
1. 2009年3月期決算について

2. 2010年3月期業績見通し

3. 2010年3月期の重点施策

2009年3月期を振り返って

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、その他産業等へシフトし、非証券分野での成長を実現

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
- ✓業務コンサル案件の増加

3. 新規事業開発： アジア・基盤・ヘルスケア分野等

- ✓ビジョン2015実現に向けた委員会活動
- ✓Perma Document, Daybreak/PL 等ASPサービス開発
- ✓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

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)

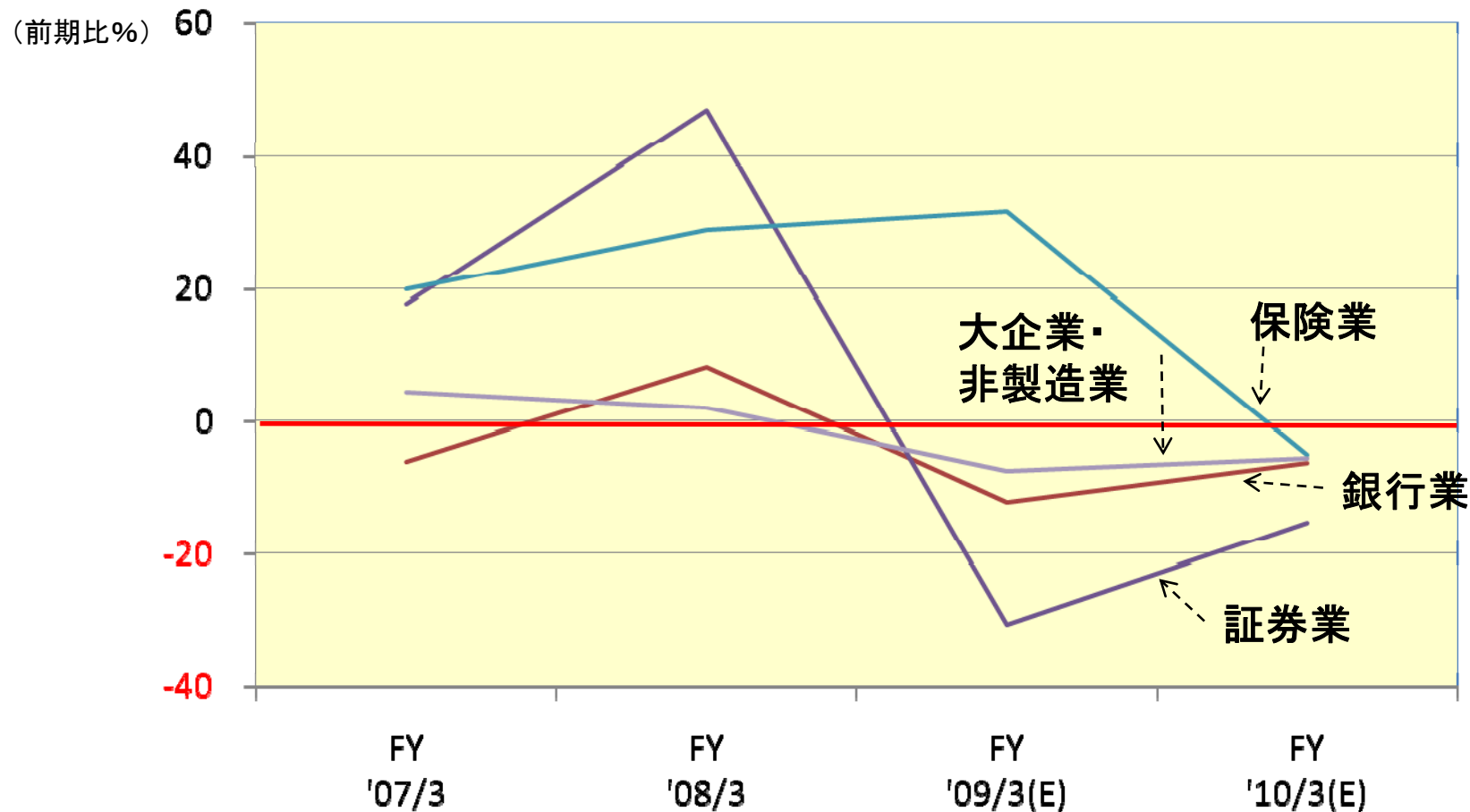
