

2009年3月期決算 および 2010年3月期業績見通し

2009年4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

連結決算ハイライト

■ 前期との比較

(百万円)

	2008年3月期	2009年3月期	増減額	増減率
売上高	342,289	341,279	△1,009	△0.3%
営業利益	52,664	49,713	△2,951	△5.6%
営業利益率	15.4%	14.6%	△0.8P	
経常利益	55,517	51,731	△3,786	△6.8%
当期純利益	28,157	24,513	△3,644	△12.9%
1株当たり当期純利益	¥138.52	¥125.54	△¥12.98	△9.4%
1株当たり年間配当金	¥50.00	¥52.00	+¥2.00	+4.0%

業績予想との比較 (1)

(億円)

(連結業績)	2008年3月期	2009年3月期		
	実績	予想(注)	実績	予想差
売上高	3,422	3,400	3,412	+12
営業利益	526	480	497	+17
営業利益率	15.4%	14.1%	14.6%	+0.4P
経常利益	555	500	517	+17
当期純利益	281	225	245	+20

(注) 予想は、2009年3月19日発表の2009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)	2008年3月期	2009年3月期		
	実績	予想(注)	実績	予想差
証券業	1,521	1,300	1,324	+24
保険業	308	500	501	+1
銀行業	254	260	256	△3
その他金融業	274	290	286	△3
金融サービス業	2,359	2,350	2,369	+19
流通業	445	430	429	△0
その他産業等	617	620	614	△5
合計	3,422	3,400	3,412	+12
(品目別売上高)	実績	予想(注)	実績	予想差
コンサルティングサービス	303	330	328	△1
開発・製品販売	1,501	1,450	1,442	△7
運用サービス	1,408	1,490	1,489	△0
商品販売	209	130	151	+21
ITソリューションサービス	3,119	3,070	3,084	+14
合計	3,422	3,400	3,412	+12

2009年3月期 本決算のキーワード

● 急激な環境悪化をうけ証券業向けは減収になったものの、保険業・その他産業等向けでカバー

1. 厳しい環境の中で、案件の見込める保険業・その他産業等向けに人的リソースシフトを行い、売上高は横ばい(前期比 $\Delta 0.3\%$)を確保し、業績予想の範囲内に留まる
2. 開発・製品販売の減収を運用サービスでカバー

● コストコントロール: 販管費は抑制、外部委託費に課題

1. 経費削減の徹底を行い、研究開発も質を重視しながら精査し実施。
その結果、販管費は前期比 $\Delta 0.7\%$ と前期並みに抑制
2. 外部委託費の適正化に努め、運用サービスでは成果が現れ始める。
一方で、開発・製品販売は非証券マーケットのテーマ増加により前期比で増加

● 事業ポートフォリオの変化で営業利益率が悪化し営業減益

1. ノウハウや部品の活用ができた証券業向けから他業種への急速なシフト、ソフトウェア投資・データセンター稼働等による減価償却費増などの影響により前期比 $\Delta 5.6\%$ 減

業種別連結売上高

(百万円)

	2008年3月期	構成比	2009年3月期	構成比	増減額	増減率
証券業	152,152	44.5%	132,460	38.8%	△19,692	△12.9%
保険業	30,851	9.0%	50,161	14.7%	+19,310	+62.6%
銀行業	25,471	7.4%	25,672	7.5%	+200	+0.8%
その他金融業	27,496	8.0%	28,621	8.4%	+1,124	+4.1%
金融サービス業	235,972	68.9%	236,915	69.4%	+942	+0.4%
流通業	44,569	13.0%	42,925	12.6%	△1,644	△3.7%
その他産業等	61,746	18.0%	61,438	18.0%	△307	△0.5%
合計	342,289	100.0%	341,279	100.0%	△1,009	△0.3%
野村ホールディングス	104,808	30.6%	97,240	28.5%	△7,568	△7.2%
セブン&アイ・ホールディングス	37,611	11.0%	38,183	11.2%	+572	+1.5%

(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

品目別連結売上高

(百万円)

	2008年3月期	構成比	2009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	30,333	8.9%	32,866	9.6%	+2,533	+8.4%
開発・製品販売	150,177	43.9%	144,249	42.3%	△5,927	△3.9%
運用サービス	140,865	41.2%	148,985	43.7%	+8,120	+5.8%
商品販売	20,913	6.1%	15,178	4.4%	△5,735	△27.4%
ITソリューションサービス	311,955	91.1%	308,413	90.4%	△3,542	△1.1%
合計	342,289	100.0%	341,279	100.0%	△1,009	△0.3%

連結P/Lハイライト

(百万円)

	2008年3月期	2009年3月期	増減額	増減率
売上高	342,289	341,279	△1,009	△0.3%
売上原価	238,537	240,854	+2,317	+1.0%
外注費	118,596	121,446	+2,849	+2.4%
売上総利益	103,751	100,425	△3,326	△3.2%
売上総利益率	30.3%	29.4%	△0.9P	
販管費	51,087	50,711	△375	△0.7%
営業利益	52,664	49,713	△2,951	△5.6%
営業利益率	15.4%	14.6%	△0.8P	
営業外損益	2,853	2,017	△835	
受取利息	1,190	943	△247	
受取配当金	1,253	1,043	△210	
経常利益	55,517	51,731	△3,786	△6.8%

連結P/Lハイライト 続き

(百万円)

	2008年3月期	2009年3月期	増減額	増減率
経常利益	55,517	51,731	△3,786	△6.8%
特別利益	2,655	625	△2,029	
投資有価証券売却益	2,655	372	△2,282	
特別損失	10,185	8,175	△2,010	
ソフトウェア評価損	-	3,050	+3,050	
投資有価証券評価損	618	3,758	+3,140	
関係会社株式評価損	-	876	+876	
退職給付引当金繰入額	9,567	-	△9,567	
法人税等	19,829	19,668	△161	
当期純利益	28,157	24,513	△3,644	△12.9%

連結キャッシュ・フロー

(百万円)

	2008年3月期	2009年3月期	増減額
現金及び現金同等物の期首残高	115,854	75,524	△40,329
営業活動によるCF	31,806	46,180	+14,374
投資活動によるCF	△47,925	△70,994	△23,068
(除く、資金運用目的投資)	△37,424	△74,058	△36,634
フリー・キャッシュ・フロー	△16,119	△24,813	△8,694
(除く、資金運用目的投資)	△5,617	△27,877	△22,259
財務活動によるCF	△23,537	△22,414	+1,122
(うち自己株式の取得・処分)	△14,176	△11,797	+2,379
現金及び現金同等物に係る換算差額	△672	△68	+604
現金及び現金同等物の期末残高	75,524	28,228	△47,296

連結受注残高

(百万円)

	2008年3月末	2009年3月末	増減額	増減率
コンサルティングサービス	3,826	3,211	△615	△16.1%
開発・製品販売	19,149	36,369	+17,220	+89.9%
運用サービス(注)	120,223	136,440	+16,217	+13.5%
ITソリューションサービス	139,372	172,810	+33,437	+24.0%
合 計	143,199	176,021	+32,822	+22.9%
うち、翌期分	142,325	175,576	+33,251	+23.4%

(注) 継続的な役務提供を行い料金を頂くサービスについては、各連結会計年度末時点で翌期の売上見込み額を受注額に計上

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

2010年3月期 通期連結業績予想のポイント

- **証券業のIT投資マインドの冷え込みは継続
保険業・その他産業等向けは好調を維持し売上増を目指す**

- 証券業のシステム開発案件の見通しは低い
- 保険・その他産業等は、新規大型プロジェクトの本格稼働や既存顧客からの案件増
- 事業ポートフォリオの改善に向けて積極的に取り組む

- **コストコントロール活動をさらに強化し減益幅の縮小に努める**

- 人員増、投資増に伴う減価償却費増によるコストアップがある一方、生産性向上、販管費や外部委託費の適正化などにより、減益幅の縮小に努める

- **中長期の仕込み活動にも注力**

- ソフトウェア投資、研究開発、人材教育など中長期の成長の源泉となる活動への注力を継続
- 新規顧客獲得に向けての営業活動も強化

2010年3月期 連結業績予想

【通期】

(億円)

	2009年3月期 通期(実績)	2010年3月期 通期(予想)	増減額	増減率
売上高	3,412	3,500	+87	+3%
営業利益	497	430	△67	△14%
営業利益率	14.6%	12.3%	△2.3P	
経常利益	517	440	△77	△15%
当期純利益	245	245	-	-
1株当たり当期純利益	¥125.54	¥125.95	+¥0.41	+0%
1株当たり年間配当金	¥52.00	¥52.00	-	-
連結配当性向	41.3%	41.3%	-	

2010年3月期 業種別連結売上予想

【通期】

(億円)

	2009年3月期 通期(実績)	構成比	2010年3月期 通期(予想)	構成比	増減額	増減率
証券業	1,324	39%	1,260	36%	△64	△5%
保険業	501	15%	560	16%	+58	+12%
銀行業	256	8%	280	8%	+23	+9%
その他金融業	286	8%	290	8%	+3	+1%
金融サービス業	2,369	70%	2,390	68%	+20	+1%
流通業	429	13%	430	12%	+0	+0%
その他産業等	614	17%	680	20%	+65	+11%
合計	3,412	100%	3,500	100%	+87	+3%

2010年3月期 品目別連結売上予想

【通期】

(億円)

	2009年3月期 通期(実績)	構成比	2010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	328	10%	320	9%	△8	△3%
開発・製品販売	1,442	42%	1,360	39%	△82	△6%
運用サービス	1,489	44%	1,700	49%	+210	+14%
商品販売	151	4%	120	3%	△31	△21%
ITソリューションサービス	3,084	90%	3,180	91%	+95	+3%
合 計	3,412	100%	3,500	100%	+87	+3%

