
1. 2009年3月期第2四半期決算について

2. 2009年3月期業績見通し

3. 2009年3月期重点施策の進捗

4. 中長期に向けて

2009年3月期の重点施策の進捗 - 上期を振り返って

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

- ✓ 証券業から保険業、その他産業等へのシフト

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

- ✓ 全社的RM活動により大型顧客の獲得
- ✓ コンサル・シスコンのアプローチ対象を拡大

3. 新規事業開発： アジア・基盤・ヘルスケア分野等

- ✓ VISION2015実現に向けた委員会活動
- ✓ Perma Document, Daybreak/PL etc.のサービス開始
- ✓ 中国システム開発事業で三菱商事と提携
- ✓ モスクワにコンサルティング拠点設立予定

厳しい事業環境への対応

4. 外部戦力の選択的活用

- ✓ 外部委託費の変動費化に向けた管理強化

5. プロジェクト監理、品質強化

- ✓ プロジェクト管理の徹底(基本動作)による
予期せぬ赤字プロジェクトはなし
- ✓ 第二次品質倍増計画が順調に推移

2009年3月期 下期の重点施策

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. コスト構造の見直し(協力会社、販管費)

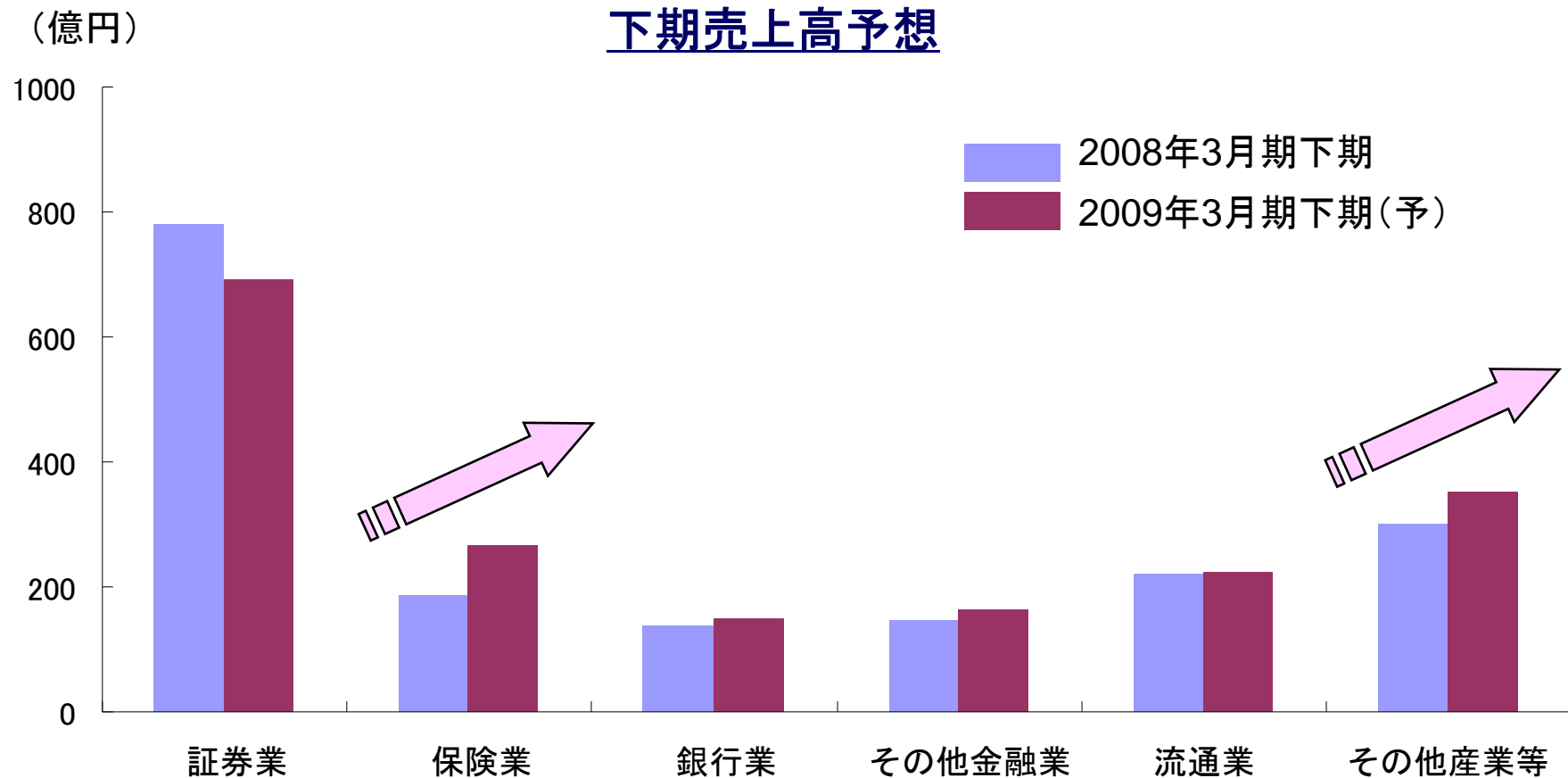
5. プロジェクト監理、品質強化

**持続的成長
中長期の仕込み**

リソースシフトによるトップラインの拡大

➤ 保険やその他産業等での売上増をめざす

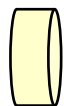
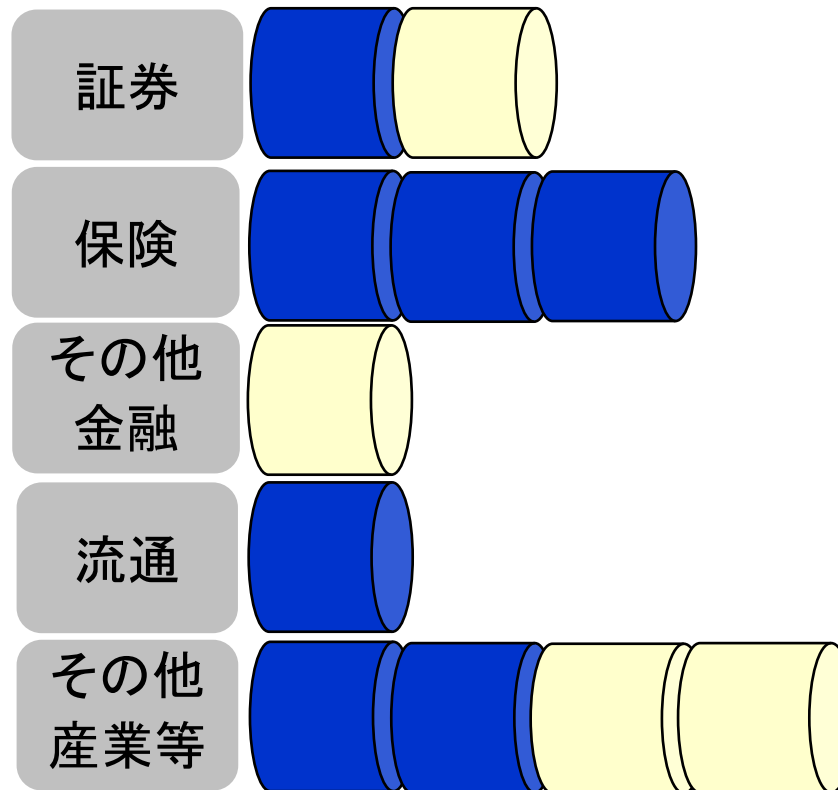
■ 下期前年同期比4.3%の増収見通し(通期前年比2.3%増の見通し)



下期の大型システム開発プロジェクト案件

➤ 大型案件の確実な受注と遂行をめざす

<大型プロジェクトの受注見通し>



新規顧客

(取引が急拡大した顧客を含む)

(注意) グラフはイメージを表したもの

コスト構造の見直し 外部委託費の一層の変動費化を推進 (4-1)

システムのエnhance・運用サービスでのコストコントロール強化

外注費率増加の要因

- 事業ポートフォリオ構造のシフトに伴い
新規分野のSI案件が拡大
(新規顧客、新規業務)
- 社員・パートナーのリソースシフトによる
生産性ダウン
- 新規アウトソース案件の稼動初期
における要員増