- ✓外部委託費の変動費化に向け管理強化
改善の余地は残る

5. プロジェクト監理、品質強化

- ✓プロジェクト管理の徹底
- ✓第二次品質倍増計画が順調に推移
- ✓大型プロジェクトを複数リリース完遂

経営環境認識

- 証券業で減少幅は改善するものの、
ほぼすべての業種で前期比でソフトウェア投資が減少



(出所) 日銀短観(2009年3月調査)企業に対するアンケート調査に基づく

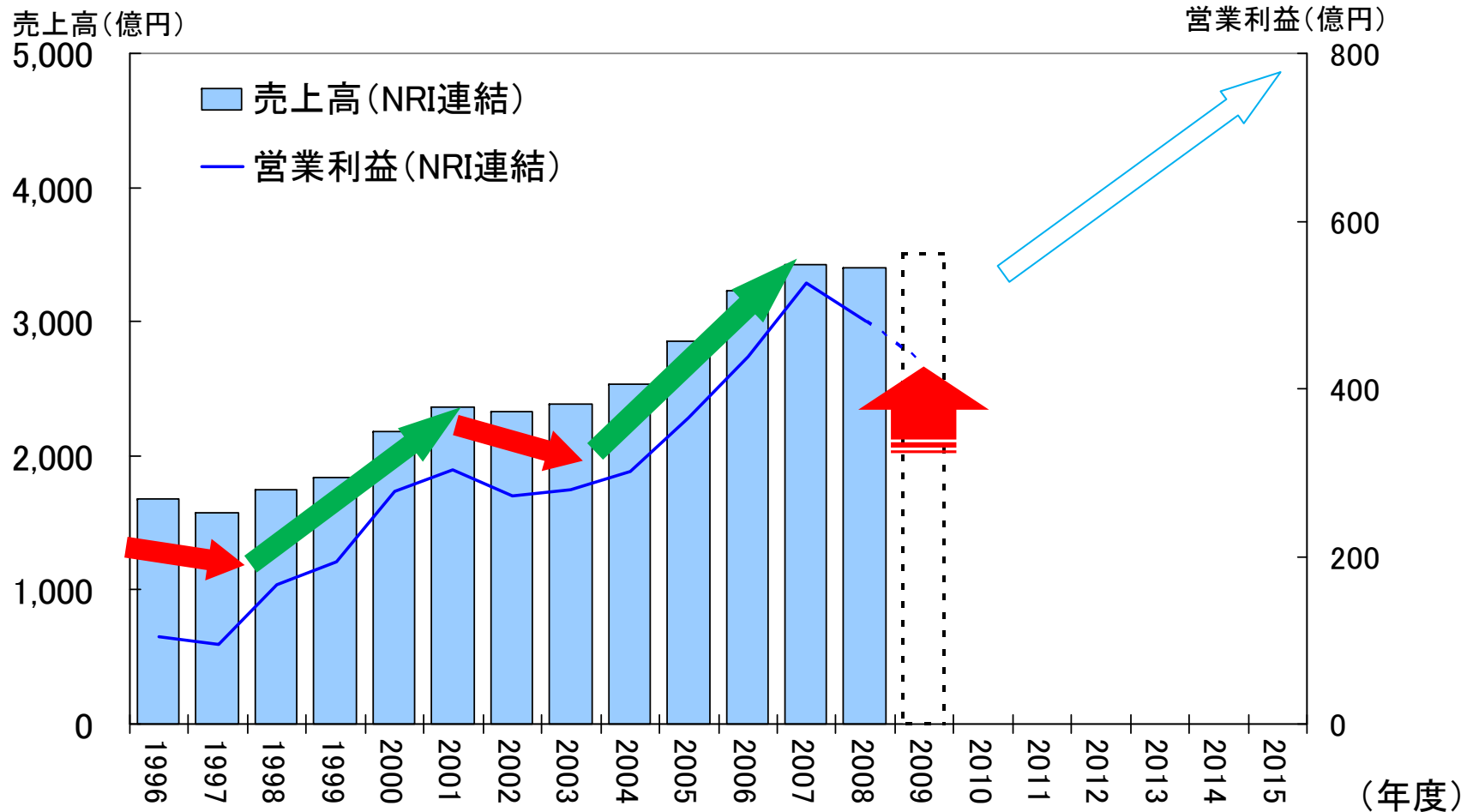
この資料は、投資判断のご参考となる情報の提供を目的としたもので、投資勧誘を目的として作成したものではありません。
Copyright(C) 2009 Nomura Research Institute, Ltd. All rights reserved.

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(サービス化)
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

