
1. 2011年3月期第2四半期決算について

2. 2011年3月期業績見通し

3. 中長期の成長に向けて

中長期成長に向けて

金融関連分野のサービス高度化

- ▶ 業界横断的・市場横断的な
新世代ビジネスプラットフォーム拡大

産業関連分野の拡大

- ▶ 業界をリードする顧客の獲得、
得意とする業種・業務領域の拡大

中国・アジア事業の強化・拡大

- ▶ 中国・アジアに「第二のNRI」を

生産革命・人材開発

■ 金融関連分野の事業拡大の加速

【証券】

STAR-IV:シェアアップでデファクトスタンダードを狙う

【資産運用】

クラウド型サービスへの進化。BPO事業の展開

【銀行】

新規サービス(ValueDirect: ネットバンキング向け)

【保険】

主要顧客の新案件獲得。業界再編対応

■ 産業関連分野の顧客基盤拡大への継続的活動

強み(消費財×SCMのノウハウ)を最大限に活用

金融関連分野

■顧客の共同利用型サービス利用への流れは加速 ⇒ NRIの追い風

- 顧客のITコスト削減ニーズ
- 標準サービス利用への顧客の抵抗感の低減
- クラウド型サービスへの期待の高まり



情報システムの所有からサービス利用へ



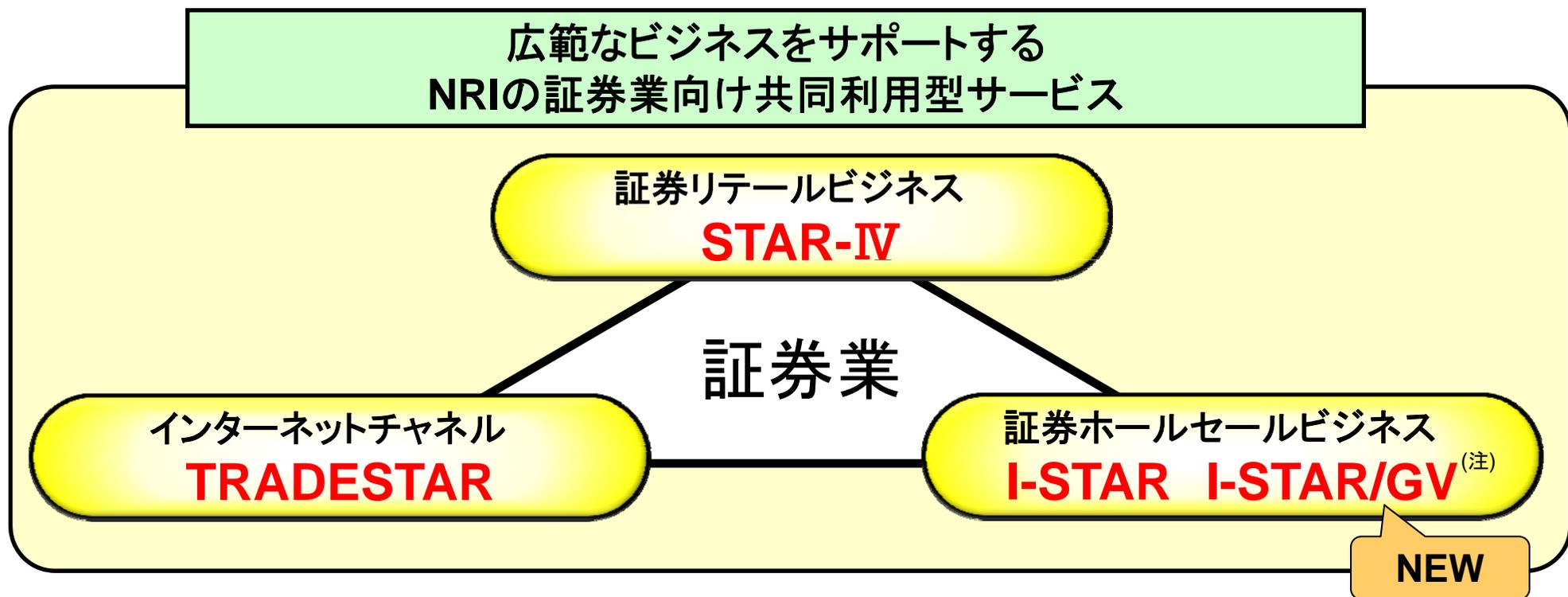
業界標準としての
NRIの共同利用型サービスの事業機会が一層向上

金融関連分野 ①証券業

■顧客ニーズの「所有からサービス利用へ」の流れを強力にサポート

証券主要顧客・中堅証券が次々とSTAR-IVの導入を決定

⇒STAR-IVは、ゆるぎない業界標準プラットフォームへさらなる飛躍



(注)海外拠点向けホールセール証券ミドル・バックオフィスシステム
複数拠点におけるミドル・バックオフィス業務の一括処理を実現

