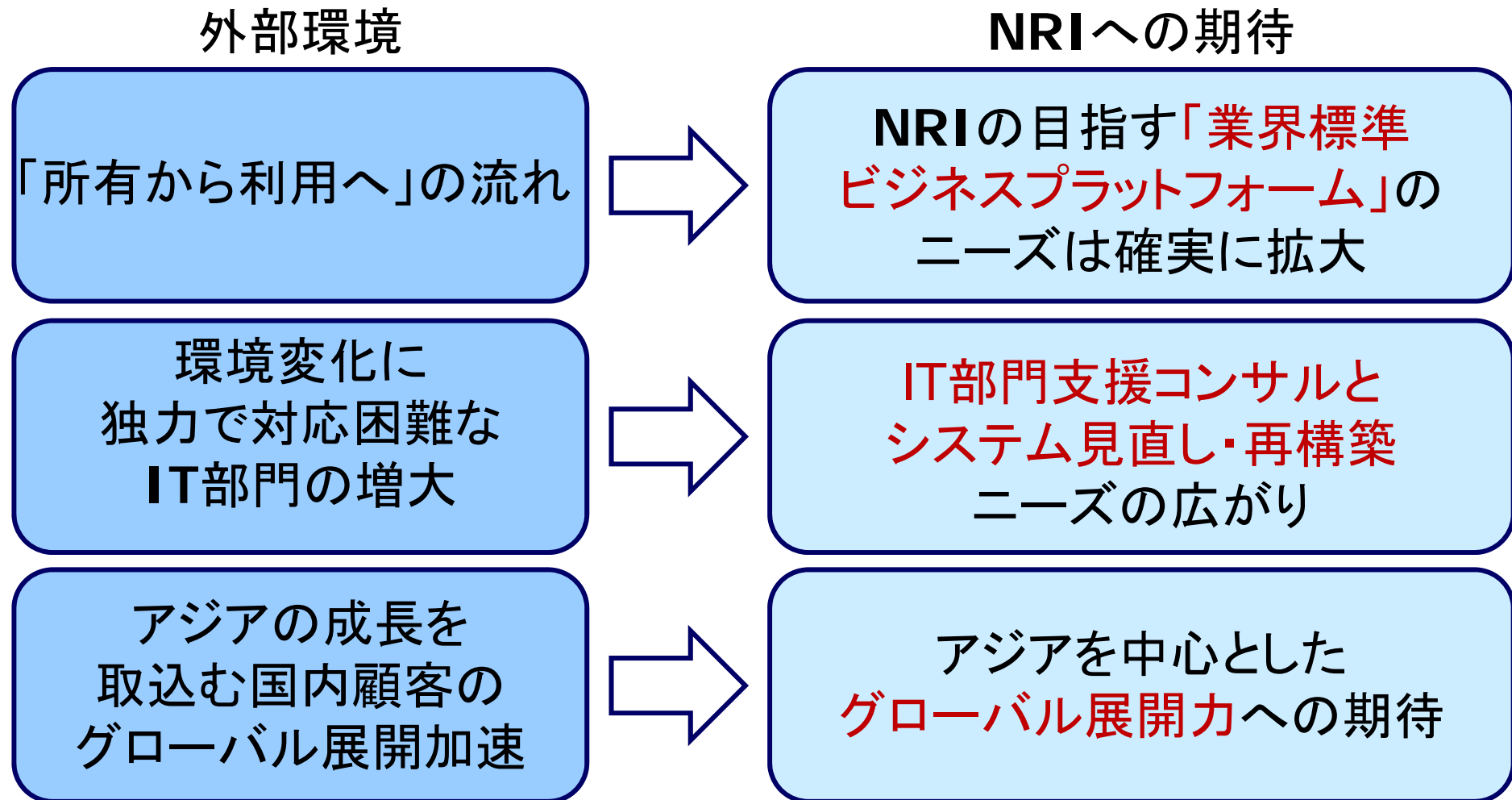

1. 2012年3月期決算について

2. 2013年3月期業績見通し

