

2008年3月期決算 および 2009年3月期業績見通し

2008年4月24日

代表取締役会長兼社長

藤沼 彰久



2010年、
日本の未来を提案します。

目次

1. 2008年3月期決算について

2. 2009年3月期業績見通し

3. ビジョン2015

4. 2009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)

	2007年3月期	2008年3月期	増減額	増減率
売上高	322,531	342,289	+19,757	+6.1%
営業利益	43,897	52,664	+8,767	+20.0%
営業利益率	13.6%	15.4%	+1.8P	
経常利益	46,099	55,517	+9,417	+20.4%
当期純利益	27,019	28,157	+1,138	+4.2%
1株当たり当期純利益	¥132.95	¥138.52	+¥5.56	+4.2%
1株当たり年間配当金	¥36.00	¥50.00	+¥14.00	

業績予想との比較 (1)

(億円)

(連結業績)	2007年3月期	2008年3月期		
	実績	1/25予想	実績	予想差
売上高	3,225	3,550	3,422	△127
営業利益	438	550	526	△23
営業利益率	13.6%	15.5%	15.4%	△0.1P
経常利益	460	580	555	△24
当期純利益	270	310	281	△28

(注)1/25予想は、2008年1月25日発表の2008年3月期業績予想

業績予想との比較 (2)

(億円)

(業種別売上高)	2007年3月期	2008年3月期		
	実績	1/25予想	実績	予想差
証券業	1,417	1,630	1,521	△108
保険業	224	320	308	△11
銀行業	229	260	254	△5
その他金融業	238	280	274	△5
金融サービス業	2,109	2,490	2,359	△130
流通業	456	460	445	△14
その他産業等	658	600	617	+17
合計	3,225	3,550	3,422	△127
(品目別売上高)	実績	1/25予想	実績	予想差
コンサルティングサービス	298	320	303	△16
開発・製品販売	1,357	1,580	1,501	△78
運用サービス	1,265	1,390	1,408	+18
商品販売	303	260	209	△50
ITソリューションサービス	2,926	3,230	3,119	△110
合計	3,225	3,550	3,422	△127

2008年3月期 本決算のキーワード

➤ 営業利益3期連続2割成長、営業利益率も上場来最高達成

● 【内部環境】「さばく力」+「生産力」を維持

金融からの高い需要に対応
生産性向上に加え、品質改善も順調にすすむ

● 【中長期への仕込み】R&Dや設備投資を継続

研究開発費・ソフトウェア投資ともに、前年同期比で大幅増
新事業探索、次世代の大型共同利用型サービス開発へ向けて順調な投資

● 【外部環境】金融機関からの需要拡大は年度末で鈍化

金融機関の「ITを軸とした経営戦略」による投資が拡大したものの、
年度末にかけて企業収益や設備投資の伸びが鈍化し、急速に景況感が悪化した

業種別連結売上高

(百万円)

	2007年3月期	構成比	2008年3月期	構成比	増減額	増減率
証券業	141,765	44.0%	152,152	44.5%	+10,386	+7.3%
保険業	22,444	7.0%	30,851	9.0%	+8,407	+37.5%
銀行業	22,981	7.1%	25,471	7.4%	+2,489	+10.8%
その他金融業	23,805	7.4%	27,496	8.0%	+3,691	+15.5%
金融サービス業	210,997	65.4%	235,972	68.9%	+24,975	+11.8%
流通業	45,637	14.1%	44,569	13.0%	△1,067	△2.3%
その他産業等	65,897	20.4%	61,746	18.0%	△4,150	△6.3%
合計	322,531	100.0%	342,289	100.0%	+19,757	+6.1%
野村ホールディングス	106,290	33.0%	104,808	30.6%	△1,481	△1.4%
セブン&アイ・ホールディングス	36,195	11.2%	37,611	11.0%	+1,416	+3.9%

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

(注)日本郵政公社については、2007年10月の民営・分社化以降、各顧客の属する業種に基づき集計

(2007年10月以降、かんぽ生命は「保険業」に、ゆうちょ銀行は「銀行業」に分類)

品目別連結売上高

(百万円)

	2007年3月期	構成比	2008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	29,870	9.3%	30,333	8.9%	+462	+1.5%
開発・製品販売	135,702	42.1%	150,177	43.9%	+14,475	+10.7%
運用サービス	126,596	39.3%	140,865	41.2%	+14,269	+11.3%
商品販売	30,363	9.4%	20,913	6.1%	△9,450	△31.1%
ITソリューションサービス	292,661	90.7%	311,955	91.1%	+19,294	+6.6%
合計	322,531	100.0%	342,289	100.0%	+19,757	+6.1%

連結P/Lハイライト

(百万円)

	2007年3月期	2008年3月期	増減額	増減率
売上高	322,531	342,289	+19,757	+6.1%
売上原価	234,578	238,537	+3,958	+1.7%
外注費	102,324	118,596	+16,272	+15.9%
売上総利益	87,953	103,751	+15,798	+18.0%
売上総利益率	27.3%	30.3%	+3.0P	
販管費	44,055	51,087	+7,031	+16.0%
営業利益	43,897	52,664	+8,767	+20.0%
営業利益率	13.6%	15.4%	+1.8P	
営業外損益	2,202	2,853	+650	
受取配当金	1,018	1,253	+235	
経常利益	46,099	55,517	+9,417	+20.4%

連結P/Lハイライト 続き

(百万円)

	2007年3月期	2008年3月期	増減額	増減率
経常利益	46,099	55,517	+9,417	+20.4%
特別利益	2,081	2,655	+574	
投資有価証券売却益	2,081	2,655	+574	
特別損失	1,436	10,185	+8,748	
投資有価証券評価減	7	618	+611	
退職給付引当金繰入額	—	9,567	+9,567	
オフィス統合移転費用	1,429	—	△1,429	
法人税等	19,725	19,829	+104	
当期純利益	27,019	28,157	+1,138	+4.2%

連結キャッシュ・フロー

(百万円)

	2007年3月期	2008年3月期	増減額
現金及び現金同等物の期首残高	50,752	115,854	+65,101
営業活動によるCF	39,583	31,806	△7,777
投資活動によるCF	△18,578	△47,925	△29,347
(除く、資金運用目的投資)	△27,099	△37,424	△10,325
フリー・キャッシュ・フロー	21,004	△16,119	△37,124
(除く、資金運用目的投資)	12,484	△5,617	△18,102
財務活動によるCF	44,040	△23,537	△67,577
(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)	776	△14,176	△14,953
現金及び現金同等物に係る換算差額	56	△672	△729
現金及び現金同等物の期末残高	115,854	75,524	△40,329

連結受注残高

(百万円)

	2007年3月末	2008年3月末	増減額	増減率
コンサルティングサービス	3,054	3,826	+772	+25.3%
開発・製品販売	22,428	19,149	△3,279	△14.6%
運用サービス	109,647	120,223	+10,576	+9.6%
ITソリューションサービス	132,075	139,372	+7,297	+5.5%
合 計	135,129	143,199	+8,069	+6.0%
うち、翌期分	130,790	142,325	+11,534	+8.8%

1. 2008年3月期決算について

2. 2009年3月期業績見通し

3. ビジョン2015

4. 2009年3月期の重点施策

2009年3月期 連結業績予想(1)

【通期】

(億円)

	2008年3月期 通期(実績)	2009年3月期 通期(予想)	増減額	増減率
売上高	3,422	3,600	+177	+5.2%
営業利益	526	530	+3	+0.6%
営業利益率	15.4%	14.7%	△0.7P	
経常利益	555	555	—	—
当期純利益	281	325	+43	+15.4%
1株当たり当期純利益	¥138.52	¥163.27	+¥24.75	+17.9%
1株当たり年間配当金	¥50	¥52	+¥2	+4.0%
連結配当性向	35.7%	31.8%	△3.9P	

2009年3月期 連結業績予想(2)

(億円)

【上期】	2008年3月期 上期(実績)	2009年3月期 上期(予想)	増減額	増減率
売上高	1,651	1,650	△1	△0.1%
営業利益	274	230	△44	△16.1%
営業利益率	16.6%	13.9%	△2.7P	
経常利益	293	245	△48	△16.5%
当期純利益	183	145	△38	△20.9%

【下期】	2008年3月期 下期(実績)	2009年3月期 下期(予想)	増減額	増減率
売上高	1,771	1,950	+178	+10.1%
営業利益	252	300	+47	+18.8%
営業利益率	14.3%	15.4%	+1.1P	
経常利益	261	310	+48	+18.4%
当期純利益	98	180	+81	+83.3%

過去5年間の上期・下期の売上高推移

(億円)

	上期		下期		通期	
		前年同期比		前年同期比		前期比
2004年3月期	1,133 【47.6%】	△0.4%	1,247 【52.4%】	+4.9%	2,380	+2.3%
2005年3月期	1,151 【45.5%】	+1.6%	1,377 【54.5%】	+10.5%	2,529	+6.3%
2006年3月期	1,325 【46.4%】	+15.1%	1,530 【53.6%】	+11.1%	2,855	+12.9%
2007年3月期	1,464 【45.4%】	+10.5%	1,760 【54.6%】	+15.0%	3,225	+12.9%
2008年3月期	1,651 【48.2%】	+12.8%	1,771 【51.8%】	+0.6%	3,422	+6.1%
2009年3月期(予)	1,650 【45.8%】	△0.1%	1,950 【54.2%】	+10.1%	3,600	+5.2%