景気変動と現在のポジション

➤ 足もとの減益幅の縮小に全力を尽くし、中長期の仕込みも継続



2010年3月期の重点施策

事業拡大にむけて

1. トップラインの維持・拡大：
顧客ニーズの的確な把握と案件獲得
効率的リソース配置による生産性維持

厳しい足元の事業環境への対応

2. コストの適正化：
外注費の変動費化、販管費の適正化

3. 品質向上・生産性向上・トラブル削減

中長期の成長にむけて

4. ソフトウェア投資、人材採用・育成

**持続的成長
中長期の仕込み**

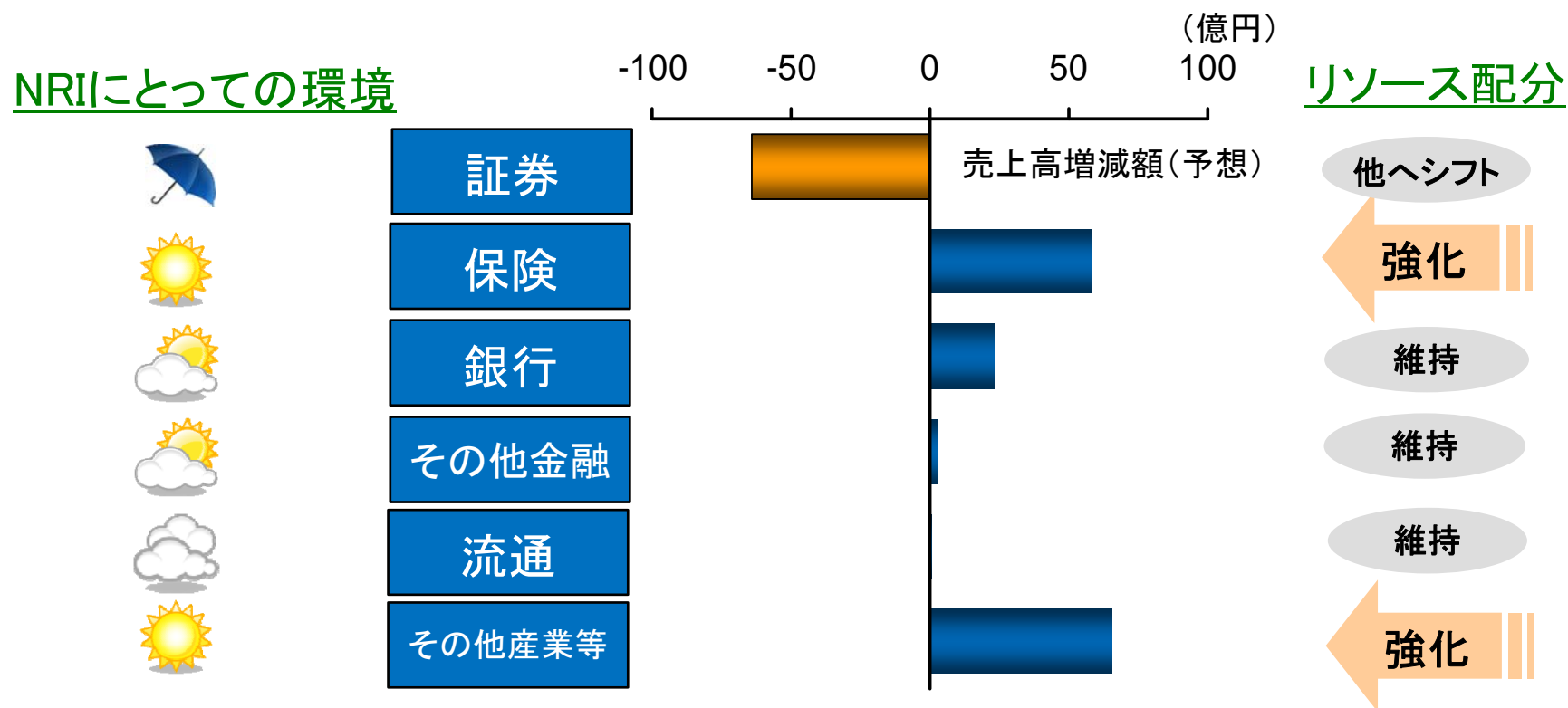


1. トップラインの維持・拡大

➤ 成長の期待できる分野を強化し、全体として売上を維持

- 証券業では減収を、保険業、その他産業の成長でカバー
- 前期からすすめたリソースシフトをさらにすすめる

今期のトップライン予想とリソース配分



1. トップラインの維持・拡大 ～業種毎の主な方針

➤ 個社・業界の緊要のニーズへの対応や、新しい需要の掘り起こし

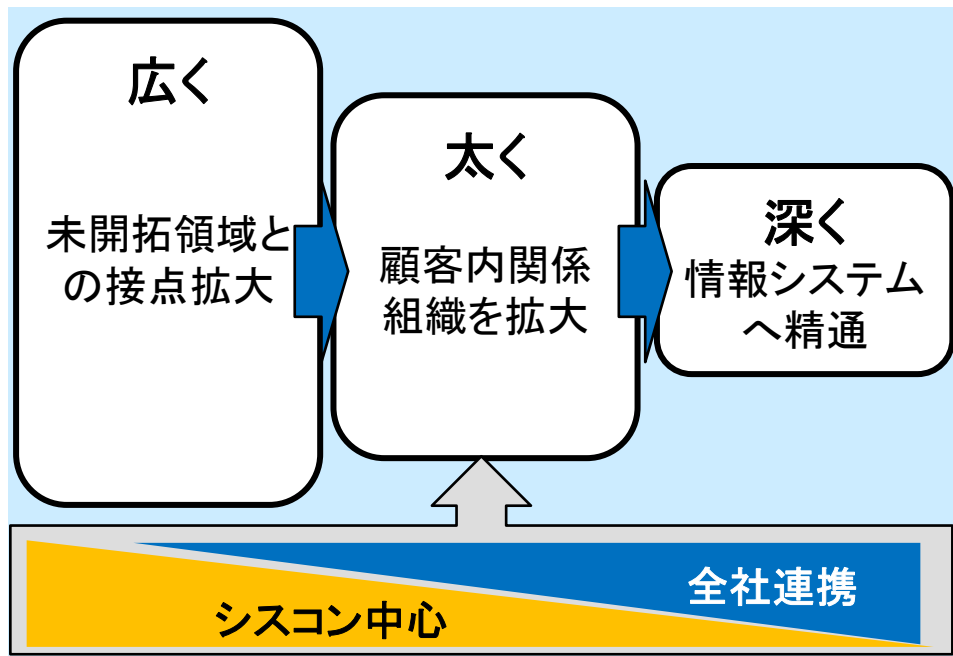
証券	<ul style="list-style-type: none">・主要顧客とのパートナーシップ強化・顧客環境変化に伴った、標準化・効率化、サービス化ニーズへの対応
保険	<ul style="list-style-type: none">・業務品質向上の取組みへの対応により、既存主要顧客向けビジネス拡大・業界再編の動きへの積極的対応
銀行	<ul style="list-style-type: none">・既存銀行関連事業(投信窓販、ネットバンク、等)の強化・ナビゲーション強化によりNRIプレゼンス向上とソリューションの開発
その他金融	<ul style="list-style-type: none">・中国BPOビジネスなど新サービスの展開・ASPサービスを足掛かりに、カード、ノンバンク顧客基盤拡大
流通	<ul style="list-style-type: none">・顧客の着実な投資需要(海外展開、機器老朽化対応等)の獲得
その他産業等	<ul style="list-style-type: none">・サプライチェーン強化や基幹システム再構築のニーズへの対応

