

参考資料

1. **その他業績関連資料**
2. **最近の取り組み**
3. **プロジェクト事例**
4. **その他**

1. その他業績関連資料

連結決算ハイライト <第4四半期>

■ 前年同期との比較

(百万円)

	2010年3月期 4Q (1月~3月)	2011年3月期 4Q (1月~3月)	増減額	増減率
売上高	86,474	84,353	△2,120	△2.5%
営業利益	7,321	11,408	+4,086	+55.8%
営業利益率	8.5%	13.5%	+5.1P	
経常利益	7,527	11,738	+4,211	+56.0%
四半期純利益	3,206	6,946	3,739	+116.6%

1. その他業績関連資料

セグメント別外部連結売上高 <第4四半期>

(百万円)

	2010年3月期 4Q(1~3月)	構成比	2011年3月期 4Q(1~3月)	構成比	増減額	増減率
コンサルティング	4,449	5.1%	5,582	6.6%	+1,133	+25.5%
金融ITソリューション	53,586	62.0%	51,526	61.1%	△2,060	△3.8%
証券業	26,676	30.8%	26,237	31.1%	△439	△1.6%
保険業	14,659	17.0%	13,963	16.6%	△695	△4.7%
銀行業	7,033	8.1%	5,261	6.2%	△1,711	△25.2%
その他金融業等	5,217	6.0%	6,063	7.2%	+846	+16.2%
産業ITソリューション	23,237	26.9%	22,595	26.8%	△642	△2.8%
流通業	10,187	11.8%	9,898	11.7%	△289	△2.8%
製造・サービス業等	13,049	15.1%	12,696	15.1%	△352	△2.7%
IT基盤サービス	2,978	3.4%	2,406	2.9%	△572	△19.2%
その他	2,223	2.6%	2,243	2.7%	+19	+0.9%
合 計	86,474	100.0%	84,353	100.0%	△2,120	△2.5%
野村ホールディングス	20,731	24.0%	18,904	22.4%	△1,826	△8.8%
セブン&アイ・ホールディングス	9,670	11.2%	9,315	11.0%	△354	△3.7%

(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
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) 2011 Nomura Research Institute, Ltd. All rights reserved.

1. その他業績関連資料

主なセグメント別損益

<第4四半期>

■各セグメントは内部売上高を含む

(百万円)

		2010年3月期 4Q(1月~3月)	2011年3月期 4Q(1月~3月)	増減額	増減率
コンサルティング	売上高	4,477	5,587	+1,110	+24.8%
	営業利益	△114	616	+730	-
	営業利益率	△2.6%	11.0%	+13.6P	
金融ITソリューション	売上高	53,626	51,540	△2,085	△3.9%
	営業利益	3,533	5,331	+1,797	+50.9%
	営業利益率	6.6%	10.3%	+3.8P	
産業ITソリューション	売上高	24,592	24,069	△522	△2.1%
	営業利益	1,482	3,241	+1,758	+118.7%
	営業利益率	6.0%	13.5%	+7.4P	
IT基盤サービス	売上高	17,492	16,400	△1,091	△6.2%
	営業利益	1,764	1,698	△66	△3.8%
	営業利益率	10.1%	10.4%	+0.3P	

1. その他業績関連資料

サービス別連結売上高 <第4四半期>

(百万円)

	2010年3月期 4Q(1月~3月)	構成比	2011年3月期 4Q(1月~3月)	構成比	増減額	増減率
コンサルティングサービス	7,394	8.6%	9,785	11.6%	+2,391	+32.3%
開発・製品販売	31,042	35.9%	29,346	34.8%	△1,696	△5.5%
運用サービス	42,693	49.4%	41,474	49.2%	△1,219	△2.9%
商品販売	5,344	6.2%	3,747	4.4%	△1,596	△29.9%
合 計	86,474	100.0%	84,353	100.0%	△2,120	△2.5%

1. その他業績関連資料
連結P/Lハイライト <第4四半期>

(百万円)

	2010年3月期 4Q (1月～3月)	2011年3月期 4Q (1月～3月)	増減額	増減率
売上高	86,474	84,353	△2,120	△2.5%
売上原価	65,727	58,914	△6,812	△10.4%
外注費	26,991	25,702	△1,288	△4.8%
売上総利益	20,747	25,439	+4,691	+22.6%
売上総利益率	24.0%	30.2%	+6.2P	
販管費	13,425	14,031	+605	+4.5%
営業利益	7,321	11,408	+4,086	+55.8%
営業利益率	8.5%	13.5%	+5.1P	

