

News Release



平成 28 年 4 月 27 日

各 位

会社名 株式会社 野村総合研究所  
 代表者名 代表取締役社長 此本 臣吾  
 (コード: 4307 東証第一部)  
 問合せ先 コーポレートコミュニケーション部 小針 清孝  
 (TEL:03-6270-8100 kouhou@nri.co.jp)

**NRI グループ中期経営計画（2016～18 年度）を策定**

**～ 売上高 5,000 億円、営業利益 700 億円を目標とし、  
グローバルやデジタルビジネス分野等の新領域へ事業拡大 ～**

株式会社野村総合研究所（本社：東京都千代田区、代表取締役社長：此本 臣吾、以下「NRI」）は、「Share the Next Values!※」をビジョン・ステートメントとする長期経営ビジョン「Vision2022」の実現に向けて、2016 年度から 2018 年度までの 3 年間にわたるグループ中期経営計画を策定しました。2018 年度の目標数値を、連結売上高 5,000 億円、連結営業利益 700 億円、グローバル関連事業売上高 580 億円と設定しています。

■ Vision2015 の成果と、中期経営計画・Vision2022 の目標値

	2015 年度実績 (Vision2015)	2018 年度目標 (中期経営計画)	2022 年度目標 (Vision2022)
連結売上高	4,214 億円	5,000 億円	—
連結営業利益	582 億円	700 億円	1,000 億円
連結営業利益率	13.8%	14%	14%以上
グローバル関連事業売上高	239 億円	580 億円	1,000 億円
ROE(株主資本利益率)	10.6%	12%前後	14%

■ セグメント別外部連結売上高

	2015 年度実績 (Vision2015)	2018 年度目標 (中期経営計画)	CAGR (年平均成長率)
連結計	4,214 億円	5,000 億円	5.9%
コンサルティング	283 億円	400 億円	12.1%
金融 IT ソリューション	2,528 億円	2,800 億円	3.5%
産業 IT ソリューション	1,015 億円	1,300 億円	8.6%
IT 基盤サービス	287 億円	400 億円	11.7%
その他	99 億円	100 億円	0.1%

NRI は、中期経営計画の目標達成に向けて、生産性向上と既存事業の拡大に取り組みつつ、グローバルやデジタルビジネス分野等の新領域において事業基盤の形成や、実績づくりを進めます。この 3 年間で事業領域のすそ野を広げ、次の 2019 年度から 2022 年度の成長を加速する土台づくりを目指していきます。

中期経営計画の遂行にあわせて、多様な人材を確保・育成し、互いに連携し知恵を結集することができる制度・環境を整備します。また、ESG（環境・社会・ガバナンス）/ CSR（企業の社会的責任）への取り組みを強化します。

## ■ 中期経営計画の実現に向けた取り組み

### ① 国内得意領域の生産性向上

国内得意領域での生産革新施策により、生産性をさらに向上します。

- ・複数の業界標準プラットフォームで類似している機能の開発・保守体制を統合
- ・システム開発プロジェクトの品質・生産性向上（予期せぬ大型不採算案件抑止のため、リスクマネジメントの高度化、開発管理ツールの高度化、テスト工程のリソース共通化）
- ・ERP パッケージやクラウドサービスを活用したソリューションを強化し、サービス提供までの納期と工数を削減

### ② 業界標準ビジネスプラットフォームの拡大と顧客の大型化

業界標準ビジネスプラットフォームの拡大を図ります。例としては、金融機関がバックオフィスで行う一連のポストトレード業務に、事務処理を代行する BPO と、業務で使うシステム環境を提供する ITO を統合した「プライムセトルメントサービス」の顧客やサービス領域を拡大していきます。

また、特定の顧客に対し、組織を超えた総合力で戦略的に営業・生産体制を構築する「プライムアカウント戦略」をさらに進めます。具体的には、金融 IT・産業 IT それぞれにプライムアカウント担当役員を設置し、コンサルティングと産業 IT を共に管掌する役員を設置することで、中長期で顧客との信頼関係を強化し、継続的な事業拡大を目指します。

### ③ グローバル関連事業の基盤構築

アジアに加え、欧米での事業基盤の足場を築き、実績の拡大を目指します。また、中長期の事業拡大を支える新たな IP（NRI 固有の業界ナレッジや業界標準のサービス等、価値提供の源泉となる知的財産）の獲得を重点的に推進します。具体的には3つのアプローチにより展開を加速します。

- ・国内顧客の海外進出を支援するため、顧客の海外展開を支援
- ・アジア市場に対して、既存 IP を活用した市場参入
- ・欧米 IP を獲得し、新領域へ展開

また、M&A に関しては、今後3年間で約500億円の投資規模を想定しています。

### ④ ビジネス IT の創出

従来から NRI の強みであったバックオフィス業務を IT 化する「コーポレート IT」に加え、顧客の事業拡大に直接貢献する「ビジネス IT」を創出し、その実績を蓄積・拡大していきます。デジタルマーケティングや FinTech、新技術領域へ事業を展開します。例として

「FinTech」における事業機会を探索する体制を強化し、ブロックチェーンなど新技術の実証実験を行います。

また、ビジネス IT を企画・構想する段階から、コンサルティングとソリューションそれぞれを得意とする専門家が顧客と併走する、新事業創造モデル「コンソリューション®」の取り組みを強化します。例として「デジタル事業会社設立準備室」を設置し、2016 年度中の新会社設立を目指します。

#### ■ 中期経営計画実現に向けた人材基盤強化の取り組み

多様な人材を確保・育成し、互いに連携し知恵を結集することができる制度・環境の整備を図ります。具体的には、海外拠点要員比率の拡大、女性採用比率 30%以上（2018 年度まで）、管理職に占める女性社員の比率を 7%以上（2018 年度まで）に向上、障がい者雇用促進のために設置した新会社「NRI みらい」の拡充など、人材の多様性を推進します。

東京・横浜・大阪地区のオフィスを移転することで、BCP（事業継続計画）対策の強化や、オープンコミュニケーション型オフィスへの改革、ワークスタイル革新を進めていきます。また、従業員インセンティブ制度として、信託型従業員持株インセンティブ・プラン（E-Ship®）を中期経営計画にあわせて導入しました。

#### ■ ESG（環境・社会・ガバナンス）/ CSR（企業の社会的責任）の取り組み

攻めと守りの両面で、NRIらしい ESG/CSR の取り組みを一層強化いたします。

企業理念である「未来創発」を踏まえて、積極的な社会提言活動を行います。例としては、「金融市場パネル」や「日中金融円卓会合」の運営を通じて政策当局、実務家、研究者のネットワークを形成し、マクロ金融経済の政策課題に関して提言していきます。

環境対策として、2013 年度比で 2018 年度には温室効果ガス排出量を 18%削減する目標を設定しています。また、学生小論文コンテストやキャリア教育プログラムなど、次世代人材の成長に寄与する活動を強化してまいります。

#### ※ Share the Next Values! :

Vision2022 のビジョン・ステートメントです。それぞれの言葉に込められた言葉の意味は以下の通りです。

<Share>NRI グループ内外の多様な人材が手を携えて総力を結集し、お客さまとともに活力ある未来社会づくりに貢献して、成果と喜びを分かち合います。

<Next>時代先取りの精神で、グローバルへ、デジタルへ、未来の領域へと踏み出していき、次代に向けた新たなビジネスモデルを創造します。

<Values>自らの強みを磨き、社会とお客さまへの様々なサービス提供を通じて価値を創造し、未来志向の新たなビジネスモデルを生み出していきます。

『Share the Next Values!』は商標登録済。



以 上