

# 2009年3月期第2四半期決算 および 通期業績見通し

2008年10月24日

代表取締役会長兼社長

**藤沼 彰久**



# 目次

---

**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**

# 連結決算ハイライト <第2四半期累計>

## ■ 前年同期との比較

(百万円)

	2008年3月期 2Q累計(4~9月)	2009年3月期 2Q累計(4~9月)	増減額	増減率
売上高	165,145	165,285	+139	+0.1%
営業利益	27,414	23,718	△3,696	△13.5%
営業利益率	16.6%	14.4%	△2.3P	
経常利益	29,342	25,073	△4,269	△14.6%
四半期純利益	18,337	14,232	△4,104	△22.4%
1株当たり四半期純利益	¥90.05	¥72.61	△¥17.44	△19.4%
1株当たり配当金 (第2四半期末)	¥24	¥26	+¥2	

# 連結決算ハイライト

## ■ 4月24日発表予想との比較

(百万円)

	2009年3月期 2Q累計(予想)	2009年3月期 2Q累計(実績)	増減額	増減率
売上高	165,000	165,285	+285	+0.2%
営業利益	23,000	23,718	+718	+3.1%
経常利益	24,500	25,073	+573	+2.3%
四半期純利益	14,500	14,232	△267	△1.8%

# 2009年3月期 上期のまとめ

---

## ● 証券業の減収を保険業・その他産業等でカバー

1. 2Q累計売上高、営業利益共に業績予想は達成  
主要顧客向けも売上高は想定の範囲内
2. 証券マーケットの減収を保険業・その他産業等でカバー、  
開発・製品販売の減収を運用サービスでカバー
3. 生産力(プロジェクト管理、品質アップ等)のレベルアップは順調
4. コスト適正化のため外注費と販管費の見える化、削減に着手

# 業種別連結売上高 <第2四半期累計>

(百万円)

	2008年3月期 2Q累計(4~9月)	構成比	2009年3月期 2Q累計(4~9月)	構成比	増減額	増減率
証券業	74,007	44.8%	66,897	40.5%	△7,110	△9.6%
保険業	12,345	7.5%	21,212	12.8%	+8,867	+71.8%
銀行業	11,729	7.1%	12,125	7.3%	+395	+3.4%
その他金融業	12,858	7.8%	14,617	8.8%	+1,758	+13.7%
金融サービス業	110,941	67.2%	114,853	69.5%	+3,911	+3.5%
流通業	22,648	13.7%	21,630	13.1%	△1,017	△4.5%
その他産業等	31,555	19.1%	28,801	17.4%	△2,753	△8.7%
合計	165,145	100.0%	165,285	100.0%	+139	+0.1%
野村ホールディングス	49,092	29.7%	49,034	29.7%	△57	△0.1%
セブン&アイ・ホールディングス	18,223	11.0%	18,914	11.4%	+691	+3.8%

(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 <第2四半期累計>

(百万円)

	2008年3月期 2Q累計(4~9月)	構成比	2009年3月期 2Q累計(4~9月)	構成比	増減額	増減率
コンサルティングサービス	13,778	8.3%	16,706	10.1%	+2,927	+21.2%
開発・製品販売	74,038	44.8%	68,810	41.6%	△5,227	△7.1%
運用サービス	69,059	41.8%	74,089	44.8%	+5,030	+7.3%
商品販売	8,268	5.0%	5,678	3.4%	△2,590	△31.3%
ITソリューションサービス	151,366	91.7%	148,578	89.9%	△2,787	△1.8%
合 計	165,145	100.0%	165,285	100.0%	+139	+0.1%

# 連結P/Lハイライト <第2四半期累計>

(百万円)

	2008年3月期 2Q累計(4~9月)	2009年3月期 2Q累計(4~9月)	増減額	増減率
売上高	165,145	165,285	+139	+0.1%
売上原価	113,565	116,301	+2,736	+2.4%
外注費	57,618	59,191	+1,573	+2.7%
売上総利益	51,579	48,983	△2,596	△5.0%
売上総利益率	31.2%	29.6%	△1.6P	
販管費	24,165	25,264	+1,099	+4.6%
営業利益	27,414	23,718	△3,696	△13.5%
営業利益率	16.6%	14.4%	△2.3P	

# 販管費1Q, 2Q内訳

(百万円)

2009年3月期	1Q (4~6月)		2Q (7~9月)		2Q累計 (4~9月)	
		前年同期比 増減額		前年同期比 増減額		前年同期比 増減額
販管費	13,118	+1,212	12,146	△112	25,264	+1,099
R&D	731	+91	1,117	△304	1,848	△213

# 連結P/Lハイライト <第2四半期累計> 続き

	2008年3月期 2Q累計(4~9月)	2009年3月期 2Q累計(4~9月)	増減額	(百万円) 増減率
<b>営業利益</b>	27,414	23,718	△3,696	△13.5%
<b>営業外損益</b>	1,928	1,354	△573	△29.7%
受取利息	617	544	△72	
受取配当金	1,087	863	△223	
投資事業組合運用損益	108	△51	△159	
<b>経常利益</b>	29,342	25,073	△4,269	△14.6%
<b>特別利益</b>	1,383	-	△1,383	-
投資有価証券売却益	1,371	-	△1,371	
<b>特別損失</b>	-	444	+444	-
投資有価証券評価損	-	92	+92	
リース会計基準の適用に伴う影響額	-	351	+351	
<b>法人税等</b>	12,389	10,395	△1,993	
<b>四半期純利益</b>	18,337	14,232	△4,104	△22.4%

# 連結受注残高

(百万円)

	2007年9月末	2008年9月末	増減額	増減率
コンサルティングサービス	6,094	6,619	+524	+8.6%
開発・製品販売	24,604	32,654	+8,050	+32.7%
運用サービス	63,628	68,252	+4,624	+7.3%
ITソリューションサービス	88,232	100,907	+12,674	+14.4%
合 計	94,327	107,526	+13,199	+14.0%
うち期中分	89,684	105,745	+16,060	+17.9%