(注)【 】は年間売上高に占める割合

2009年3月期 業種別連結売上予想(1)

【通期】

(億円)

	2008年3月期 通期(実績)	構成比	2009年3月期 通期(予想)	構成比	増減額	増減率
証券業	1,521	44.5%	1,540	42.8%	+18	+1.2%
保険業	308	9.0%	440	12.2%	+131	+42.6%
銀行業	254	7.4%	270	7.5%	+15	+6.0%
その他金融業	274	8.0%	280	7.8%	+5	+1.8%
金融サービス業	2,359	68.9%	2,530	70.3%	+170	+7.2%
流通業	445	13.0%	450	12.5%	+4	+1.0%
その他産業等	617	18.0%	620	17.2%	+2	+0.4%
合計	3,422	100.0%	3,600	100.0%	+177	+5.2%

2009年3月期 業種別連結売上予想 (2)

(億円)

【上期】	2008年3月期 上期(実績)		2009年3月期 上期(予想)		増減額	増減率	
		構成比		構成比			
	証券業	740	44.8%	690	41.8%	△50	△6.8%
	保険業	123	7.5%	210	12.7%	+86	+70.1%
	銀行業	117	7.1%	120	7.3%	+2	+2.3%
	その他金融業	128	7.8%	130	7.9%	+1	+1.1%
	金融サービス業	1,109	67.2%	1,150	69.7%	+40	+3.7%
	流通業	226	13.7%	220	13.3%	△6	△2.9%
	その他産業等	315	19.1%	280	17.0%	△35	△11.3%
	合計	1,651	100.0%	1,650	100.0%	△1	△0.1%
【下期】	2008年3月期 下期(実績)		2009年3月期 下期(予想)		増減額	増減率	
		構成比		構成比			
	証券業	781	44.1%	850	43.6%	+68	+8.8%
	保険業	185	10.4%	230	11.8%	+44	+24.3%
	銀行業	137	7.8%	150	7.7%	+12	+9.2%
	その他金融業	146	8.3%	150	7.7%	+3	+2.5%
	金融サービス業	1,250	70.6%	1,380	70.8%	+129	+10.4%
	流通業	219	12.4%	230	11.8%	+10	+4.9%
	その他産業等	301	17.0%	340	17.4%	+38	+12.6%
	合計	1,771	100.0%	1,950	100.0%	+178	+10.1%

2009年3月期 品目別連結売上予想(1)

【通期】

(億円)

	2008年3月期 通期(実績)	構成比	2009年3月期 通期(予想)	構成比	増減額	増減率
コンサルティングサービス	303	8.9%	330	9.2%	+26	+8.8%
開発・製品販売	1,501	43.9%	1,580	43.9%	+78	+5.2%
運用サービス	1,408	41.2%	1,500	41.7%	+91	+6.5%
商品販売	209	6.1%	190	5.3%	△19	△9.1%
ITソリューションサービス	3,119	91.1%	3,270	90.8%	+150	+4.8%
合 計	3,422	100.0%	3,600	100.0%	+177	+5.2%

2009年3月期 品目別連結売上予想(2)

(億円)

【上期】	2008年3月期 上期(実績)		構成比	2009年3月期 上期(予想)		構成比	増減額	増減率
	コンサルティングサービス	137	8.3%	150	9.1%	+12	+8.9%	
	開発・製品販売	740	44.8%	730	44.2%	△10	△1.4%	
	運用サービス	690	41.8%	720	43.6%	+29	+4.3%	
	商品販売	82	5.0%	50	3.0%	△32	△39.5%	
	ITソリューションサービス	1,513	91.7%	1,500	90.9%	△13	△0.9%	
	合計	1,651	100.0%	1,650	100.0%	△1	△0.1%	
【下期】	2008年3月期 下期(実績)		構成比	2009年3月期 下期(予想)		構成比	増減額	増減率
	コンサルティングサービス	165	9.3%	180	9.2%	+14	+8.7%	
	開発・製品販売	761	43.0%	850	43.6%	+88	+11.6%	
	運用サービス	718	40.5%	780	40.0%	+61	+8.6%	
	商品販売	126	7.1%	140	7.2%	+13	+10.7%	
	ITソリューションサービス	1,605	90.7%	1,770	90.8%	+164	+10.2%	
	合計	1,771	100.0%	1,950	100.0%	+178	+10.1%	

1. 2008年3月期決算について

2. 2009年3月期業績見通し

3. ビジョン2015

4. 2009年3月期の重点施策

ビジョン2015 のステートメント

NRInnovation!

顧客と社会のさらなる豊かさを目指して、(業界)ビジネスプラットフォーム創りへコミットし、その実現をリードする。

NRI、業界、市場を横割りにつなぎ、果敢に新しい価値にチャレンジすることで、NRIらしい自主事業型イノベーションを創発する。

いまを超える、自らを超える

NRInnovationを誘発するために、自在に交流し、野心的にはかり、これまでの集積と改善の上にある「いま」を大胆に乗り越え、「自ら」の限界をも冷静に見据え、さらなる高みに到達する。

ビジョン2015の全体戦略

個社ベースのITサービス提供から

業界横断的・市場横断的ビジネスプラットフォームの提供へ

方針

1. 新世代ビジネスプラットフォームサービスの提供

2. グローバルへの取組み

3. 成長を支える生産革命

戦略の方向性

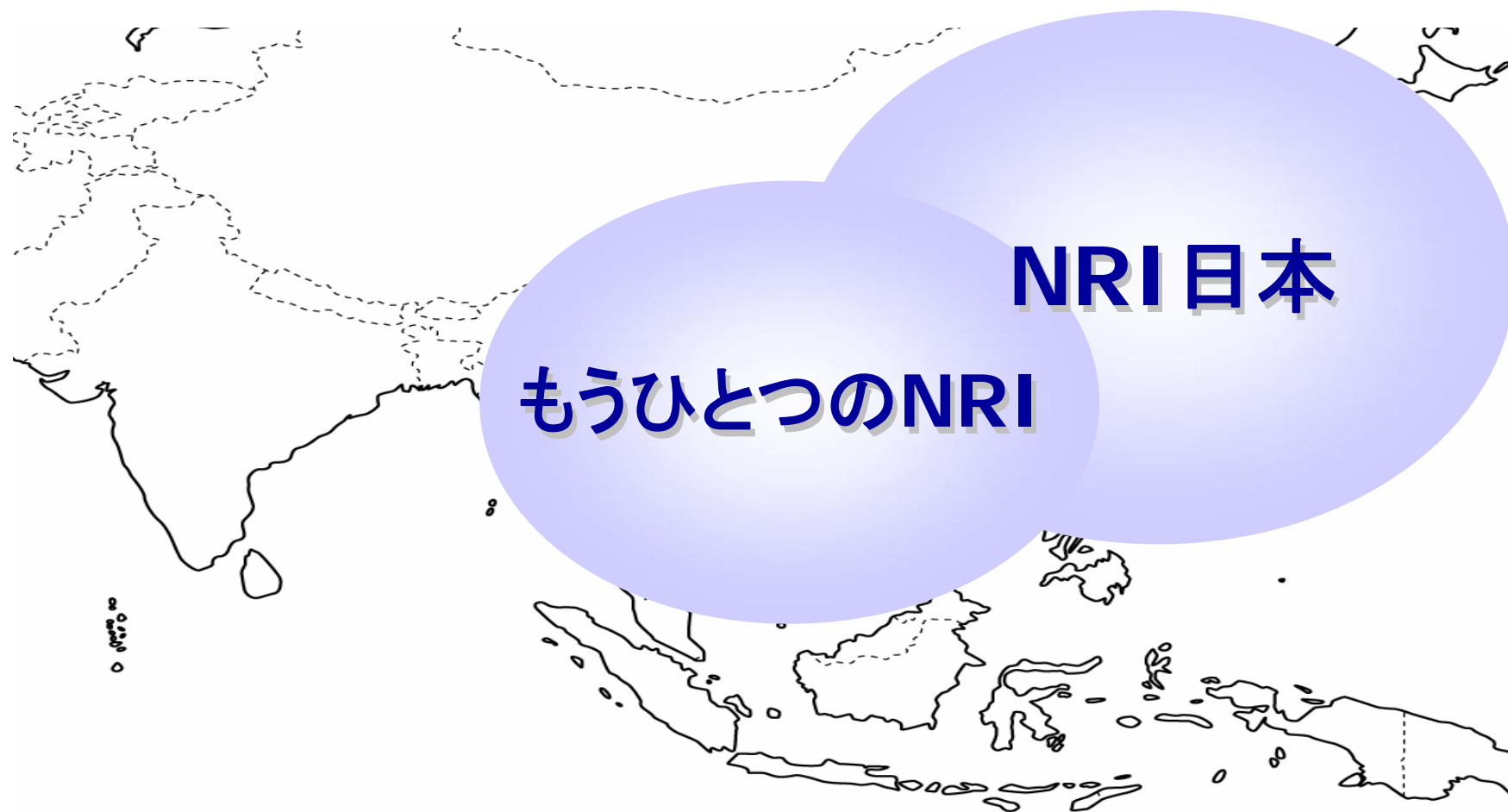
- 受注型ビジネスモデルから提案型自主事業モデルへ
- 社内(コンサル/システム、金融/非金融など)、社外(アライアンス先、協力会社など)のコラボレーション推進
- 中国・アジアを重点地域とし、そこに「第2のNRI」を作る
- 顧客と共にNRIの事業領域を拡大する
- 生産面において、オフショア開発をさらにすすめる
- パートナーを含めたソフトウェアの生産技術と品質管理の革新を行う
- 多様な人材を採用育成し、高度な要望に対応できる組織を作る

