

---

**1. 2010年3月期第2四半期決算について**

**2. 2010年3月期業績見通し**

**3. 2010年3月期重点施策の進捗**

**4. 中長期の成長に向けて**

# 2010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. 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

- ✓ コンサル・シスコンのアプローチ対象を拡大
- ✓ 組織横断的営業戦略会議による営業活性化
- ✓ 証券業から保険業、その他産業等へのシフト推進

## 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

- ✓ 外部委託費の変動費化に向けた管理強化
- ✓ 部経費については削減が進む

3. 品質向上・生産性向上・トラブル削減

- ✓ 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

## 中長期の成長にむけて

4. 設備投資、人材採用・育成

- ✓ アウトソーシング事業の拡大に対応するために、国内で5カ所目のデータセンターの建設を決定
- ✓ 来春の社員採用はほぼ計画通りに進む

# 2010年3月期 下期の重点施策

## 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

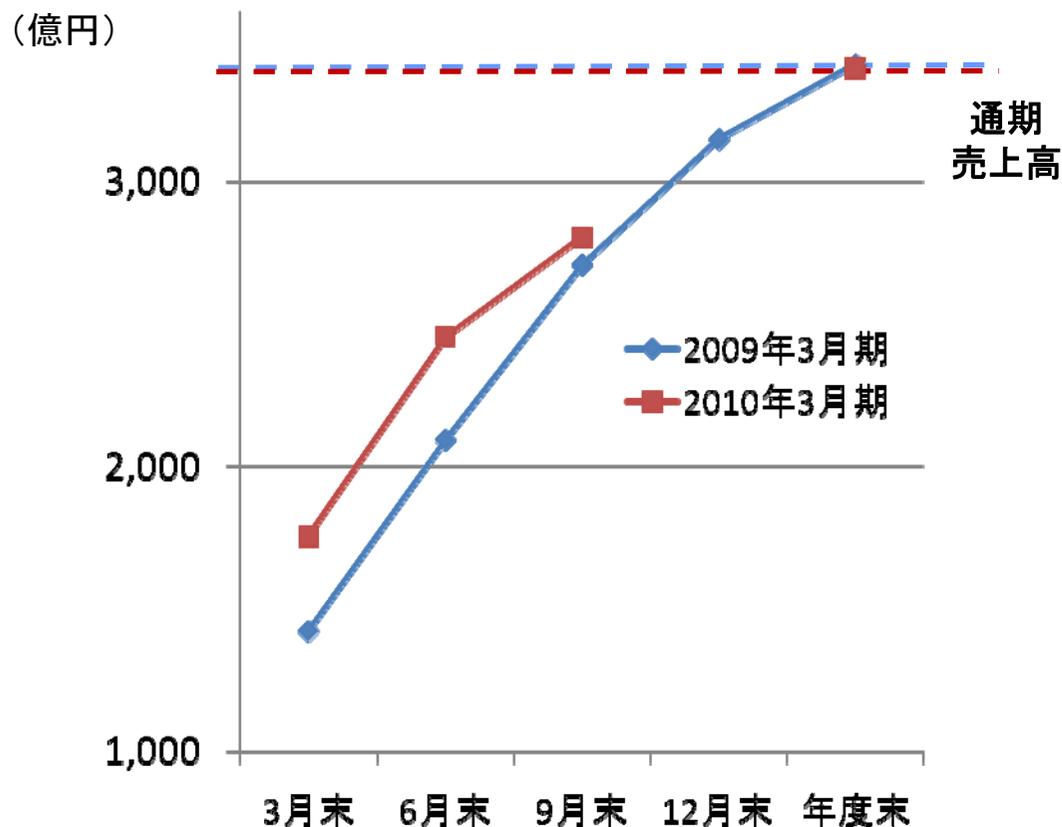
4. 設備投資、人材採用・育成

**持続的成長  
次への飛躍に向けた  
中長期の仕込み**

# NRIからみた受注環境と受注への取り組み

## ➤ 景気回復が遅れ、下期に向けて当社の受注環境見通しは厳しい

### 受注残(うち期中分) + 売上高累計額の推移



### 下期に向けた受注への取り組み

- 本部横断の営業活動をさらに強化
- 見込案件の立ち上げスピードの向上
- 保険、サービス・産業、ヘルスケア等の新規顧客拡大、その他企画事業などの強化にむけた取り組みを継続