---

**1. 2009年3月期第2四半期決算について**

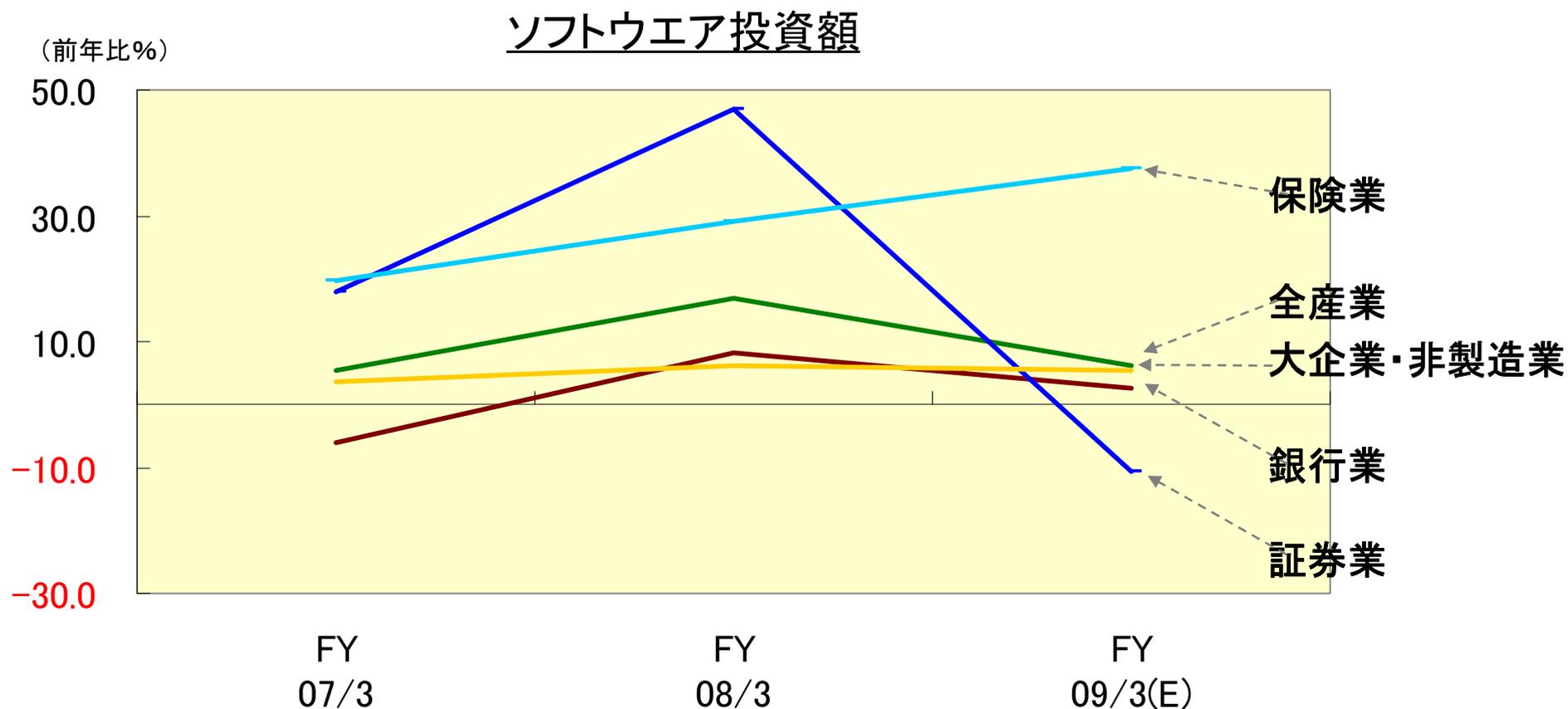
**2. 2009年3月期業績見通し**

**3. 2009年3月期重点施策の進捗**

**4. 中長期に向けて**

# 経営環境認識

- **引き続き保険は好調。証券は先行き不透明な状態が続き、予断を許さない状況は変わっていない**



(出所) 日銀短観(2008年10月1日発表)企業に対するアンケート調査に基づく

# 2009年3月期 通期連結業績予想修正のポイント

---

- **証券業のIT投資マインドは急激に悪化・長期化する**

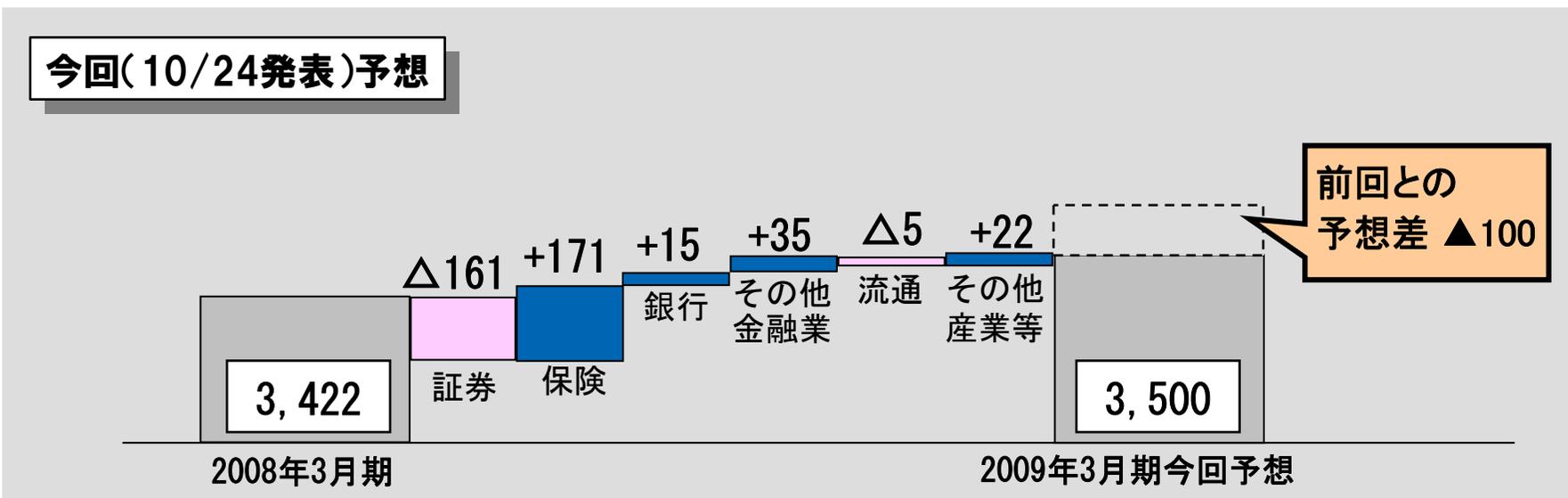
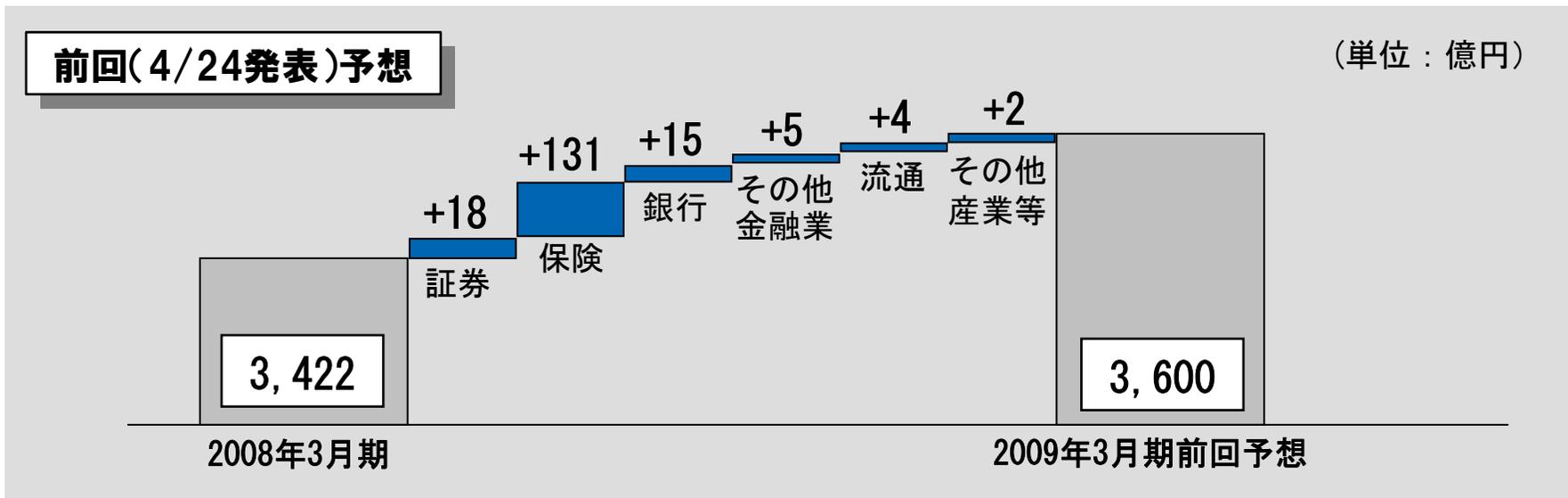
- **欧米を発端とした金融不安の影響による証券業界の環境の悪化に伴い、下期主要顧客を含む証券業向け売上の見通しは不透明さが増す**

# 2009年3月期 通期連結業績予想

(億円)

	2008年3月期 (実績)	2009年3月期 (10/24予想)	前期比		2009年3月期 (4/24予想)	前回予想差
			増減額	増減率		
売上高	3,422	3,500	+77	+2.3%	3,600	△100
営業利益	526	480	△46	△8.9%	530	△50
営業利益率	15.4%	13.7%	△1.7P	-	14.7%	△1.0P
経常利益	555	500	△55	△9.9%	555	△55
当期純利益	281	285	+3	+1.2%	325	△40
1株当たり当期純利益	¥138.52	¥145.40	+¥6.88	+5.0%	¥163.27	△¥17.87

# 通期売上高予想の変化



# 2009年3月期 業種別連結売上予想

(億円)

