

---

**1. 2015年3月期決算について**

**2. 2016年3月期業績見通し**

**3. 2016年3月期の成長施策**

**4. Vision 2015の先の成長に向けて**

# 2016年3月期の成長施策

---

## ■ コンサルティング

- 案件の大型化・グローバル事業の拡大

## ■ 産業ITソリューション

- 産業IT分野の事業拡大

## ■ 金融ITソリューション

- 金融IT分野のサービス領域の拡大
- 野村証券の国内システム刷新プロジェクト
- 保険分野の事業拡大

## ■ IT基盤サービス

- IT基盤競争力の強化

# 案件の大型化・グローバル事業の拡大

- **アカウントマネジメントをより強化し、案件の大型化を図る**
  - 経営コンサルティングとシステムコンサルティングが連携し、大型案件の獲得を狙う
- **グローバル事業の成長をより一層加速させる**

	経営コンサルティング	システムコンサルティング
<b>案件の大型化</b>	<b>【共通施策】</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>● アカウントマネジメントの強化</li> <li>● 両サービスの連携(戦略～業務～IT)で大型案件の獲得を図る</li> </ul>	
<b>サービスの拡充</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 業務コンサルティングのテーマ拡大</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● IT部門構造改革の推進</li> <li>● 業務×ITコンサルティングのメニュー拡充</li> <li>● 実行支援型サービスの強化</li> </ul>
<b>グローバル事業展開の加速</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 海外拠点と東京拠点の連携強化でグローバル案件の受注を拡大</li> <li>● グローバルネットワークの整備・拡大</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● グローバル業務・IT標準化等のテーマでAPACを中心に活動</li> </ul>

# 金融IT分野のサービス領域の拡大

## ➤ 既存ビジネスのさらなる強化、新しいサービス領域への展開を推進する

既存領域  
の強化

- 顧客との関係強化で案件を獲得
- 共同利用型サービスの顧客拡大・周辺サービスの開拓
  - フロント・ミドルオフィス業務向けシステムサービスの開発・提供
- 制度改正への対応
  - マイナンバー、金融所得一体課税(公社債)、ジュニアNISA、など
- 不採算案件の発生防止

新領域  
への進出

### ITO×BPOの 推進・拡大

- ミドルオフィス業務への進出
- 証券ホールセール、銀行、保険分野への進出、など

### グローバル事業 展開の加速

- 日系金融機関の海外進出を支援
- グローバル展開体制の整備・強化、など

### 新規事業の探索

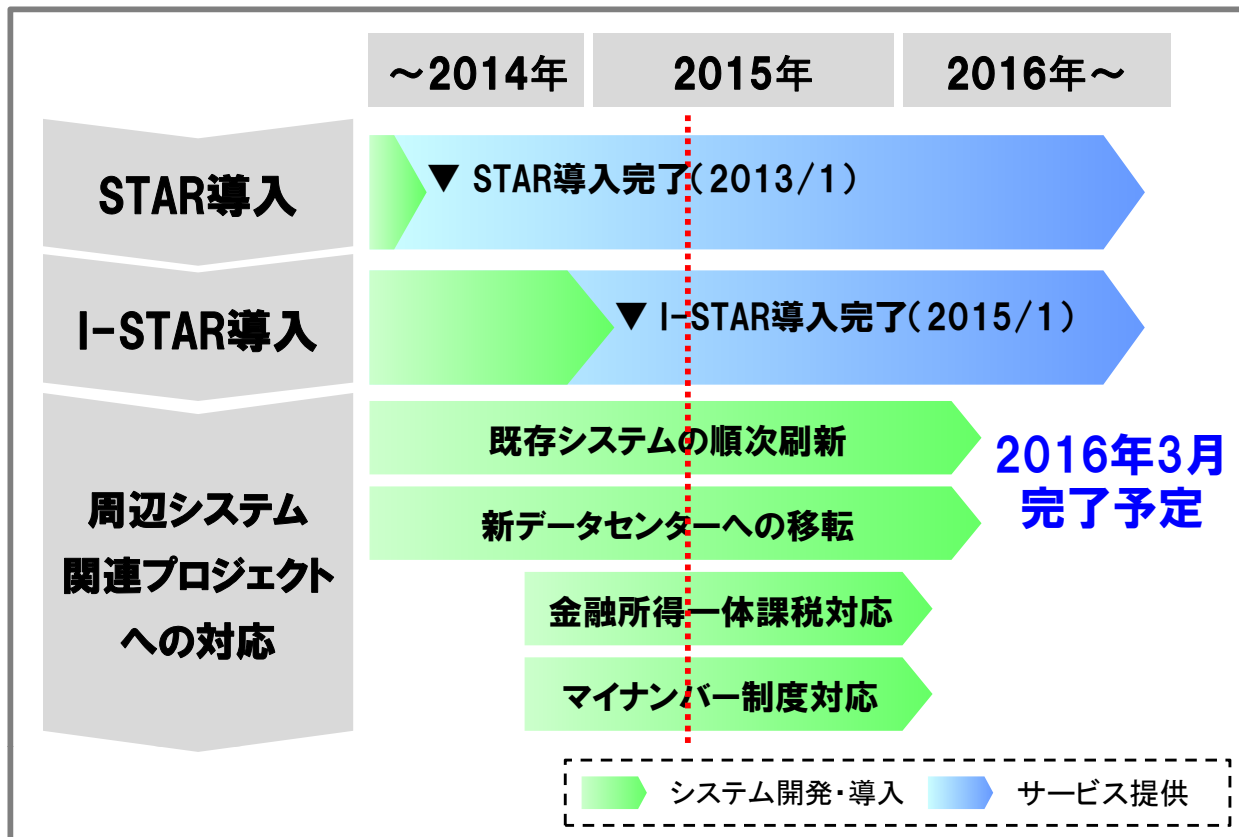
- リテールフロント改革
- 決済制度改革
- 年金制度改革
- リスクマネジメント、など