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)

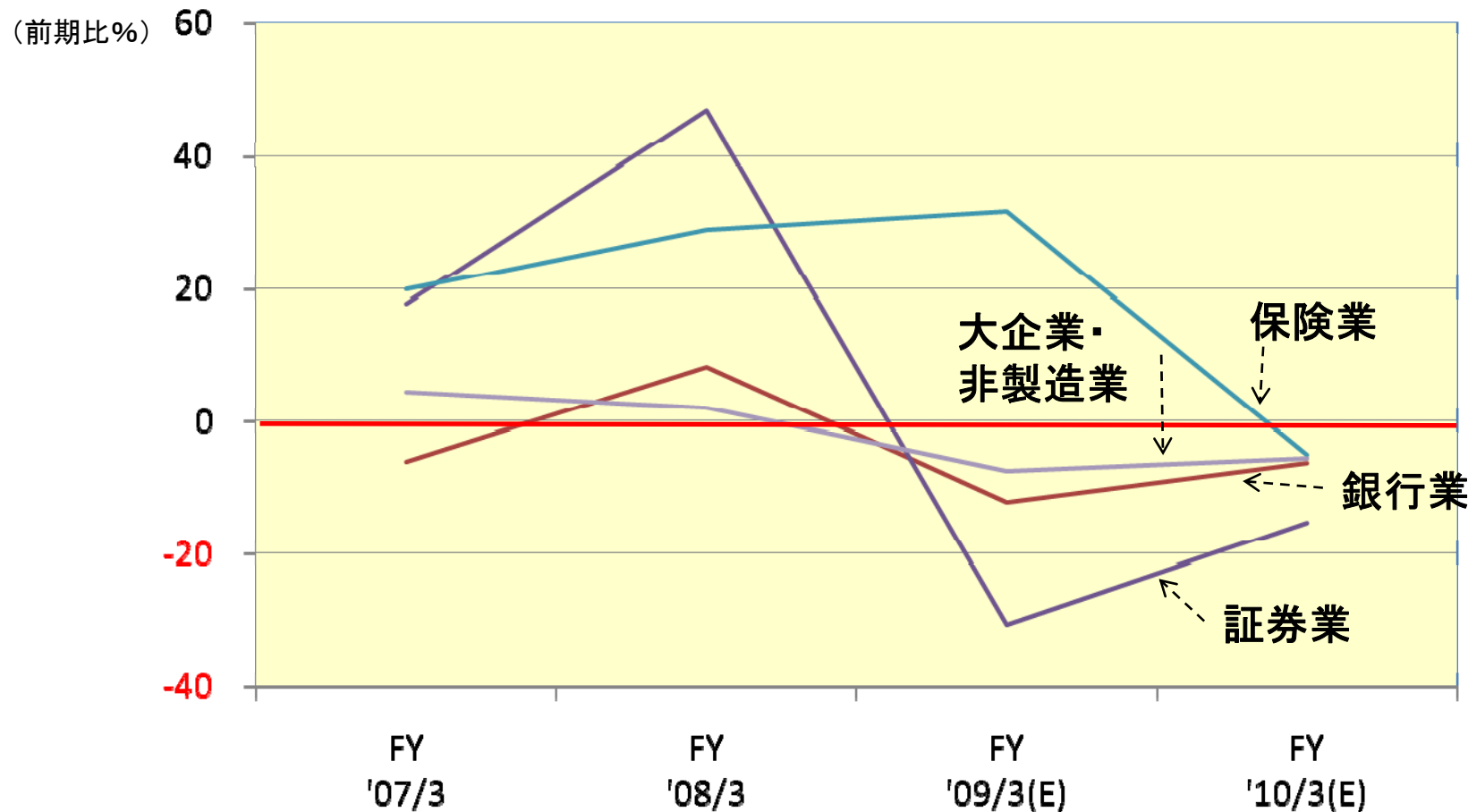
- ✓外部委託費の変動費化に向け管理強化
改善の余地は残る

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

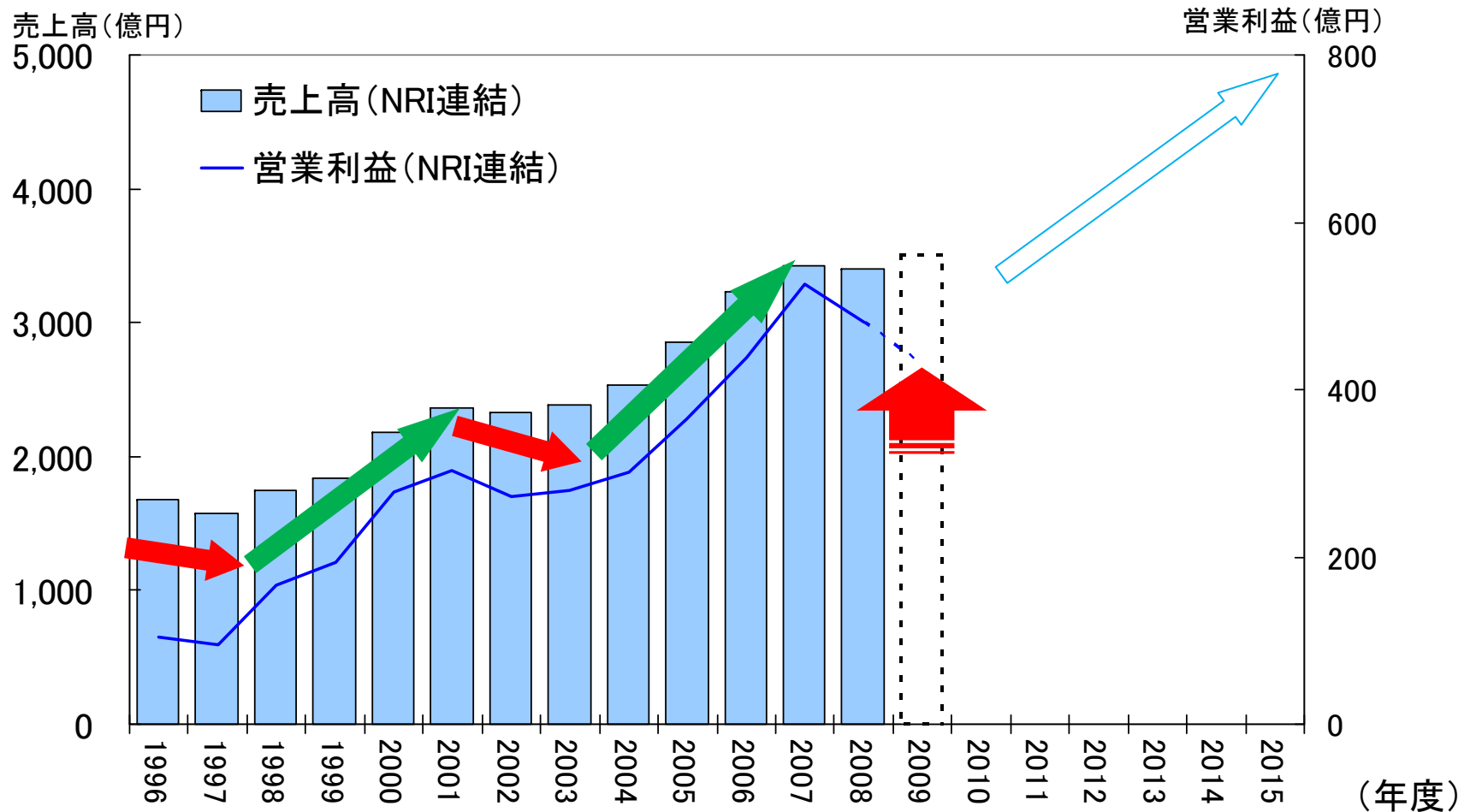
この資料は、投資判断のご参考となる情報の提供を目的としたもので、投資勧誘を目的として作成したものではありません。
Copyright(C) 2009 Nomura Research Institute, Ltd. All rights reserved.