	2008年3月期 通期(実績)	2009年3月期 (10/24予想)	前期比		2009年3月期 (4/24予想)	前回予想差
			増減額	増減率		
証券業	1,521	1,360	△161	△10.6%	1,540	△180
保険業	308	480	+171	+55.6%	440	+40
銀行業	254	270	+15	+6.0%	270	-
その他金融業	274	310	+35	+12.7%	280	+30
金融サービス業	2,359	2,420	+60	+2.6%	2,530	△110
流通業	445	440	△5	△1.3%	450	△10
その他産業等	617	640	+22	+3.6%	620	+20
合計	3,422	3,500	+77	+2.3%	3,600	△100

# 下期 業種別連結売上予想

(億円)

	2008年3月期 下期(実績)	2009年3月期 下期(10/24予想)	前年同期比		2009年3月期 下期(4/24予想)	前回予想差
			増減額	増減率		
証券業	781	691	△90	△11.6%	850	△158
保険業	185	267	+82	+44.7%	230	+37
銀行業	137	148	+11	+8.2%	150	△1
その他金融業	146	163	+17	+11.9%	150	+13
金融サービス業	1,250	1,271	+21	+1.7%	1,380	△108
流通業	219	223	+4	+2.0%	230	△6
その他産業等	301	351	+50	+16.6%	340	+11
合計	1,771	1,847	+75	+4.3%	1,950	△102

# 2009年3月期 品目別連結売上予想

(億円)

	2008年3月期 (実績)	2009年3月期 (10/24予想)	前期比		2009年3月期 (7/25予想)	前回予想差
			増減額	増減率		
コンサルティングサービス	303	350	+46	+15.4%	330	+20
開発・製品販売	1,501	1,480	△21	△1.4%	1,560	△80
運用サービス	1,408	1,500	+91	+6.5%	1,520	△20
商品販売	209	170	△39	△18.7%	190	△20
ITソリューションサービス	3,119	3,150	+30	+1.0%	3,270	△120
合 計	3,422	3,500	+77	+2.3%	3,600	△100

# 下期 品目別連結売上予想

(億円)

	2008年3月期	2009年3月期	前年同期比		2009年3月期	前回予想差
	下期(実績)	下期(10/24予想)	増減額	増減率	下期(7/25予想)	
コンサルティングサービス	165	182	+17	+10.5%	180	+2
開発・製品販売	761	791	+30	+4.0%	850	△58
運用サービス	718	759	+41	+5.7%	780	△20
商品販売	126	113	△13	△10.5%	140	△26
ITソリューションサービス	1,605	1,664	+58	+3.6%	1,770	△105
合 計	1,771	1,847	+75	+4.3%	1,950	△102

---

**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)

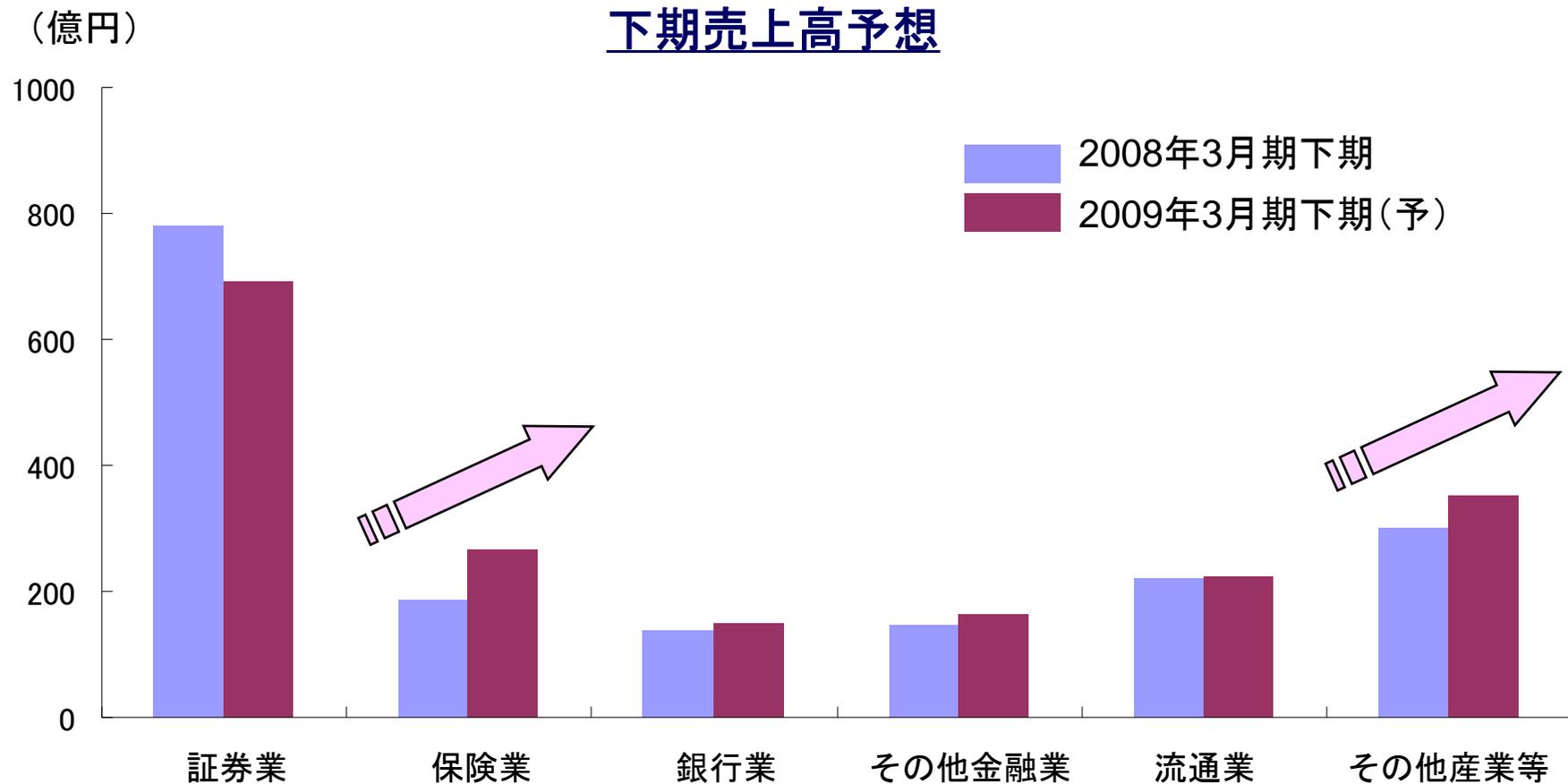
5. プロジェクト監理、品質強化

**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

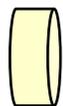
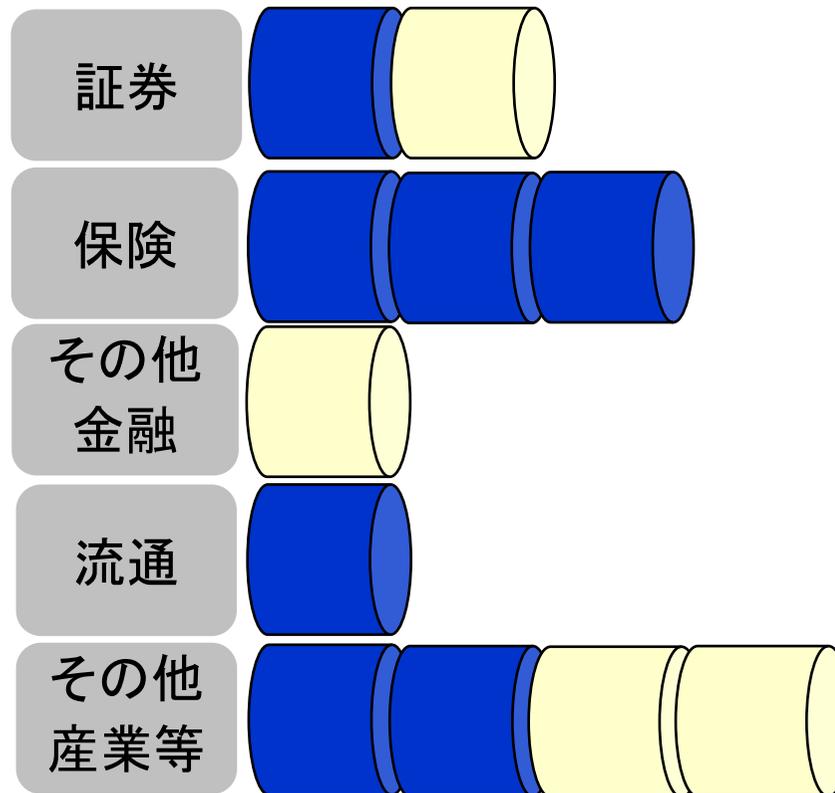
■ 下期前年同期比4.3%の増収見通し(通期前年比2.3%増の見通し)