トップラインの維持・拡大:

## 業界毎の見通しとリソースシフト

- 下期に向けさらなる営業努力による案件獲得と、成長分野へのリソースシフトを進める

		業種毎の見通し	リソース配分
証券		下期に向けて厳しい環境は継続	他へシフト
保険		大手顧客中心にシステム開発案件は継続	強化
銀行		既存顧客向けで案件増、提案活動強化	維持
その他金融		前期の特殊要因がなくなった影響もあり	維持
流通		状況は大きく変わらず	維持
その他産業等		システム開発: 新規案件獲得には依然不透明感も。新規案件立ち上げにさらに注力。	強化
		コンサルティング: 受注環境は依然低調	

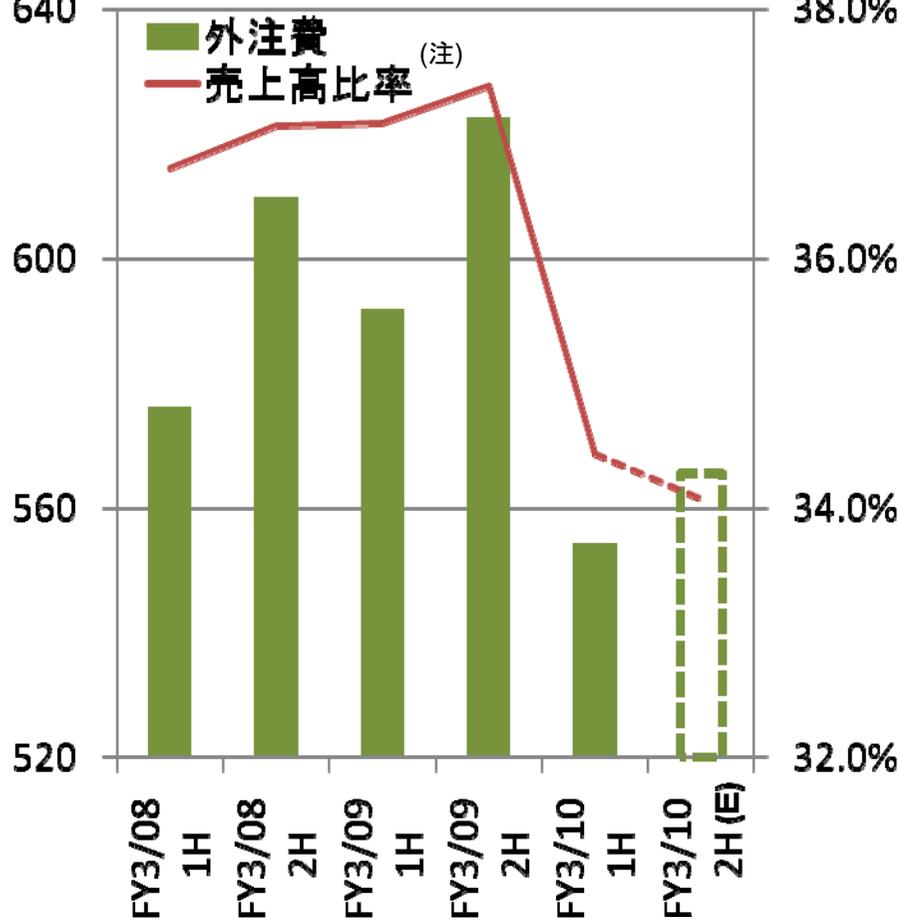
# コストの適正化

## 外注費の変動費化、販管費の適正化を一層すすめる

総外注費  
(億円)  
640

### 外注費推移

売上高比率  
38.0%

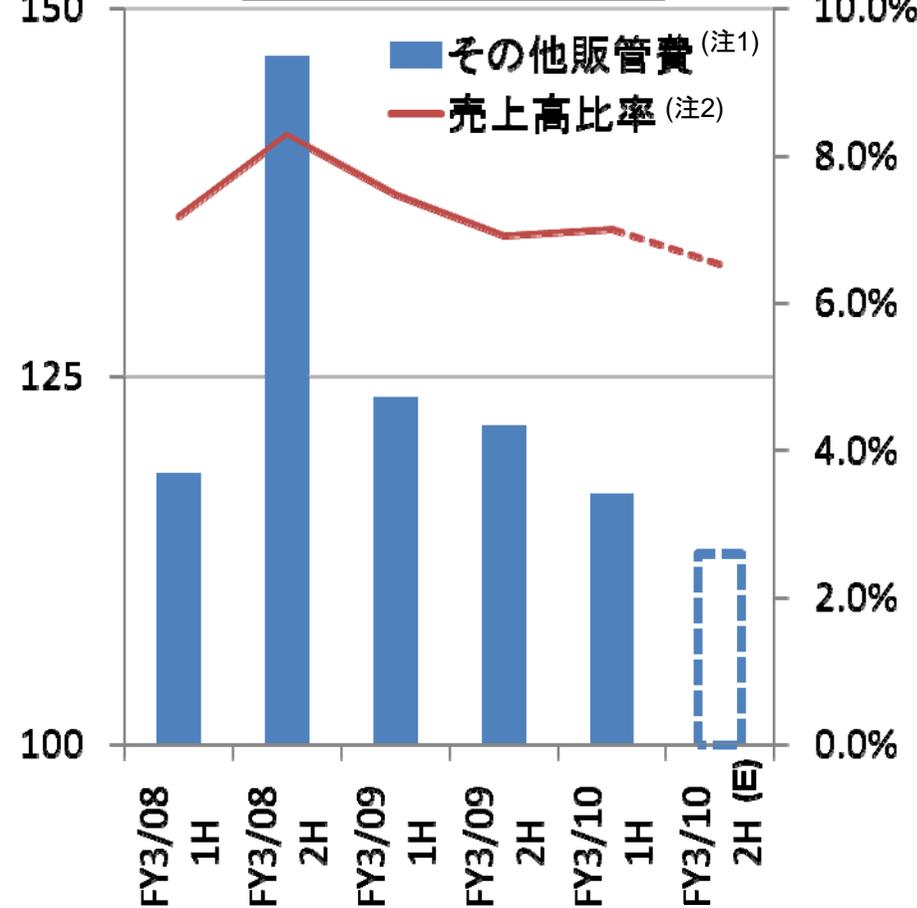


(注)分母の売上高 = {連結売上高 - 商品販売}

その他販管費  
(億円)  
150

### その他販管費推移

売上高比率  
10.0%



(注1)その他販管費 = 人件費以外の販管費

(注2)分母の売上高 = 連結売上高