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**

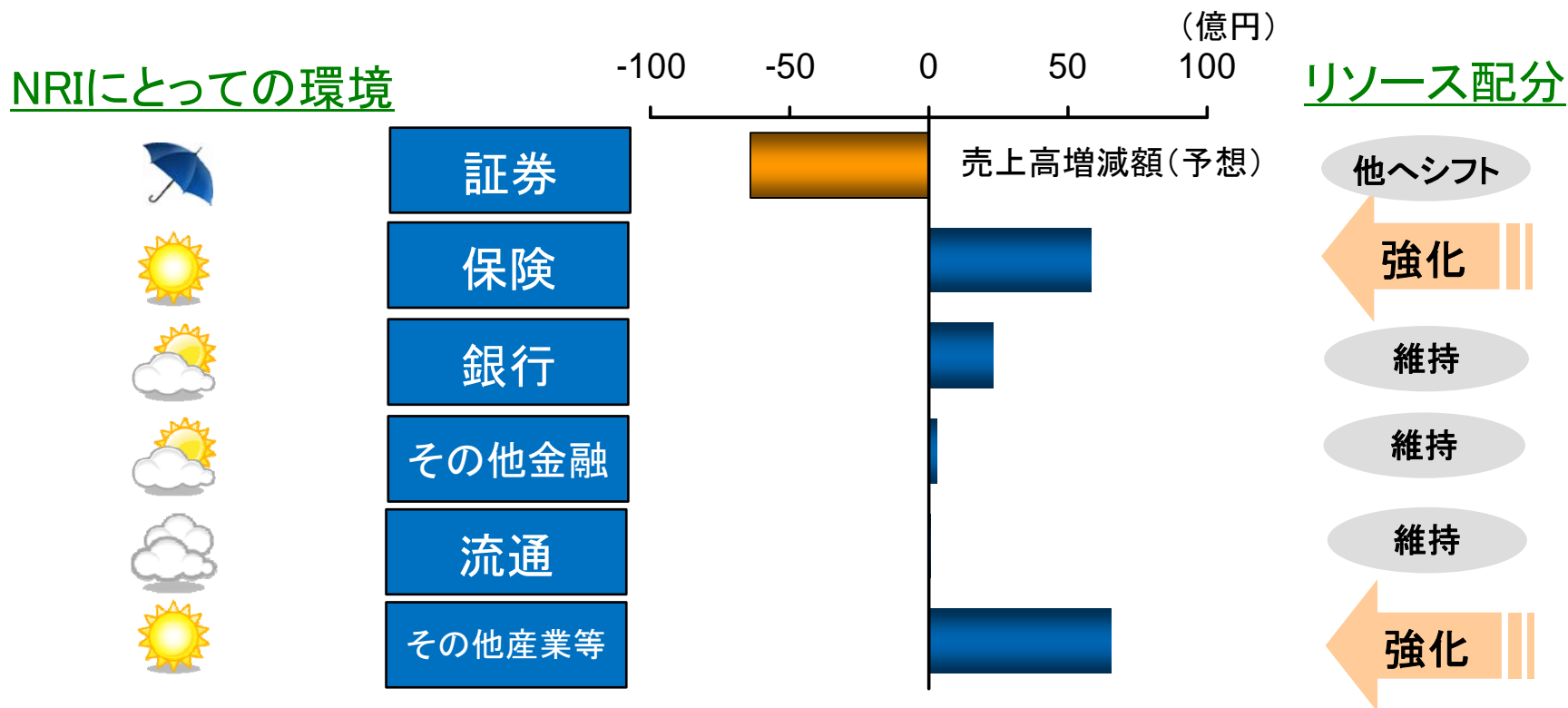


1. トップラインの維持・拡大

➤ 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

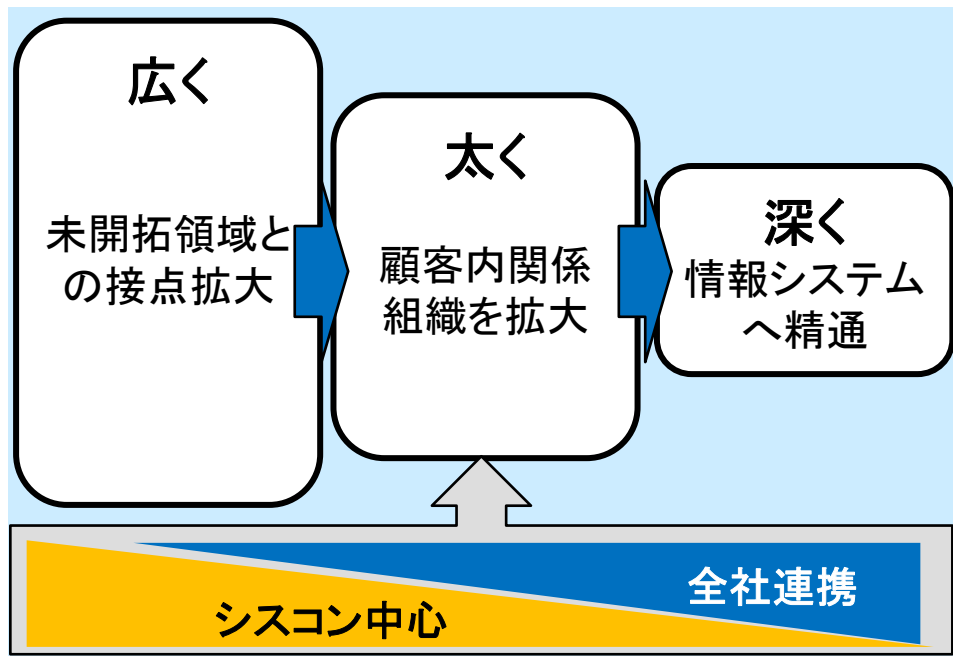
証券	<ul style="list-style-type: none">・主要顧客とのパートナーシップ強化・顧客環境変化に伴った、標準化・効率化、サービス化ニーズへの対応
保険	<ul style="list-style-type: none">・業務品質向上の取組みへの対応により、既存主要顧客向けビジネス拡大・業界再編の動きへの積極的対応
銀行	<ul style="list-style-type: none">・既存銀行関連事業(投信窓販、ネットバンク、等)の強化・ナビゲーション強化によりNRIプレゼンス向上とソリューションの開発
その他金融	<ul style="list-style-type: 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