1. その他業績関連資料

連結P/Lハイライト <第4四半期> 続き

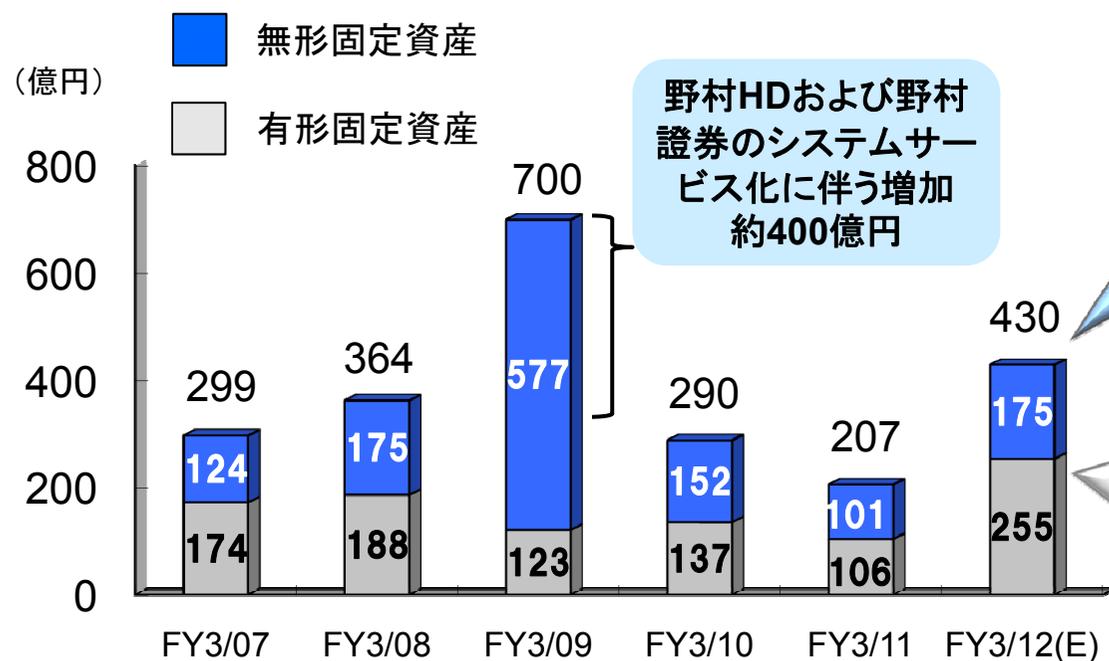
(百万円)

	2010年3月期 4Q(1月～3月)	2011年3月期 4Q(1月～3月)	増減額	増減率
営業利益	7,321	11,408	+4,086	+55.8%
営業外損益	205	330	+125	
受取利息	79	83	+3	
投資事業組合運用益	1	62	+60	
持分法による投資損失	△10	5	+15	
経常利益	7,527	11,738	+4,211	+56.0%
特別損益	△2,757	96	+2,854	
投資有価証券売却益	-	168	+168	
事務所移転費用	△2,777	-	+2,777	
法人税等	1,560	4,889	+3,328	
四半期純利益	3,206	6,946	+3,739	+116.6%

