセス条件を設定してあり、条件違反の検知アラートを出す
- ※ファイルとフォルダそれぞれに対して細かいアクセスレベル、利用ログの記録、アップロードしたかのログを記録

## Developer's Net

- プロジェクト管理システム「Developer's Net」を基本的にNRIが請け負う、すべてのシステム開発案件にて利用
- 現在、400プロジェクト・総計1万3,000人が利用
- すべてのプロジェクトのアクセスログを分析できる仕組みを導入することで、開発部門の内部統制を確立

日経コンピュータ2007年2月19日号 P.22



# 1. 最近の取り組み - 各地で実施されるICタグ実証実験をサポート

## ICタグ実証実験

### 【薬剤管理】

- 製薬会社からの入庫時点でICタグを取り付け、シリアル番号や品名、ロットなどのデータを確認し、薬剤使用時に処方箋番号などの情報を電子カルテと連動

### 【生ビール用ガスボンベ管理】

- 経済産業省の2006年度「電子タグを活用した流通・物流の効率化実証実験」の一環
- 個別ボンベの所在地や移動履歴を把握することで、滞留や紛失を防ぐ仕組みを構築
- 国際規格EPCグローバルに準拠したUHF帯の金属対応ICタグを使用

2007年1月17日 日本経済新聞

2007年1月17日 日本経済新聞

## 2. プロジェクト事例

---



株式会社エーエム・ピーエム・ジャパン様  
基幹系システムのアウトソーシング



TOKIO MARINE  
NICHIDO

東京海上日動火災保険株式会社様  
基幹業務のシステム構築

### 3. その他 - 業績補足説明資料

#### ■ 前期実績との比較 (品目別売上高)

(億円)

(連結業績)	2006年3月期(実績)		2007年3月期(実績)			
	4Q	通期	4Q	前期比	通期	前期比
売上高	862	2,855	1,001	+16.1%	3,225	+12.9%
営業利益	116	364	109	6.3%	438	+20.4%
営業利益率	13.6%	12.8%	10.9%	-	13.6%	-
経常利益	122	382	111	8.9%	460	+20.5%
当期純利益	69	225	61	11.5%	270	+20.0%

(億円)

(品目別売上高)	4Q	通期	4Q	前期比	通期	前期比
コンサルティングサービス	81	262	88	+7.4%	298	+13.6%
開発・製品販売	313	1,117	445	+42.1%	1,357	+21.4%
運用サービス	310	1,165	338	+9.2%	1,265	+8.6%
商品販売	156	309	128	17.6%	303	1.9%
ITソリューションサービス	780	2,592	913	+17.0%	2,926	+12.9%
合計	862	2,855	1,001	+16.1%	3,225	+12.9%

### 3. その他 - 業績補足説明資料

## 売上高3,350億円・営業利益460億円の収支モデル

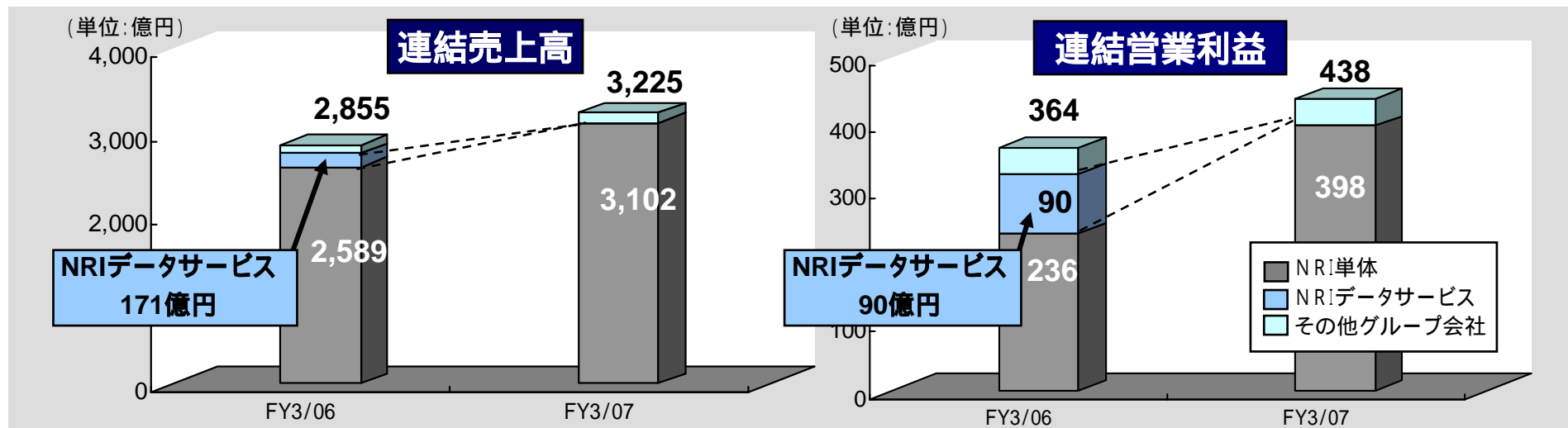
(億円)

