



Nomura Research Institute Group



2019年4月25日

各位

会社名 株式会社 野村総合研究所
(コード:4307 東証第一部)
代表者名 代表取締役社長 此本臣吾

NRIグループ、中期経営計画(2019-2022)を策定

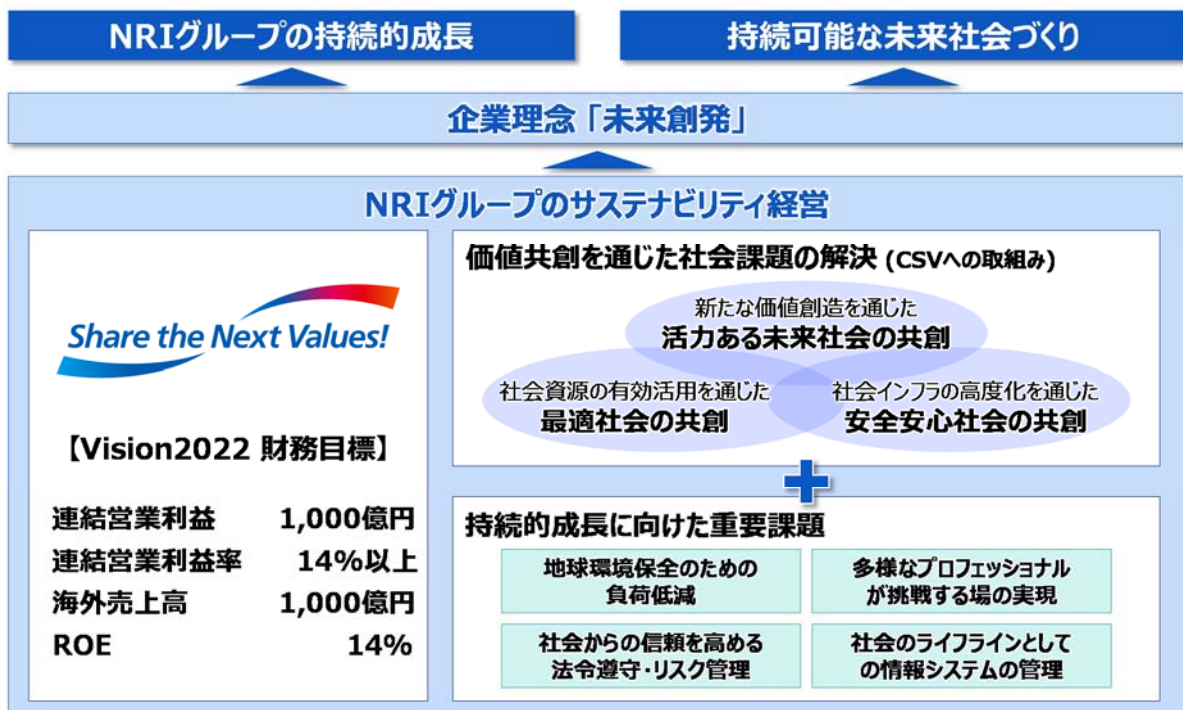
～営業利益 1,000 億円と海外売上高 1,000 億円の達成に向け、成長戦略をさらに加速～

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! ¹⁾」をビジョン・ステートメントとする長期経営ビジョン「Vision2022 ²⁾」の実現に向けて、「NRIグループ中期経営計画(2019-2022)」(以下「中期経営計画 2022」)を策定しました。

■ 「中期経営計画 2022」でめざす姿




「中期経営計画 2022」では、2022年度の営業利益 1,000 億円、海外売上高 1,000 億円などの財務目標と、成長戦略と連動した非財務目標「持続的成長に向けた重要課題」に加えて、CSV（Creating Shared Value：共通価値の創造）への取組みを「価値共創を通じた社会課題の解決」として新たに明示しました。これらの取組みを通じて、NRIグループの持続的成長と持続可能な未来社会づくりを両立させる、「サステナビリティ経営」を推進していきます。

NRIグループのサステナビリティ経営とめざす姿



特に「価値共創を通じた社会課題の解決」においては、「NRIらしい3つの社会価値」を以下のとおり定義し、全ての事業を通じて、持続可能な未来社会づくりに貢献できる経営をめざします。