# 設備投資 ～新しいデータセンター構築を決定

## ➤国内で5カ所目となる新たなデータセンターの建設を決定

- 約200億円を投資し、2012年度中の竣工を予定



日吉データセンター  
(竣工)1985年



横浜第一データセンター  
(竣工)1990年

+



大阪データセンター  
(竣工)1992年



横浜第二データセンター  
(竣工)2007年

### データセンター(5カ所目)

#### 【背景】

2007年10月に「横浜第二データセンター」を竣工。想定より早く予約で埋まる見通しで、その後のアウトソーシング事業の拡大を受け、新データセンターの建設を決定

#### 【新データセンターの概要】

- 建設地：首都圏
- 竣工予定時期：2012年度中

---

**1. 2010年3月期第2四半期決算について**

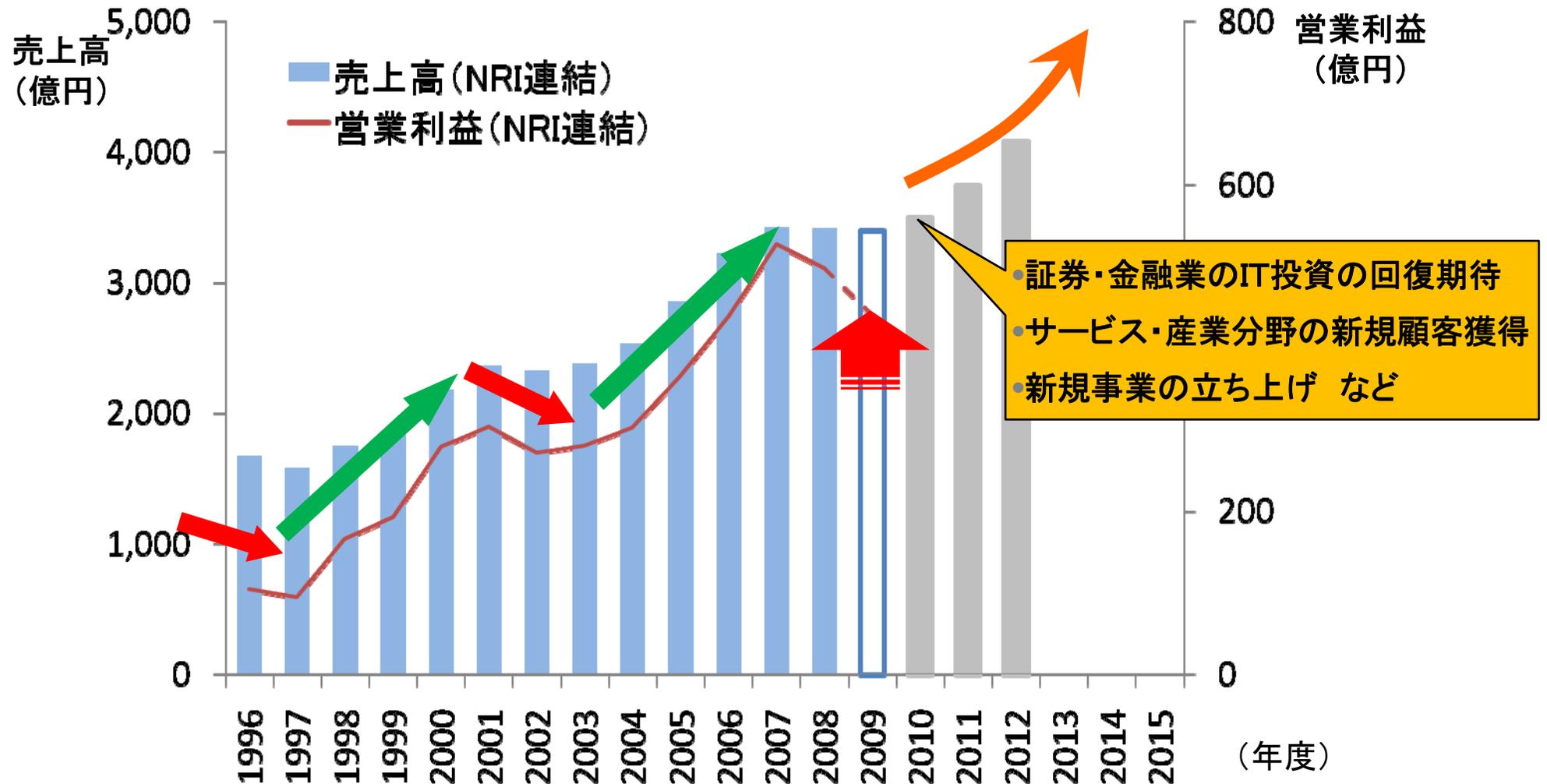
**2. 2010年3月期業績見通し**

**3. 2010年3月期重点施策の進捗**

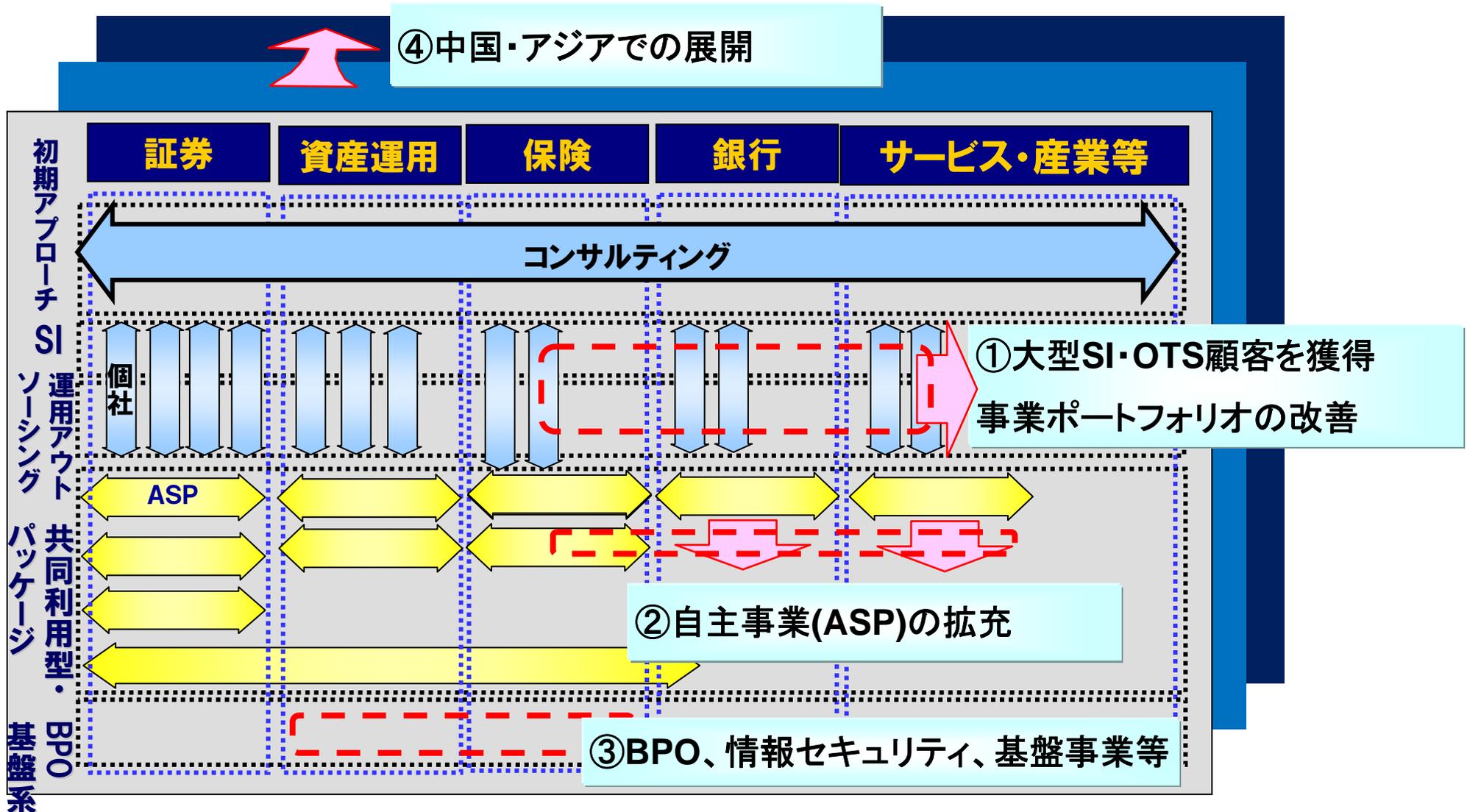
**4. 中長期の成長に向けて**

# NRIの過去の業績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
- 来期から業績が回復傾向になることを目指す