1. トップラインの維持・拡大 ～新規顧客開拓

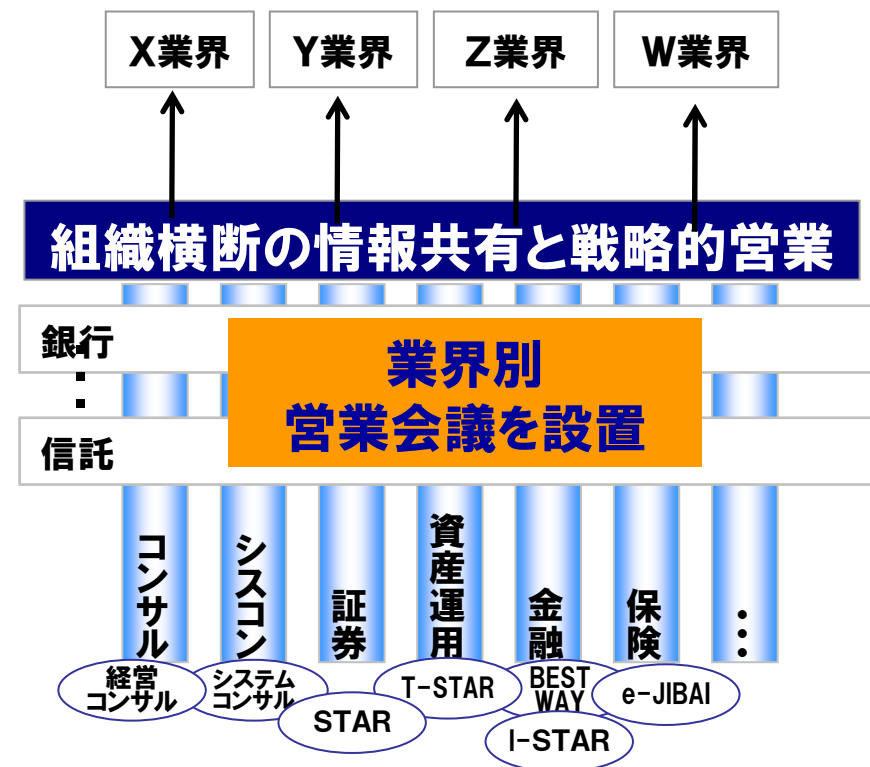
➤ 組織横断型営業への進化により、新規顧客拡大をめざす

- プライムアカウント戦略: シスコンを中心とした顧客へのイニシャルアプローチ拡大
- 営業戦略会議: 組織横断で業界(顧客)最適な戦略的営業検討

プライム・アカウント・アプローチ

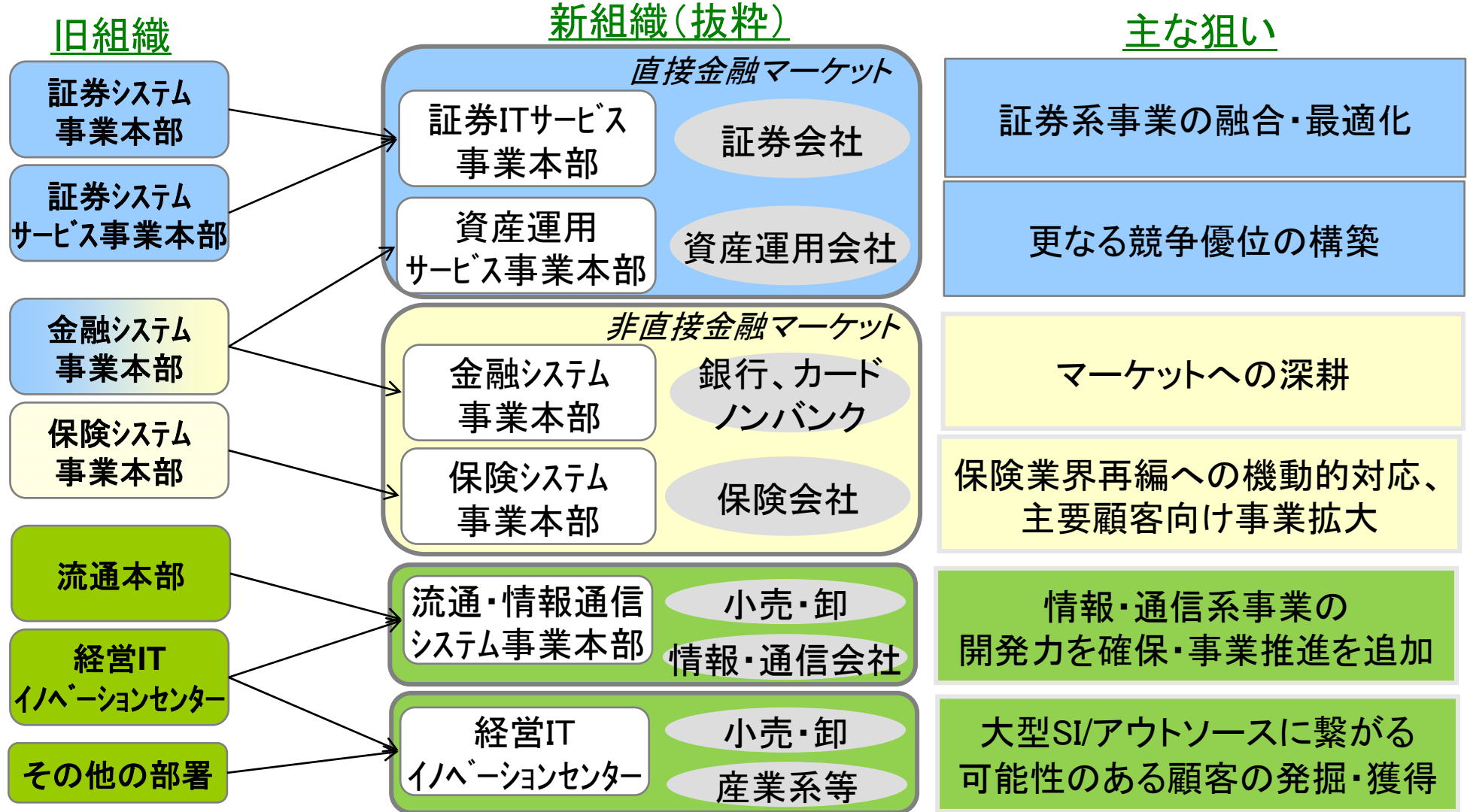


営業戦略会議の例