3. 中長期の成長に向けた重点施策

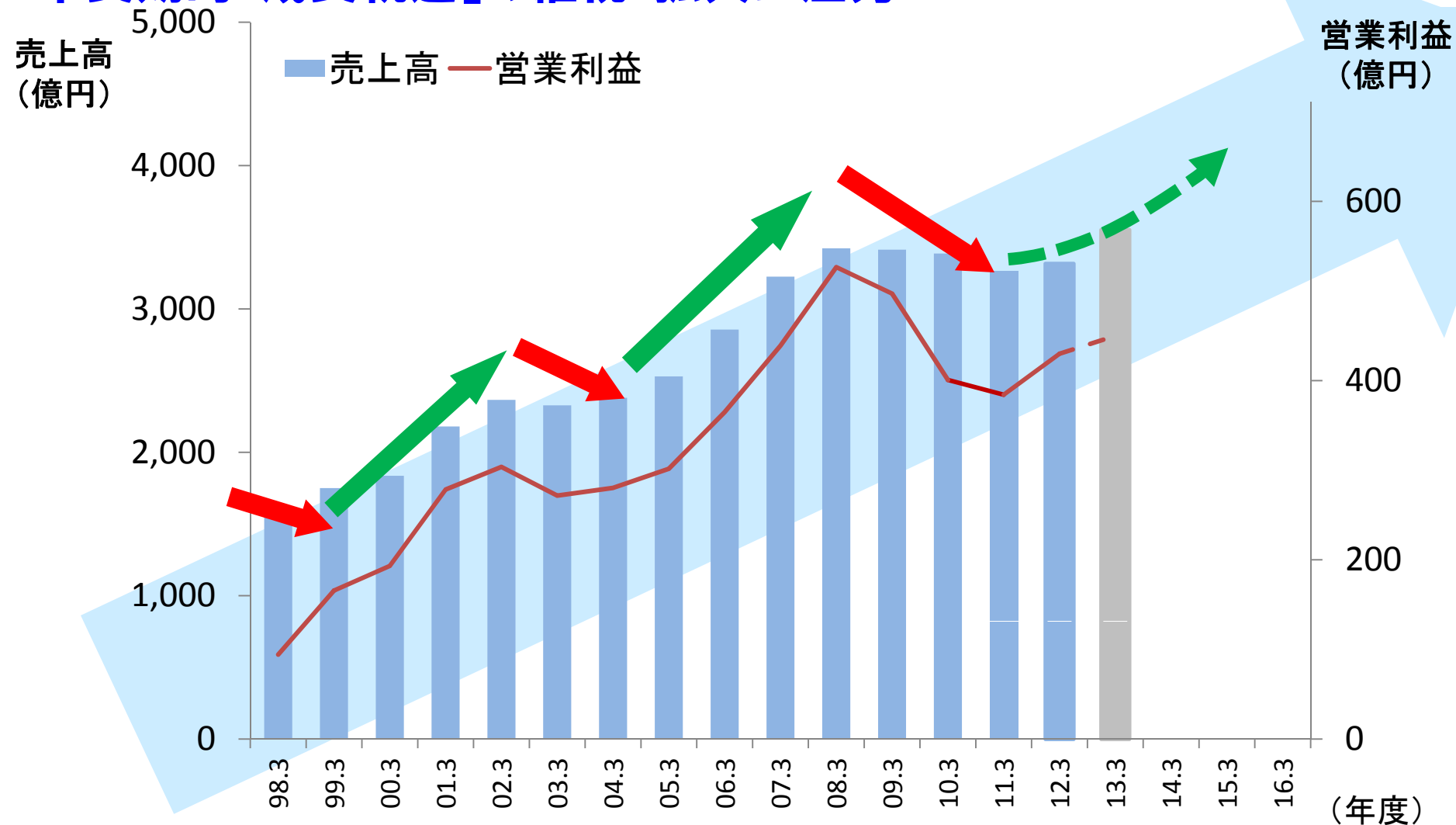
外部環境(中長期)