投資について

- **ハード:新データセンター構築**
- **ソフト:STAR-IVを中心とした共同利用型サービスへ大型投資**

設備投資額の推移



野村HDおよび野村証券のシステムサービス化に伴う増加
約400億円

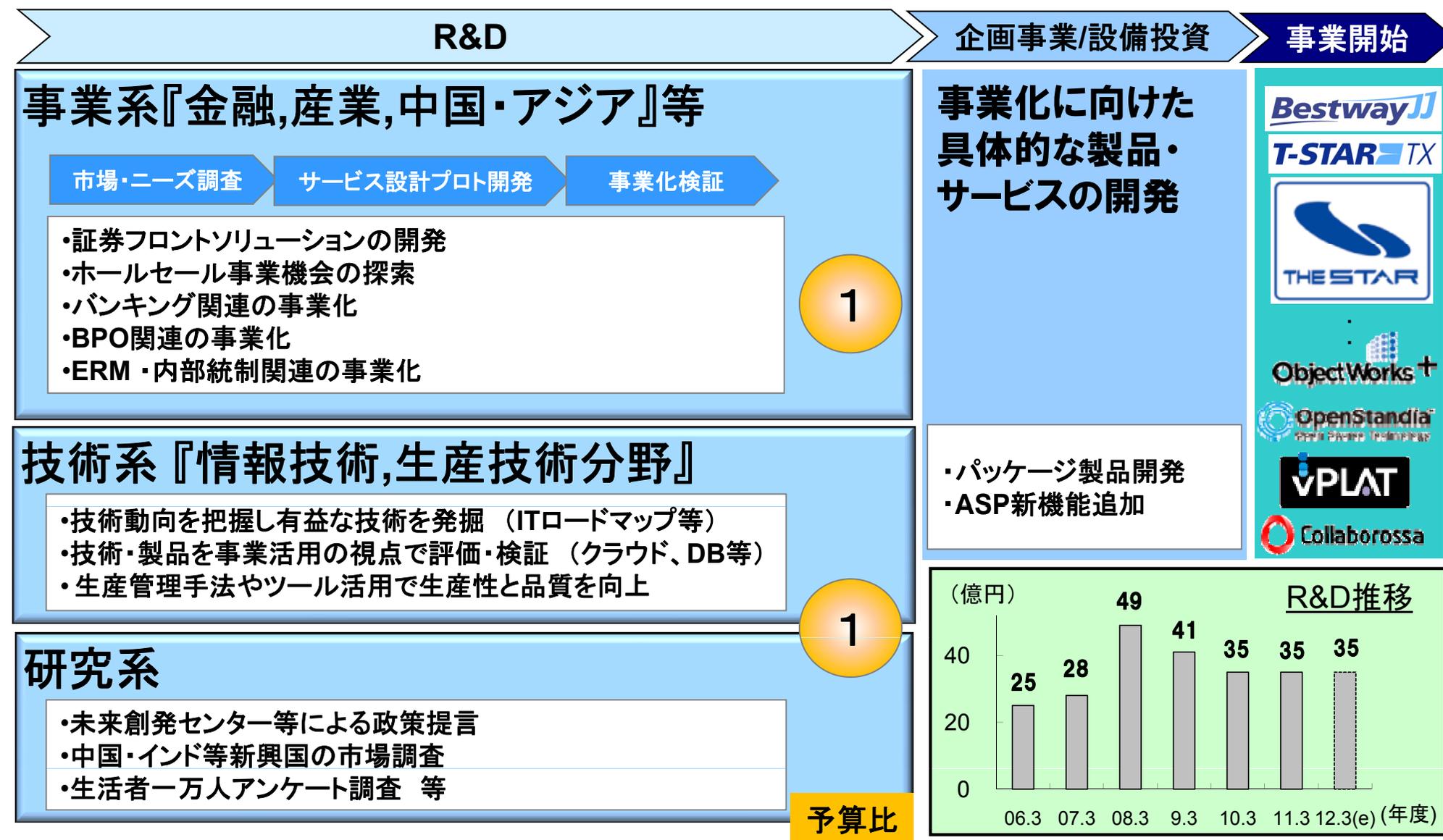
無形固定資産への投資

- STAR-IVの大幅な機能強化を含む

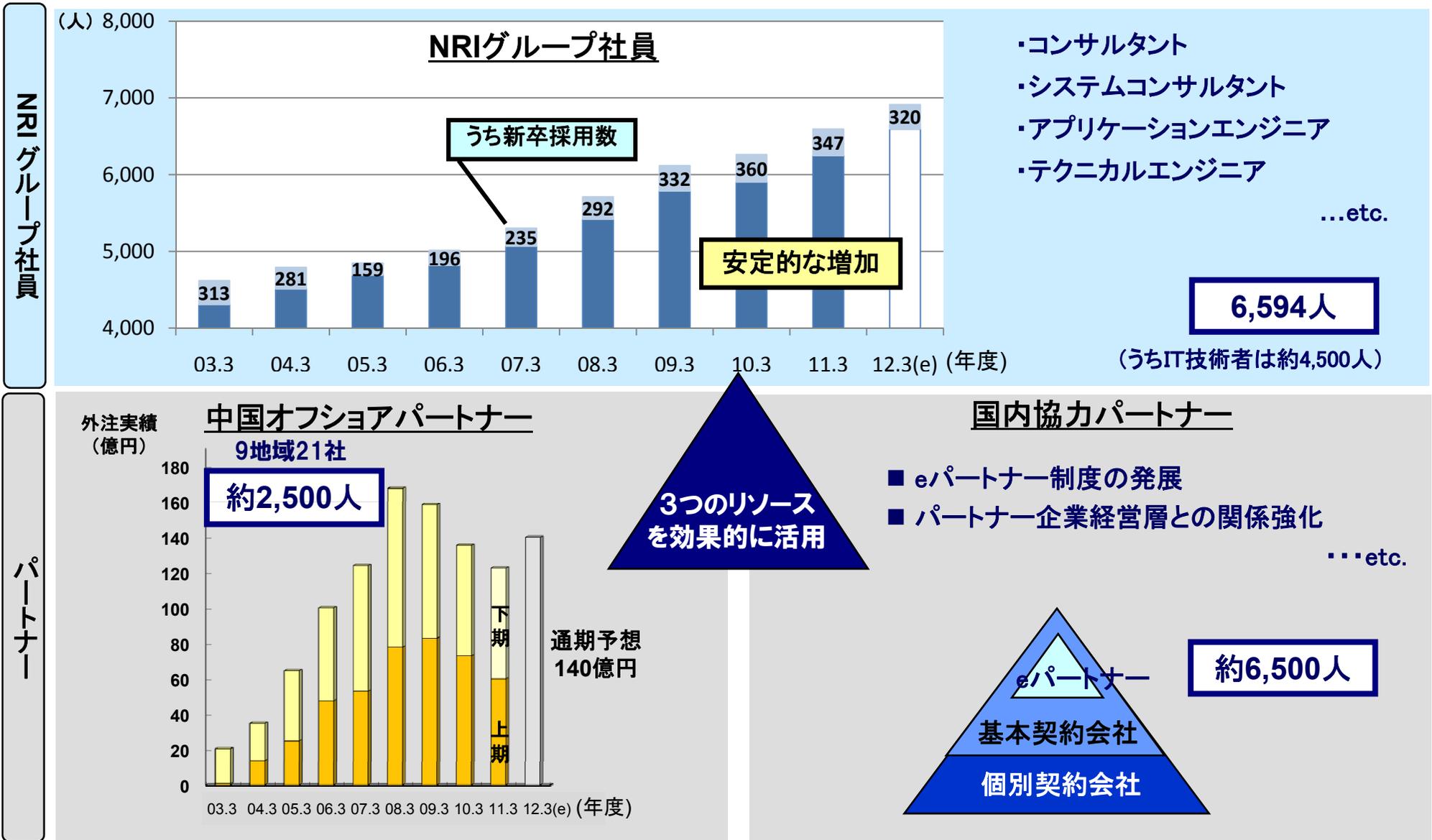
有形固定資産への投資

- 新DCへの投資 約120億円
- その他設備の更新等

NRIのR&Dの位置づけ



社員+国内・中国協力パートナー



インセンティブプランの導入について

- **役員自社株保有ガイドラインの制定と、信託型従業員持株インセンティブプランの導入を2011年3月11日に決定**

今回導入した仕組み概要と目的

	役員自社株保有ガイドラインの制定	信託型従業員持株インセンティブ・プランの導入
対象	当社及び連結子会社の取締役等	グループ社員
内容	従来：ストックオプション→ 新たなガイドラインを制定し、役職等に応じた保有目標株式数を制定	従来：従業員持株会制度→ 信託型従業員持株インセンティブ・プラン (E-Ship®) の導入 信託の期間：2011/3/11～2016/3/15
目的	経営陣と株主における株価上昇メリットと株価下落リスクの一層の共有を図る	従業員に対する中長期的な当社企業価値向上へのインセンティブ付与、福利厚生 の拡充等

- (注)・本プランの導入に伴い、当社は自己株式30,299,843株(平成22年12月31日現在)のうち6,201,500株(11,782百万円)を本信託へ処分
- ・ E-Ship ®は野村証券株式会社の登録商標

震災に対してNRIの取り組み（1）

➤ 継続的にサービスを提供

- 顧客から預かり運用しているシステム、および弊社提供のシステムは既に重要な社会基盤の一つとなっている
それらを支えるデータセンターの継続的な運用に努める

データセンターの停電への対応

- 通常時より、停電対策として、自家発電装置と最低限48時間分の燃料の備蓄
- 燃料供給会社との優先供給契約を締結しており、さらに継続的な燃料の調達が可能

震災に対してNRIの取り組み(2)