# 野村証券の国内システム刷新プロジェクト

- プロジェクト完遂に向け、周辺システム関連プロジェクトは着実に進行
- RMのさらなる強化、次案件の早期受注・立ち上げに向けた活動を推進

周辺システム関連プロジェクトは着実に進行

次のテーマを立ち上げ、サービス領域の拡大を図る



- リテールフロント・ミドル  
オフィス領域の事業拡大
- ホールセール領域の事業  
拡大
- グローバル案件の支援
- 制度改正対応

# 保険分野の事業拡大

## ➤ 大手顧客を中心に、サービス領域の拡大による事業拡大を狙う

### 既存顧客

#### ■ 既存事業の強化

- 既存担当領域の安定収益化による着実な成長
- 基幹系システムの運用・保守案件の獲得に向けた活動を推進

#### ■ 業界再編に伴うシステム案件の推進

- 進行中の大規模案件の推進
- 基幹系業務システム再構築案件の獲得に向けて活動中

### 新規顧客

#### ■ 新規顧客における持続的な成長

- 大規模なシステム再構築案件が進行
- 担当領域の拡大と事業の大型化を狙う

#### ■ 生保分野の事業拡大

- 大手生命保険会社をターゲットに、新規顧客・新規案件の獲得に向けた施策を実行

# 産業IT分野の事業拡大

- **顧客の大型化、グローバル事業、ERP事業を推進**
- **産業ITソリューション事業の売上高1,000億円超へ**

## 顧客の大型化

3大顧客、特定顧客7社に  
続く大型顧客の創造

- 3大顧客の深耕・特定7社の事業拡大
- プライムアカウント戦略を核とした、顧客の大型化・新規顧客の獲得
- 顧客との資本業務提携

## グローバル事業の 推進

- 中国・東南アジアでのグローバルSCMソリューションの推進
- 日系企業の海外事業展開を支援
- 外部成長の活用

## ERP事業の 競争力強化

- 導入実績の積み上げとノウハウの獲得で、競争力強化・顧客訴求力向上を図り、案件の獲得につなげる

# IT基盤競争力の強化

## ➤ NRIの金融ITビジネス、産業ITビジネスを支える、高品質・高付加価値のIT基盤サービスをさらに強化する

### ITソリューションインフラの提供・運営

#### クラウドサービス

- 効率化、サービス向上
- サービス範囲の拡大
- AWSとの協業

#### データセンター

- 関西地区に新データセンターの建設
- システム運用サービスの高度化

### 情報セキュリティ事業の拡大

- グローバル展開
- 24/365監視サービス
- 事業領域の拡大
- IoTへの対応
- IT GRCへの対応

IoT: Internet of Things  
GRC: Governance, Risk and Compliance