1. 新世代ビジネスプラットフォームサービスの提供

戦略の方向性	概要
顧客創造	業界ビジネスプラットフォーム構築の核となりうる、各業界の主要企業を獲得／深耕する
アカウントネットワーキング	金融口座を核に事業ドメインを大きく拡大する 口座管理の仕組みの上に多様なサービスを展開する
金融フロンティア	日本市場の金融フロンティア化を支え、そのハブとなる
サービスリンク	企業間や業界を横断する新たなサービスを実現する

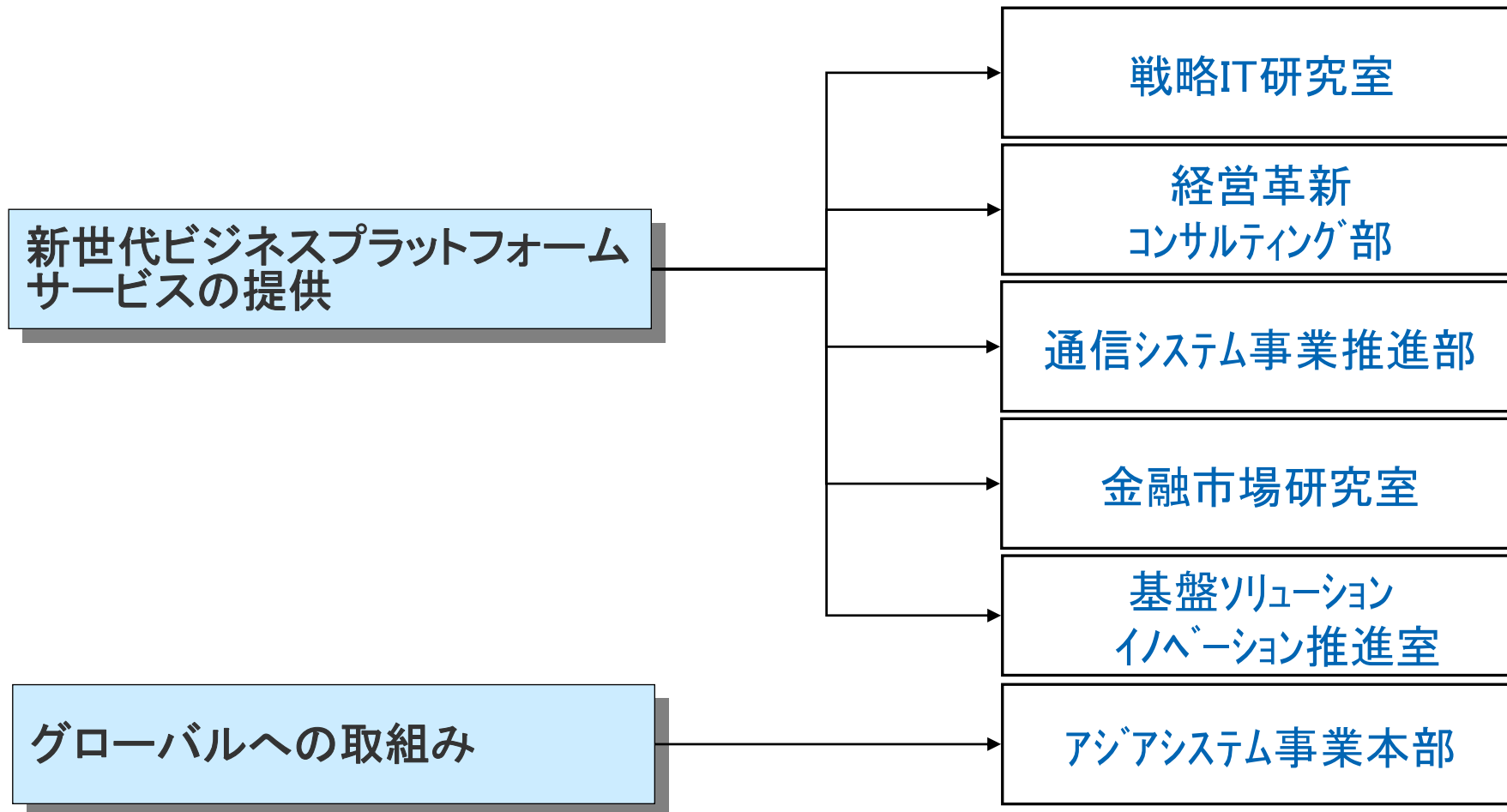
2. グローバルへの取組み

- 『アジアにもうひとつのNRIを』をミッションに、日本のNRIと連携した海外拠点政策をすすめる



ビジョン2015のイニシャルアクション

- 新しい組織を作り、ビジョンの具体的検討・実行をすすめていく



1. 2008年3月期決算について

2. 2009年3月期業績見通し

3. ビジョン2015

4. 2009年3月期の重点施策

2008年3月期を振り返って

事業拡大 一顧客への『浸透』

(1)-1 金融系大型プロジェクト
完遂と発展

- ✓ 複数の大型プロジェクト完遂
- ✓ 共同利用型システムの次世代バージョン開発中

(1)-2 システムコンサルティング
機能の強化

- ✓ 「業務×IT型」の案件の増加

(1)-3 金融分野以外での
顧客・事業開拓

- ✓ 新しい事業会社設立(ユビークリンク、社会情報システム)
- ✓ アジアシステム事業元年、始動
- ✓ 商社と中国事業におけるアライアンス

足元固め⇒事業拡大へ

(2) さらに生産革新

- ✓ 引き続き改善する生産性向上のための施策
- ✓ プロジェクトマネジメント力の維持と向上

内なる先行投資

(3)-1 人材(確保と育成)

- ✓ 人材育成委員会の設置、研修体系の拡充
- ✓ 中国オフショア開発の規模拡大、ステップアップ

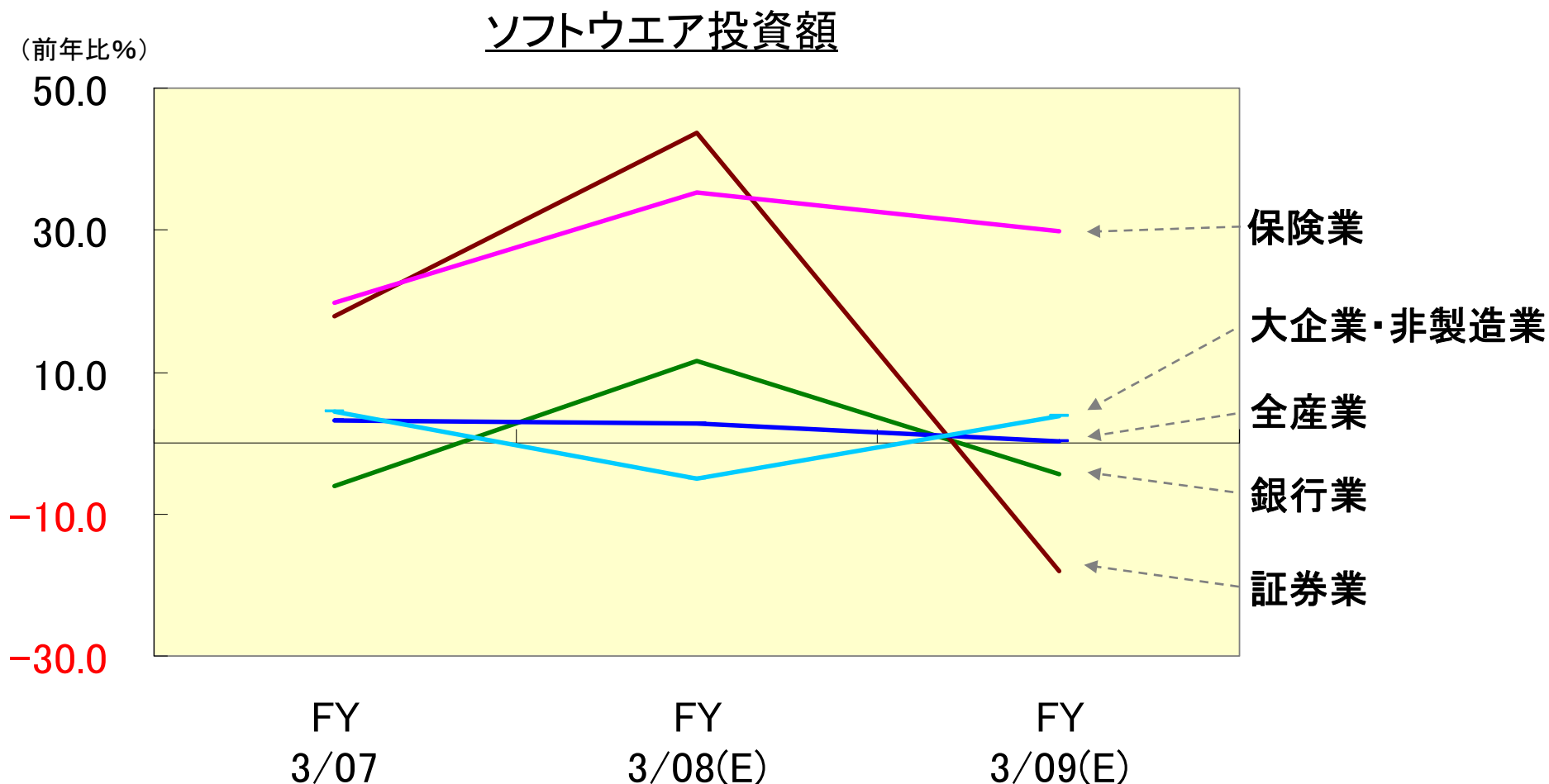
(3)-2 社内情報システム
再構築

- ✓ プロフェッショナルのための社内システムを設計中

経営環境認識(1)