施策

- 早期投入・早期立ち上げ
- 社員・パートナーの役割分担の見直し
- パートナーとの協力により、
リソースシフト時の効率性向上

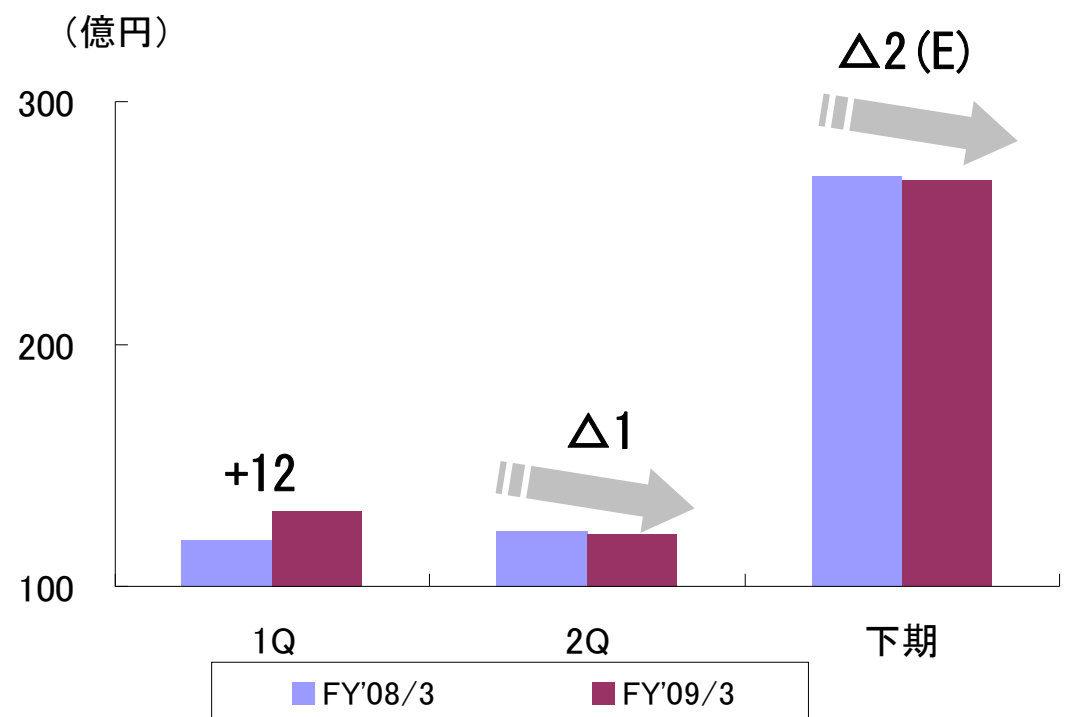
コスト構造の見直し 販管費の削減 (4-2)

➤ 2Qから販管費抑制が実を結び始める。下期は前年同期比減を目指す

施策

- 管理業務を減らし生産を増やし、営業を効率化
- 経費はより効率化の工夫
- 「人材育成」は伸ばす
- 「R&D」は質重視しながら精査、前期比増額
(前期比+3億円、予想差△5億円)

販管費前年同期比比較



プロジェクト監理、品質強化 (5)

➤ 内部環境改善は順調に推移

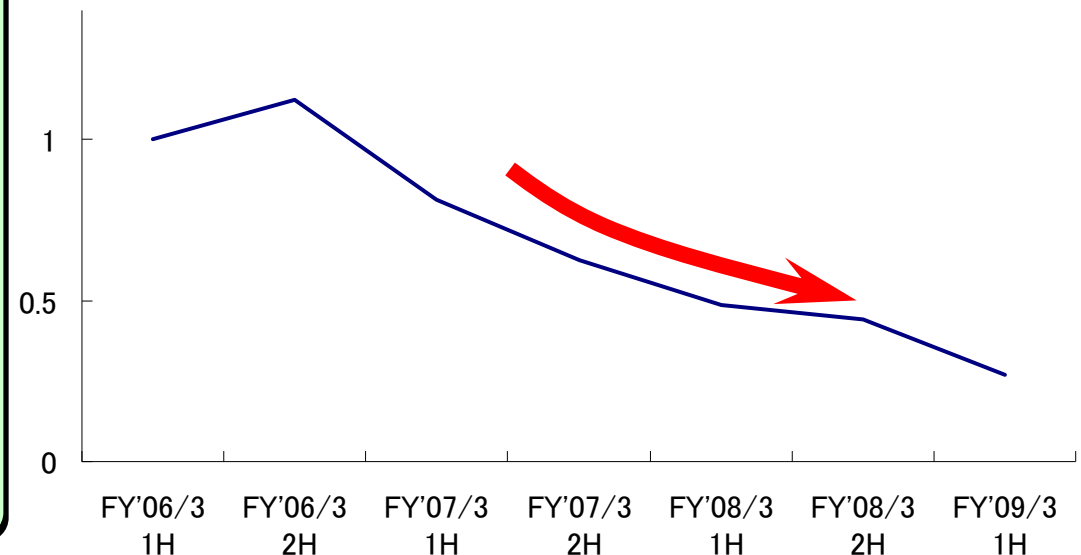
下期は新規分野で大型の開発案件を複数予定。注意深くプロジェクト遂行

施策

- エンハンスメント革新
- トラブル削減
- ワークスタイル革新
- 間接業務改革 etc.