# NRIの目指す方向 ~ビジネスモデルと成長戦略



# 新規顧客・新規事業への取り組み例 ～BPO事業

## ➤ 既存ITソリューションにBPOサービスを組合せサービスを提供 2015年200億円の売上高を目指す

■ 業務全般の生産性・効率性改革をはじめ、既存ITソリューションの範囲を超えたお客様のご要請に応えられるようBPO事業を拡大する

- 業務コンサル力
- 業務のIT化
- オフショアBPO活用 等の強みを活かし、



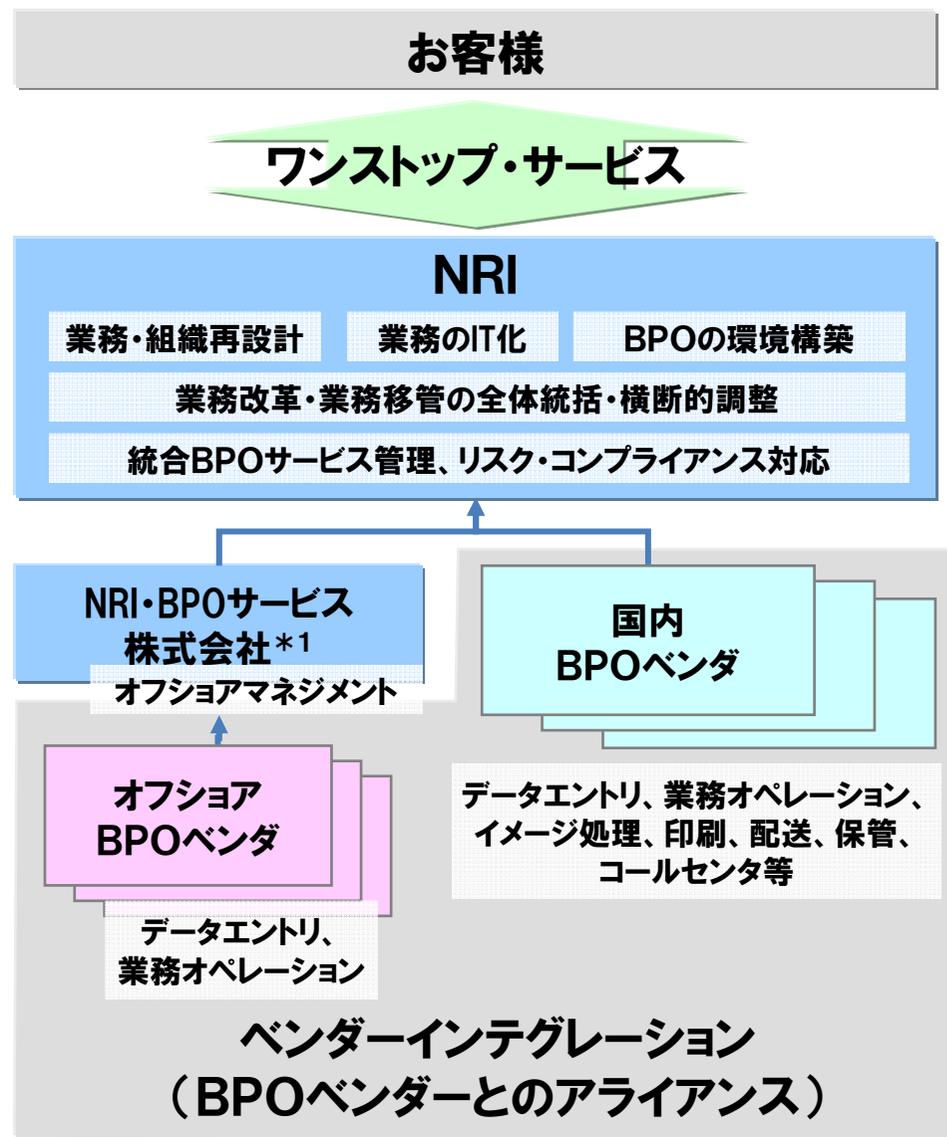
- BPOを活用した業務改革や、
- ASP+BPOによる業界標準業務サービスの提供を目指す