# 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

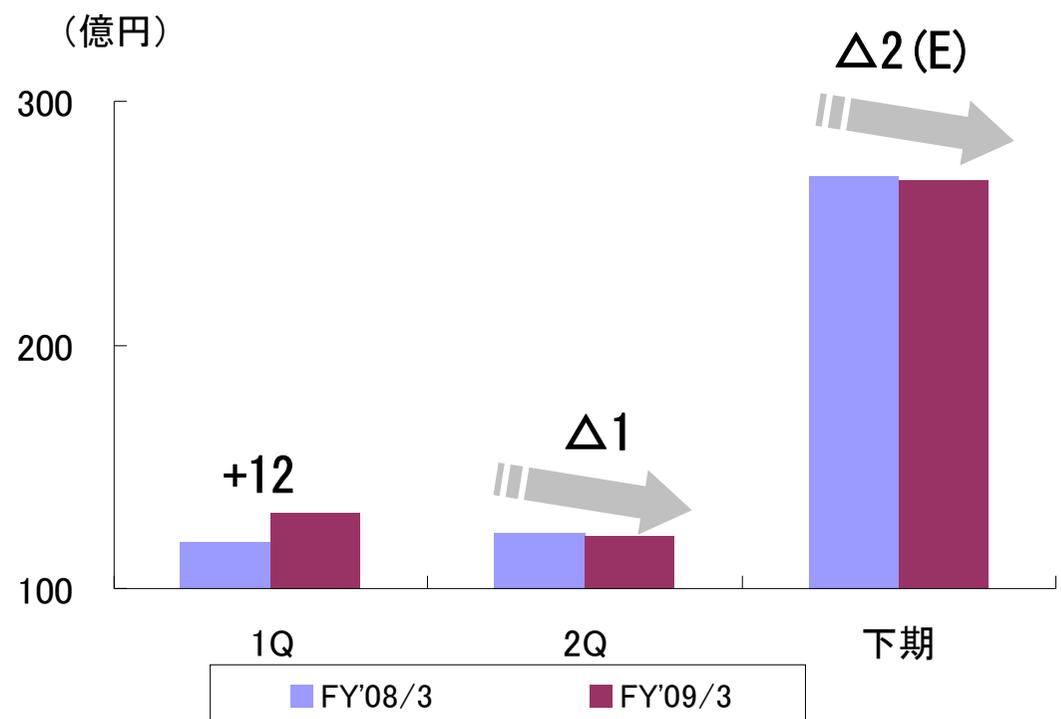
## コスト構造の見直し 販管費の削減(4-2)