システム障害発生件数(指数)の推移

(障害件数指数)



1. 2009年3月期第2四半期決算について

2. 2009年3月期業績見通し

3. 2009年3月期重点施策の進捗

4. 中長期に向けて

景気変動と当社の対応、業績へのインパクト

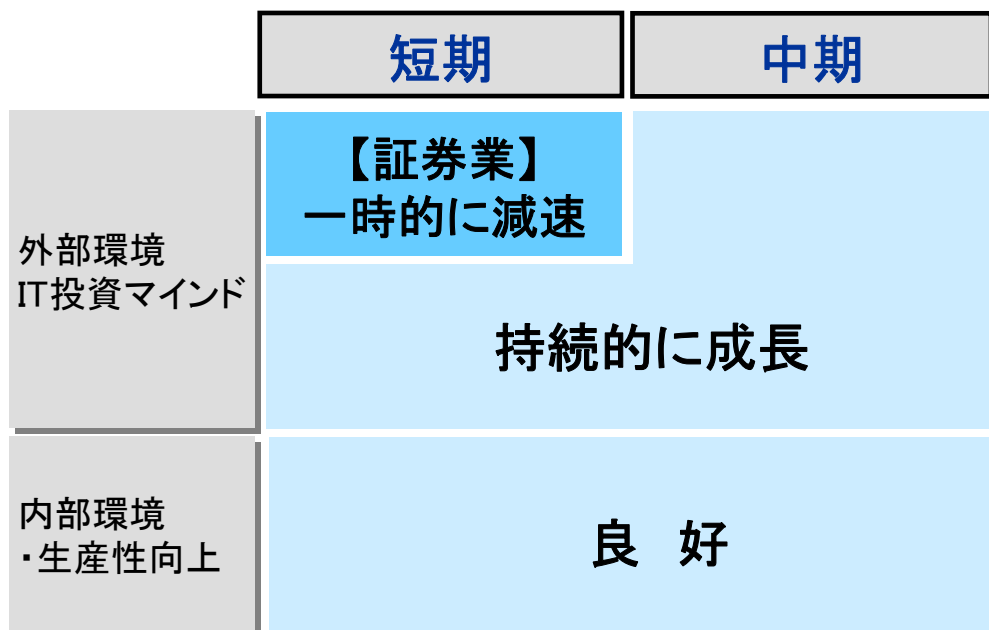
	好況期＝収穫期	不況期＝仕込み期
顧客企業の動き	<ul style="list-style-type: none"> ■ IT投資ニーズ拡大 ■ 自社IT資産拡大 	<ul style="list-style-type: none"> ■ 不要不急のテーマの凍結 ■ IT資産を外部化
当社の対応	<ul style="list-style-type: none"> ■ 既存顧客に人的リソース集中 ■ 顧客開拓をスローダウン ■ 新規事業開発をスローダウン 	<ul style="list-style-type: none"> ■ 新規大型顧客に人的リソースをシフト ■ 新分野へのチャレンジ拡大 ■ ASP(企画事業)の開発
当社の業績へのインパクト	<ul style="list-style-type: none"> ■ 営業利益率の向上 ■ 従量制サービス収入の拡大 ■ 既存顧客への依存度拡大 	<ul style="list-style-type: none"> ■ 営業利益率の一時的低下 ■ ソフト資産(ASP)の積み上げ ■ ASPの競争力&シェア向上 ■ 顧客ポートフォリオの充実