1. トップラインの維持・拡大 ～新しい組織・体制

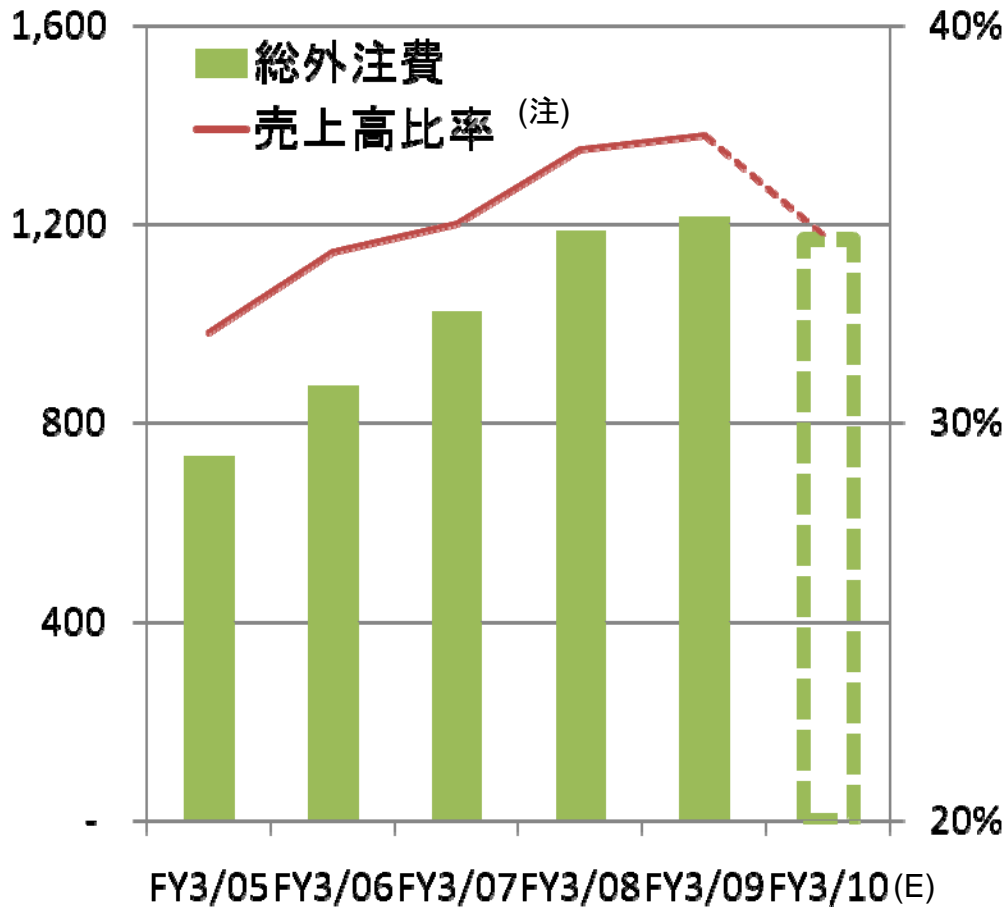
➤ 事業ポートフォリオの変化に対応した組織設計とリソース配分



2. コストの適正化

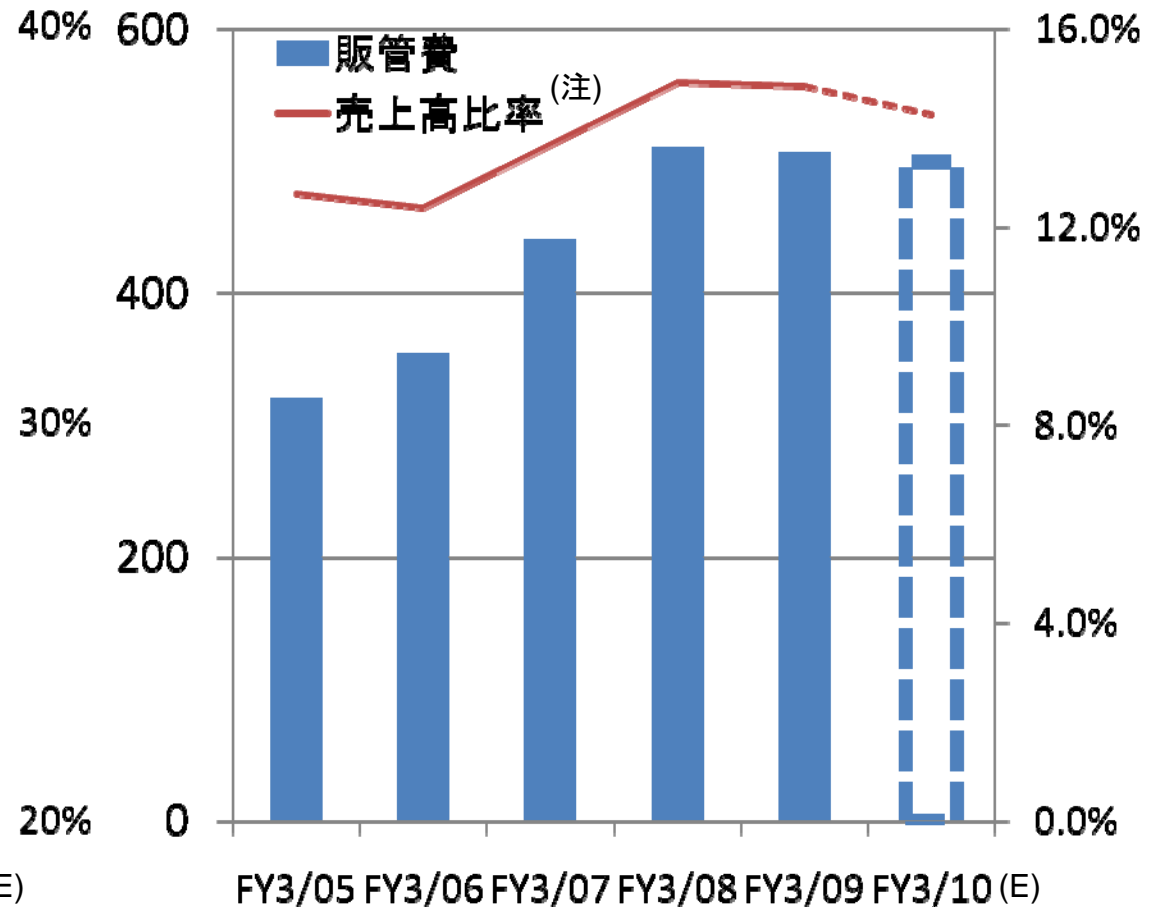
➤ 外注費の変動費化、販管費の適正化を一層すすめる

外注費推移



(注)分母の売上高 = 連結売上高 - 商品販売

販管費推移



(注)分母の売上高 = 連結売上高

2. コストの適正化(2)