# 新規顧客・新規事業への取り組み例 ～BPO事業

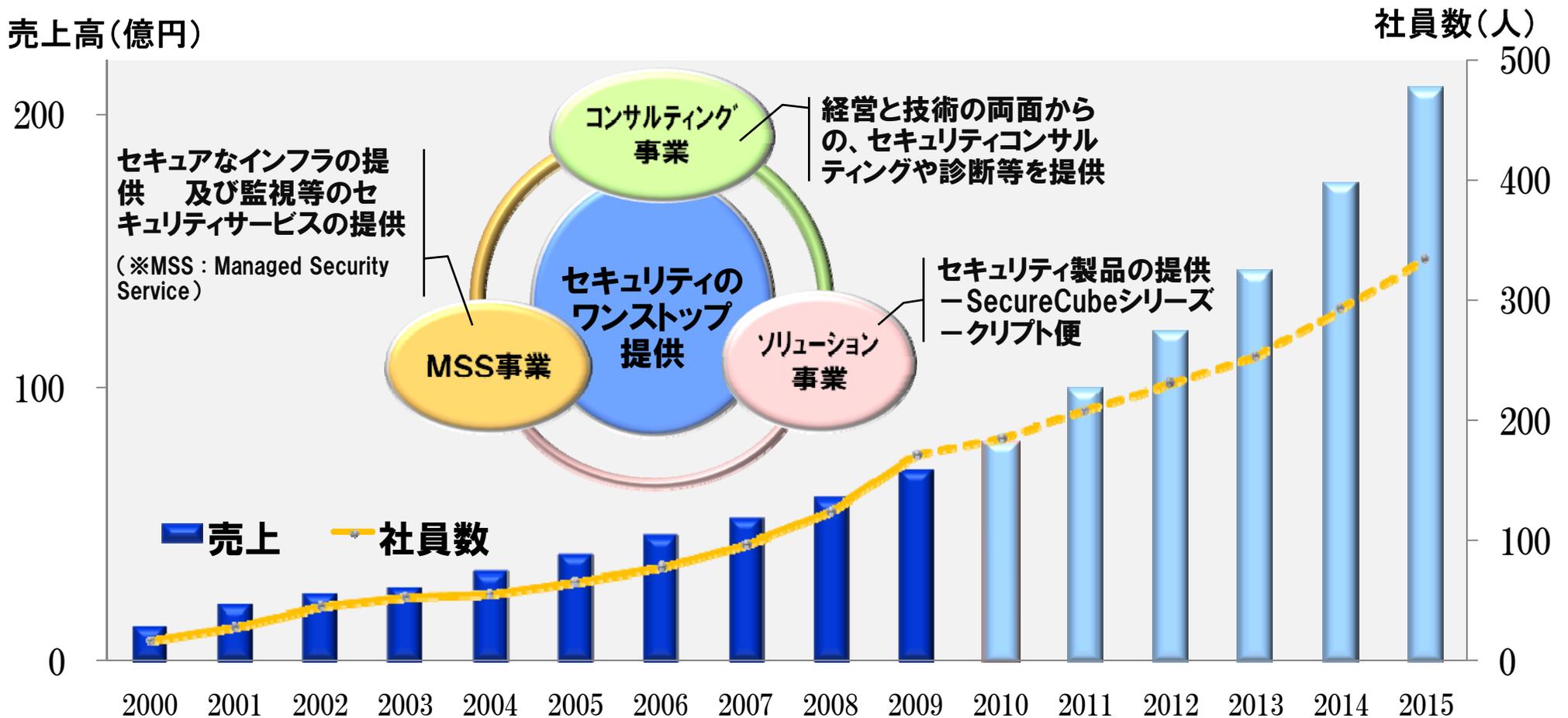
- 多様なお客様ニーズに応えられるよう、国内・オフショアBPOベンダーとのアライアンスを推進する
- NRI・BPOサービス株式会社\*1が中国オフショア人材を活用し、既に資産運用分野で実績のある複雑な業務を含めたオフショアBPOを積極的に推進する
- NRIはお客様の視点で、業務改革の実行や横断的な管理を含め、ワンストップにサービスを提供