経営環境認識

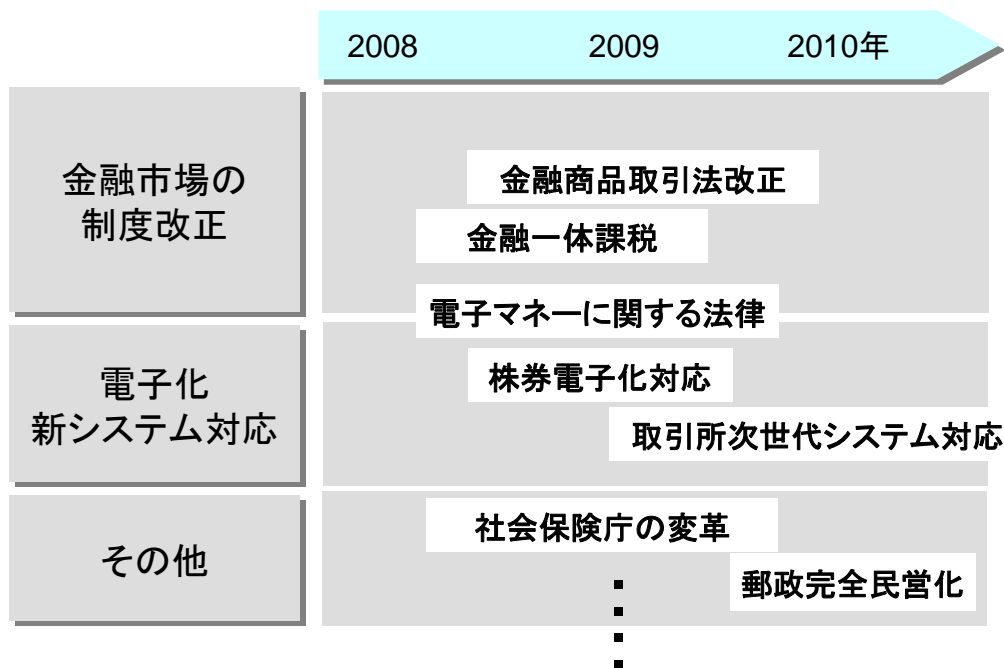
➤ 中期的には金融業のIT装置産業化は一層進展すると見込む

- 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

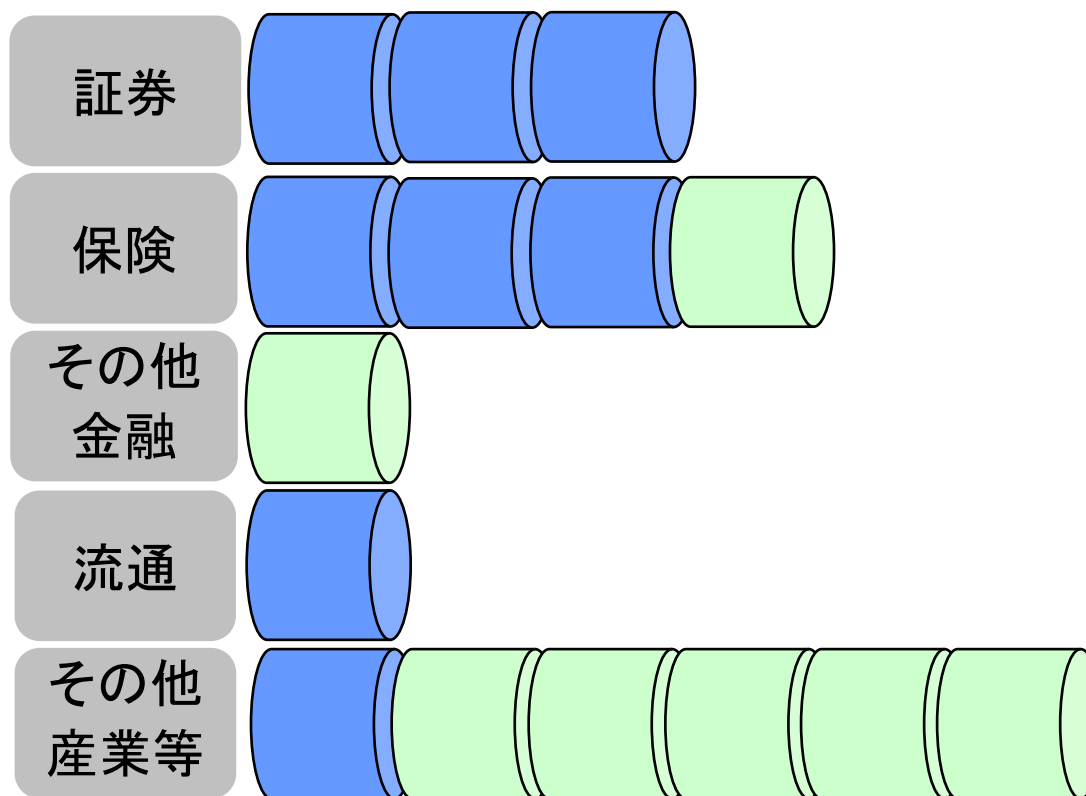