● 事業環境はNRIにとってフォローの風に



中長期の成長に向かって

● 中長期的「成長軌道」の継続・拡大に注力



中長期の成長に向けて:ビジョン2015

金融関連分野のサービス高度化

✓ 業界標準ビジネスプラットフォーム拡大

産業関連分野の拡大

✓ 得意分野で強みを活かして、顧客拡大

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

中長期の成長に向けた重点施策

金融関連分野のサービス高度化

野村証券へのSTAR導入完遂とその後の展開

産業関連分野の拡大

バンキング分野でのソリューション拡大

中国・アジア事業の強化・拡大

業務コンサル事業の強化

プライムアカウント戦略(コンサル×システム)強化

生産革命・人材開発

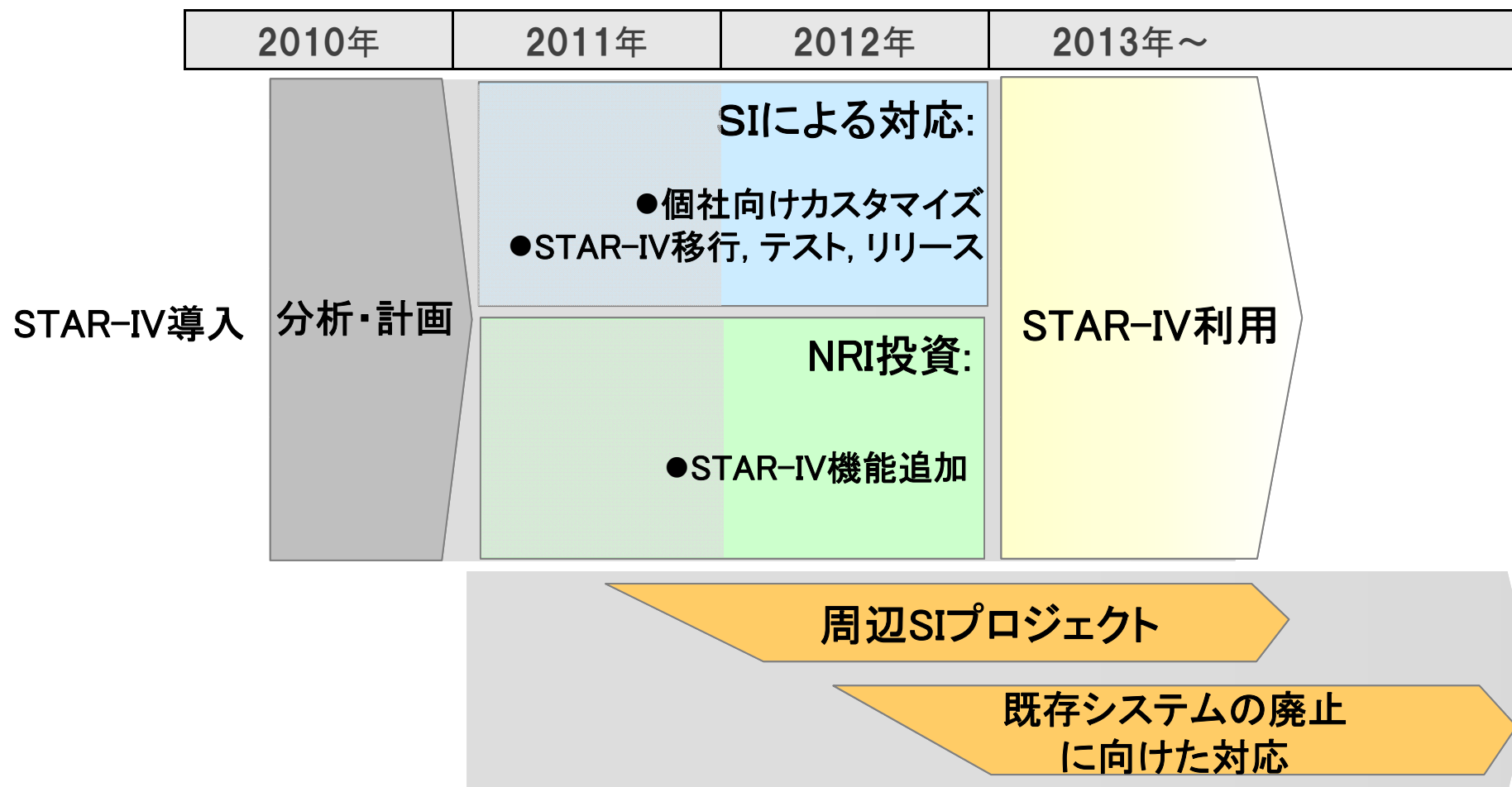
コンシューマー・インダストリに注力した顧客基盤拡大

アジアを中心としたコンサル拠点の拡充、システム事業基盤確立

NRIらしい「基盤ビジネス」の拡充

野村証券へSTAR-IV導入完遂とその後の展開

- 野村証券への「STAR-IV」導入プロジェクトは予定通りに進捗
- 既存システムの廃止に向けた対応も検討開始



バンキング分野でのソリューション拡大

- インターネットバンキングサービス「Value Direct」の顧客拡大
- 次世代Bestwayの導入促進

Value Direct

インターネットバンキングサービス
導入決定企業 6社 (注1)

(注1)2012年4月時点

ユニシスとの協業

オープン勘定系システム
「BANKSTAR[®]」等を活用

(注2)

(注2) 日本ユニシスの登録商標

Bestway JJ

投資信託の窓販業務ソリューション

導入企業は105社 (注3)