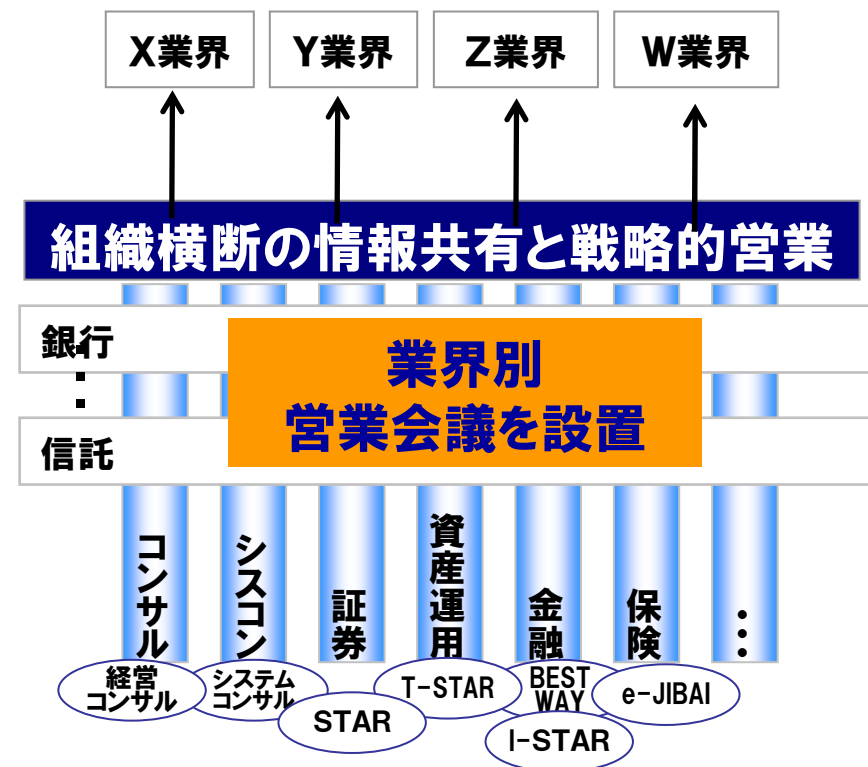
➤ 組織横断型営業への進化により、新規顧客拡大をめざす

- 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

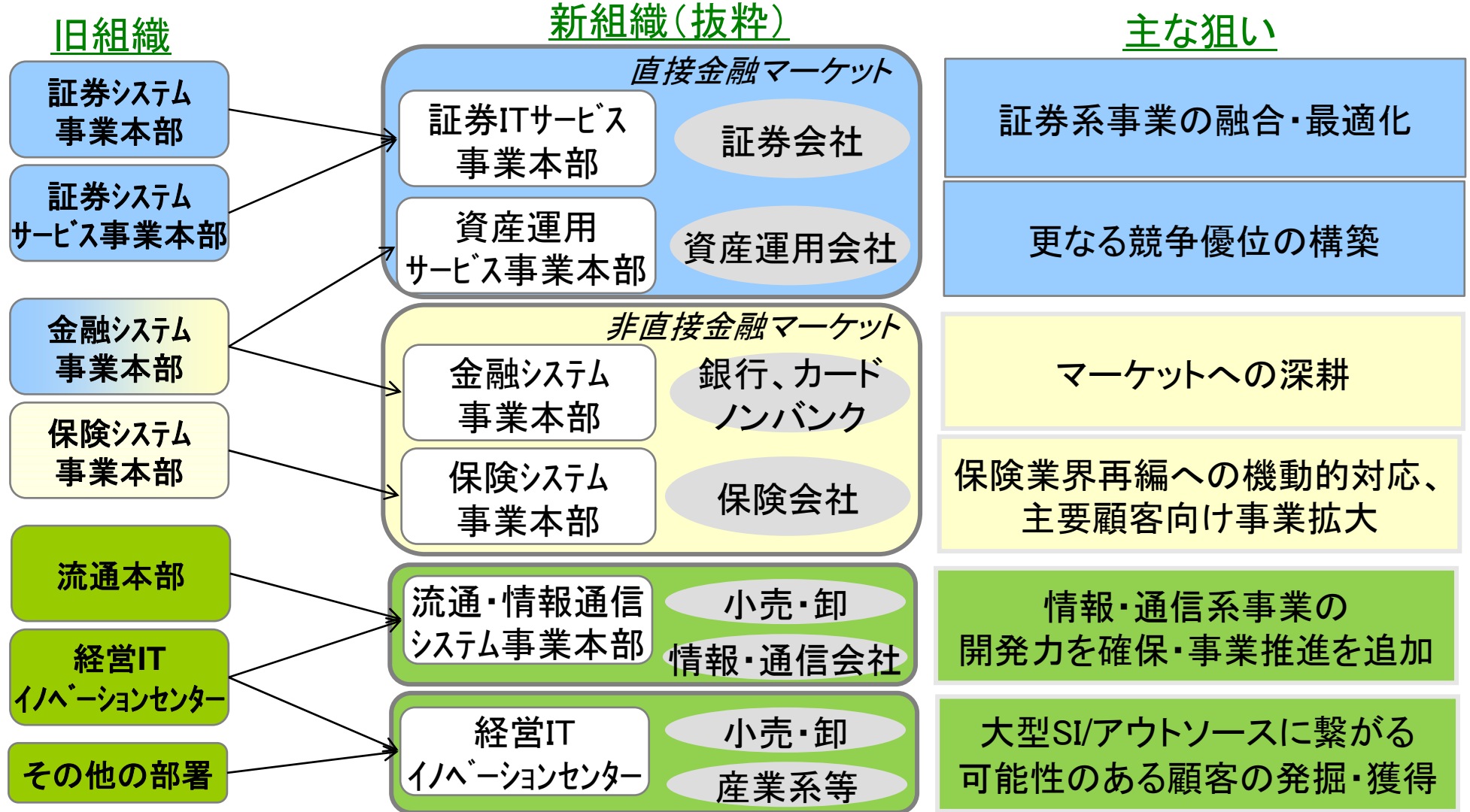


営業戦略会議の例



1. トップラインの維持・拡大 ～新しい組織・体制

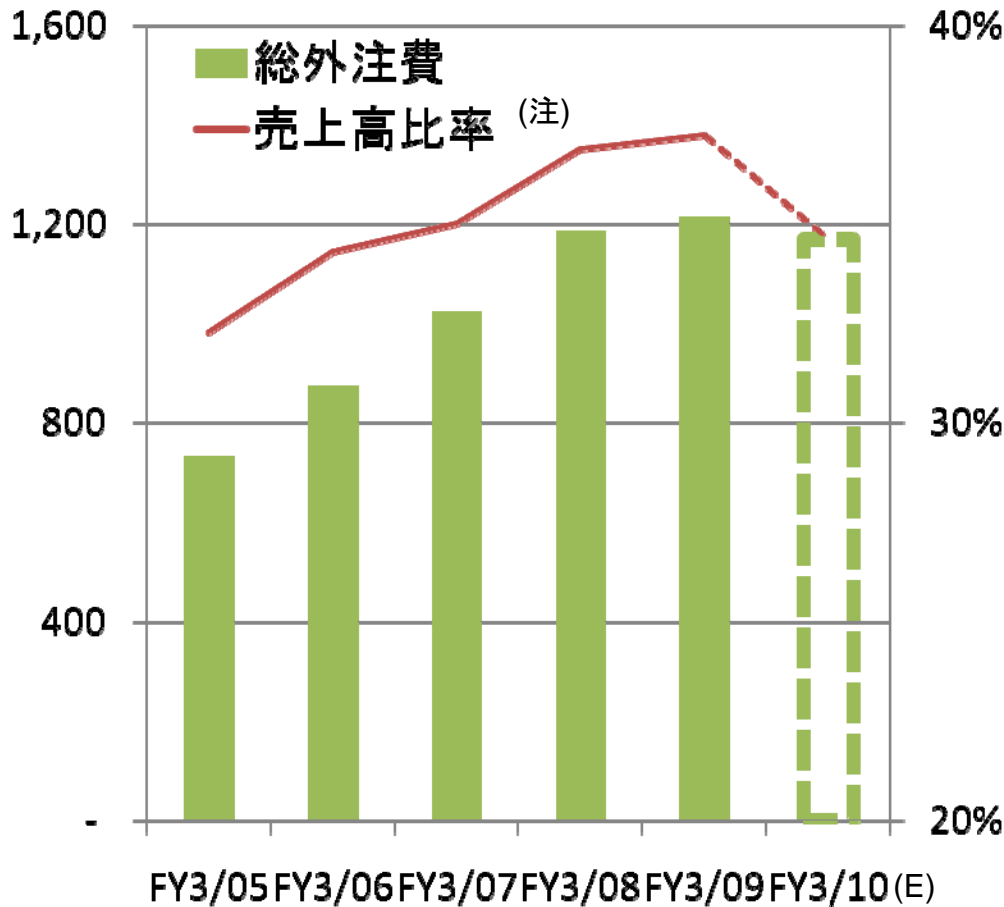
➤ 事業ポートフォリオの変化に対応した組織設計とリソース配分



2. コストの適正化

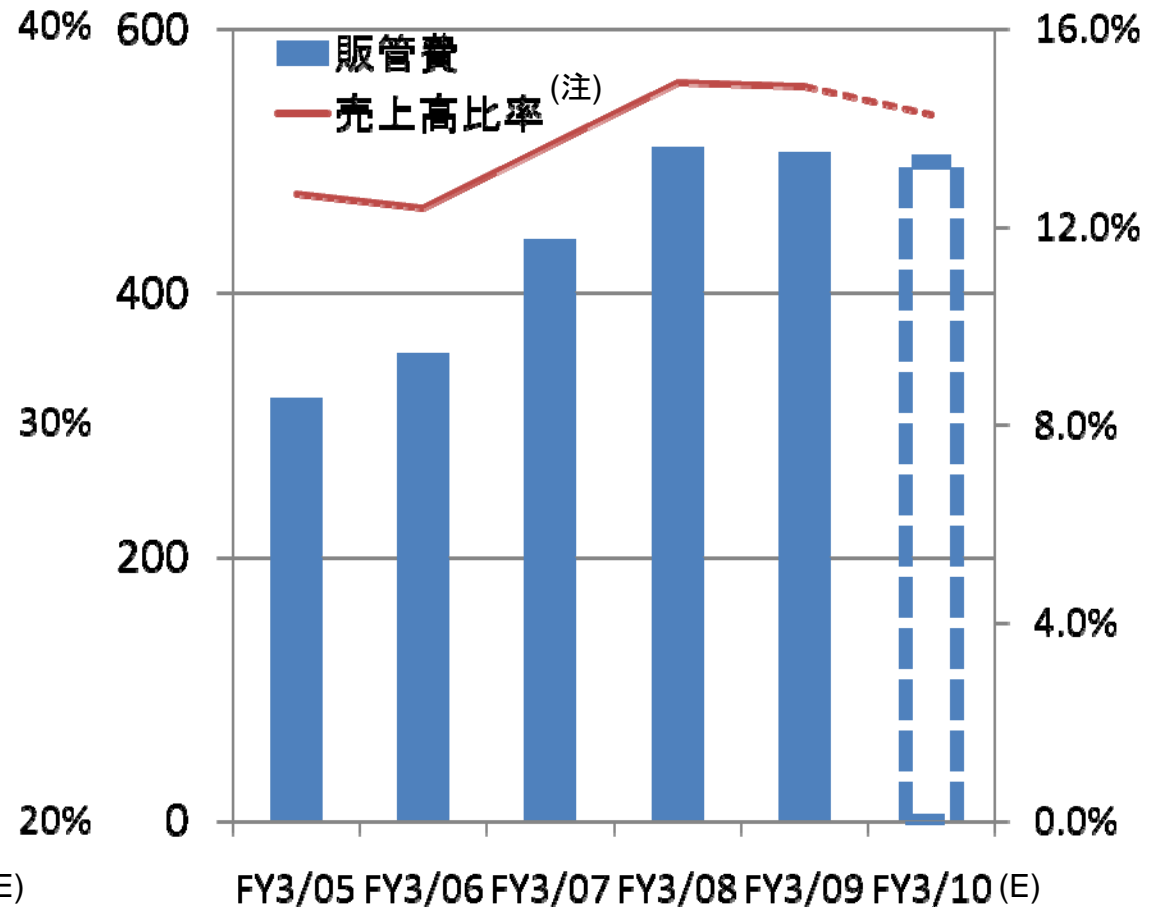
➤ 外注費の変動費化、販管費の適正化を一層すすめる

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