➤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

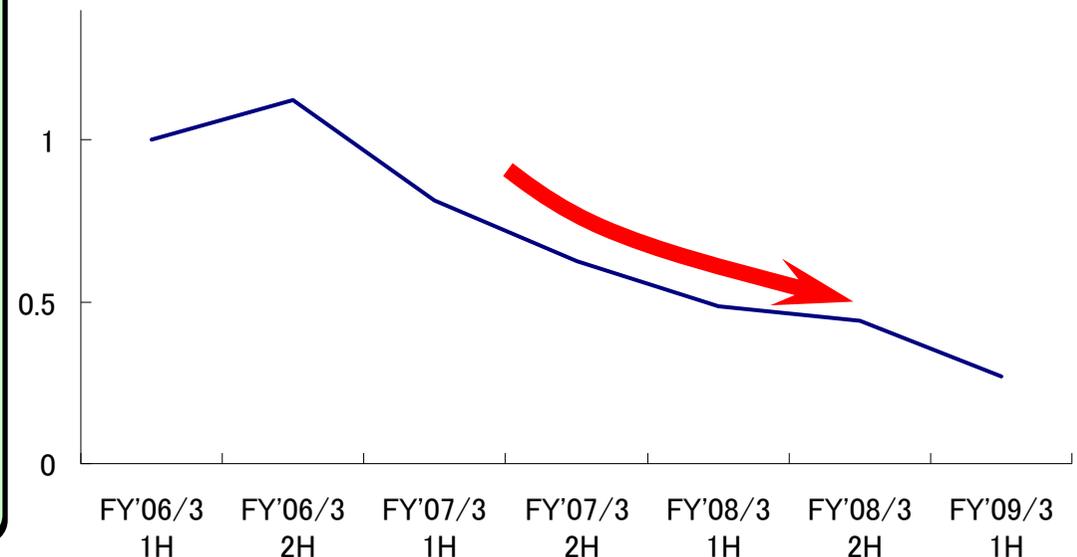
下期は新規分野で大型の開発案件を複数予定。注意深くプロジェクト遂行

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

# 経営環境認識

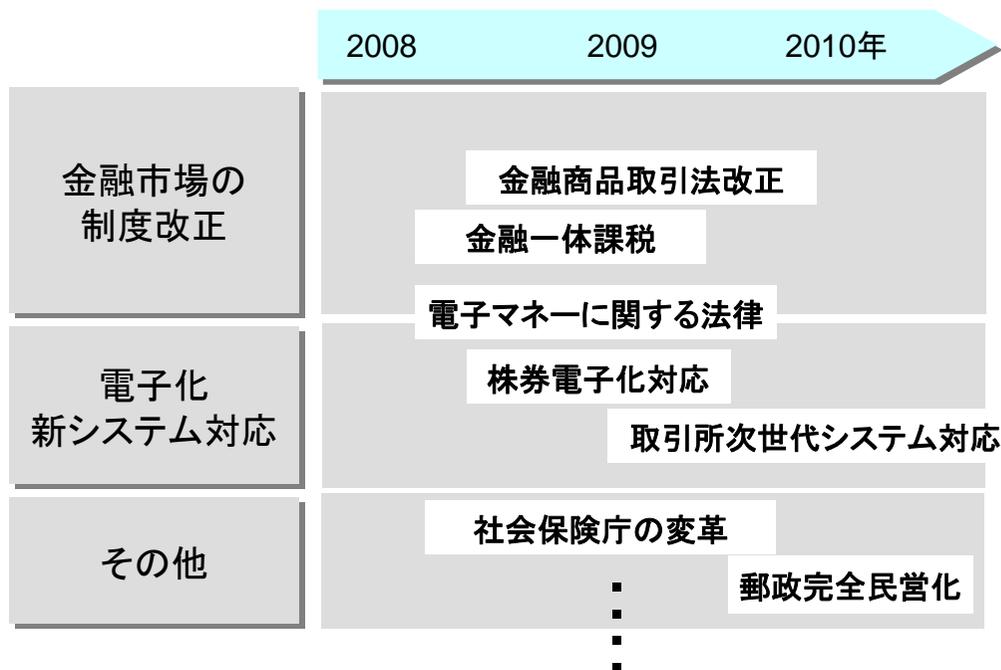
## ➤ 中期的には金融業のIT装置産業化は一層進展すると見込む

- 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

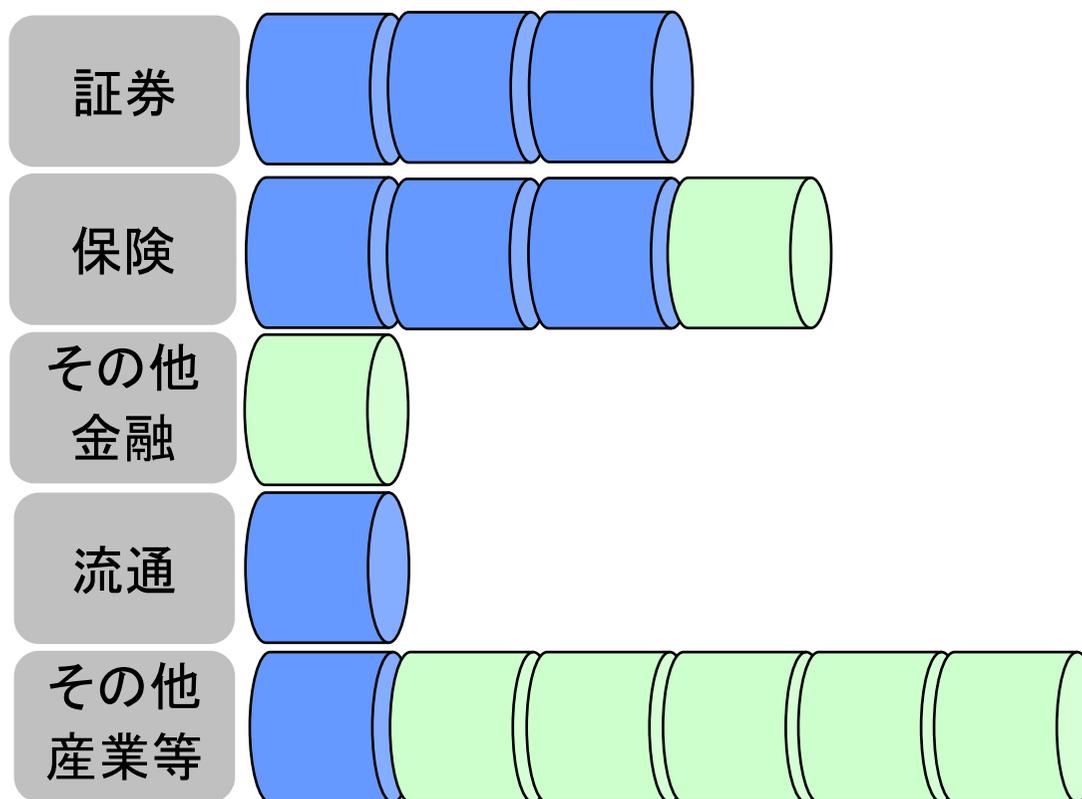


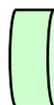
(注)見込みであり未確定な事項を含む

# 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＞



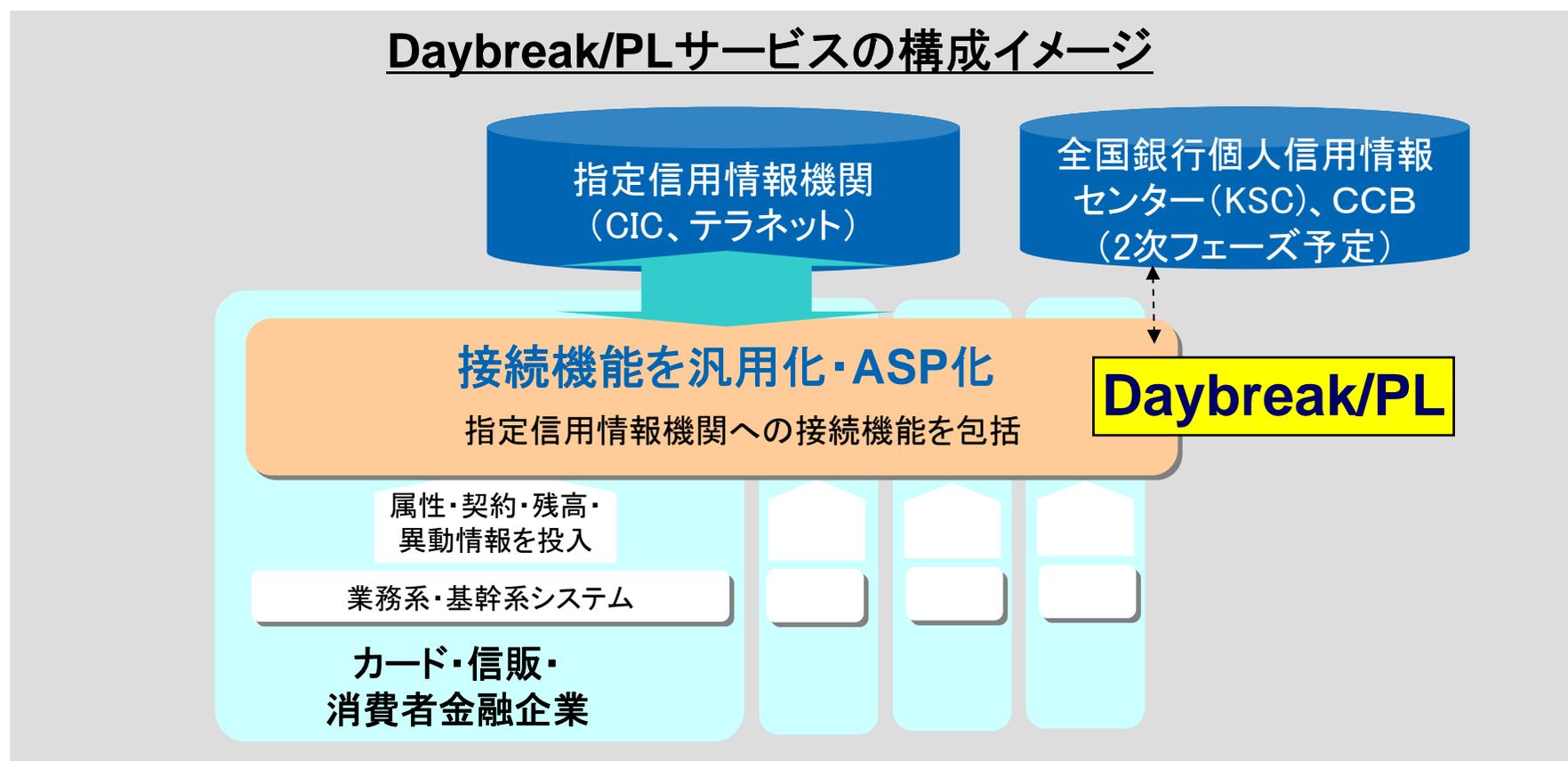
 新規顧客  
(取引が急拡大した顧客を含む)