➤ 2009年3月期は金融業の追い風が減速、足元の経営環境は厳しくなる

■ 「保険」分野の需要は引き続き大



(出所) 日銀短観(2008年4月1日発表)企業に対するアンケート調査に基づく

経営環境認識(2)

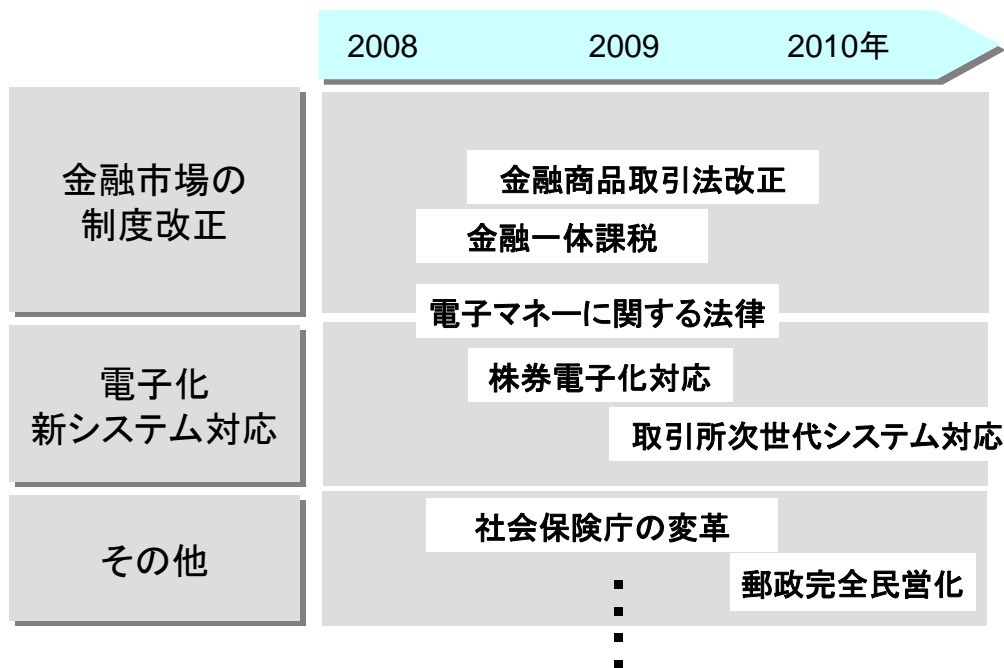
➤ 中期的には金融業のIT装置産業化は一層進展すると見込む

■ 内部環境は引き続き良好である

経営環境認識



金融ITマーケットにおける中期的事業機会



(注)見込みであり未確定な事項を含む

2009年3月期の重点施策

事業拡大にむけて

1. リソースシフトによるトップラインの拡大

2. 新規顧客開拓：
ナビゲーション、業務コンサル機能を強化

3. 新規事業開発：
アジア・基盤・ヘルスケア分野等

厳しい事業環境への対応

4. 外部戦力の選択的活用

5. プロジェクト監理、品質強化

**持続的成長
中長期の仕込み**

1. リソースシフトによるトップラインの拡大

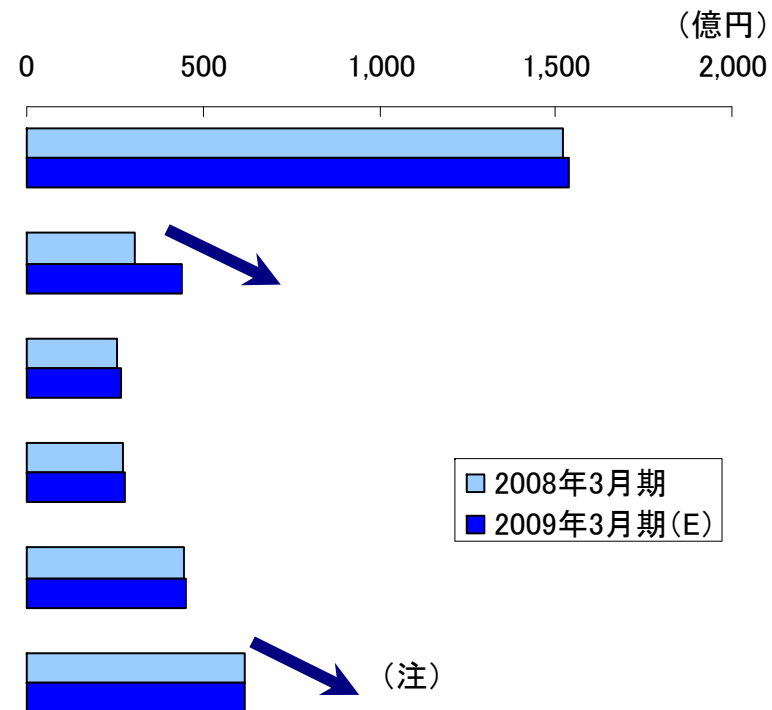
➤ 成長の期待できる分野を強化し、全体として売上成長を目指す