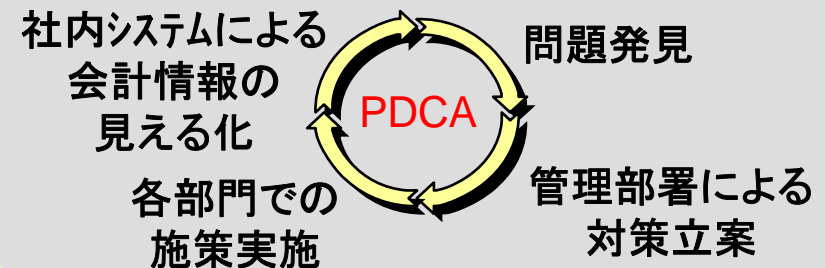
外部委託費変動費化の例

- 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

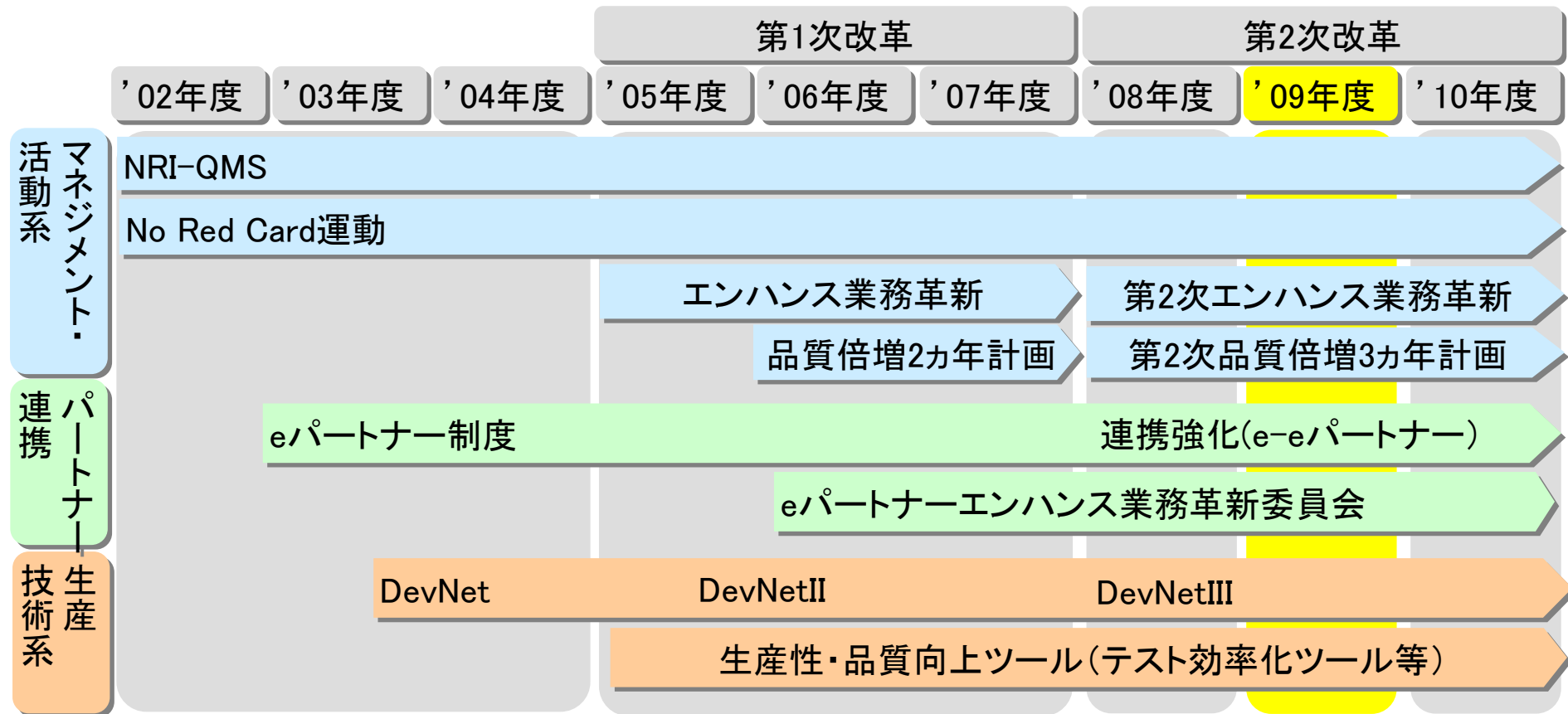
- 管理・間接業務の無駄の排除
- 稼働率適正化
- 経費はより効率化の工夫



3. 品質・生産性向上・トラブル削減

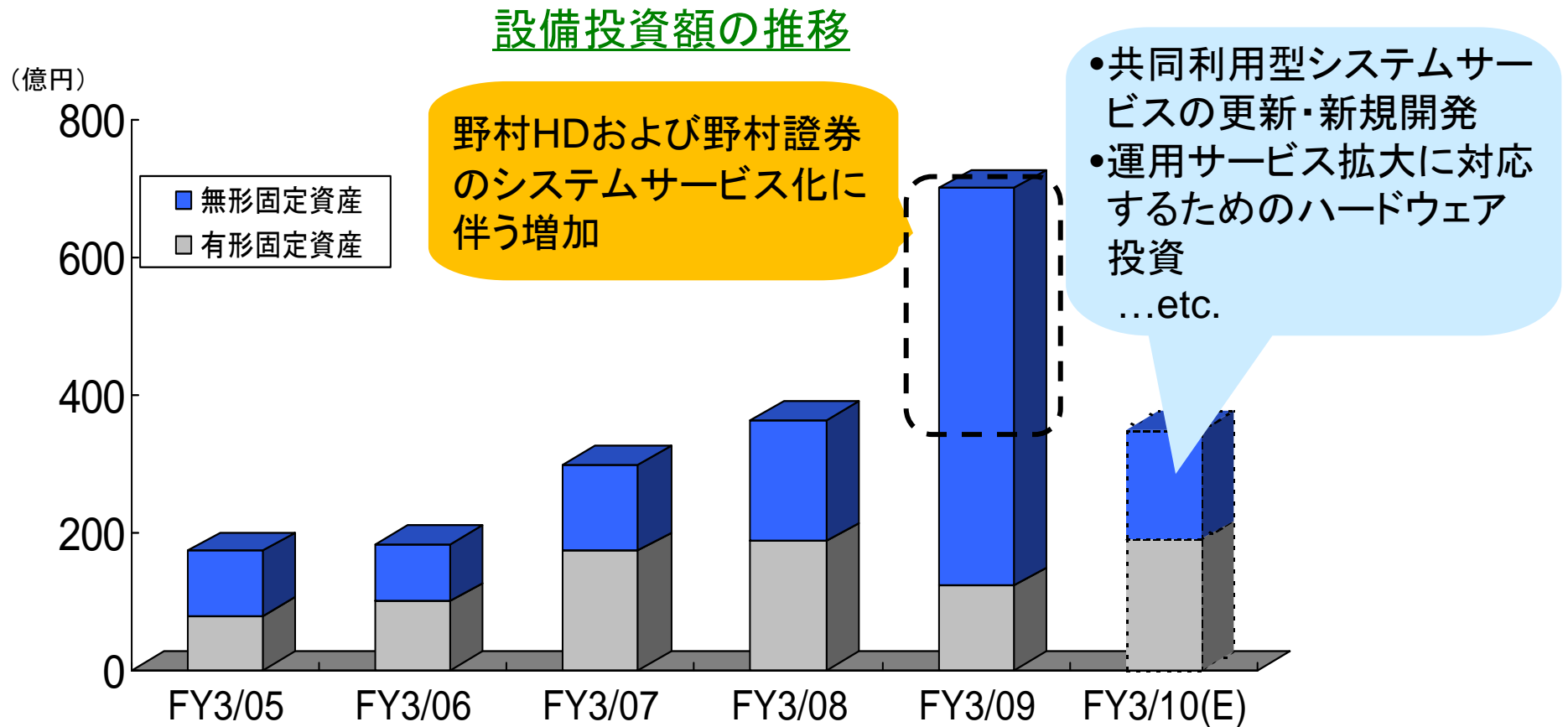
➤ 新規分野・大型プロジェクトが複数佳境に。プロジェクト監理強化

- 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



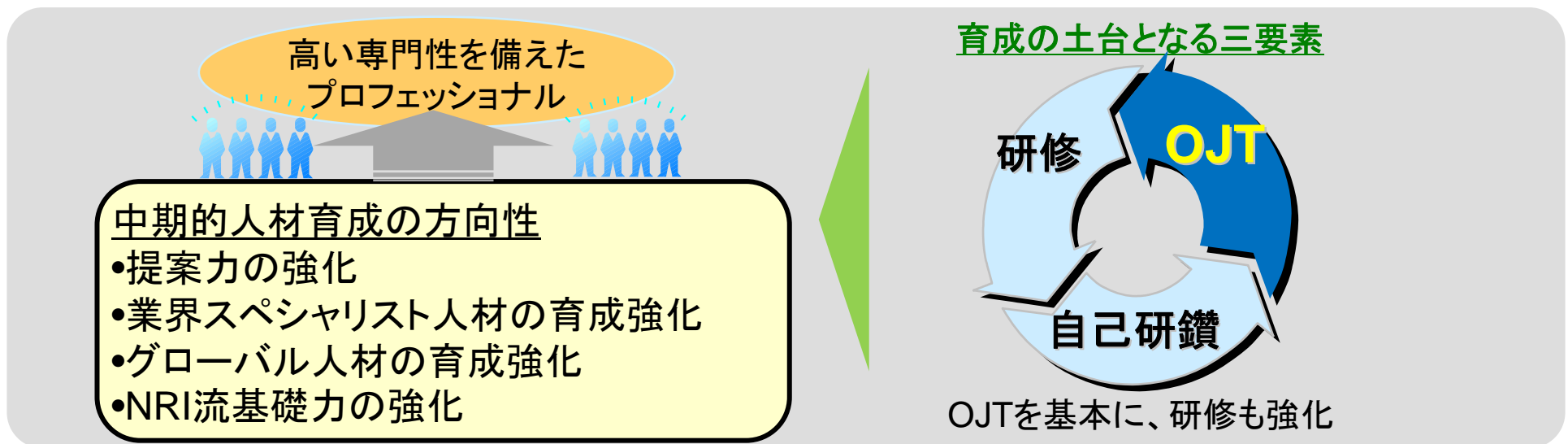
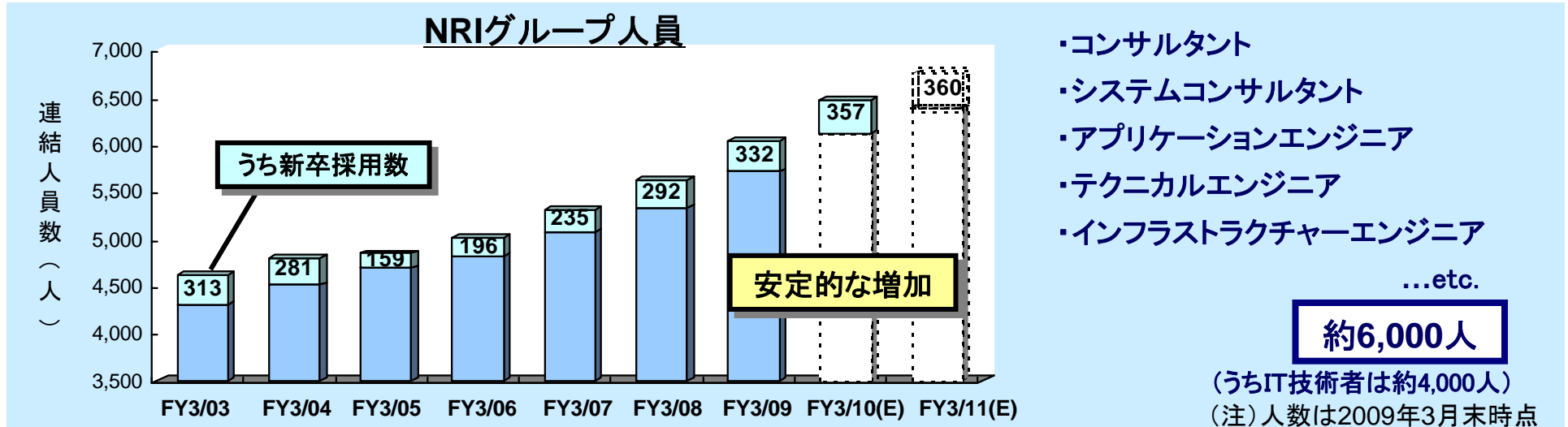
4. 中長期の成長への投資：ソフトウェア投資