(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

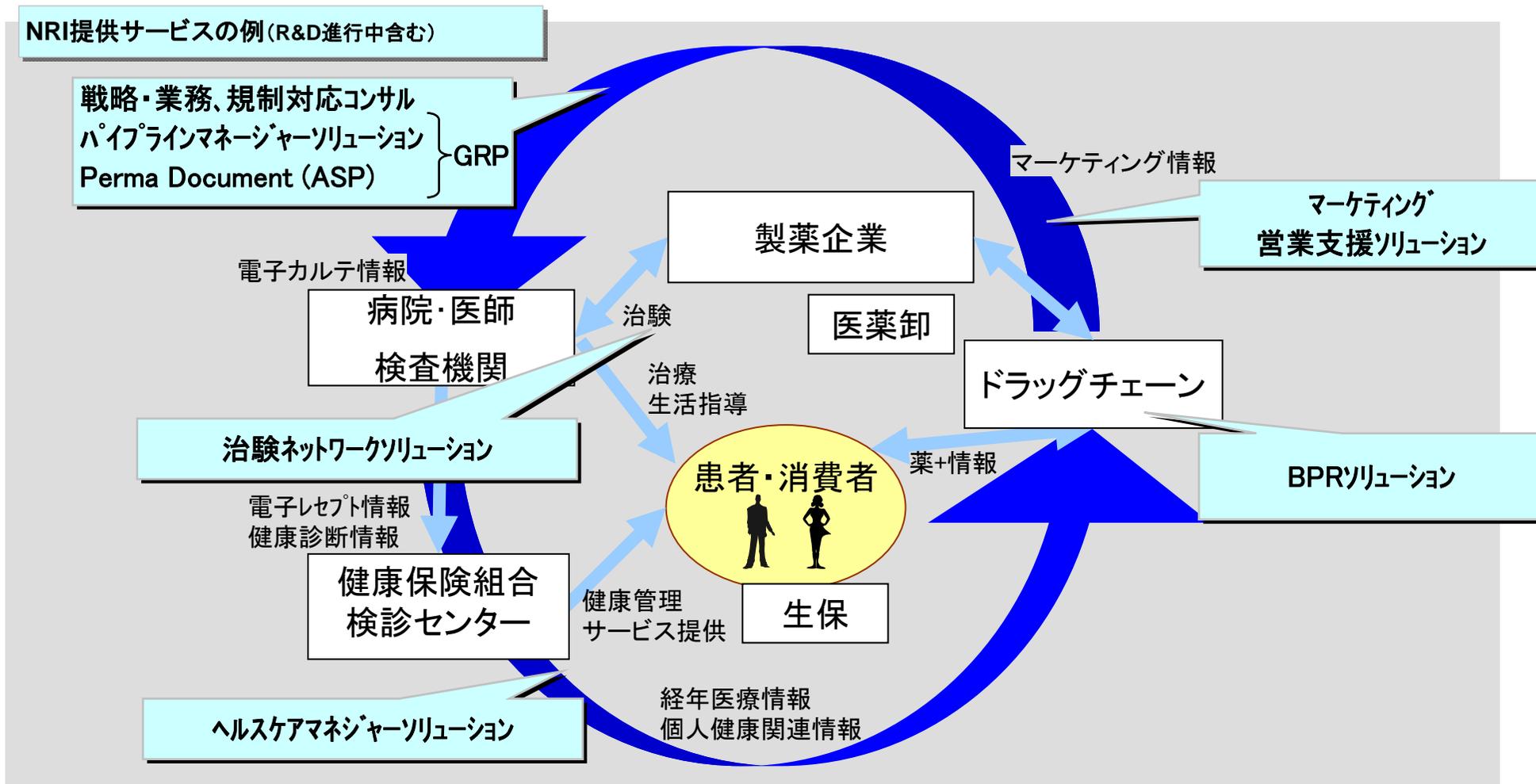
- 貸金業法の改正に対応した指定信用情報機関への接続サービス(ASPサービス)
- 9月末時点、大手カード・信販会社、大手消費者金融会社等12社へ内定拡大



# 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

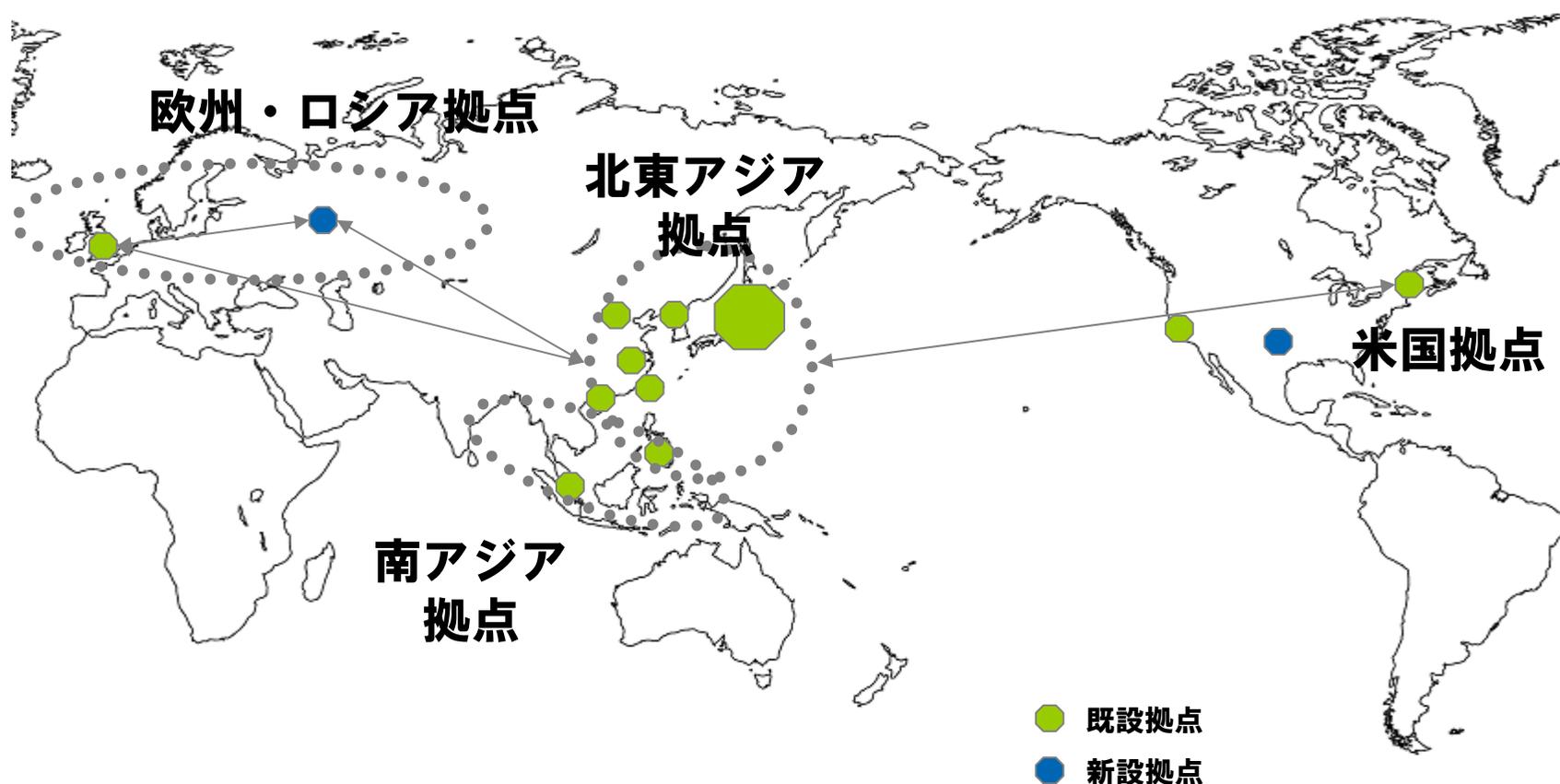
～海外全体～

- ・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。

# 参考資料

---

1. 2009年3月期 第2四半期決算ハイライト補足
2. 2009年3月期 第2四半期の取り組み
3. プロジェクト事例
4. その他

## 2009年3月期 決算ハイライト <第2四半期>

### ■ 前年同期との比較

(百万円)

	2008年3月期 2Q (7月~9月)	2009年3月期 2Q (7月~9月)	増減額	増減率
売上高	87,659	85,789	△1,869	△2.1%
営業利益	16,671	13,858	△2,812	△16.9%
営業利益率	19.0%	16.2%	△2.9P	
経常利益	17,035	14,157	△2,877	△16.9%
四半期純利益	10,276	8,181	△2,094	△20.4%
1株当たり四半期純利益	¥50.45	¥42.07	△¥8.38	△16.6%

# 業種別連結売上高 <第2四半期>

(百万円)

	2008年3月期 2Q (7月~9月)	構成比	2009年3月期 2Q (7月~9月)	構成比	増減額	増減率
証券業	39,895	45.5%	34,122	39.8%	△5,772	△14.5%
保険業	6,399	7.3%	12,082	14.1%	+5,683	+88.8%
銀行業	5,617	6.4%	6,086	7.1%	+469	+8.4%
その他金融業	6,858	7.8%	7,266	8.5%	+408	+6.0%
金融サービス業	58,770	67.0%	59,557	69.4%	+787	+1.3%
流通業	11,463	13.1%	10,786	12.6%	△676	△5.9%
その他産業等	17,425	19.9%	15,444	18.0%	△1,980	△11.4%
合計	87,659	100.0%	85,789	100.0%	△1,869	△2.1%
野村ホールディングス	25,206	28.8%	25,488	29.7%	+282	+1.1%
セブン&アイ・ホールディングス	9,217	10.5%	9,413	11.0%	+195	+2.1%

(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 <第2四半期>

(百万円)