➤ 全社運動としてプロジェクトチーム設置し推進。PDCAをまわし実行

外部委託費変動費化の例

- 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
- ベストプラクティス(ナレッジ)を共有し、チーム内リソースマネジメントを支援

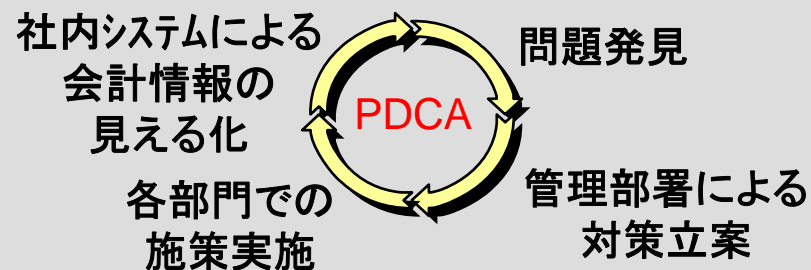
パートナー要員の共有化
コスト見積り精度向上
オフショア(中国)へのシフト
...etc.

販管費適正化の例

- 管理・間接業務の無駄の排除
- 稼働率適正化
- 経費はより効率化の工夫



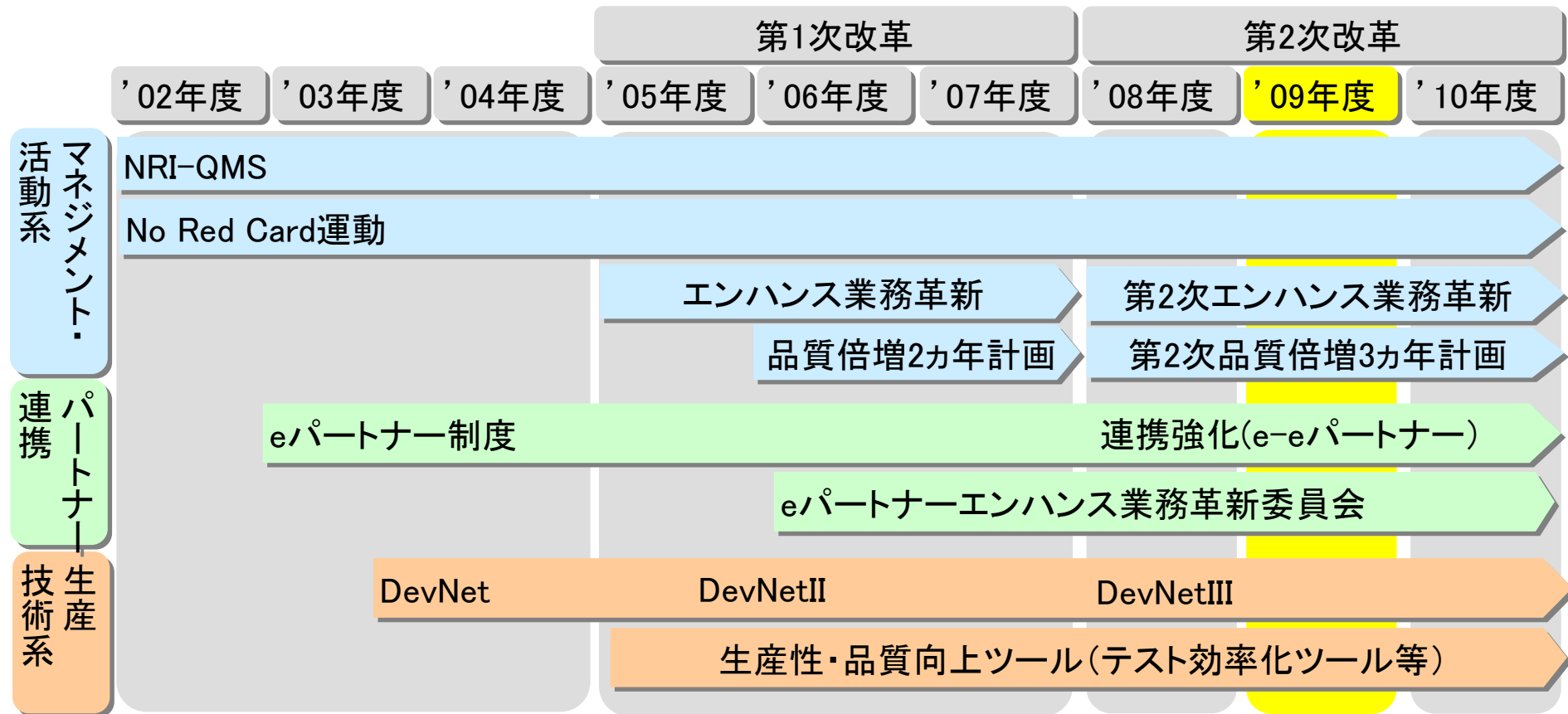
項目	金額	比率	注
売上	1000	100%	
経費	200	20%	
利益	800	80%	