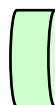
(注)見込みであり未確定な事項を含む

V2015に向けて中長期の仕込を ～顧客創造に向けた活動

➤大型案件の確実な受注と遂行をめざす

＜来期に期待される大型プロジェクトの案件＞



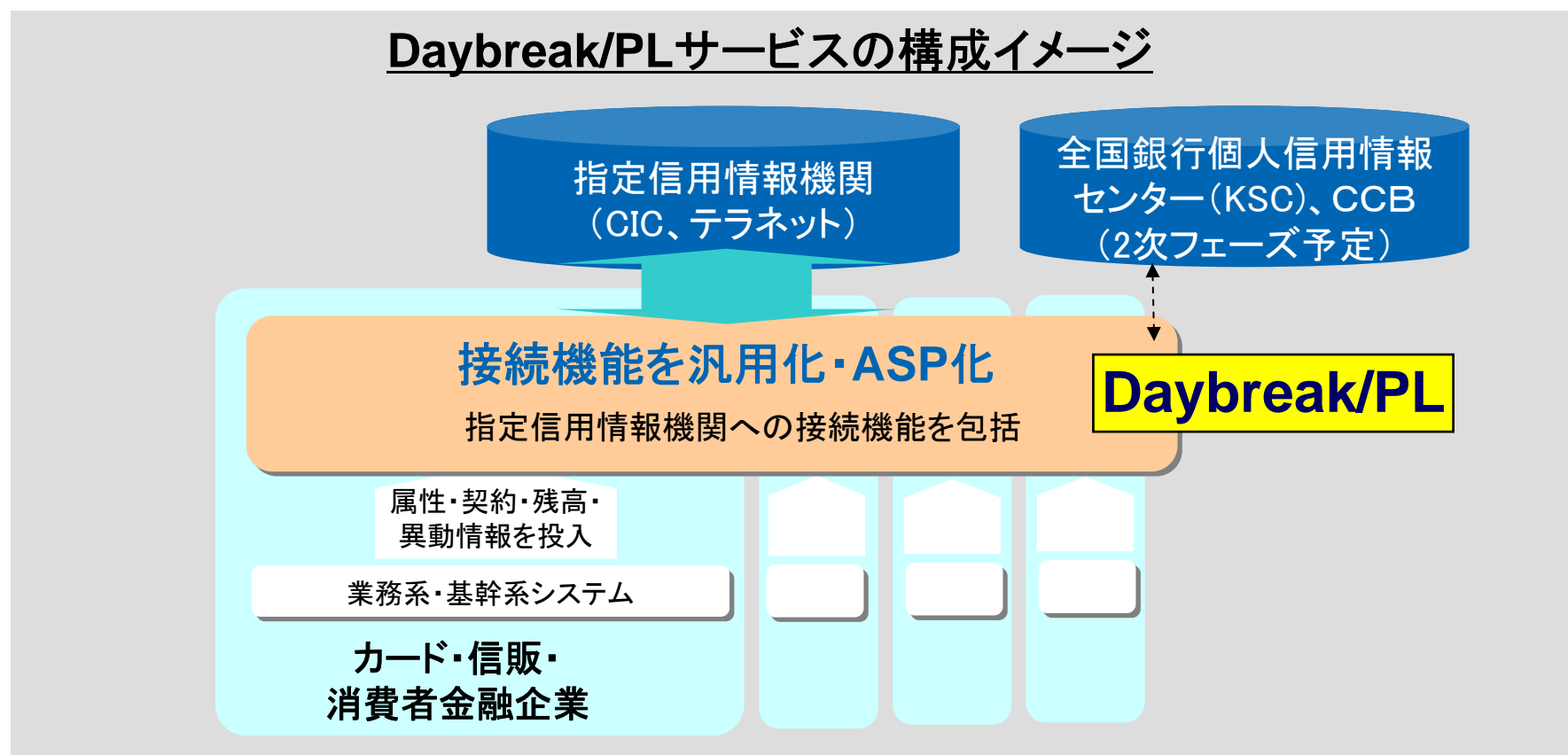
 新規顧客
(取引が急拡大した顧客を含む)