➤ NRIらしいナビゲーションとソリューションを活かした支援を

シンクタンクNRIとして 震災復興に向けた緊急対策の提言

提言	テーマ
第1回	2011年夏の電力供給不足への対応のあり方(3/30)
第2回	東北地域・産業再生プラン策定の基本的方向(4/5)
第3回	被災者登録・所在把握による地域コミュニティ維持(4/8)
第4回	震災による雇用への影響と今後の雇用確保・創出の考え方(4/8)
第5回	総合的な減災対策の推進(4/8)
第6回	家庭における節電対策の推進(4/15)
第7回	震災後のICTインフラ整備及びICT利活用のあり方(4/15)
第8回	復興に向けた国際交通、観光、物流対策(4/19)

ITを利用した復興支援ソリューション

•「被災者と支援者をつなぐフィードバックメッセージ活用システム」
被災者のニーズと、支援物資を管理して、支援者からのフィードバックメッセージを届けるシステム

•「被災地の声分析レポート」
ソーシャルメディア上に書き込まれた被災地からの支援要請について、NRIのソリューションを活用して分析

•被災地における道路情報の提供
円滑な物流・移動を支援するため
Androidスマートフォン向け無料アプリ「通れた道路」の提供を、3月19日に開始

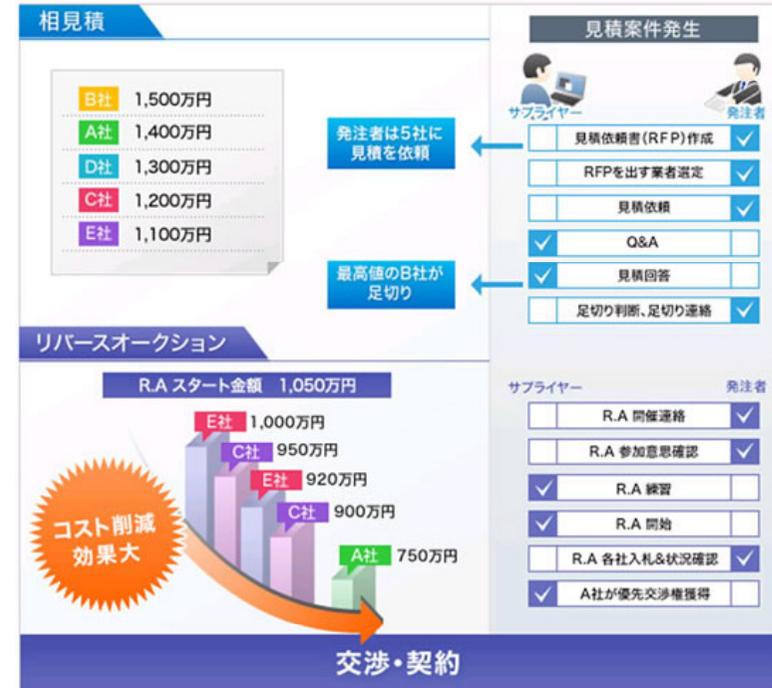


2. 最近の取り組み

BizMartECOの提供開始

- 調達・購買業務を行う企業向けに、見積りの取得や取引先の選定業務の標準化および効率化を実現するSaaS型サービス「BizMartECO」を、4月1日から提供
- あらかじめ発注企業の選定した複数の受注企業との間で、相見積りから、見積り依頼、見積り回答、リバースオークションの開催から取引先選定までの機能を提供
- 同サービスはマルエツに2010年2月から提供していたシステムをSaaS化したもの。今後1年間で100社の発注企業への導入を見込む

「BizMartECO」を利用した場合の、調達・購買業務のイメージ



調達・購買の
コスト減支援
NRIがSaaS型
野村総合研究所（NRI）は企業の調達・購買コストを削減できるSaaS（ソフトウェア機能のサービス提供）型サービス「BizMartECO」の提供を始めた。複数の企業から同時に見積もりを取る（競り合）ことが可能なほか、逆オークションによって最も安い企業と契約できる。1年間で100社への導入を目指す。同サービスはマルエツに2010年2月から提供していたシステムをSaaS化した。価格は利用して削減できたコストの一部を支払う形になる。マルエツでは調達案件ごとの商品の仕入れコストを平均10%以上削減した。

2. 最近の取り組み

業務プロセス最適化BPMソリューション

- 企業の継続的な業務改革を支援する「EBIS (Enterprise Business process Innovating Solution)」を、4月1日から提供。「EBIS」は、事業環境の変化や経営戦略の変更に俊敏に対応できる、業務プロセスとITを備える経営基盤の構築を支援するソリューション。BPM導入計画コンサルティングからシステム設計・SOA実装サービス、BPM運用までを一貫したソリューションとして提供する
- 今後5年間で、50社への「EBIS」の導入を見込む