(注3)2012年3月末

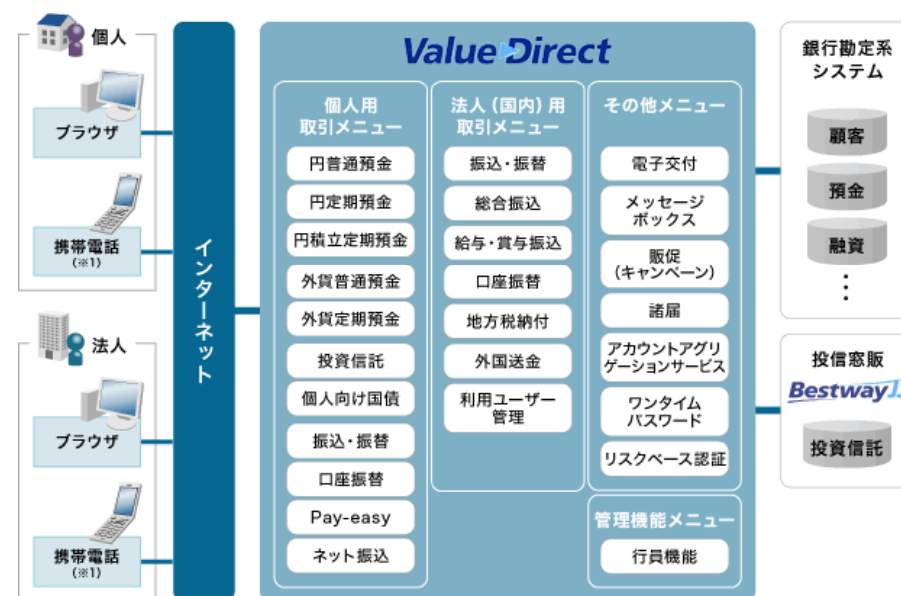
(事例)インターネットバンキングサービス Value Direct

- フルバンキングサービスの第1号ユーザが1月に稼働
- 投信サービスも、みなと銀行、南都銀行へ2月以降にサービス開始

みなと銀行 MINATO BANK

NANTO 南都銀行
NANTO BANK WEB SITE

Value Direct を利用
他4社採用決定

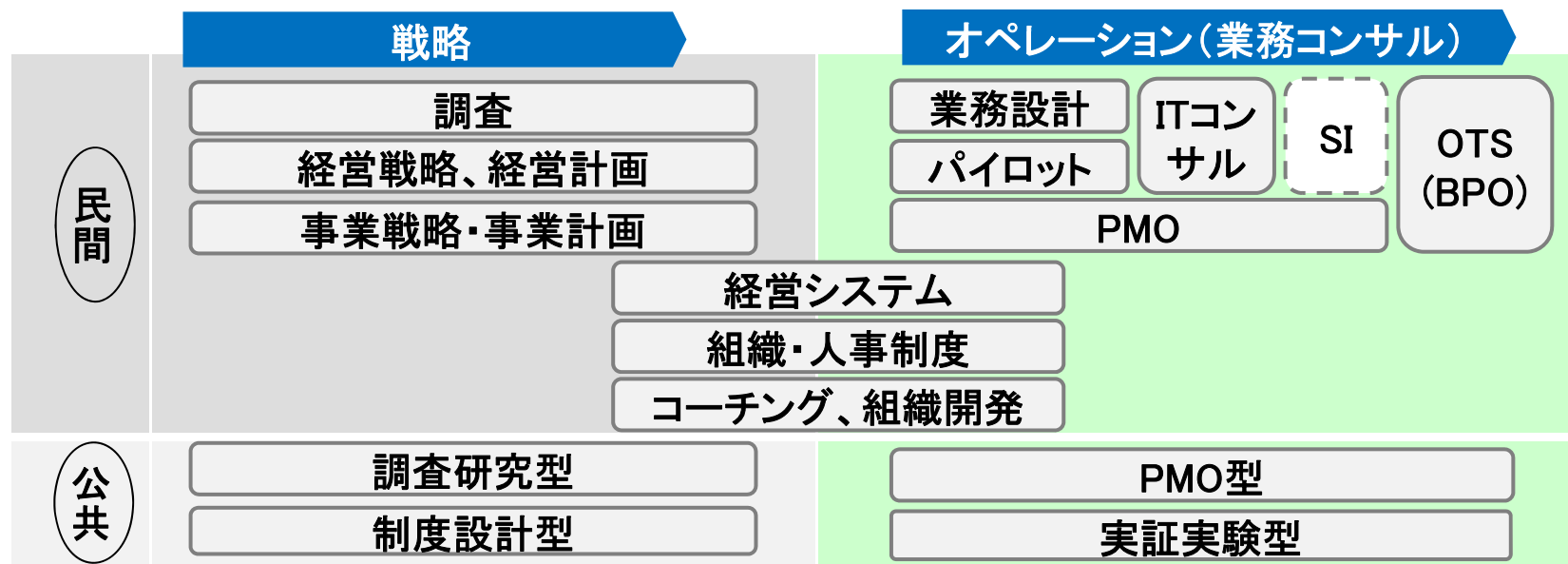


※1 携帯電話 (iモード、EZweb、SOFTBANK) に対応

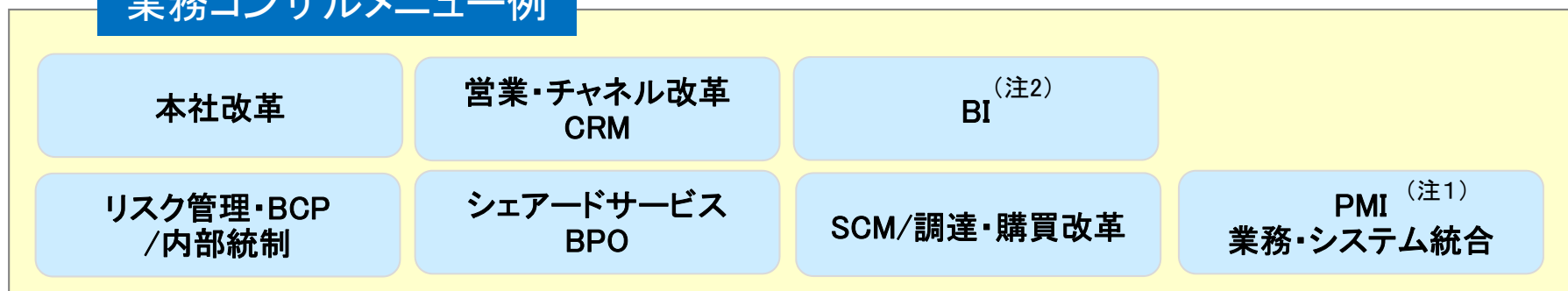
(注)「Value Direct」には、振込・振替、定期預金、外貨預金、投資信託、国債、ローンなど一連の取引に対応したフルバンキング機能を装備
「Value Direct/投信」は、「Value Direct」のうち投資信託機能を提供