### 技術戦略の推進

- R&D、オープンイノベーションの推進
- H/Wベンダー、S/Wベンダーとの関係強化

高品質・高付加価値のIT基盤サービスの強化を通じて、  
IT基盤領域のさらなる効率化・サービス向上へ



# 米国Brierley & Partners社の買収

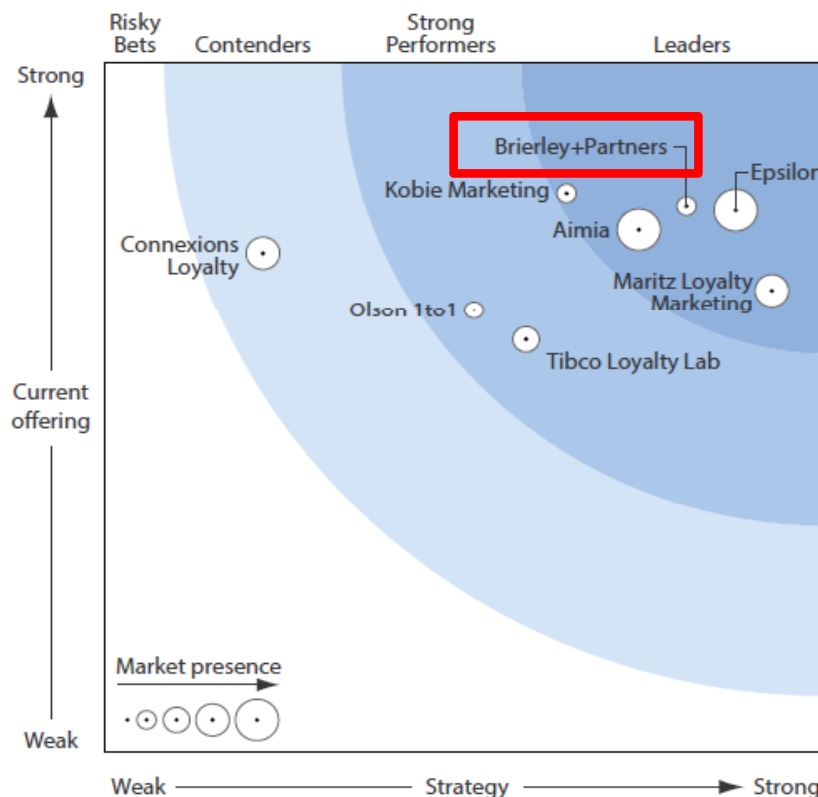
## ➤ 米国Brierley & Partners社の買収(100%子会社化)を発表

- デジタルマーケティング分野・フロントシステムソリューションを成長の1つの柱に
- 相互の強みを活用し、さらに付加価値の高いサービスをより多くの地域で提供

### Brierley & Partners社の概要

社名	Brierley & Partners, Inc.
所在地	Texas, USA
事業内容	デジタルマーケティングに係る、コンサルティング事業及びITサービス事業
設立年月	1984年5月（1985年に事業開始）
主要顧客	<ul style="list-style-type: none"> <li>● Hertz</li> <li>● Hilton Worldwide</li> <li>● Levi's</li> <li>● GameStop</li> <li>● Seven-Eleven</li> <li>● Hard Rock</li> <li>● American Eagle Outfitters</li> <li>● Fresh &amp; Easy Neighborhood Market, など</li> </ul>

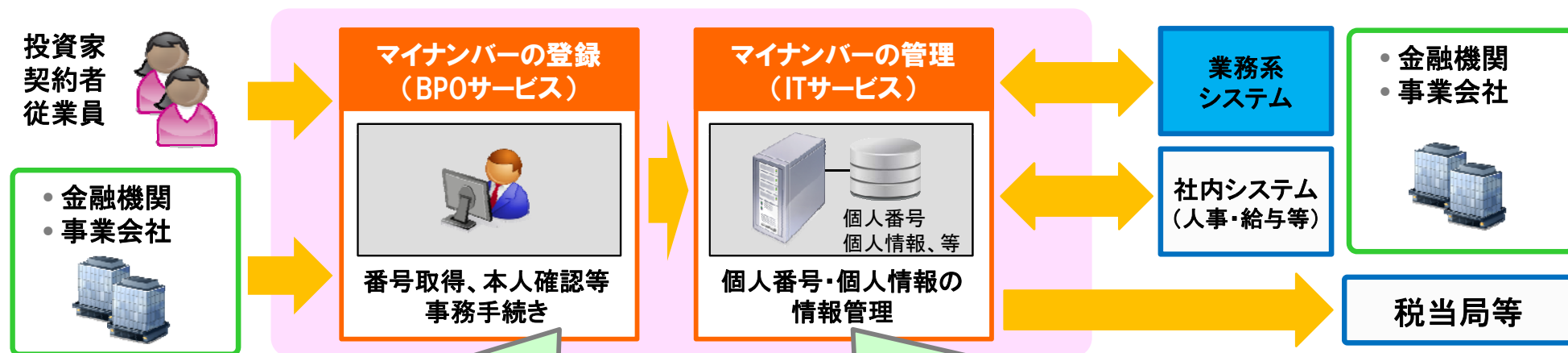
### 主要競合企業のポジショニング (2013年末時点)



# マイナンバー制度への対応

## ➤ 金融機関、事業会社に「マイナンバー登録・管理サービス」を提供

「マイナンバー登録・管理サービス」のイメージ図



### <マイナンバー登録サービス>

- だいこう証券ビジネスと連携
- 大手の事業会社を中心に、  
金融機関:48社\*、事業会社:87社\*  
より引き合い中

### <マイナンバー管理サービス>

- 金融機関向け…共同利用型サービスを利用している金融機関を中心に、証券会社:66社\*、銀行:86行\*に提供予定
- 事業会社向け…大手事業会社を中心に営業中。  
コンサルティングニーズは旺盛

	2014年	2015年	2016年～
マイナンバー制度の マイルストーン	▼主務省令公布 ▼ガイドライン提示		▼番号カード交付 ▼制度施行
サービス化に向けた NRIのスケジュール	制度動向調査 サービス化検討・計画	システム開発	サービス提供