金融関連分野 ①証券業 主要顧客の国内リテールIT

野村証券 基幹系業務システムに「STAR-IV」^(注1) 採用を決定
あわせて「I-STAR」^(注2) の利用も拡大

適合性・不足機能の検証(2010年末)

STAR-IV

大手証券の利用にも耐えうる大幅な機能強化

他大手証券への展開

野村証券へ導入
2013年初を目標

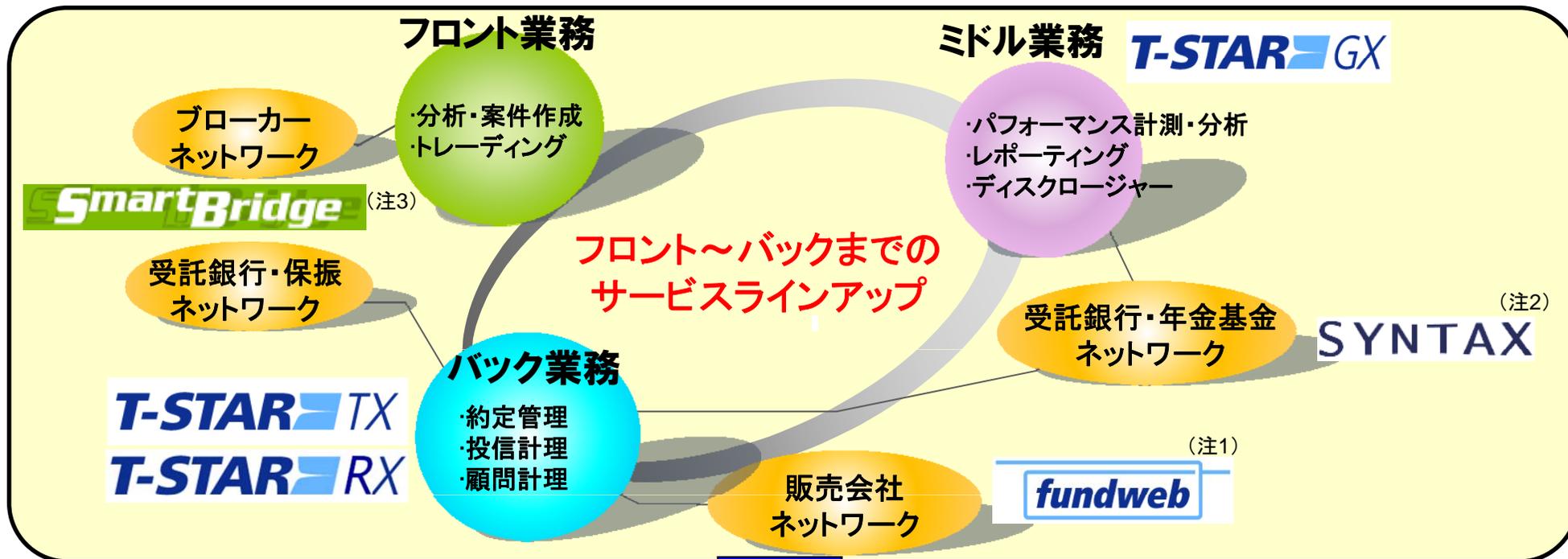
既存顧客への
サービスレベルアップ

(注1) STAR-IV :リテール証券のバックオフィス業務をサポートする共同利用型システム

(注2) I-STAR :ホールセール証券のバックオフィス業務をサポートする共同利用型システム

金融関連分野 ②資産運用業

■ 共同利用型サービスのレベルアップ・シェアアップ+BPOの事業機会追求



BPO事業への展開
顧客のBPOニーズを取り込み、共同利用型サービス+BPOとしてサービスの利便性・付加価値を向上

クラウドサービス化
クラウド技術を活用し、資産運用系サービスの連携を強化、トータルソリューションとしての付加価値を向上

(注1) 投信販売会社と投信委託会社間を多対多で接続する、投信販売ネットワークシステム

(注2) 資産管理信託銀行が管理する信託勘定の電子的情報開示システム

(注3) 機関投資家を中心とした証券取引に必要な各種メッセージを取引先との間で電子化するサービス

金融関連分野 ③銀行業

■銀行の新規事業分野を核に、共同利用型サービスを拡充

投資信託窓口販売

- ・Bestway新バージョン完成
パッケージ型からクラウド型へ



旧バージョンからの切替も順調
(例)地銀協の投信センターで
Bestway JJを採用

Bestway導入企業は106社(2010年9月末)