業務コンサル事業の強化

●コンサルティングは戦略案件をベースにオペレーション領域でも成長



業務コンサルメニュー例



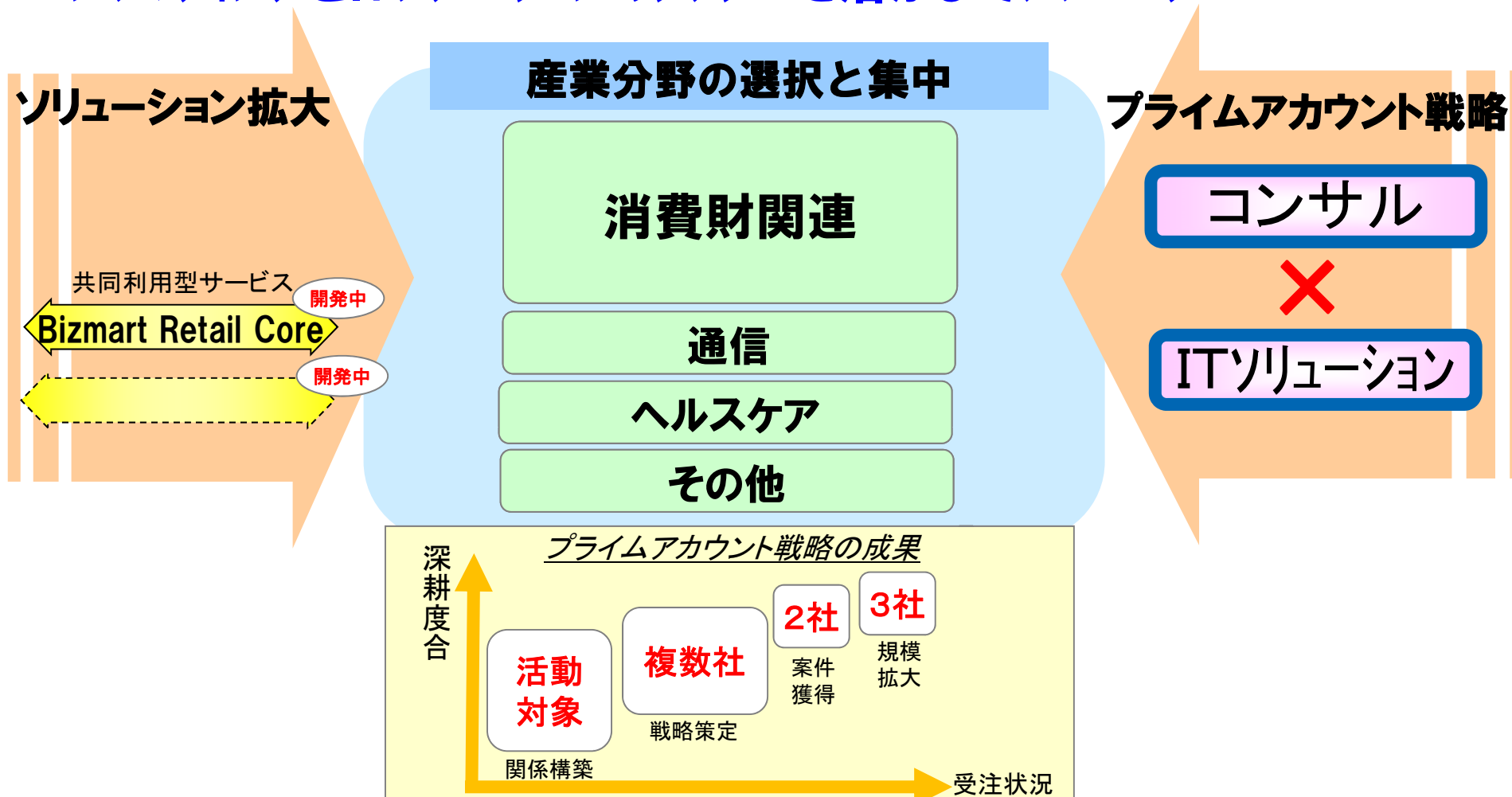
(注1)PMI(Post Merger Integration; 合併・買収後の統合)