	2007年3月期 (実績)	2008年3月期 (予想)注	増減	増減率
売上高	3,225	3,350	+125	+4%
売上原価	2,345	2,440	+95	+4%
うち労務費	501	540	+39	+8%
うち外注費	1,023	1,100	+77	+8%
うち減価償却費	188	175	13	7%
売上総利益	879	910	+30	+4%
粗利率	27.3%	27.2%	0.1P	
販管費	440	450	+10	+2%
営業利益	438	460	+22	+5%
営業利益率	13.6%	13.7%	+0.1P	

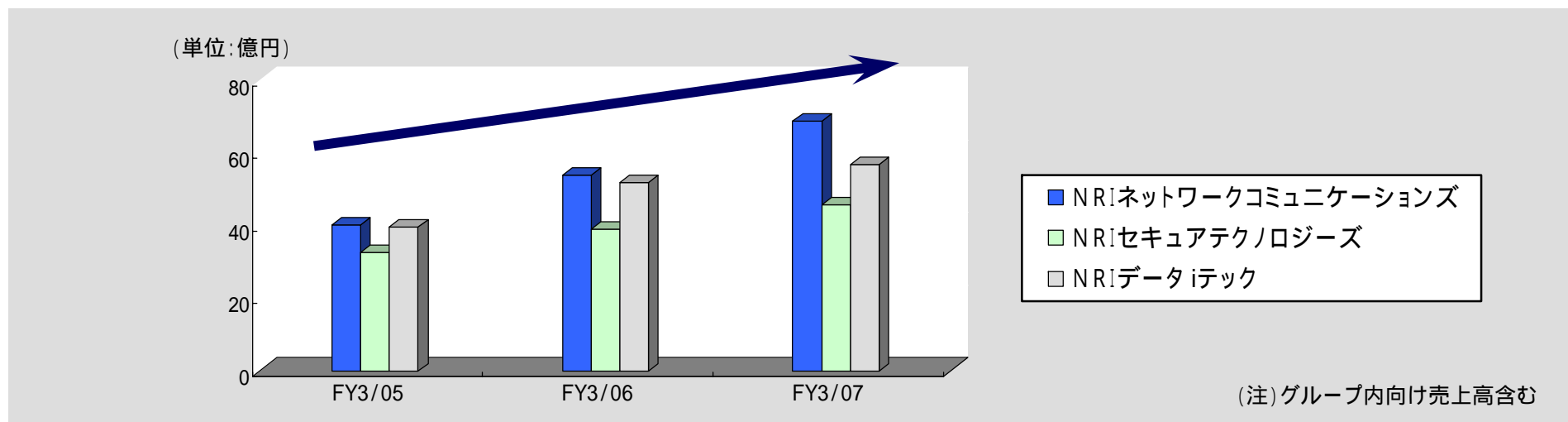
(注) 収支モデル作成のための連結想定値

### 3. その他 - NRIグループ各社

#### ■ NRIデータ合併の影響



#### ■ グループ各社の売上高推移



### 3. その他 - ブランディング活動



未来創発フォーラム2007を名古屋で開催

未来創発フォーラム2007[名古屋](2007年3月12日開催)



「新世代に向けたNRI提言集」発行

## 「2010年、日本の未来を提案します。」プロジェクト 2010年、日本の未来を提案します。

～引き続き、活動中！～



書籍「2010年」シリーズ



(社)日本PR協会主催「PRアワードグランプリ」優秀賞受賞