3. 品質・生産性向上・トラブル削減

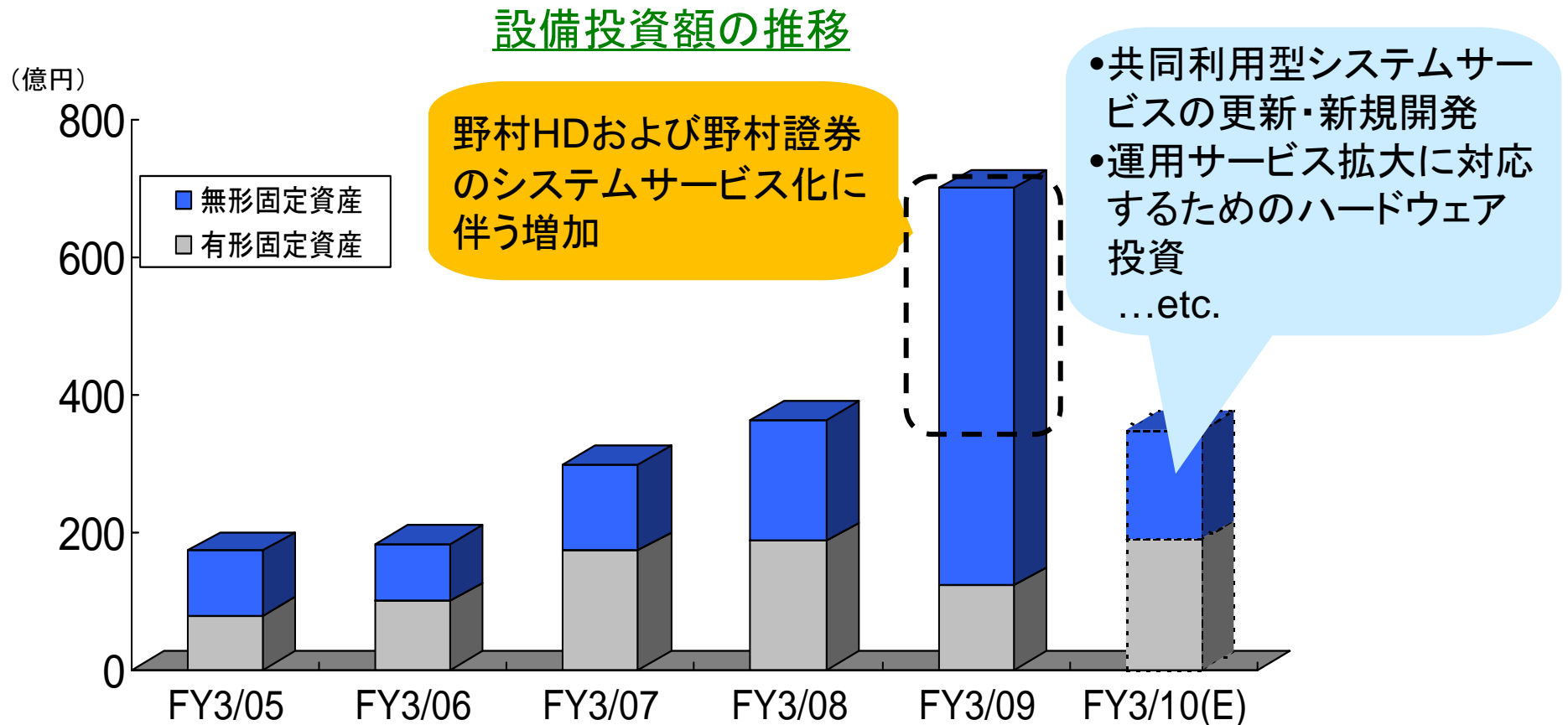
➤ 新規分野・大型プロジェクトが複数佳境に。プロジェクト監理強化

- 第2次品質倍増3ヵ年計画を '08年度スタート、3年間で障害件数半減目標順調に推移
- 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



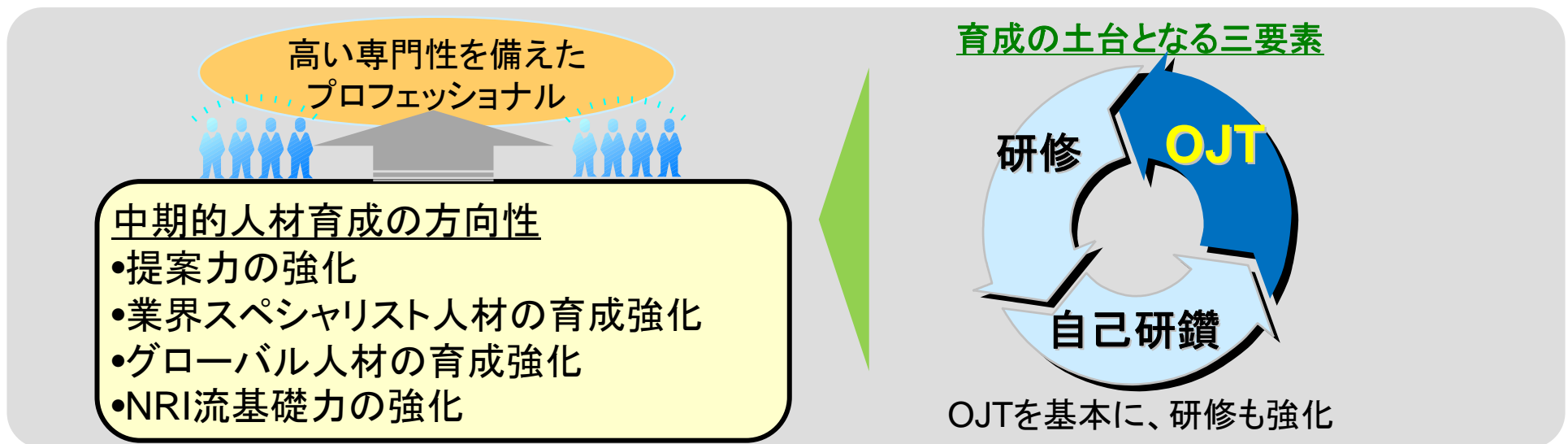
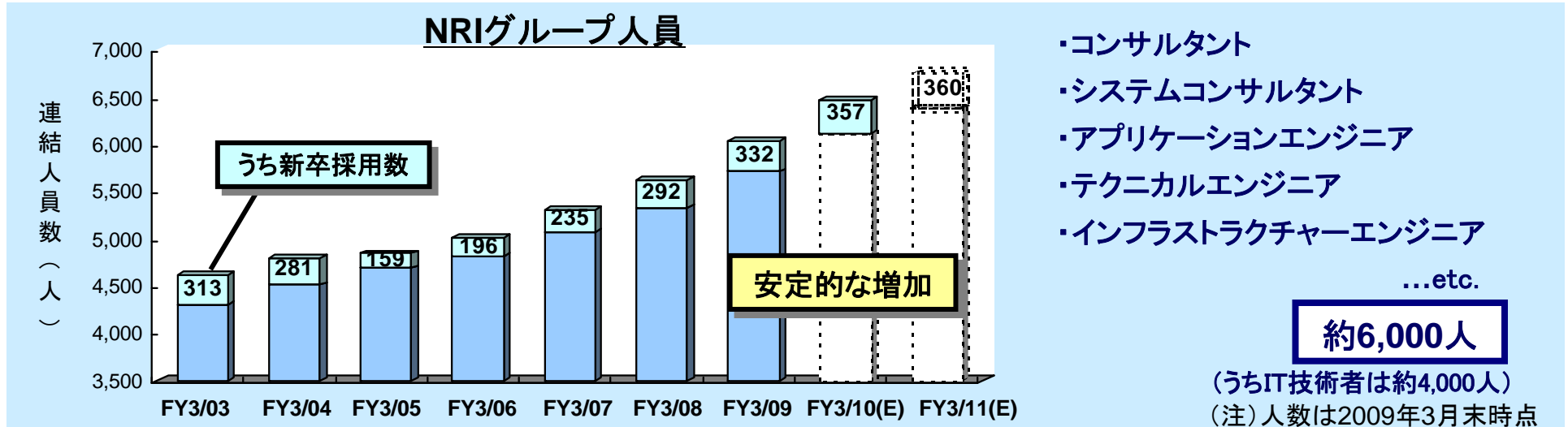
4. 中長期の成長への投資：ソフトウェア投資