- 保険業は需要が強く、対応を強化する

ニーズの強さとリソース配分

ニーズ	リソース配分	
	維持	証券
	強化	保険
	維持	銀行
	維持	その他金融
	維持	流通
	強化	その他産業

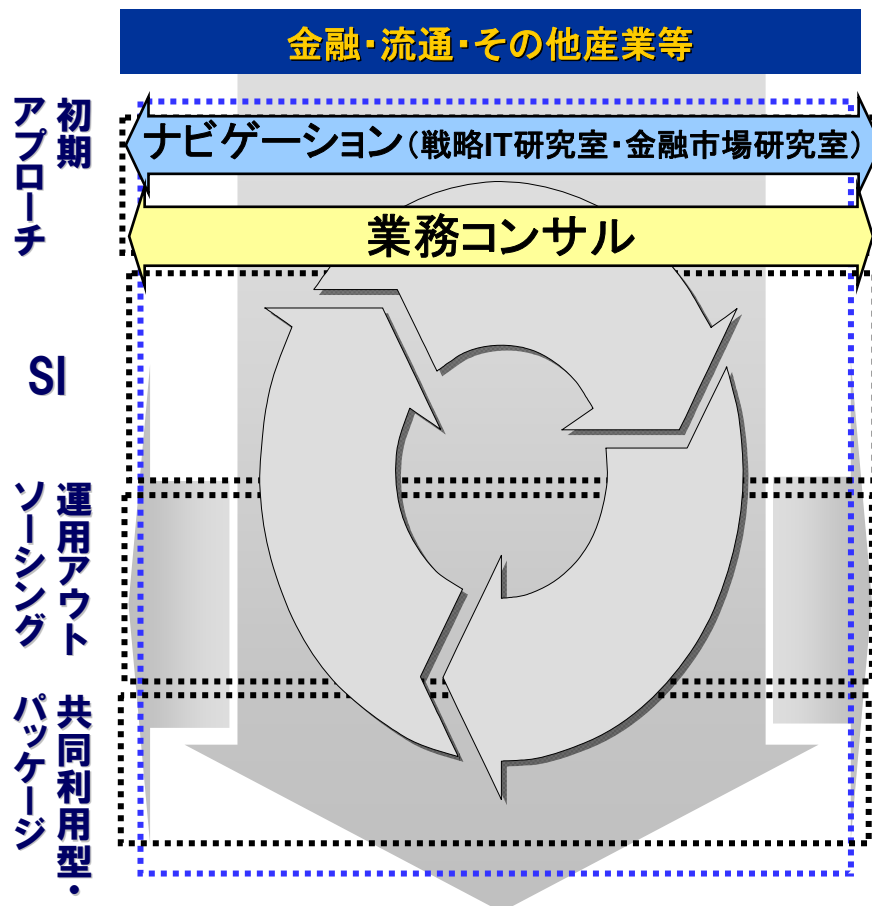
今期のトップライン予想



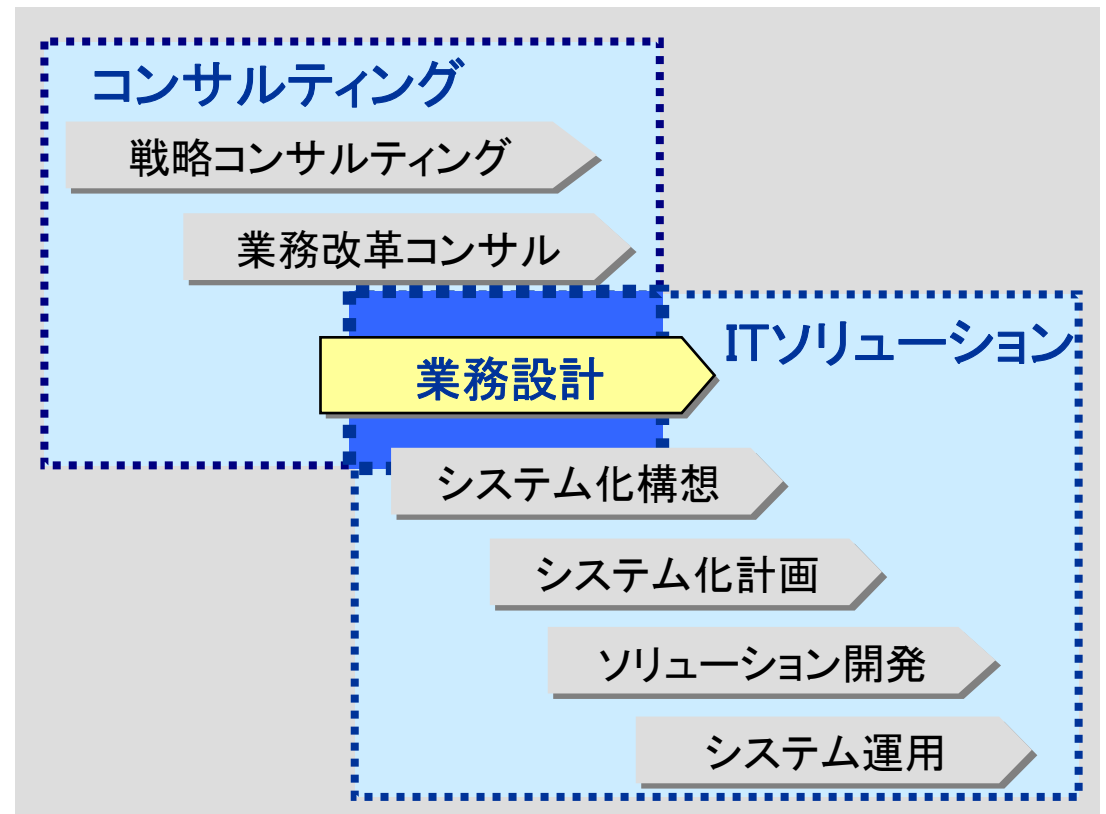
(注) 顧客の業種組換え影響分を差し引くと実質的に成長

2. 新規顧客開拓:ナビゲーション力と業務コンサル機能を強化

- 情報発信、提言を積極的に行い戦略・業務・ITなどあらゆる側面から解決策を提供し顧客発展に寄与する



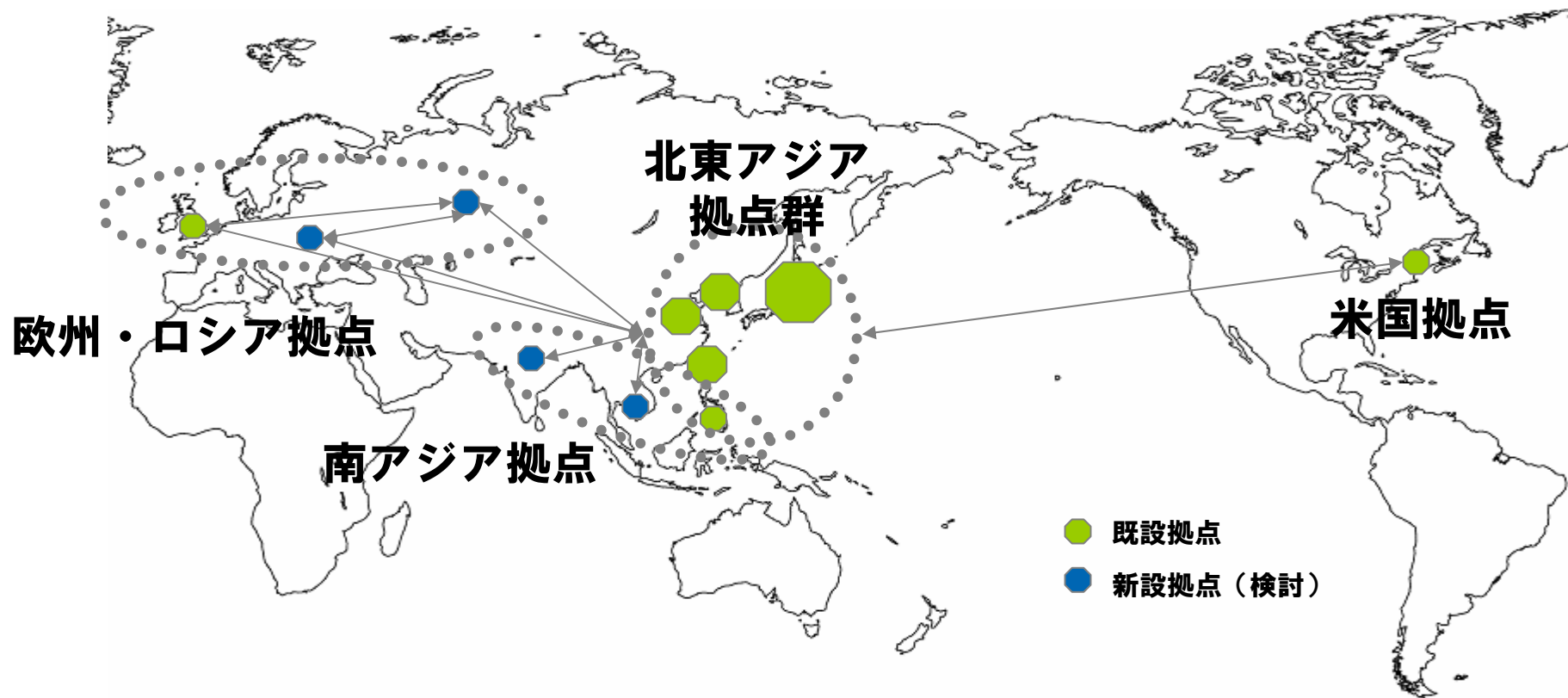
業務コンサルの位置づけ



3. アジアビジネス ～コンサルティング事業

➤ 日本・アジア顧客向けのクロスボーダー型コンサルの強化

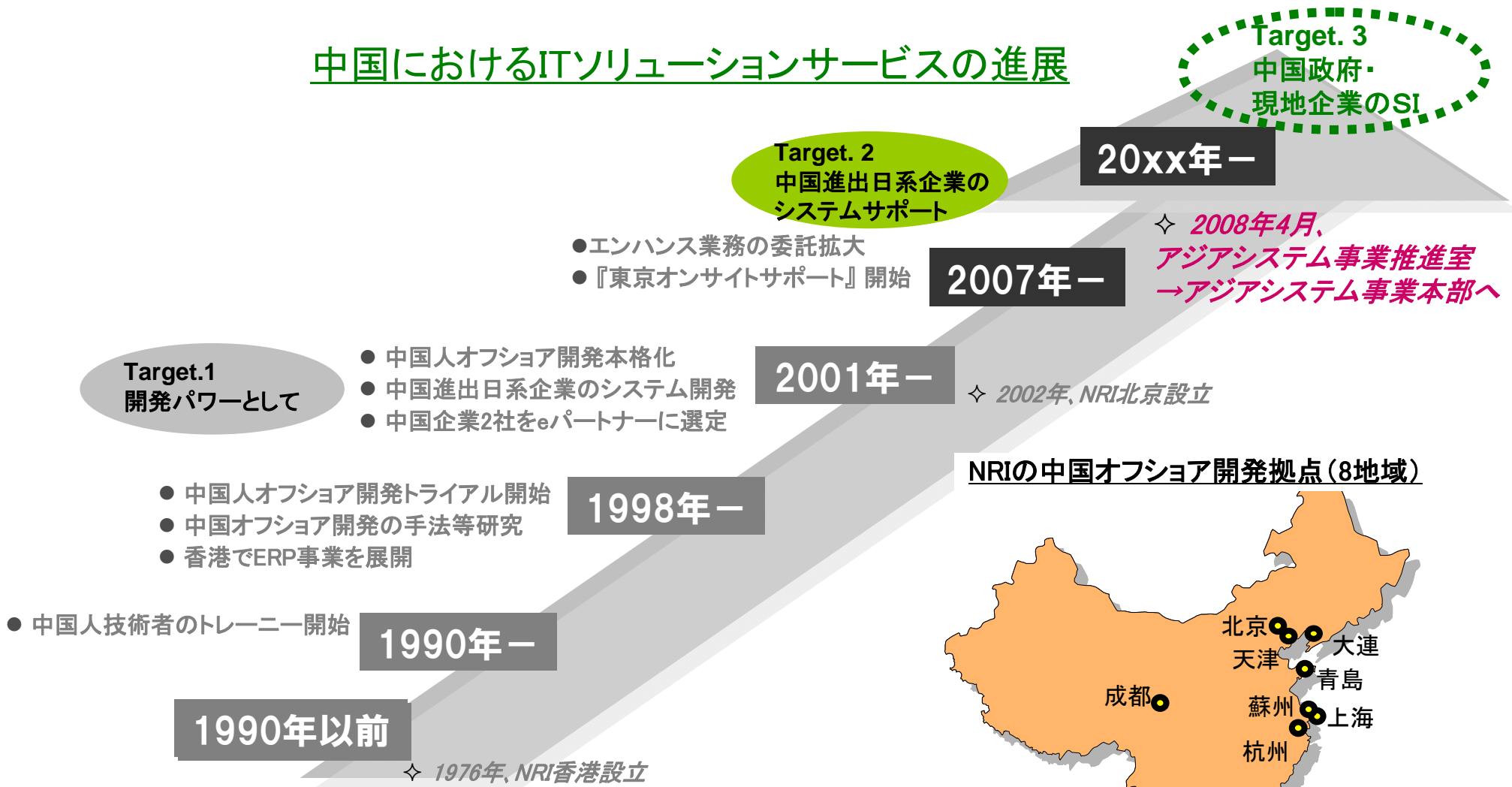
- 新興国へのさらなるネットワークの拡大を目指し、ロシア、インド、ベトナム等への新拠点の検討を行う