➤ 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

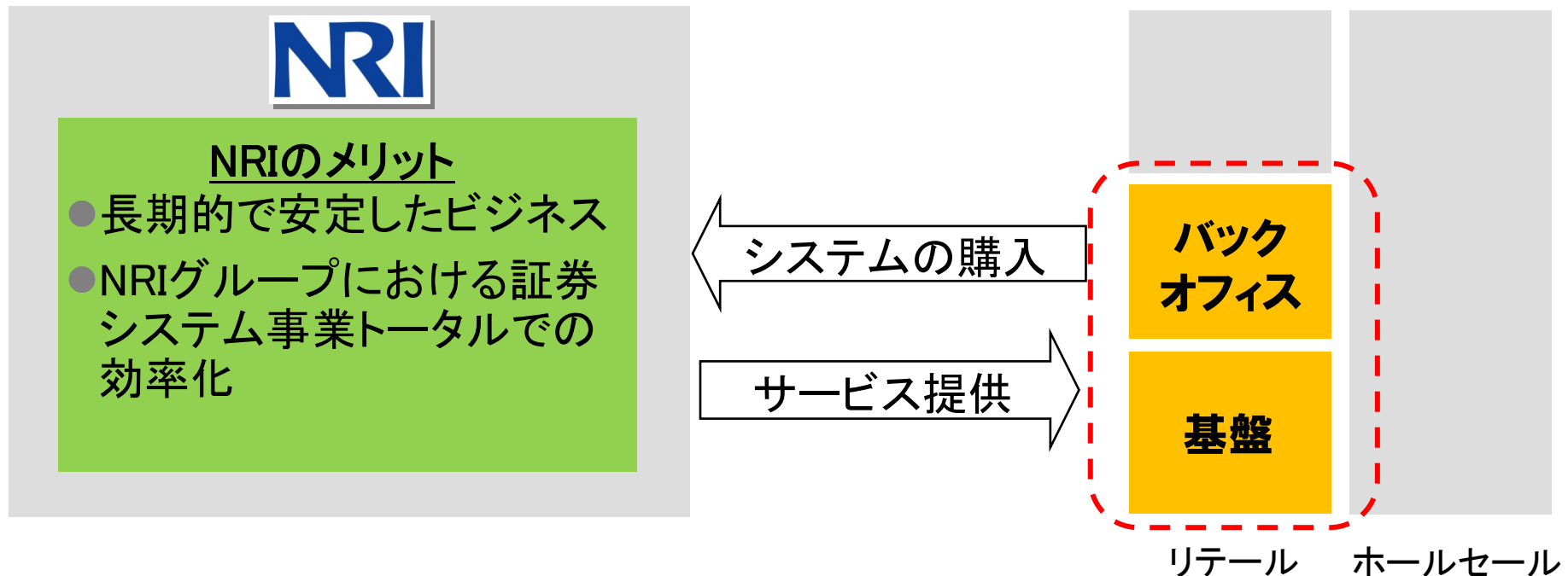
➤ 将来の成長に備え、社員の採用を継続し、育成を更に強化する



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。

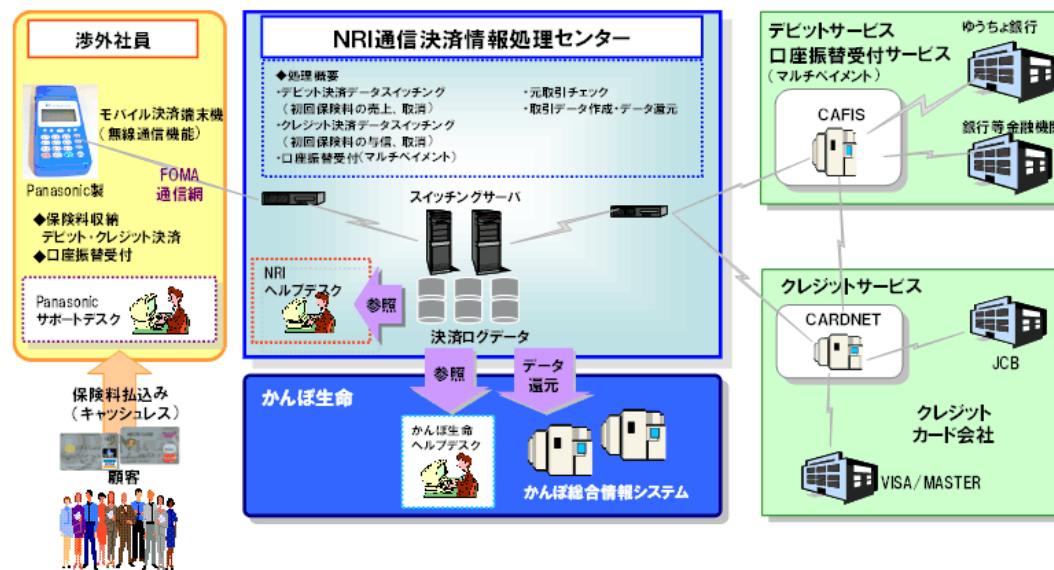
参考資料

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

最近の取組み

かんぽ生命向けキャッシュレスシステム

- かんぽ生命保険向けに保険料払込キャッシュレスサービスのシステムを構築。全国の郵便局員やかんぽ生命社員がもつモバイル決済端末機にクレジットカード等を通すことで保険料払込のキャッシュレス化を実現する
- モバイル端末やインターネット経由でクレジットカード決済ができる汎用サービス「ビズマークリップ」上に同システムを構築
- 同システムの構築に加え、決済情報を処理するためのデータセンター運用も担当する



2009年3月3日 日経産業新聞

最近の取組み

BPO受託で新会社設立

- BPOサービスを手がけるインフォデリバと共同出資で新会社「NRI・BPOサービス株式会社」を設立。野村総研が51%出資
- 日本国内において金融機関等を中心にBPO関連業務を受託、当面は中国の企業に委託
- 2012年に約20億円の売り上げを目指す

2009年3月27日 日経産業新聞

最近の取組み

複雑な金融商品の時価評価支援

- 金融機関・機関投資家向けに、証券化商品・仕組債・エキゾチックデリバティブ(特に複雑な金融派生商品)など、複雑な金融商品の時価評価を支援するコンサルティングサービスを3月2日より開始
- 第三者機関である情報ベンダーとしてのNRIのクオンツアナリストが、「理論価格」や「シナリオ価格」を算定して提供。金融機関側はこの価格と証券会社等から提示される市場価格を比較し、保有資産の時価評価の妥当性を検証できるようにする
- 本コンサルティングサービスの提供価格は、1銘柄当たり1回数万円から数十万円。なお、将来的にはデータサービス化も検討する

2009年3月3日 日本経済新聞

最近の取組み

OSSを使ったポータルサイト構築

- 中堅・中小企業のお客様のITコスト削減を目指し、商用ソフトウェアを使用した場合に比べ、約3分の1の費用で構築できる、オープンソース・ソフトウェア(OSS)を活用した企業内ポータル構築ソリューション「OpenStandia/Portal on System x / BladeCenter」を発表
- NRIのOSSパッケージと、IBMのサーバー製品を組み合わせ、NRIが構築や保守サービスを提供する
- 中堅や中小企業向けに売り込み、今後3年で50社への導入を目指す

2009年2月25日 日経産業新聞

最近の取組み

約款改定の支援システム

- 保険法の改正を受け生損保各社で課題となっている約款改定作業を効率化・軽減化する「約款改定文書作成支援システム」を開発
- 約款の変更前と変更後の新旧対応表を1画面で確認でき、認可申請書、マスター約款等も自動的に生成される
- 2月2日より本格的な販売開始

2009年1月30日 保険毎日新聞

野村総合研究所
約款改定の支援システムを開発

野村総合研究所(以下、NRI)は約100名が中心となる開発の
会社と提携し、生損保各社で課題となっていた約款改定作業を効率化
・軽減化する「約款改定文書作成支援システム」を開発した。システム
にはAI(人工知能)技術を用いたことで、新旧対比表や変更前の約款を自動
的に生成でき、承認申請書やマスター約款の作成も自動化される。今
後は約100名が中心となる開発の会社と提携し、生損保各社で課題とな
っていた約款改定作業を効率化・軽減化する「約款改定文書作成支援シ
ステム」を開発した。システムにはAI(人工知能)技術を用いたことで、
新旧対比表や変更前の約款を自動的に生成でき、承認申請書やマスタ
ー約款の作成も自動化される。今後は約100名が中心となる開発の
会社と提携し、生損保各社で課題となっていた約款改定作業を効率化
・軽減化する「約款改定文書作成支援システム」を開発した。システム
にはAI(人工知能)技術を用いたことで、新旧対比表や変更前の約款を
自動的に生成でき、承認申請書やマスター約款の作成も自動化される。
今後は約100名が中心となる開発の会社と提携し、生損保各社で課題
となっていた約款改定作業を効率化・軽減化する「約款改定文書作成
支援システム」を開発した。システムにはAI(人工知能)技術を用いた
ことで、新旧対比表や変更前の約款を自動的に生成でき、承認申請書
やマスター約款の作成も自動化される。今後は約100名が中心となる
開発の会社と提携し、生損保各社で課題となっていた約款改定作業を
効率化・軽減化する「約款改定文書作成支援システム」を開発した。