(注2)BI(Business Intelligence) 企業内外に存在する情報資源にアクセスし、それを分析、活用するために導入する仕組み

プライムアカウント戦略の強化

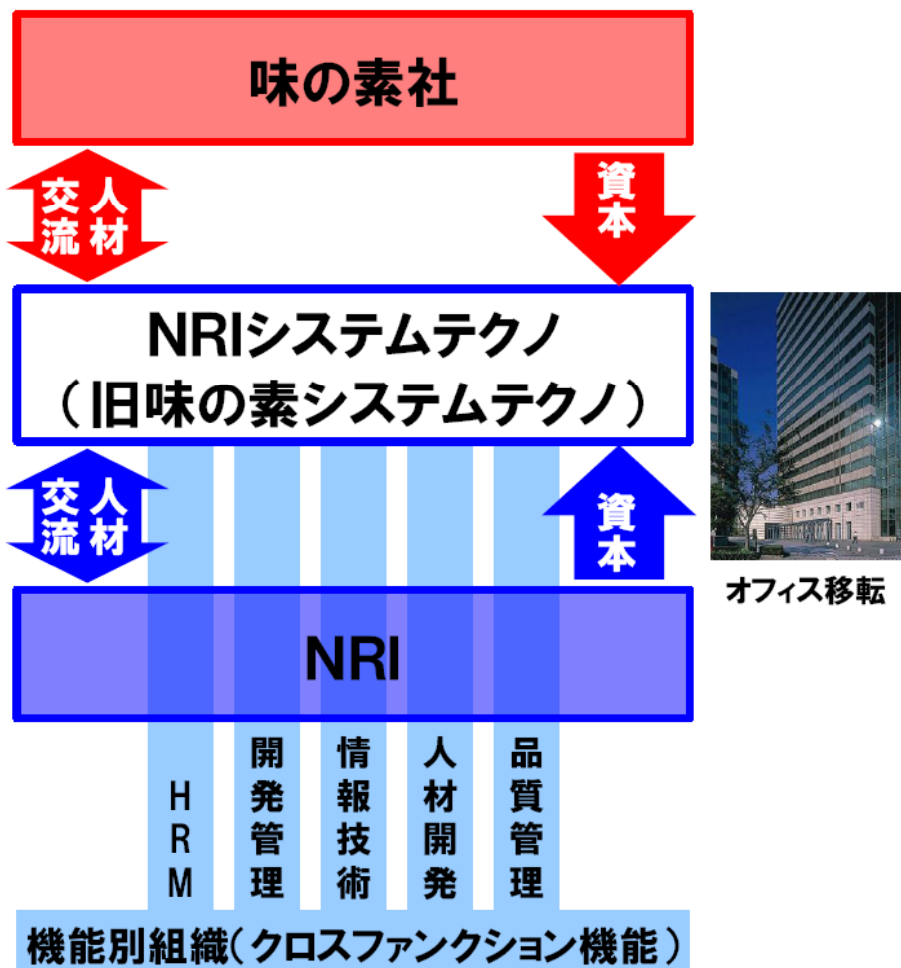
コンシューマ・インダストリに注力した顧客基盤拡大

- 産業分野はコンシューマ・インダストリ向けに選択と集中
- コンサルティングとITソリューションのシナジーを活かしてアプローチ



(事例)味の素(株)とITサービスの戦略的業務提携

●4月1日付で味の素グループの情報子会社をNRIグループへ迎え入れ



1)人材育成を核にした改革の推進

- 三者間の積極的人材交流
- 人材育成基盤(OJT、講座、各種HRM制度)活用
- NRIでの外部プロジェクト経験等を通じた専門性向上

2)NRIのマネジメントシステムへの編入

- NRIのマネジメントシステム(開発管理、品質管理、システム技術等のクロスファンクション機能)を活用
- NRIオフィスへの移転

3)NRIシステムテクノ(旧味の素システムテクノ社)へのメジャー出資(51%)

- NRIは主体的に改革推進にコミット

プライムアカウント戦略の強化

コンシューマ・インダストリーを核とした顧客基盤拡大

(事例)資生堂の中核的な業務の革新支援

- **資生堂の新ビジネスの実現を包括的に支援**
 - 4月に開始したオンラインビジネスの実現を、事業モデルの企画からシステム設計・開発、監視までを支援



株式会社資生堂様

新ビジネスの実現
を包括的に支援^(注)

(注) 美と健康に関する企業と専門家によるコラボレーションサイト「ビューティー・アンド・コー (Beauty & Co.)」と総合美容サービス「ワタシプラス(watashi+)」の新ビジネスモデルの提案から、「ワタシプラス」の構築・開発から運用監視までを、一貫して支援