	2008年3月期 2Q (7月~9月)	構成比	2009年3月期 2Q (7月~9月)	構成比	増減額	増減率
コンサルティングサービス	7,389	8.4%	9,325	10.9%	+1,936	+26.2%
開発・製品販売	39,640	45.2%	36,297	42.3%	△3,343	△8.4%
運用サービス	34,678	39.6%	37,005	43.1%	+2,326	+6.7%
商品販売	5,949	6.8%	3,161	3.7%	△2,788	△46.9%
ITソリューションサービス	80,269	91.6%	76,464	89.1%	△3,805	△4.7%
合 計	87,659	100.0%	85,789	100.0%	△1,869	△2.1%

## 連結P/Lハイライト <第2四半期>

(百万円)

	2008年3月期 2Q (7月~9月)	2009年3月期 2Q (7月~9月)	増減額	増減率
<b>売上高</b>	87,659	85,789	△1,869	△2.1%
<b>売上原価</b>	58,728	59,784	+1,055	+1.8%
<b>外注費</b>	29,638	30,770	+1,132	+3.8%
<b>売上総利益</b>	28,930	26,005	△2,925	△10.1%
<b>売上総利益率</b>	33.0%	30.3%	△2.7P	-
<b>販管費</b>	12,258	12,146	△112	△0.9%
<b>営業利益</b>	16,671	13,858	△2,812	△16.9%
<b>営業利益率</b>	19.0%	16.2%	△2.9P	-

## 連結P/Lハイライト <第2四半期> 続き

(百万円)

	2008年3月期 2Q (7月~9月)	2009年3月期 2Q (7月~9月)	増減額	増減率
<b>営業利益</b>	<b>16,671</b>	<b>13,858</b>	<b>△2,812</b>	<b>△16.9%</b>
<b>営業外損益</b>	<b>363</b>	<b>298</b>	<b>△65</b>	<b>△17.9%</b>
受取利息	308	268	△40	
受取配当金	16	30	+14	
持分法による投資利益	41	35	△6	
<b>経常利益</b>	<b>17,035</b>	<b>14,157</b>	<b>△2,877</b>	<b>△16.9%</b>
特別損失	-	92	+92	
投資有価証券評価損	-	92	+92	
法人税等	6,757	5,880	△877	
<b>四半期純利益</b>	<b>10,276</b>	<b>8,181</b>	<b>△2,094</b>	<b>△20.4%</b>

## 2009年3月期第2四半期の取り組み 各種報道より

---

### フル・オープンソースによる 企業内ポータルソリューション

- フル・オープンソースの企業内ポータルソリューション「OpenStandia/Portal」の提供を9月4日開始。社内情報コンテンツを統合し、社員のパソコン画面に一覧表示する企業内ポータルを割安に構築する。
- OSSを利用する事により、通常かかる構築費を10分の1程度に削減できる事が強み
- 今後3年間で約300社への導入を目指す

2008年9月5日 日経産業新聞

# 2009年3月期第2四半期の取り組み 各種報道より

## 「金商法」対応のBESTWAYのオプション機能

- 金融商品取引法対応の投信販売支援システムのオプション機能を08年1月からサービス提供。パッケージとしてサービス提供は唯一
- 同機能は顧客の属性やリスク許容度などから自動的に適合性を判定。提案可能な商品群を選定すると共に、意向確認書の作成や応接記録の登録・管理など金商上の重要項目を系統的に実行
- 4月に八十二銀行が導入したのを皮切りに現在3機関が採用、年度末までに10機関程度が導入する見込み



2008年10月3日ニッキン

# 2009年3月期第2四半期の取り組み 各種報道より

## 新データベースの提供を開始

■ 金融機関や企業、大学、研究機関向けに、BRICs、VISTA、コモディティ、外国為替、ユーロスワップの5つのカテゴリーのデータパックから成る新データベースの提供を8月1日より開始

■ 既存の金融情報データベース提供サービス「IDS」、法人向け統合プラットフォームビジネス「e-AURORA」の中で提供しているデータパックをより利用しやすい形でカテゴリー分けし、入手しやすくしたもの

■ 過去からの豊富な収録データにより、金融機関の海外金融商品への投資事業のためのマーケット分析、および顧客企業へのアドバイザー業務等への貢献を期待

野村総研

## BRICs、コモディティなど

### 新データベースの提供開始

野村総合研究所は8月1日から、金融機関や企業、大学、研究機関向けに、BRICs、VISTA、コモディティ、外国為替、ユーロスワップの5つのカテゴリーのデータパックから成る新データベースの提供を開始した。近年、高成長を続ける新興国市場や価格上昇している「コモディティ」市場などに対し、企業の関心や金融機関の投資意欲が急速に高まっている。それに伴い、今後の動きを予測するために進歩の推移、近隣諸国、類似商品などについてのデータへのニーズが高まると同社では予想し、今回の新サービス開始となった。

同社では従来、海外の「IDS」(インテグレーションプラットフォーム)投資関連データを「IDS」(インテグレーションプラットフォーム)と「e-AURORA」(法人向け統合プラットフォーム)とに分けて提供していたが、今回提供を開始する新データベースのデータは、より利用しやすい形でカテゴリー分けされており、注目の市場のデータをまとめて手軽に入手できるのが特徴。過去からの豊富な収録データは、金融機関にとり、海外金融商品への投資事業のためのマーケット分析、顧客企業へのアドバイザー業務等に当たって、IDSからデータファイルを取得する方が、e-AURORAを通してデータをExcel(e-ハンズ)で見る方法とが、価格は各パック当たり、IDSは月額10万円から、e-AURORAは基本料金(月額6万円)に加え、データ取得量に応じた課金(Excelの1セル当たり10円)となる。

同社では、「今後、お客様の多様なニーズを踏まえ、データベースをさらに拡充していく予定としている。」

2008年8月7日 保険毎日新聞

## 2009年3月期第2四半期の取り組み 各種報道より

---

### モスクワ支店を開設

- ロシアに進出している、あるいは将来ロシアへ進出を目指す日本企業やロシア政府からのコンサルティングニーズに対応すべく、2008年秋に開設予定
- 当初はロシアに精通した3名程度の陣容で業務を開始し、早期に10名程度の体制を構築する予定

2008年8月4日 日経産業新聞

## 2009年3月期第2四半期の取り組み 各種報道より

---

### 水資源の活用に向けた研究開始

■オーストラリアの南東クイーンズランド都市部の水資源の有効利用に関して、同地域の研究組織であるSEQ Urban Water Security Research Allianceと共同研究の実施に向けた検討に着手

■有効な技術については、2009年度以降現地で実証実験の実施を目指す。川崎市が協力するほか、水管理などの技術を持つ企業の参加を募る

2008年8月21日 日経産業新聞

# 2009年3月期第2四半期の取り組み 各種報道より

## NRIと東京工業大学が連携協定を締結

■2008年10月からの3年間において、NRIと東京工業大学が、「サービスイノベーション」に関する研究・教育の推進を図る。寄附研究部門の設置、研究交流会(名称:イノベーションブリッジ)の開催、共同研究の推進など、多様な角度から連携を推進

■多くの産学連携は自然科学系・工業分野であるのに対して、社会科学系・サービス分野での産学連携であること、社会学、経済学、工学などの異分野が融合した連携であることが特徴

■両者の連携により、世界をリードするサービスイノベーションの研究や教育を実践的に大きく進めていく

## NRIと東工大 サービス研究で連携

野村総合研究所(NRI)と東京工業大学は22日、サービス分野に関する連携協定を結んだと発表した。寄附研究部門の設置や共同研究への取

り組みなど多面的に連携。08年10月から3年間にわたり、サービス分野でのビジネスチャンスおよび学問・研究体系の創出に向けた研究・教育を進めていく。両者はサービスでのコンセプト構築、データ分析とシミュレーション、ビジネスプロセスイノベーションの3項目について連携する。寄附研究部

門を10月に設置し、サービス分野に関するシミュレーション技法の研究開発に取り組みほか、全学修士課程の学生を対象にサービス設計論など2科目の講座を09年4月に開く。研究交流会「イノベーションブリッジ」も開催。東工大の教員からの研究成果とNRIからのニーズの発表により、共同研究テーマの創出や研