(注意) グラフはイメージを表したもの

V2015に向けて中長期の仕込を ～新規事業開発

■ノンバンク分野での取り組み例 Daybreak/PL

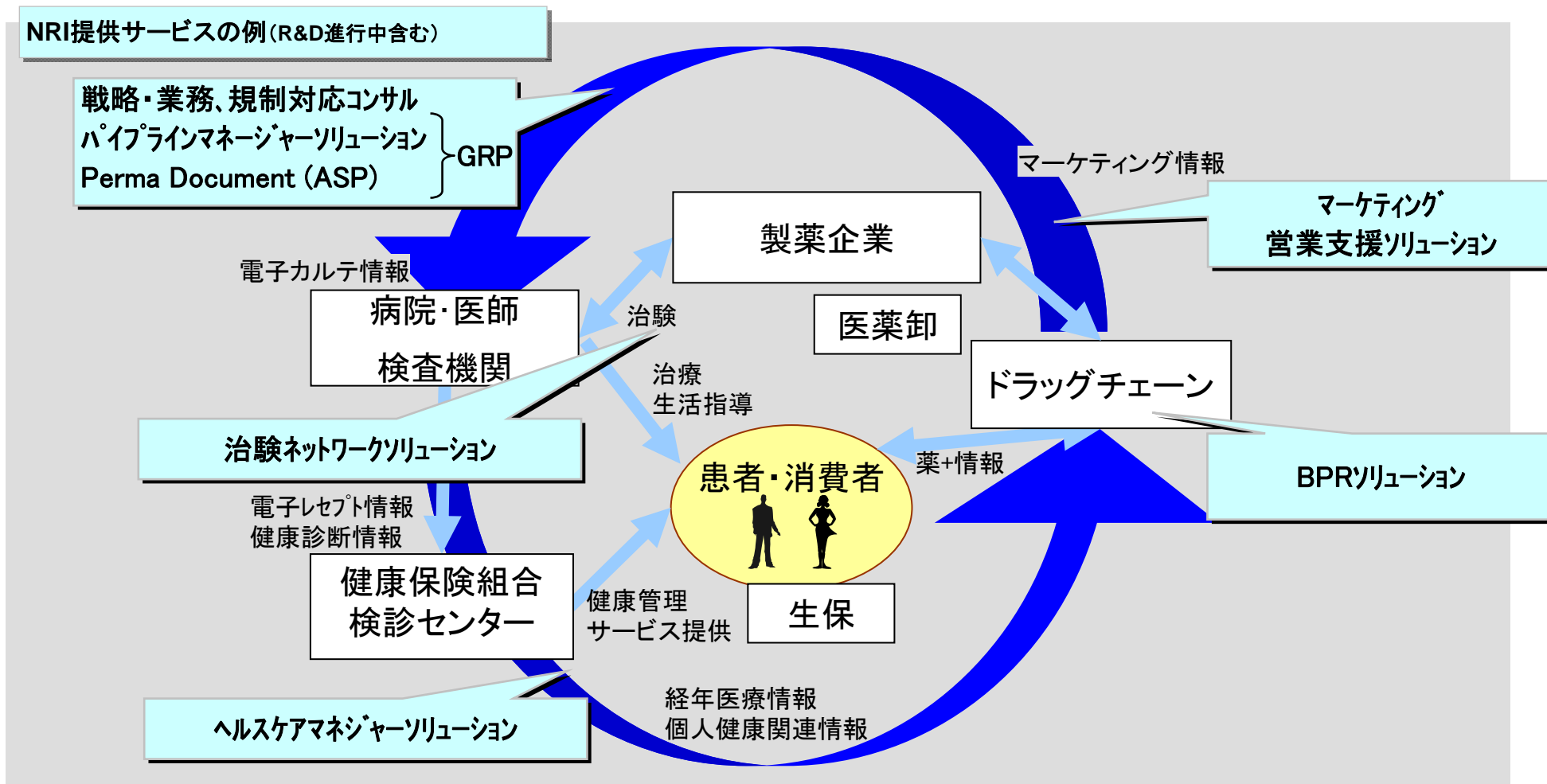
- 貸金業法の改正に対応した指定信用情報機関への接続サービス(ASPサービス)
- 9月末時点、大手カード・信販会社、大手消費者金融会社等12社へ内定拡大



V2015に向けて中長期の仕込を ～市場横断的ビジネスプラットフォームの提供へ

■ヘルスケア分野での取り組み例

- 業務革新、リードタイム短縮、顧客満足向上にむけ、業界内の企業連携サービスを検討



V2015に向けて中長期の仕込を ～グローバルへの取組み

■流通分野での取り組み例

- セブン-イレブンと共に海外事業拡大へ

中国



米国

北京でのシステム構築・アウトソーシングを実施中
上海等他地域に向けた北京システムの横展開に着手

業務改革への参画から
システム構築・アウトソーシングへ

セブン-イレブンの動向

～中国～

- ‘08年9月末現在 68店舗(北京市内)
- ・北京市を中心として今後本格的FC展開
 - ・「セブン-イレブン中国」を設立し他地域展開の準備
 - 上海のエリアライセンスによる店舗展開の準備