\*1: BPOサービスを手がける株式会社InfoDeliverと共同出資で、2009年4月1日に設立。野村総研が51%出資



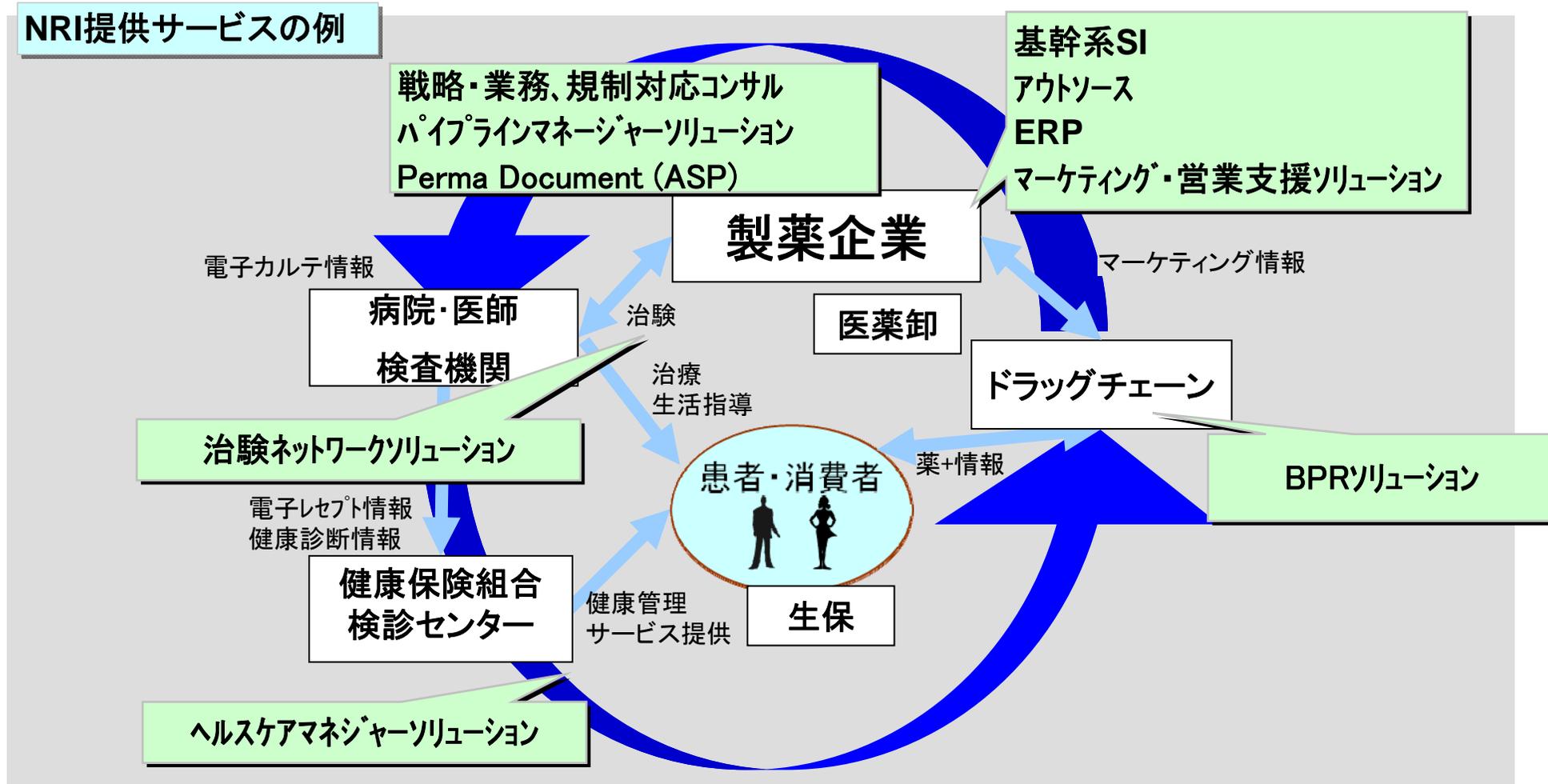
# 新規顧客・新規事業への取り組み例 ～情報セキュリティ事業

➤ NRIセキュアテクノロジーズを主体に取り組む。市場拡大に伴い、メニューの拡充と体制の強化をはかり、2015年200億円超の売上高を目指す



# 新規顧客・新規事業への取り組み例 ～ヘルスケア・ERP事業

- ヘルスケア領域で、引き続き事業拡大にむけて取り組む
- SIにおけるERP活用をこれまで以上に積極化



# 新規顧客・新規事業への取り組み例 ～中国・アジア・グローバル

## ➤ 中国を中心に海外事業を強化

### ① 中国のシステム事業

#### ■ NRI 北京

- セブン&アイ向けシステム事業の拡大
- 本格的な採用・育成のスタート  
⇒ 2009年は技術職22名採用  
2010年30名、2011年40名程度  
採用予定
- 将来の事業  
⇒ 証券・金融についても事業探索中

#### ■ 三菱商事との合併(iVision社)

### ② お客様のグローバル化支援

#### ■ セブン&アイ向け

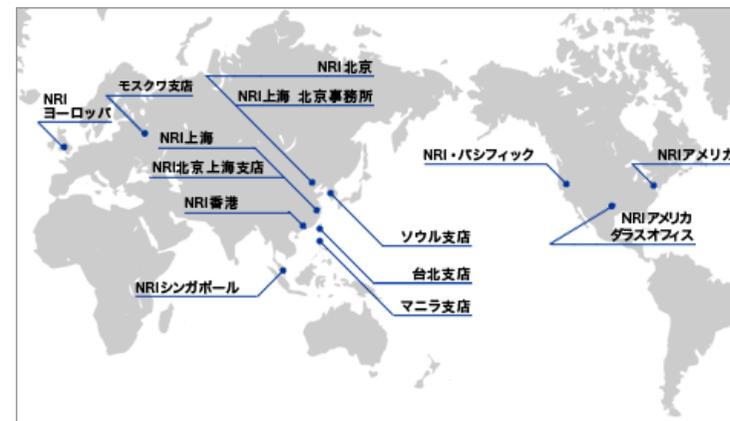
- 米国(ダラス)
- 中国(北京、成都、上海、etc.)

### ③ コンサルティング事業

#### ■ 上海、ソウル、台北、マニラ、モスクワ



2009年8月5日  
日刊工業新聞



- 
- ・本資料は、2010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。