究成果の実用化を目指す。両者は現在、共同研究テーマとしてITインフラの活用や資産運用会社の組織設計、年金制度設計などについて検討している。

2008年9月23日 日刊工業新聞

# 2009年3月期第2四半期の取り組み 各種報道より

## 海外拠点も含めた人材教育

■これまで人材育成は日本と海外拠点で独自に進めてきた。海外事業を新たに育てるためにもグローバル化の推進役となれる人材の育成確保が重要。また中国でのオフショア開発も拡大している事から、ここ数年オフショアパートナーも含めたグローバルを強く意識した育成に取り組む

■研修を通じて、パートナー企業にNRI流のプロジェクト監理や品質管理手法などを吸収してもらい、オフショアの安定活用につなげる方針

**ICT企業**  
**人材育成術**  
はばだけ！世界へ

海外拠点を育てたオ  
ールNRI体制でつ  
くり。海外事業を新  
たに育てるためにも  
グローバル化の推進役  
となれる人材の育成  
確保が重要。また中  
国でのオフショア開  
発も拡大している事  
から、ここ数年オフ  
ショアパートナーも  
含めたグローバルを  
強く意識した育成に  
取り組む

野村総合研究所  
野村総合研究所は、  
海外拠点を含めた人  
材育成に力を入れた  
り、グローバル化の  
推進役となれる人  
材の育成確保が重  
要。また中国での  
オフショア開発も  
拡大している事か  
ら、ここ数年オフ  
ショアパートナー  
も含めたグローバル  
を強く意識した育  
成に取り組む

### グループ全体で成果追求

上海法でも開催した「フロンティア」能力に関する研修。研修は、自分自身の能力を高め、海外拠点で活躍するためのスキルを身につけることが目的。研修を通じて、海外拠点の業務を円滑に進め、グローバル化の推進役となれる人材の育成確保が重要。また中国でのオフショア開発も拡大している事から、ここ数年オフショアパートナーも含めたグローバルを強く意識した育成に取り組む。

野村総合研究所は、海外拠点を含めた人材育成に力を入れたり、グローバル化の推進役となれる人材の育成確保が重要。また中国でのオフショア開発も拡大している事から、ここ数年オフショアパートナーも含めたグローバルを強く意識した育成に取り組む。

野村総合研究所は、海外拠点を含めた人材育成に力を入れたり、グローバル化の推進役となれる人材の育成確保が重要。また中国でのオフショア開発も拡大している事から、ここ数年オフショアパートナーも含めたグローバルを強く意識した育成に取り組む。

2008年9月18日 日刊工業新聞

# プロジェクト事例

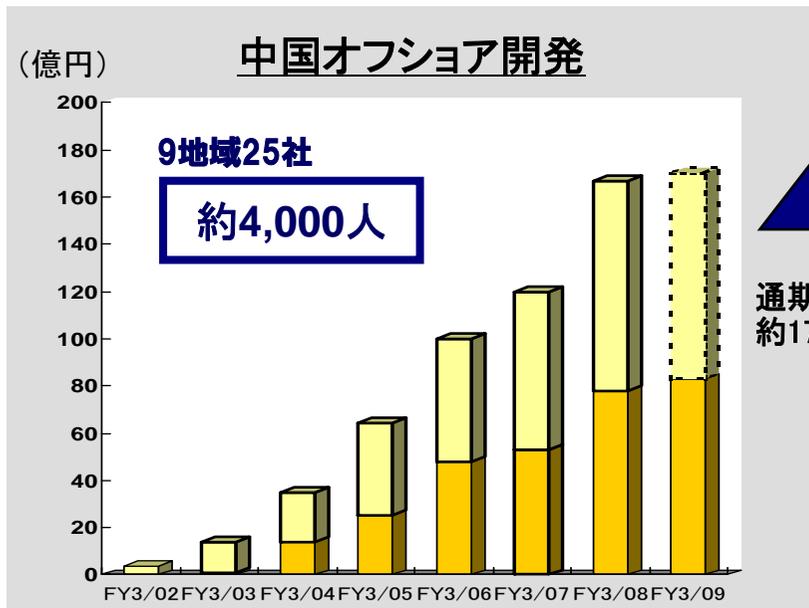
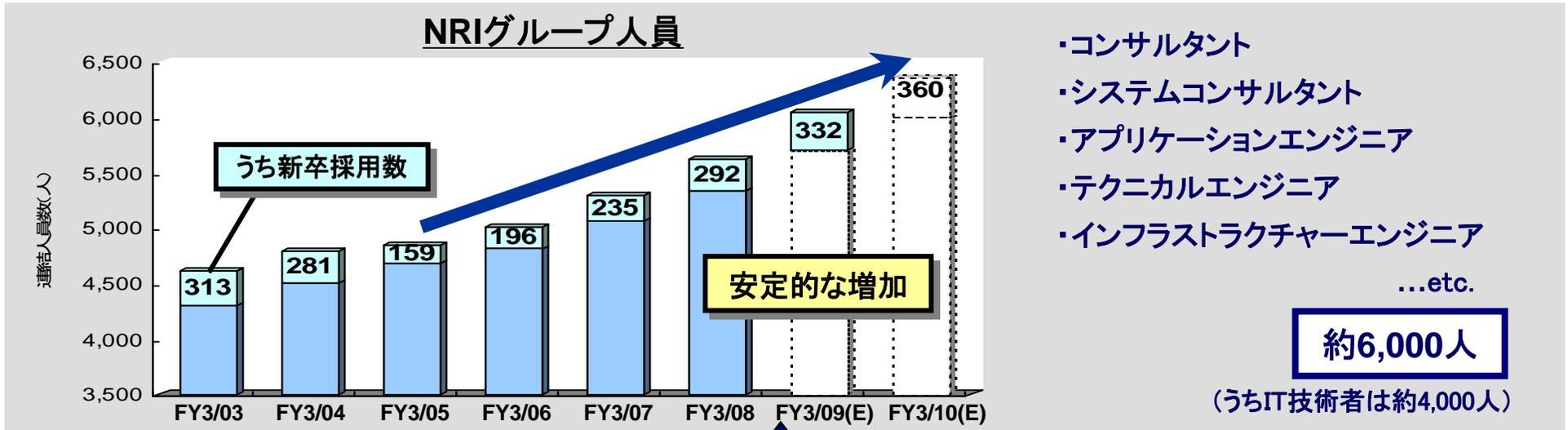
---



## 株式会社スズケン様

### 基幹業務のシステム構築

# その他 - 社員+国内・中国協力パートナー



**3つのリソース  
を効果的に活用**



## その他 - 業績補足説明資料

### ■ 売上高3,500億円・営業利益480億円の収支モデル

(億円)

	2008年3月期 (実績)	2009年3月期 (10/24予想)注	前期比		2009年3月期 (4/24予想)注
			金額	増減率	
売上高	3,422	3,500	+77	+2.3%	3,600
売上原価	2,385	2,500	+114	+4.8%	2,500
うち労務費	528	570	+41	+7.9%	570
うち外注費	1,185	1,250	+64	+5.4%	1,230
うち減価償却費	152	200	+47	+31.4%	200
売上総利益	1,037	1,000	△37	△3.6%	1,100
粗利率	30.3%	28.6%	△1.7P		30.6%
販管費	510	520	+9	+1.8%	570
営業利益	526	480	△46	△8.9%	530
営業利益率	15.4%	13.7%	△1.7P		14.7%

(注) 収支モデル作成のための連結想定値

## その他 - ブランディング活動

### フォーラム



未来創発フォーラム2008 [名古屋]



2008年10月2日、中京大学文化市民会館で未来創発フォーラム2008を開催  
来場者は1,300名を超え、名古屋で過去最高の来場者数を記録  
未来創発フォーラム2008は、10月27日東京国際フォーラムでも開催される予定

### フリーペーパー



「NRI未来ナビ 3」を2008年9月30日発行

産業界の動向や企業経営の方向性、あるいは新しい社会や生活についての提言や予測などのNRIのナビゲーションを、“生活者”の目線でまとめたエッセイ



フリーペーパーとして東京駅周辺でも配布中