3. アジアビジネス ～ITソリューション事業

➤ アジアシステム事業推進室を事業本部へ格上げし人員強化

中国におけるITソリューションサービスの進展



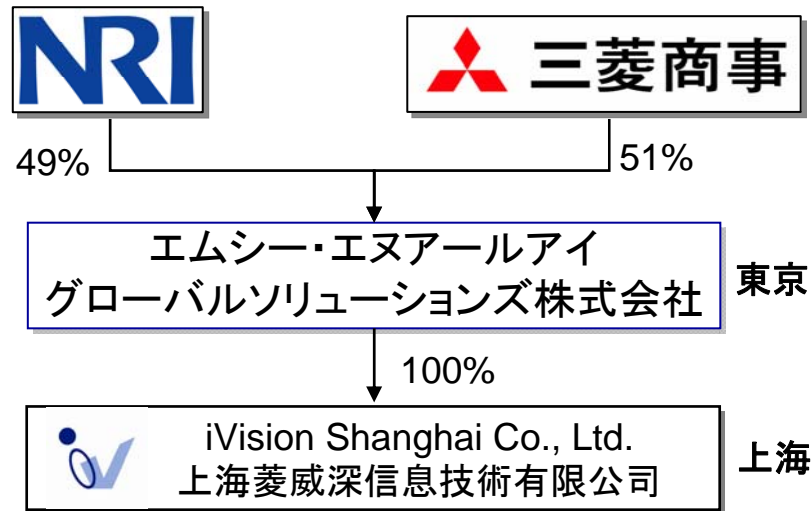
NRIの中国オフショア開発拠点(8地域)



3. アジアビジネス ～ITソリューション事業

➤ 三菱商事と共同で中国における事業展開を進めることで合意

共同事業のスキーム

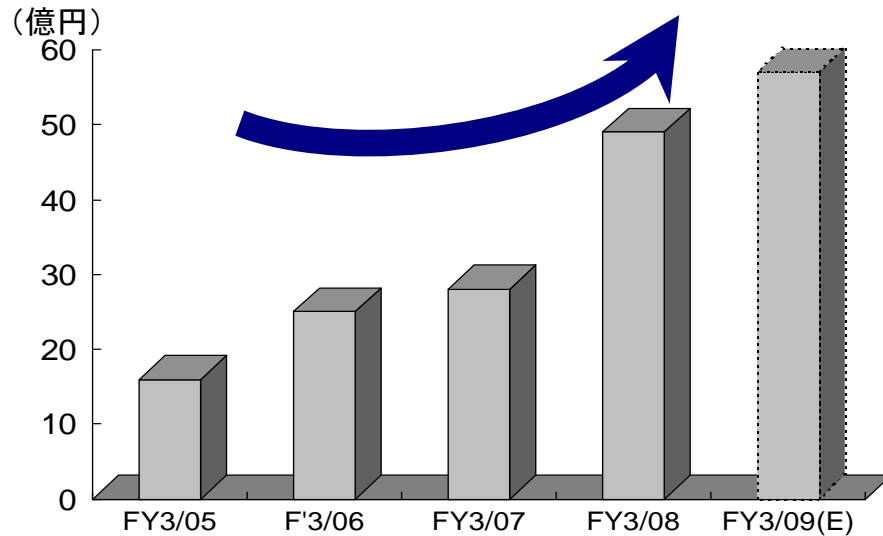


2008年4月22日 日本経済新聞

中国・アジアの日系企業へ
ERP,SCM等システムソリューションを提供

3. 研究開発

➤ 成長領域にフォーカスし研究開発を継続



今期R&Dテーマの一部

- 金融系フロントソリューション
- カード関連ビジネス
- 通信向けソリューション開発
- ヘルスケア分野
- 生産管理、テスト支援手法の研究
- 各分野のナビゲーションのための調査・研究
- ...etc.

短期(1~2年)

中長期3年~

事業本部(現場)
R&D

事業系R&D
『金融』 『非金融』

技術系R&D

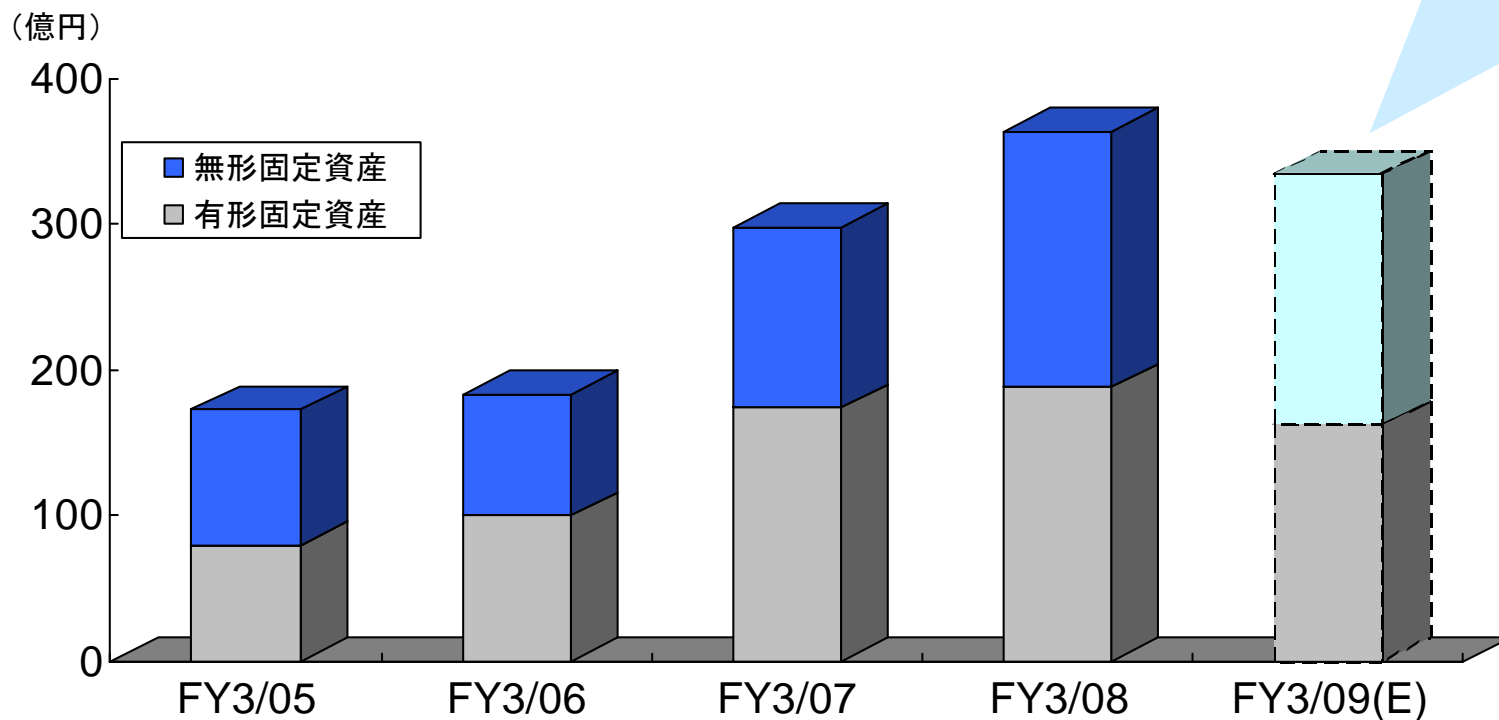
『情報技術分野』 『生産技術分野』

研究系R&D 『未来予測分野』(社会のナビゲーション)