業務プロセス最適化

BPMソリューション NRI

野村総合研究所(NRI)は1日、企業の業務プロセスを改革するビジネス・プロセス・マネジメント(BPM)ソリューション「EBIS」を4月1日から始めると発表した。企業が導入する統合業務パッケージ(ERP)をサービス指向アーキテクチャ(SOA)に対応させるなど、業務システムを最適な形になるよう支援する。価格は個別見積り。今後5年間で50社に導入し、累計50億円の売り上げを目指す。

昨年立ち上げたERP推進室のシステムエンジニア(SE)やコンサルタントが、業務プロセス

の現状アセスメント(診断)を皮切りに、計画・可視化・実装・評価の四つのサイクルを実行する。計画段階では適用範囲や実施体制を決め、可視化段階ではコストや業務時間を定義し、改革後をシミュレーションする。実装段階では、業務プロセスを三つに分類し、それぞれに合った実装を行う。サービス向上やコスト削減など付加価値

を生み出す業務プロセスでは、日本の商習慣に合わないために使いづらくなっている外国製ERPをSOAに対応させるなど、新たな業務プロセスを実現する。

2011/3/2 日刊工業新聞

BPM(Business Process Management)

:経営目標設定⇒業務プロセス設計⇒実装⇒運用⇒監視・評価のPDCAサイクルを継続的に回す仕組み。

企業の経営目標を達成するためのIT活用手法のひとつ。

2. 最近の取り組み

開発管理統合サービス「コロボロッサ」

- システム開発におけるマネジメント業務を支援する、開発管理統合サービス「Collaborossa (コロボロッサ)」を1月27日から提供
- 「Collaborossa」を利用することで、プロジェクト全体の可視化とタイムリーかつ定量的な状況把握が可能となるため、システムの品質を向上することが可能。さらに、プロジェクトごとにバラバラだったマネジメントプロセスを共通化し、マネジメント業務の効率化を実現する。
- 従来より最大約30%のマネジメント業務工数を効率化できる

システム開発

マネジメント

効率的に管理

NRI

野村総合研究所（NRI）はシステム開発プロジェクトにおける進捗状況などマネジメント業務を管理するサービス「コロボロッサ」を始めた。NRIの複数の社内ツールを統合し、サービス化。プロジェクト全体の進捗状況をパーセンテージで把握できるうえ、マネジメントプロセスを共通化することで、従来より最大約30%のマネジメント業務工数を効率化

マネジメント情報の入出力はエクセルで行う。これまで別々に管理していたテーマごとの情報を一元化し、知りたい情報をすぐに確認できる。ASP（ソフトウェアの期間貸し）型で提供し、利用者数に応じて年間価格を見積もる。

プロジェクトマネジメントの知識体系で国際標準とされているPMBOKに準拠。立ち上げから終結までの五つのプロセスと、時間・品質・リスクなど九つのマネジメントを管理する。

2011/2/3 日刊工業新聞

3. プロジェクト事例



株式会社マルエツ 様

調達・購買支援システムを提供

4. その他 - 業績予想補足説明資料

■ 売上高3,300億円・営業利益400億円の収支モデル

(億円)

	2010年3月期 (実績)	2011年3月期 (実績)	2012年3月期 (4/27予想)注	前期比	
				増減額	増減率
売上高	3,386	3,263	3,300	+36	+1.1%
売上原価	2,456	2,331	2,340	+8	+0.4%
うち労務費	529	543	560	+16	+3.1%
うち外注費	1,098	1,011	1,100	+88	+8.7%
うち減価償却費	293	288	300	+11	+4.0%
売上総利益	929	932	960	+27	+3.0%
売上総利益率	27.5%	28.6%	29.1%	+0.5P	
販管費	529	547	560	+12	+2.2%
営業利益	400	384	400	+15	+4.1%
営業利益率	11.8%	11.8%	12.1%	+0.3P	

(注) 収支モデル作成のための連結想定値

4. その他 - コミュニケーション活動

フォーラム・説明会等



2011年2月
NTTデータと共同開催
「ITと新社会デザインフォーラム」



2011年3月
震災復興に向けた対策を提言



2011年2月
経営者のためのITマネジメントセミナー

出版物



2011年1月以降に出版された本の例