ネットバンキング

- ・ネットバンキングの共同利用型サービス“ValueDirect”を開発中



2010年3月26日
ニッキン

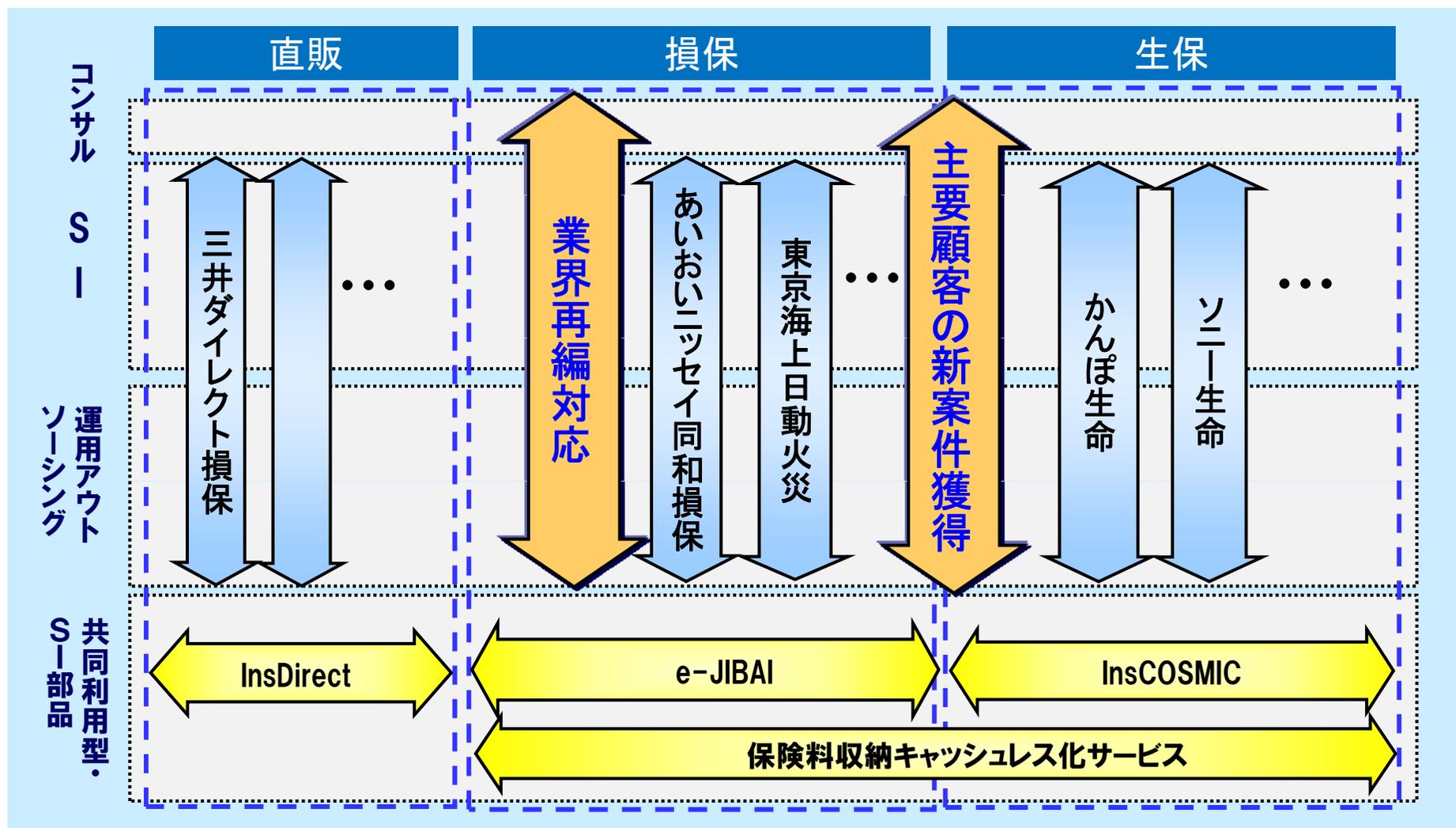
有力地銀1行受注
2011年度より順次サービス開始

■今後のさらなる展開

- ネット専業銀行勘定系システム
- ネット投信向けシステム
- フロント・ミドル系への展開(営業フロント、リスク管理等) 等

金融関連分野 ④保険業

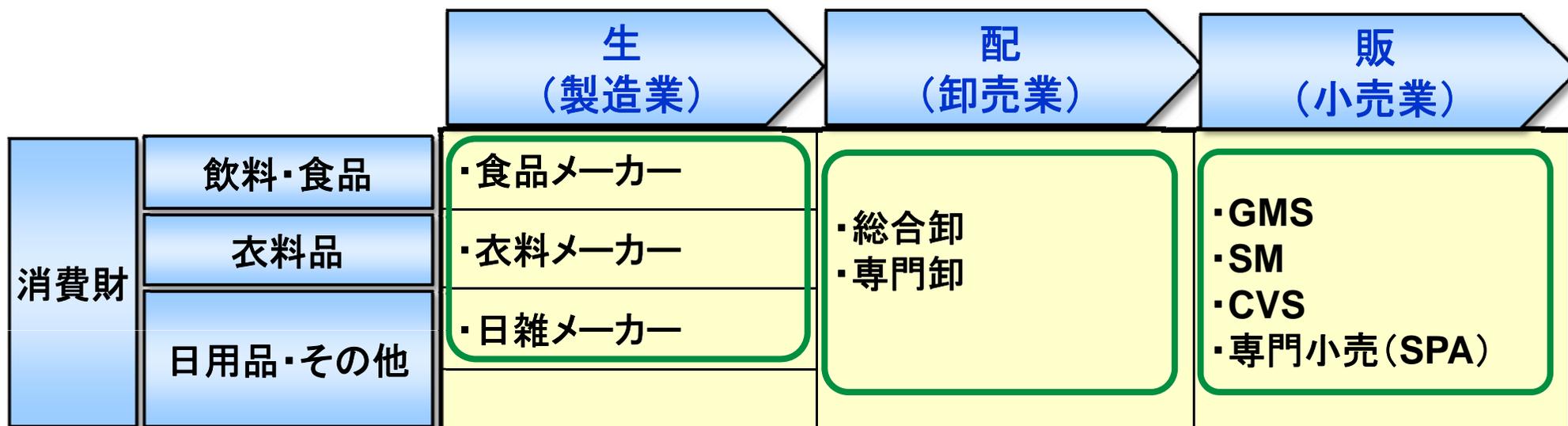
■ 主要顧客の新案件獲得、業界再編対応



産業関連分野 ① 生配販革新事業

■ 既存の強み(消費財×SCMのノウハウ)を活用し顧客基盤を拡大

➢ 過去10年以上の取り組みを通じて、飲料食品、衣料品、日用品他業界において、生・配・販の業界代表企業の革新を支援～システム構築・アウトソーシングを提供



■ 培った業務革新ノウハウを汎用ソリューションに活かす

➢ Bizmartの機能の拡充

(製造業～小売業の製造・物流をサポートするNRIのサービス)

産業関連分野 ②新規分野の拡大

■新規分野での顧客獲得

- 通信
- 製薬・ヘルスケア
- グローバル製造業

■プライムアカウント活動

- コンサル、シスコン、ソリューション本部との連携により、顧客の「戦略～業務～IT」の課題全体をとらえ、経営・事業改革とセットに大型IT提案を仕掛ける



中国・アジア事業

■アジア・中国に「**第二のNRI**」を築くことを目標に、 コンサルティング事業およびITソリューション事業を強化

【コンサルティング事業】

- 1 現地法人4支店を事業展開
 - NRI上海でのコンサルビジネスは好調
- 清華大学と共同で、中国研究センター設立
 - 中国でのNRIブランド構築にも貢献

【ITソリューション事業】

- 中国オフショア開発に1990年代から取り組み
- セブン&アイ関連
 - 中国(北京、成都、等)
 - インドネシア
- 三菱商事との合併事業(iVision社): 上海



* 中国におけるBPO業務受託の体制をさらに強化するために、「NRI大連」を今期設立

-
- ・本資料は、2011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。