～米国～

- ‘08年9月末現在 6,262店舗
- ・出店加速(新規出店・統廃合)や更なるFC化の促進
 - ・地域限定商品の開発等により既存店舗の活性化

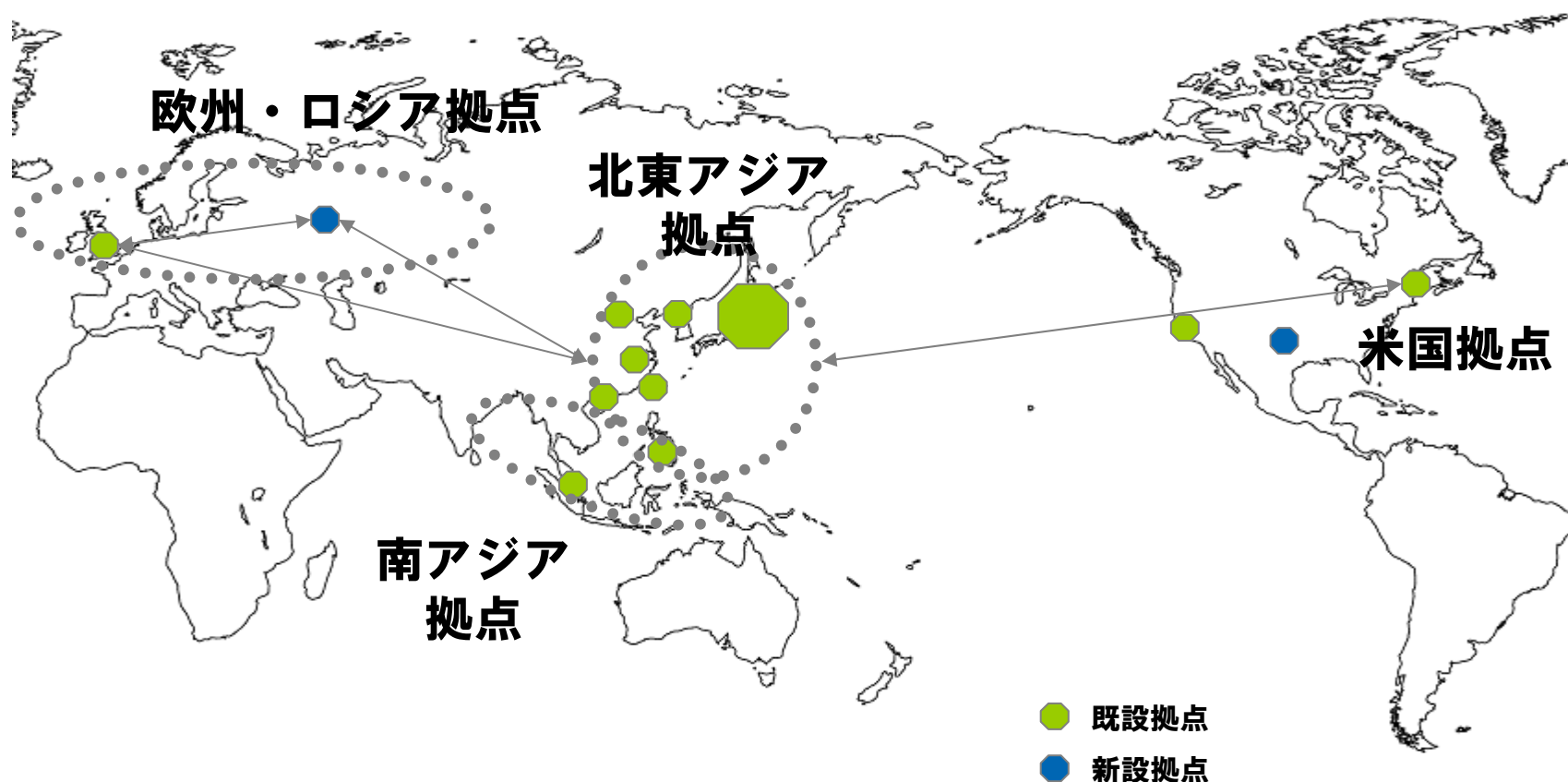
～海外全体～

- ・セブン-イレブン・ジャパンの情報システム、物流システム、商品開発などに係わるノウハウの提供を積極化し、その他の国や地域における新たな店舗展開も随時検討

(出所)セブン&アイ・ホールディングスの動向は同社HP等よりNRI作成

V2015に向けて中長期の仕込を ～グローバルへの取組み

- NRIアメリカダラスオフィスを8月1日に開設。米国の物流及び流通業界向けのコンサルティングサービス・ITソリューションサービスを展開していく予定
- モスクワ支店11月開設予定。ロシアでのコンサルティングニーズ拡大に対応



V2015に向けて中長期の仕込を ～社内での理解促進

■ 様々なVision2015の普及・定着活動を実施

● NRIInnovationロゴデザイン



-
- ・本資料は、2009年3月期第2四半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。