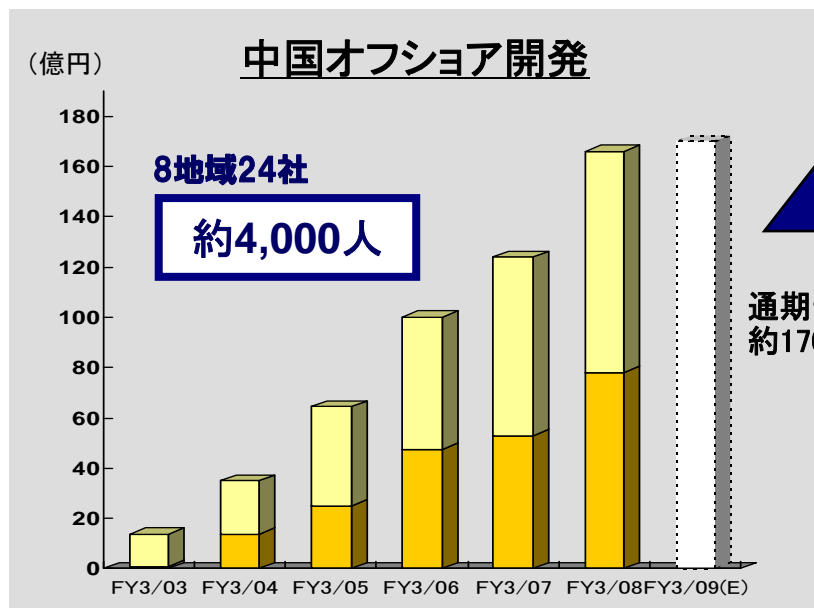
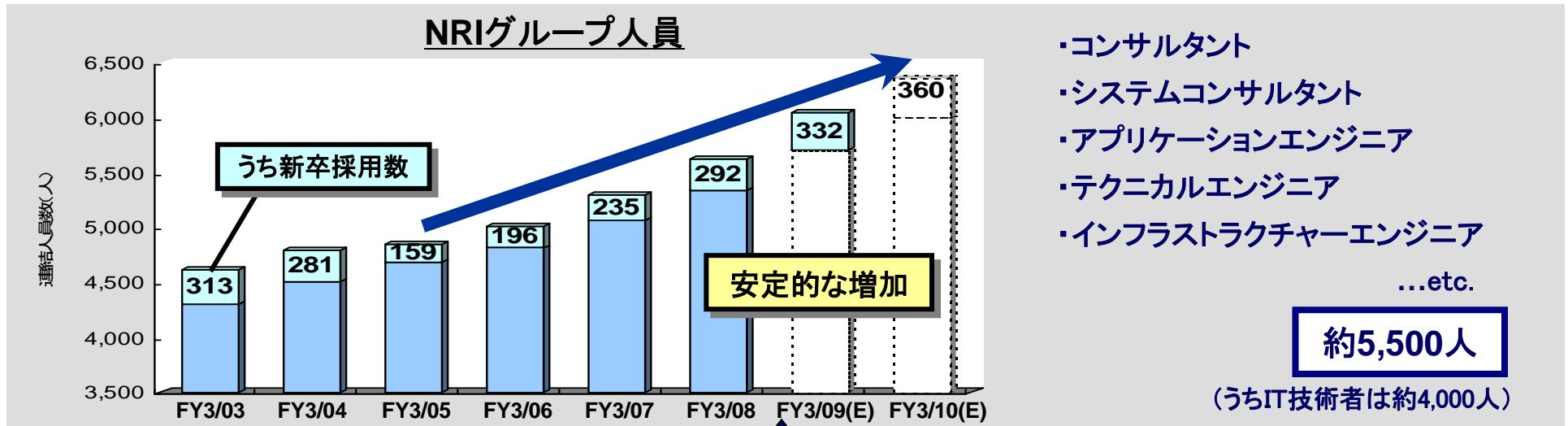
3. 設備投資の方向性

設備投資額の推移

- 共同利用型システムサービスの更新・新規開発
- 運用サービス拡大に伴うハードウェア投資
- …etc.



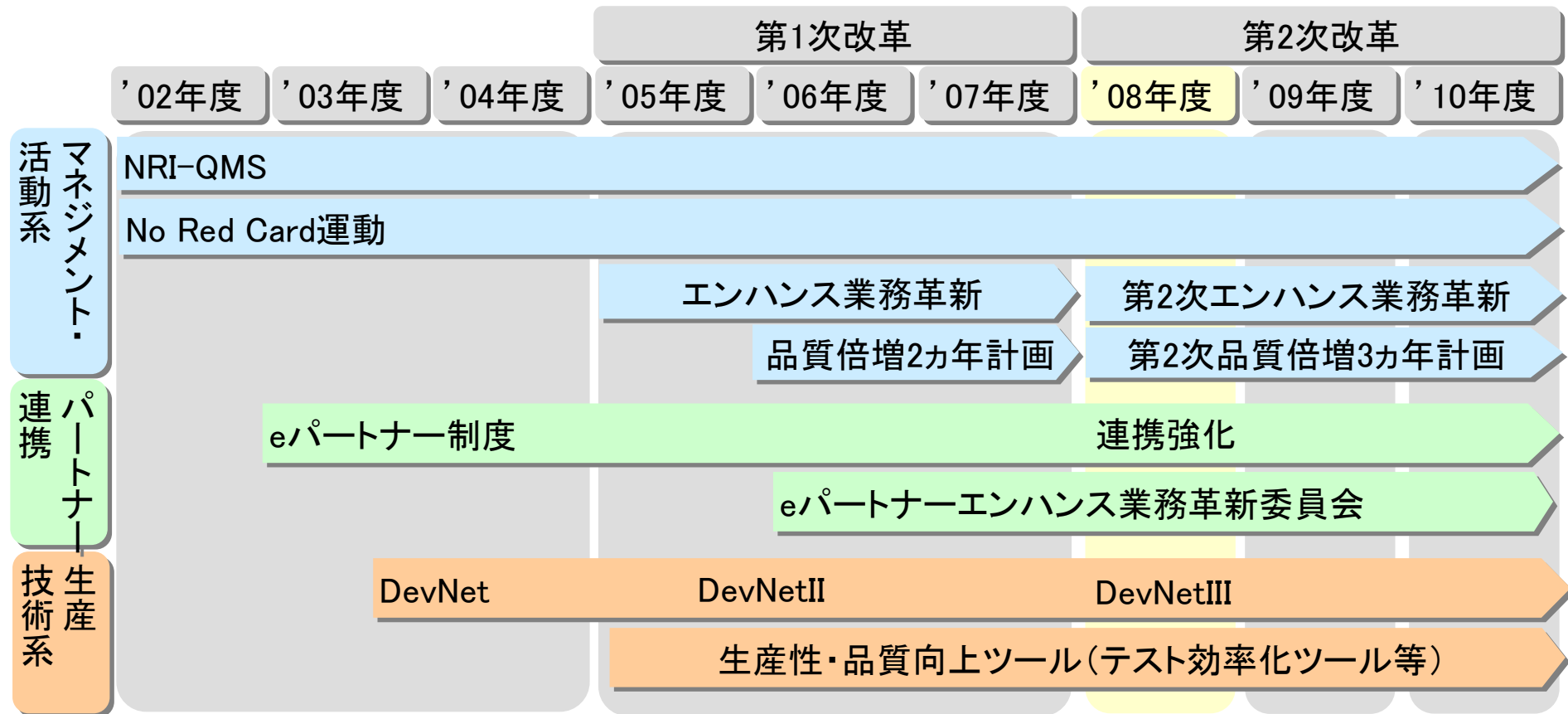
4. 外部戦力の選択的活用～社員+国内・中国協力パートナー



5. プロジェクト監理・品質強化

▶トラブル削減、エンハンスメント業務改革、運用改善等をさらに強化

- 第2次品質倍増3ヵ年計画をスタート、3年間で障害件数半減を目指す
- 生産性向上ツール(テスト効率化ツール&サービス等)の本格展開 等



-
- ・本資料は、2008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. 最近の取組み – 共通ID普及へ向けて組織設立へ

OpenIDファウンデーションジャパン

- 日本国内におけるOpenID技術のさらなる普及を推進するため「OpenIDファウンデーション・ジャパン(仮称)」の設立へ向けて活動を開始
- OpenIDは、2005年に米シックス・アパートで開発された、共通のユーザーIDを複数のウェブサービスで使えるようにする技術
- ユーザはサイトやサービスごとに複数のIDを管理する必要がなくなるメリットがある。事業者側は自社サービスへのユーザー獲得が容易になる

2008年2月29日 日経産業新聞

1. 最近の取組み – 金融商品の営業支援ソリューション提供

ナビフェイス

- 金融機関が個人投資家にポートフォリオを提案する際の営業ソリューション
- 顧客のリスク許容度や投資経験などを入力していき、複数の金融商品を組合わせた最適なポートフォリオ案を作ることができる。銀行などの窓口で、パソコン画面を見ながら顧客と共に投資ポートフォリオの作成などに使う
- ASP型でもサーバ構築方式でも販売する
- 投信窓販売ソリューション「ベストウェイ」などとの連携も計画している

2008年2月22日 日経産業新聞

1. 最近の取組み – 世界初の情報セキュリティ格付会社を共同で設立

アイ・エス・レーティング

- 企業の情報セキュリティーを格付けする会社
- 業種や企業グループを超えた中立的な第三者機関として、国内外から信頼される格付け制度を確立、グローバルスタンダード化を目指す
- 日常の情報管理体制や社員教育、法令順守の状況について聞き取り調査し、「トリプルA」から「B」まで格付けする
- 2008年度は400件の受注、約8億円、2010年度には19億円の売上げを目指す