**新旧対比表(人
力)認可申請書
なども自動生成
約100名が中心
となる開発の
会社と提携し、
生損保各社で
課題となってい
た約款改定作
業を効率化・軽
減化する「約款
改定文書作成支
援システム」を開
発した。**

このシステムは、生損保各社で課題となっていた約款改定作業を効率化・軽減化する「約款改定文書作成支援システム」を開発した。システムにはAI(人工知能)技術を用いたことで、新旧対比表や変更前の約款を自動的に生成でき、承認申請書やマスター約款の作成も自動化される。今後は約100名が中心となる開発の会社と提携し、生損保各社で課題となっていた約款改定作業を効率化・軽減化する「約款改定文書作成支援システム」を開発した。

保険法改正に伴う作業の軽減化を図る
2月2日から本格的な販売を開始

野村総合研究所(以下、NRI)は約100名が中心となる開発の
会社と提携し、生損保各社で課題となっていた約款改定作業を効率化
・軽減化する「約款改定文書作成支援システム」を開発した。システム
にはAI(人工知能)技術を用いたことで、新旧対比表や変更前の約款を
自動的に生成でき、承認申請書やマスター約款の作成も自動化される。
今後は約100名が中心となる開発の会社と提携し、生損保各社で課題
となっていた約款改定作業を効率化・軽減化する「約款改定文書作成
支援システム」を開発した。システムにはAI(人工知能)技術を用いた
ことで、新旧対比表や変更前の約款を自動的に生成でき、承認申請書
やマスター約款の作成も自動化される。今後は約100名が中心となる
開発の会社と提携し、生損保各社で課題となっていた約款改定作業を
効率化・軽減化する「約款改定文書作成支援システム」を開発した。

野村総合研究所(以下、NRI)は約100名が中心となる開発の
会社と提携し、生損保各社で課題となっていた約款改定作業を効率化
・軽減化する「約款改定文書作成支援システム」を開発した。システム
にはAI(人工知能)技術を用いたことで、新旧対比表や変更前の約款を
自動的に生成でき、承認申請書やマスター約款の作成も自動化される。
今後は約100名が中心となる開発の会社と提携し、生損保各社で課題
となっていた約款改定作業を効率化・軽減化する「約款改定文書作成
支援システム」を開発した。システムにはAI(人工知能)技術を用いた
ことで、新旧対比表や変更前の約款を自動的に生成でき、承認申請書
やマスター約款の作成も自動化される。今後は約100名が中心となる
開発の会社と提携し、生損保各社で課題となっていた約款改定作業を
効率化・軽減化する「約款改定文書作成支援システム」を開発した。

野村総合研究所(以下、NRI)は約100名が中心となる開発の
会社と提携し、生損保各社で課題となっていた約款改定作業を効率化
・軽減化する「約款改定文書作成支援システム」を開発した。システム
にはAI(人工知能)技術を用いたことで、新旧対比表や変更前の約款を
自動的に生成でき、承認申請書やマスター約款の作成も自動化される。
今後は約100名が中心となる開発の会社と提携し、生損保各社で課題
となっていた約款改定作業を効率化・軽減化する「約款改定文書作成
支援システム」を開発した。システムにはAI(人工知能)技術を用いた
ことで、新旧対比表や変更前の約款を自動的に生成でき、承認申請書
やマスター約款の作成も自動化される。今後は約100名が中心となる
開発の会社と提携し、生損保各社で課題となっていた約款改定作業を
効率化・軽減化する「約款改定文書作成支援システム」を開発した。

野村総合研究所(以下、NRI)は約100名が中心となる開発の
会社と提携し、生損保各社で課題となっていた約款改定作業を効率化
・軽減化する「約款改定文書作成支援システム」を開発した。システム
にはAI(人工知能)技術を用いたことで、新旧対比表や変更前の約款を
自動的に生成でき、承認申請書やマスター約款の作成も自動化される。
今後は約100名が中心となる開発の会社と提携し、生損保各社で課題
となっていた約款改定作業を効率化・軽減化する「約款改定文書作成
支援システム」を開発した。システムにはAI(人工知能)技術を用いた
ことで、新旧対比表や変更前の約款を自動的に生成でき、承認申請書
やマスター約款の作成も自動化される。今後は約100名が中心となる
開発の会社と提携し、生損保各社で課題となっていた約款改定作業を
効率化・軽減化する「約款改定文書作成支援システム」を開発した。

最近の取組み

コンテンツ保護ソリューション

- 企業内の機密漏洩を防ぐコンテンツ保護ソリューションとして「Webコンテンツプロテクター」と「Webブラウザプロテクター」を開発
- すでに銀行、証券、生損保、などの金融機関や製造業などに導入されており、顧客情報の管理強化、知的財産の保護、研修用eラーニングからの企業秘密の漏洩防止などに活用されている

2009年4月9日 保険毎日新聞

野村総合研究所

コンテンツ保護ソリューション開発

個人情報や企業情報の流出をデータレベルで保護

野村総合研究所（以下NR）では、企業内の機密漏えいを防ぐWebコンテンツ保護ソリューションとして「Web・コンテンツプロテクター」と「Webブラウザプロテクター」を開発、一部損保協会でも既に導入の動きが出ている。わが国では2005年個人情報保護法が本格施行され、これを機に各企業ではセキュリティ対策への意識が高まっている。一方、PCを介した情報漏えいやセキュリティの被害は増え、漏えいの規模も大きくなっている。膨大な個人情報や文書を扱う保険業界では、代理店や外務員がPCを介した機会も多く、一旦漏えいすると大きな社会問題に発展する可能性もある。

城壁型のセキュリティから脱却
企業内の機密が漏えいするケースには、PCからのプリントアウト、インターネット経由、

中、PCの置き忘れなど、管理者側では、新しいPCが考えられる。いずれも、スタッフが出入りする対人が介在しなければ、対策はほぼ費用と運用コストを要しない。企業もコストを削減する方向で、このまま情報セキュリティ対策を強化していく必要がある。



南(右)氏と関氏

野村総合研究所の南(右)氏と関氏は、Webコンテンツ保護ソリューションの開発について話している。南氏は、Webコンテンツ保護ソリューションは、WebブラウザプロテクターとWebコンテンツプロテクターを開発した。関氏は、Webコンテンツ保護ソリューションは、WebブラウザプロテクターとWebコンテンツプロテクターを開発した。

のWebコンテンツ保護ソリューションは、WebブラウザプロテクターとWebコンテンツプロテクターを開発した。

のWebコンテンツ保護ソリューションは、WebブラウザプロテクターとWebコンテンツプロテクターを開発した。

のWebコンテンツ保護ソリューションは、WebブラウザプロテクターとWebコンテンツプロテクターを開発した。

のWebコンテンツ保護ソリューションは、WebブラウザプロテクターとWebコンテンツプロテクターを開発した。

のWebコンテンツ保護ソリューションは、WebブラウザプロテクターとWebコンテンツプロテクターを開発した。

のWebコンテンツ保護ソリューションは、WebブラウザプロテクターとWebコンテンツプロテクターを開発した。

のWebコンテンツ保護ソリューションは、WebブラウザプロテクターとWebコンテンツプロテクターを開発した。

のWebコンテンツ保護ソリューションは、WebブラウザプロテクターとWebコンテンツプロテクターを開発した。

のWebコンテンツ保護ソリューションは、WebブラウザプロテクターとWebコンテンツプロテクターを開発した。

のWebコンテンツ保護ソリューションは、WebブラウザプロテクターとWebコンテンツプロテクターを開発した。

のWebコンテンツ保護ソリューションは、WebブラウザプロテクターとWebコンテンツプロテクターを開発した。

のWebコンテンツ保護ソリューションは、WebブラウザプロテクターとWebコンテンツプロテクターを開発した。

のWebコンテンツ保護ソリューションは、WebブラウザプロテクターとWebコンテンツプロテクターを開発した。

のWebコンテンツ保護ソリューションは、WebブラウザプロテクターとWebコンテンツプロテクターを開発した。

のWebコンテンツ保護ソリューションは、WebブラウザプロテクターとWebコンテンツプロテクターを開発した。

のWebコンテンツ保護ソリューションは、WebブラウザプロテクターとWebコンテンツプロテクターを開発した。

のWebコンテンツ保護ソリューションは、WebブラウザプロテクターとWebコンテンツプロテクターを開発した。

のWebコンテンツ保護ソリューションは、WebブラウザプロテクターとWebコンテンツプロテクターを開発した。

のWebコンテンツ保護ソリューションは、WebブラウザプロテクターとWebコンテンツプロテクターを開発した。

のWebコンテンツ保護ソリューションは、WebブラウザプロテクターとWebコンテンツプロテクターを開発した。

のWebコンテンツ保護ソリューションは、WebブラウザプロテクターとWebコンテンツプロテクターを開発した。

のWebコンテンツ保護ソリューションは、WebブラウザプロテクターとWebコンテンツプロテクターを開発した。

のWebコンテンツ保護ソリューションは、WebブラウザプロテクターとWebコンテンツプロテクターを開発した。

のWebコンテンツ保護ソリューションは、WebブラウザプロテクターとWebコンテンツプロテクターを開発した。

のWebコンテンツ保護ソリューションは、WebブラウザプロテクターとWebコンテンツプロテクターを開発した。

最近の取組み

金融政策や規制などに関する研究会

- 金融政策や規制などに関する研究者と実務家をメンバーとする有識者研究会「金融市場パネル」を立ち上げた
- 最新の市場動向に関する情報を共有しながら、金融市場に関する望ましい政策を議論し、その成果を広く国内外の関係者に対して発信していく予定
- 3月に開いた第1回会合では量的緩和など「非伝統的金融政策」をテーマに取り上げた