➤ 共同利用型システムへ投資を継続し、好況期のジャンプアップに備える



4. 中長期の成長への投資：社員の採用・育成

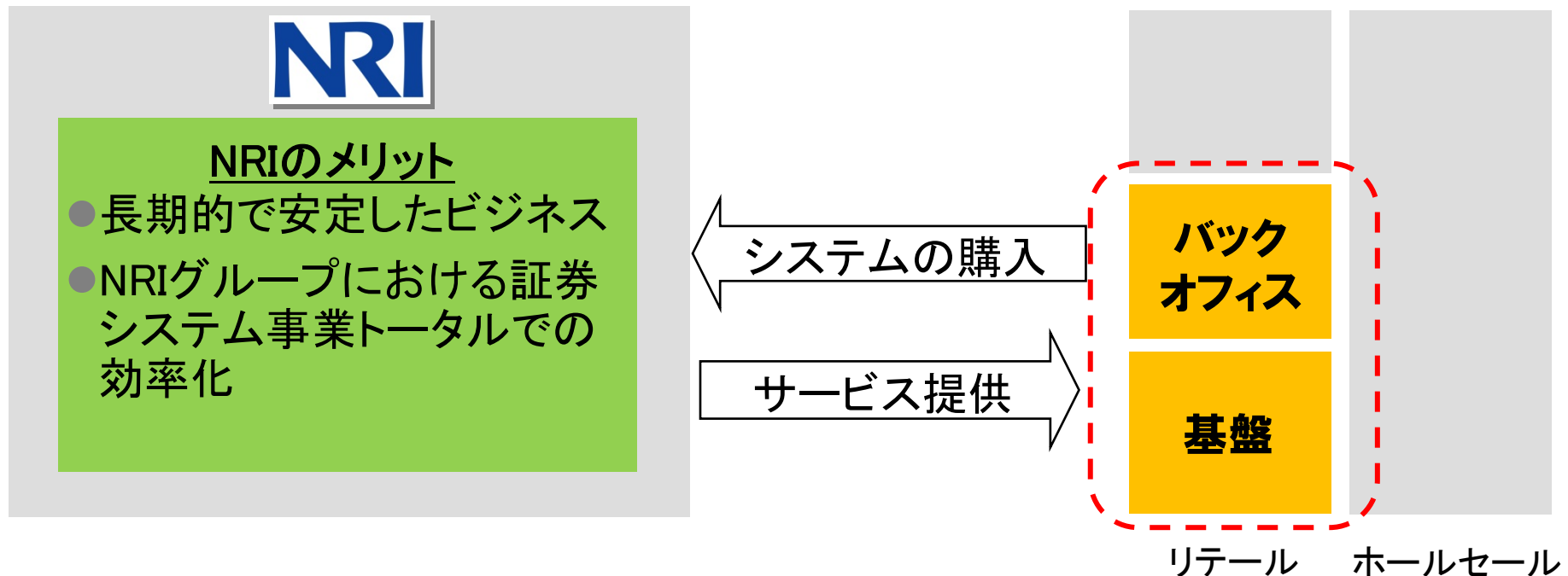
➤ 将来の成長に備え、社員の採用を継続し、育成を更に強化する



主要顧客との関係強化 ～IT資産を外部化・サービス化

- 野村HDおよび野村証券の国内証券リテール業務に関わる基幹システムのうち、口座管理、精算、決済等の業務に対応するバックオフィス系情報システム(ハードウェアとソフトウェア)の一部を約400億円で買い取り、保守・運用等の業務をサービスとして野村証券に提供

野村HDおよび野村証券



-
- ・本資料は、2009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。