2008年4月9日 日経産業新聞

1. 最近の取組み – システム障害を半減へ

障害発生率低減活動

- 2010年度末までに情報システムの障害発生率半減を目指す
- 4月から社員が障害の発生原因などを入力・閲覧できるシステムを本格展開し、障害の原因追及や未然防止のための活動を促進
- 障害発生率を抑制していく取組みを通じて、新たな開発案件の生産性と品質の向上に役立てる「PDCAサイクル」についても確立していく
- これまでも積極的に障害発生率の低減活動を展開し、06年度から07年度末までに発生率半減の目処をつけた。今回08年度からさらに半減の目標を設定し取組みに拍車をかける

N R I

システム障害を半減へ

問題点など共有活動加速

野村総合研究所（NRI）は2010年度末までに情報システムの障害発生率半減を目指す。4月から社員が障害の発生原因などを入力・閲覧できるシステムを本格展開し、障害の原因追及や未然防止のための活動を促進。障害情報を全社レベルで共有することも対策意識を浸透させ、生産性や品質、顧客満足度（CS）を高める。

NRIは運用を請け負う情報システムの障害発生を抑制するため、対処後に原因追及会議を招集。議論の中で洗い出した問題点や情報を「障害データベース」という形でデータベース（DB）化している。

DBは06年度から一部の部門で試験的に利用してきたが、このほど全社的な活用を開始。全社員がインターネットを通じて障害の度合いや直接的、根本的な原因などを把握可能になり、担当する開発業務での障害防止につ

なげる。また障害発生傾向分析活動にも着手。DBシステムで収集した情報をベースに、障害発生経緯を3カ月ごとに解析していくという。こうした障害発生率を抑制していく取組みを通じて、新たな開発案件の生産性と品質の向上に役立てる「PDCAサイクル」についても確立していく。「障害発生率の削減」を起点として、「障害対応業務の減少」↓「開発業務時間の増加」↓「新規開発案件の生産性および品質向上」のサイクルを定着させていくという。

NRIでは障害発生率の低減活動をこれまでも積極的に展開。06年度からプロジェクト規模と障害の度合いに応じて対策会議や原因の追及会議を開催してきた。さらに試験運用するDBシステムも効果を上げ、08年3月末までに発生率半減のめどをつけている。今回、08年度からさらに半減の目標を設定し、取組みに拍車をかける。

2008年1月31日 日刊工業新聞

1. 最近の取組み – 働きがいのある会社調査で11～25位にランクイン

働きがいのある会社

- GPTWジャパンの調査。本家米GPTWの調査は米「フォーチュン」誌に掲載され、世界29カ国で実施。リストに選ばれる事が「一流の証し」とされる
- 働きがいのある会社とは、「従業員が会社や経営者、管理者を信頼し、自分の仕事に誇りを持ち、一緒に働いている人達と連帯感を持てる会社」と定義
- 野村総研は調査に参加した94社中、11位～25位にランクインした

11～25位の企業 (50音順) *4-1数字は経営状況

社名	従業員数	女性社員比率	正社員で人数の多い職種	前年売上	従業員の本音コメント
アストラゼネカ	2925人	30.7%	MR(医薬情報担当)	1704億1700万円	全世界の健康増進に貢献している。正当な評価をもらえる。誰にでもチャンスが与えられている。勤務力があり、昇格がある
INAX	5651人	33.3%	---	2777億6200万円	部署を超えても協力したいと思える空気がある。仕事を任せられ、ある程度自由に仕事ができる。若い社員も活躍できる空気がある
インターネットイニシアティブ	642人	19.6%	技術	395億2600万円	自由で平等、社風がとてもフランクで、上司とも気軽に話ができる。やりたいことをやらせてもらえる。正当に評価してもらえる
SAPジャパン	1360人	25.0%	コンサルタント	658億5200万円	会社の成長、個人の成長、英語が奨励し、実感できる。性別や学歴による差別が少ない。学歴に関係なく自由に意見が言える
カゴメ	1798人	23.9%	営業	1742億4900万円	職場と個人の健康、長寿に貢献している企業。やりがいと成長を促す仕組みを創出する機会を与えてもらえる。アットホームな会社
サイバーエージェント	846人	43.3%	営業	417億8600万円	提案の機会が与えられており、仕事で自分らしさが出せる。若手に責任のある仕事を与えられる。失敗してもチャンスが与えられる
東京スター銀行	1287人	36.5%	個人向け営業	737億2600万円	誰にでも平等にチャンスがある。産休、育児休暇、介護休暇など女性に優しい職場。経営者と話す機会が多い
日本イーライリリー	1819人	27.8%	MR(医薬情報担当)	821億8600万円	社員が積極的に発言できる。年齢、性別、人間関係なく、能力で評価される。チャレンジングな機会を与えてくれる
日本オラル	1709人	18.3%	セールスコンサルタント	1007億6700万円	最先端テクノロジーで顧客の経営支援ができる。家庭生活とのバランスを考えると、在宅勤務のシステムがある
野村総合研究所	4407人	14.9%	システムエンジニア	3102億8000万円	社会的に重要な大きい仕事の上流工程に携わることができる。人材のレベルが高く刺激になる。上下関係がなく、自由に意見を言える
ペンチャー・リンク	1030人	41.2%	営業	58億4000万円	正しい発泡は定例への促進と評価をされる。見直し、責任ある業務を任せられる。自身の事と会社の活動を一貫させることができる
マクニカ	1034人	19.8%	営業	1060億4800万円	正義感の強い社員。若いうちから仕事を任せられる。意欲が強い。即座に求めたすべての人が自発的に行動できる職場がある
三井住友銀行	27543人	32.0%	---	2兆6956億6500万円*	自由な発想による仕事が可能で、個人の働き方の会社が多い。上司、先輩が若い。やりがい、自分の業績がちゃんと認められる
良品計画	5655人	67.9%	販売	1382億2100万円	年齢、性別、学歴に関係なく努力して、やる気さえあればステップアップの機会がある。多角的にチャレンジできる部署が豊富
ワークスアプリケーションズ	777人	19.7%	研究開発	129億5500万円	経営者がビジョンを明確にしている。勤務時間や規則、ルールに縛られることがほとんどない。社員がセルフを持って行動している

※4-1数字は経営状況

■調査概要
今回の「働きがいのある会社」はGreat Place to Work Institute JapanがGPTWジャパンが実施。調査に参加した94社へのアンケート結果を基にスコアが算出された。スコアが高い会社を「働きがいのある会社」として発表した。調査対象は調査対象年の上で、従業員500人以上の会社。調査対象へのアンケートは、従業員に送られる。これは、経営者と経営者の交際、仕事や会社に對する誇り、職場の雰囲気など。従業員アンケートの回答者はGPTWジャパンが制作

■調査結果
ほか、経営理念や社内コミュニケーション、社員の能力開発、報酬制度、ワークライフバランス、ダイバーシティなどについて、会社の考えを聞く。もう1つは、従業員向けのアンケート。こちらは、米Great Place to Work Institute, Inc.が発表したGPTWの5段階評価制度との自由回答からなる。内容は、経営者と経営者の交際、仕事や会社に對する誇り、職場の雰囲気など。従業員アンケートの回答者はGPTWジャパンが制作

■調査結果
他に、会社の規模にもよりますが、その数は300～400人。従業員の内訳も、GPTWジャパンと大企業。企業の事業展開も、GPTWジャパンと大企業。会社の組織、成長も伸びている。従業員アンケートの結果は、会社全体の3分の2を占める。従業員アンケートと社内の雰囲気がある。アンケート結果が多い。労働法違反防止がコメントから読み取れる。といった場合は、会社への調査の信頼が高くて、全体のスコアは高く算出される。

日経ビジネス 2008年1月28日号

2. プロジェクト事例

KOKUYO
ひらめき・はかどり・ここちよさ

コクヨ商業(上海)有限公司様

基幹業務及び通販支援システムの開発および運用

3. その他 - 業績予想補足説明資料

■ 売上高3,600億円・営業利益530億円の収支モデル

(億円)

	2008年3月期 (実績)	2009年3月期 (4/24予想)注	前期比	
			増減額	増減率
売上高	3,422	3,600	+177	+5.2%
売上原価	2,385	2,500	+114	+4.8%
うち労務費	528	570	+41	+7.9%
うち外注費	1,185	1,230	+44	+3.7%
うち減価償却費	152	200	+47	+31.4%
売上総利益	1,037	1,100	+62	+6.0%
売上総利益率	30.3%	30.6%	+0.2P	
販管費	510	570	+59	+11.6%
営業利益	526	530	+3	+0.6%
営業利益率	15.4%	14.7%	△0.7P	

(注) 収支モデル作成のための連結想定値

3. その他 - ブランディング活動

フォーラム開催



NRI新春フォーラム2008[東京](2008年1月30日開催)
[大阪](2008年1月17日開催)

イベントへの出展



Itpro Expo 2008 [東京](2008年1月30日～2月1日)

出版物

～引き続き、活動中！～



2008年1月以降に出版された本