アジアを中心としたコンサル拠点の拡充、システム事業基盤確立

- 上海に続くコンサル拠点の拡充(インド、東南アジア等)
- 7&i事業、グローバルSCMに続くシステム事業の創出
→現地企業とのアライアンス推進も推進

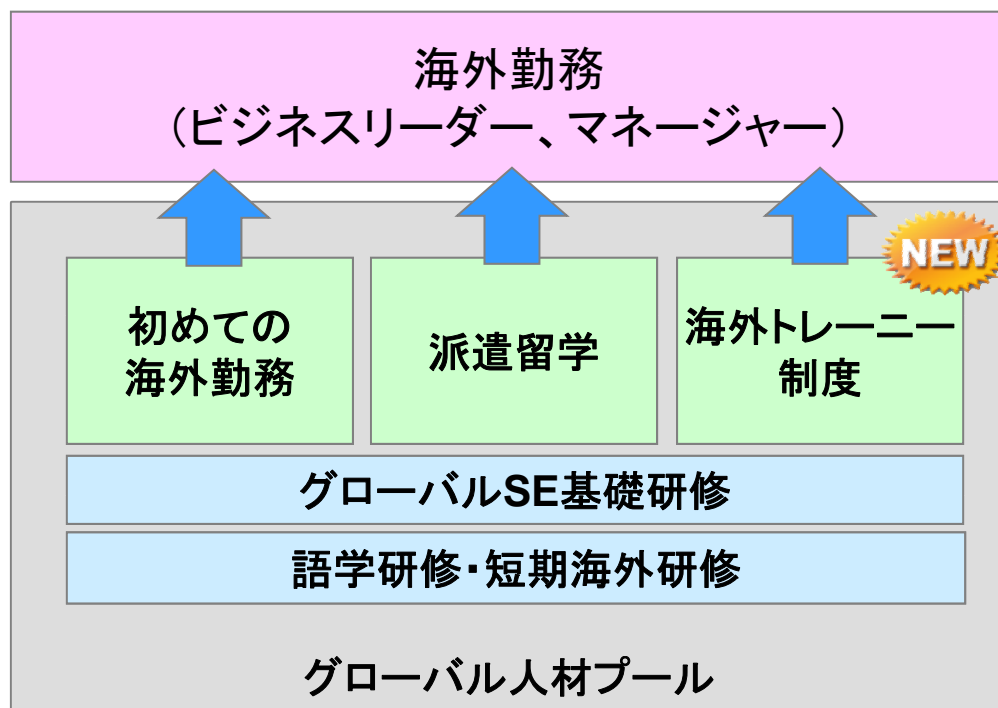


<グローバル人材育成について>

● 海外売上高比率5%を目指し、海外人材の育成を強化

■ (例)海外トレーニー制度:

⇒ 自社や顧客の海外拠点に社員を一年間派遣、12年度は17人
 その他研修も含め、海外へ100人単位で派遣



野村総研
 今年度17人 グローバル人材育成
海外長期派遣を開始

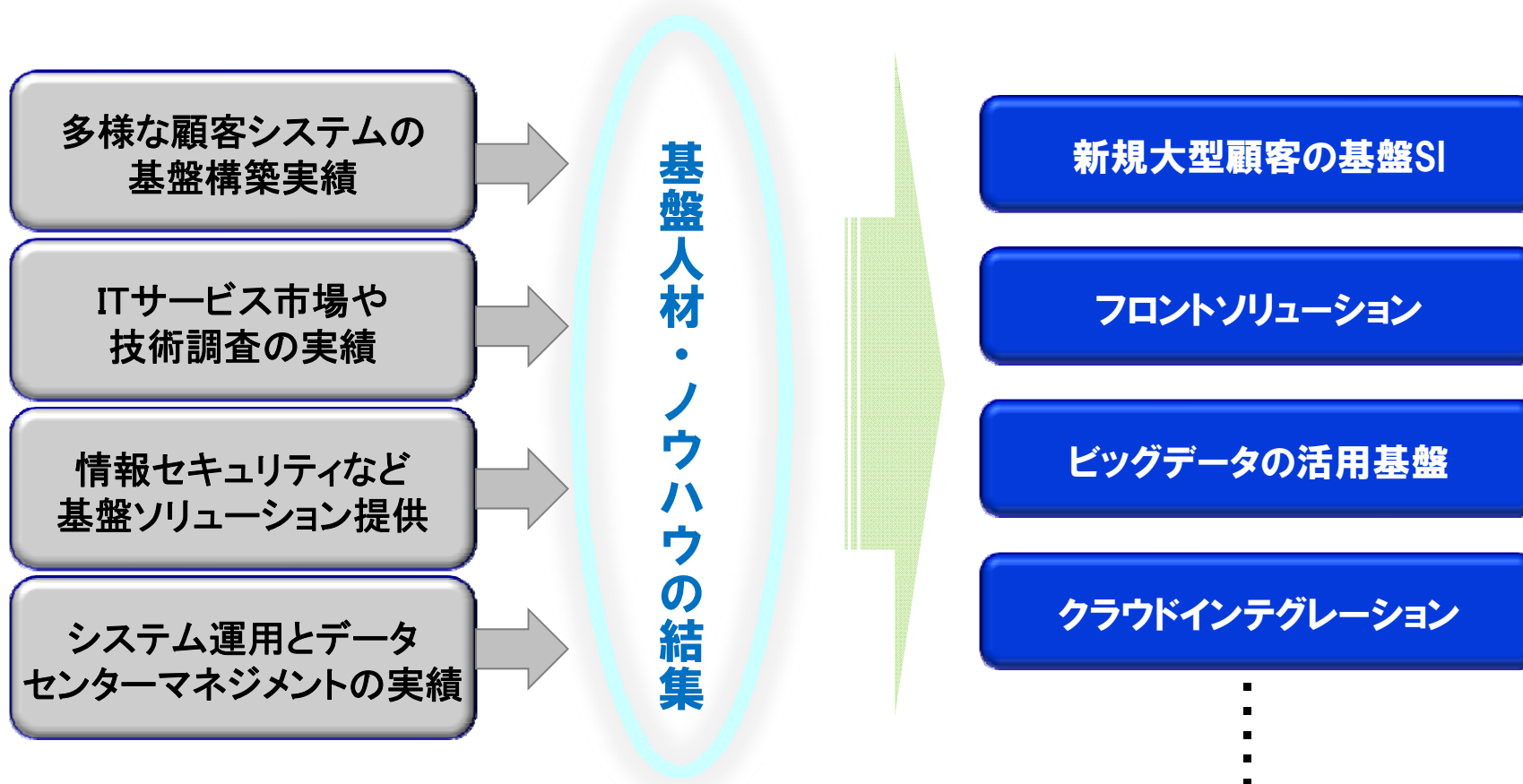
野村総合研究所(NRI)は自社や顧客の海外拠点に社員を1年間派遣する「海外トレーニー制度」を始めた。1拠点当たり1人を派遣し、すべてを自分の力で解決する必要がある環境に身を置くことにより、海外で活躍できる人材を育てる。2011年度は17人の派遣が決まっており、既に約半数が現地での活動を始めた。残りの参加者も順次現地に赴任する。13年度以降も引き続き実施する。