2009年04月16日 日本経済新聞

ビジョン2015の推進

➤「不況期＝仕込み期」を成長へのチャンスに

ビジョン2015の戦略

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

プラットフォーム事業のための主要顧客獲得

業界横断型/クロスインダストリー系プラットフォーム事業の開発

2011年に向けた重点施策

• 保険、その他産業等の領域を中心に、新規顧客獲得へ

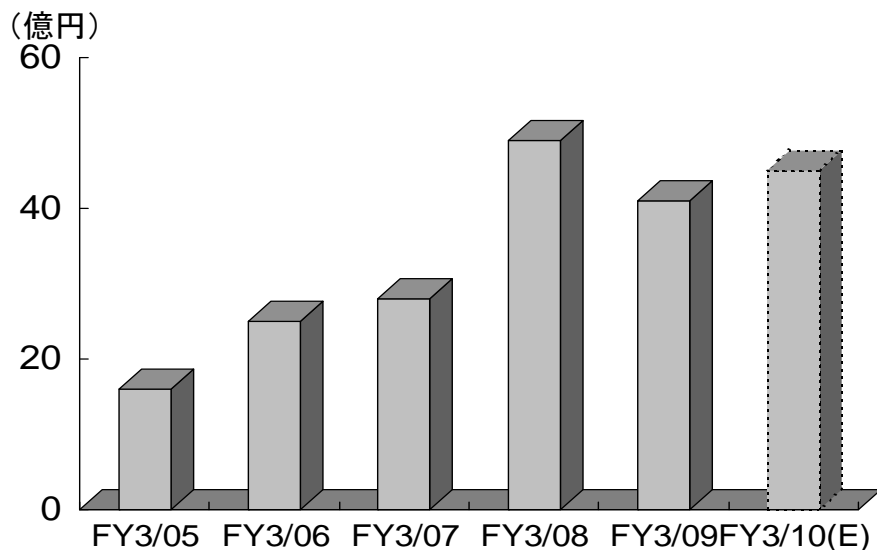
• 金融領域では自主事業の拡大
• セキュリティー、ユーザー認証等基盤事業の拡大

• 顧客のグローバル展開支援
• パートナーと事業推進
• NRI北京の拡大

• 品質を前提とした生産性向上
• 人材育成

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

- トレーディング・リスクマネジメント
- アジア・中国資本市場向けITソリューション
- 情報・通信系ソリューション
- 基盤系技術調査(仮想化技術等)
- 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』 『産業』 『中国』等

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)

横浜に事業所新設

➤ 2010年2月,中長期成長に向けた拡張スペース確保のため横浜に新拠点

目的

- 長期経営計画「ビジョン2015」に沿った当社の事業拡大に対応するためのオフィス基盤構築の一環



NRIの主要拠点

- 丸の内総合センター
 - 木場総合センター
 - 横浜総合センター
 - 横浜みなと総合センター
 - 大阪総合センター
- の5つの総合センターへ

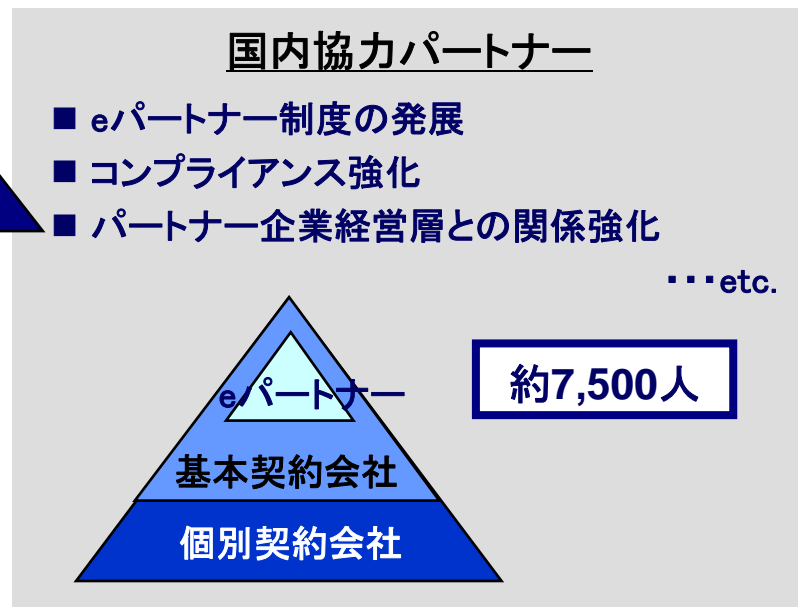
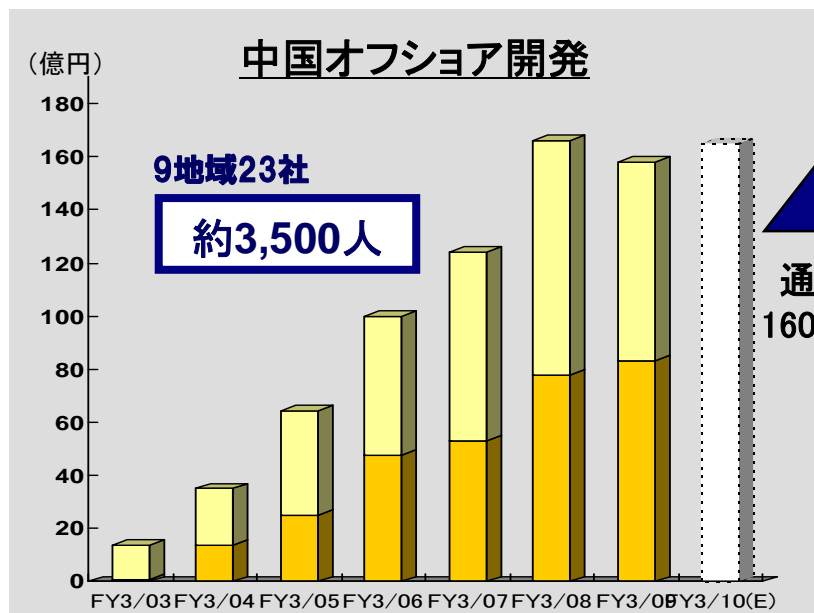
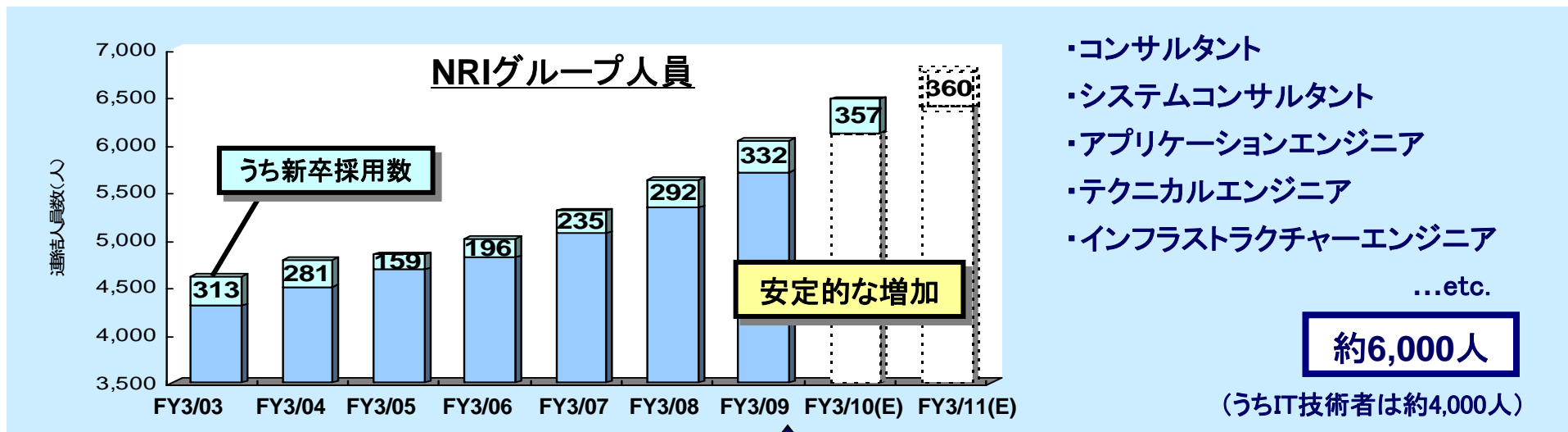


横浜みなと総合センター概要

- 使用ビル: 横浜ダイヤビルディング
(2009年12月竣工予定)
10~30階
- 使用面積 : 31,982㎡
- 開設予定時期: 2010年2月
- 業務内容 : 主に金融・保険システム



社員+国内・中国協力パートナー



プロジェクト事例



NISSAY

日本生命保険相互会社様

保険料収納業務キャッシュレス化の決済システムを構築

その他 - 業績予想補足説明資料

■ 売上高3,500億円・営業利益430億円の収支モデル

(億円)

	2008年3月期 (実績)	2009年3月期 (実績)	2010年3月期 (4/24予想)注	前期比	
				増減額	増減率
売上高	3,422	3,412	3,500	+87	+3%
売上原価	2,385	2,408	2,570	+161	+7%
うち労務費	528	543	600	+56	+10%
うち外注費	1,185	1,214	1,170	△44	△4%
うち減価償却費	152	197	350	+152	+77%
売上総利益	1,037	1,004	930	△74	△7%
売上総利益率	30.3%	29.4%	26.6%	△2.9P	
販管費	510	507	500	△7	△1%
営業利益	526	497	430	△67	△14%
営業利益率	15.4%	14.6%	12.3%	△2.3P	

(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

TVへの出演



2009年3月12日放送、「ブルームバーグ・ボイス」への出演

フォーラム開催



2009年2月5日メディアフォーラム
コンサルタントが産業界の金融危機後の中長期的な見通し・課題を提言



出版物

～引き続き、活動中！～



2009年2月以降に出版された本

2009年3月期に出版された本(一例)