希望者の中から所属部署の推薦を得た社員を参加者に選定した。北米、欧州、アジアなどNRIの全海外拠点と顧客の海外拠点に1年間駐在させる。職本正社長は「逆環境や変化に対応できるような人材を育てたい」と厳しい環境を置くことで社員の成長を促す狙いを話した。参加者は帰国後通常業務に復帰するが、その後も機会があることに海外で活躍してもらう。

NRIはこれのほか、13カ月間の海外研修も実施している。インドなど新たな海外法人の開設によって社内でも高まりつつある海外への意識を、社員の海外派遣や研修によって押し上げることを目指す。

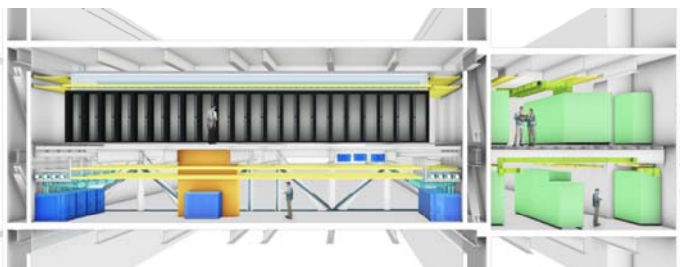
NRIらしい「基盤ビジネス」の拡大

- 「IT基盤サービス」セグメントに「IT基盤インテグレーション事業」を集約し、NRIグループの1,000名を超える基盤人材の力を結集した「基盤ビジネス」を実現する



<高まるデータセンター需要への対応>

- BCP/DR、クラウド対応等DCへの需要は高まっている
- 最新鋭のDC (東京第一データセンター)は2012年11月開業予定
- 4月にIT基盤インテグレーション事業本部内にアウトソーシング事業部を設置



(図)コンピュータ室の床下空間階高を4mにしたダブルデッキシステム

最高水準の耐災害性と信頼性

■安全性 (Safety)

- 地震/水害/液状化のリスクが低い立地
- 縦揺れにも対応した最新ビル免震構造

■持続可能性 (Sustainability)

- 都心から近く、複数経路によるアクセスが可能
- 災害時には各DCの相互リレーションで対応

■セキュリティー (Security)

- データ盗聴を防止する電磁シールド
- 3DホログラフィックボディースキャナやX線検査装置などによるセキュリティチェック

■最新の技術集結 (ダブルデッキシステム採用)

- ICTの高集積設置を実現
- 高度なセキュリティーとメンテナンス性
- CO2排出量削減に貢献

高機能なデータセンターは、NRIのシステムアウトソーシング事業を支える基幹設備

-
- ・本資料は、2012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。
 - ・業績予想に関する参考値は当社の現状及び見通しをご理解いただくために目安となる値を表示したものです。なお、新たな情報や何らかの現象が生じた場合において、当社が業績見通し等を常に見直すとは限りません。