NRIらしい3つの社会価値とNRIグループの活動の例

NRIらしい3つの社会価値		NRIグループの活動の例
 <p>新たな価値創造を通じた 活力ある未来社会の共創</p>	<p>未来に向けて新たな価値が次々と生み出され、すべての生活者がそれらを楽しむことができる、豊かで快適な社会をめざす</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・ビジネスモデル変革 <ul style="list-style-type: none"> - DXコンサル、アナリティクス - D2C、金融デジタル事業 - 異業種間連携、新規参入支援 ・社会・制度提言、情報発信など
 <p>社会資源の有効活用を通じた 最適社会の共創</p>	<p>大切な社会資源(人財・モノ・カネ・知的資産)を有効活用する力強い産業を育み、あらゆるひとが暮らしやすい社会をめざす</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・ビジネスプロセス変革 <ul style="list-style-type: none"> - 戦略/業務/システムコンサル ・ASPによるリソース削減 <ul style="list-style-type: none"> - ビジネスプラットフォーム (STAR, BESTWAYなど)
 <p>社会インフラの高度化を通じた 安全安心社会の共創</p>	<p>情報システムをはじめとする社会インフラの守りを固め、事故や災害等にも強い、安全安心な社会をめざす</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・ITインフラ変革 <ul style="list-style-type: none"> - セキュリティ事業 - クラウド、マネージドサービス ・安定サービス運用 ・防災・減災政策提言・復興支援など

※ DX (Digital Transformation) :

デジタル技術を駆使し、企業のビジネスモデルや経営、業務プロセスを変革すること、ひいては産業や社会のあり方にも変革をもたらすこと

※ D2C (Direct to Consumer) :

自社製品・サービスを、流通業者を介さず消費者に直接販売する仕組みのこと

※ ASP (Application Service Provider) :

ビジネス用のアプリケーション・ソフトウェアを、インターネットを介して複数の顧客に提供している事業者、あるいはサービスやビジネスモデルのこと

■ 「中期経営計画 2022」における財務目標

2022年度の目標値としては、売上高 6,700 億円以上、営業利益 1,000 億円、海外売上高 1,000 億円を設定しました。特に、海外売上高については、M&A などによる外部成長を軸とした目標達成をめざします。また、NRIグループの成長と株主への還元の両立に向けて、ROE14%の実現と成長ステージに則した配当性向の検討も行います。

2018年度の実績と2022年度の目標値(連結)

	2018年度(実績)	2022年度(目標)
売上高	5,012 億円	6,700 億円以上
営業利益	714 億円	1,000 億円
営業利益率	14.3%	14%以上
海外売上高	530 億円	1,000 億円
EBITDA マージン	21.7%	20%以上
ROE(自己資本利益率)	12.3%	14%

■ 「中期経営計画 2022」における成長戦略

国内企業の多くにおいて、DXの有効性や必要性を理解しながらも、取組みに着手できていなかったり、取組んでも成果が得られなかったりするケースが見受けられます。また、産業界全体において、IT人材の不足やITシステムの老朽化が深刻化し、将来的に、競争力の低迷、人材の枯渇、事業機会の逸失に至る「2025年の崖」の到来が懸念されています。このような環境認識の下、NRIグループではお客様から寄せられる期待に真摯に応えるべく、以下の3つのテーマを成長戦略として設定し、お客様とのさらなる価値共創をめざします。

1. DX戦略：テクノロジーを活用した顧客のビジネスモデル/プロセス変革

お客様のビジネスプロセスおよびビジネスモデルの変革においては、戦略策定からソリューションの実装まで、テクノロジーを活用し、総合的に支援します。具体的には、NRIグループの強みを活かした、リアルな顧客体験とデータアナリティクスを融合させたソリューションの提供、高品質なビジネスプラットフォームの構築、アズ・ア・サービス型の新たなビジネスの展開など、お客様のイノベーションを支援する価値共創パートナーとして継続的にサポートします。

ビジネスプラットフォーム戦略においては、高品質な共同利用型サービスやデジタルアセット対応のサービスといった、NRIグループの既存のコアビジネスを拡大させるに留まらず、業界構造の変化に合わせた新たなビジネスプラットフォームを提供することを通じて、お客様の新事業創出・新市場進出の支援も行います。また、クラウド戦略においては、レガシーシステムのモダナイゼーション、クラウドネイティブのアプリケーション開発などにより、アジリティとコストの最適化を実現します。

2. グローバル戦略：豪州・北米での外部成長を軸に、事業基盤を拡大

豪州と北米を主たる注力地域とし、M&Aなどによる外部成長を軸とした事業基盤の拡大を進めます。

豪州では、ASGとのシナジーを高めることで、豪州におけるITソリューションベンダーとしての地位確立をめざします。北米では、デジタル領域における高付加価値なIP（知的資産）を獲得することを通じた事業拡大を行います。

M&Aの投資規模は、2019年度から2022年度までの4年間で、500億円以上を想定しています。

3. 人材・リソース戦略：成長戦略を支える人材・リソースの拡充・高度化

お客様のビジネスを成功に導くために、デジタル時代を支え、勝ち抜くことのできる人材の採用と育成を強化します。特に、ビジネスデザイナーやデータサイエンティストなどのスペシャリストの採用拡大と戦略的な育成を行います。NRI単体だけでも、2019年度から2022年度までの4年間で、1,000人以上の社員数増加を計画しています。

また、ダイバーシティ、多様な働き方の実現を通じた社員のさらなる活躍促進もめざしていきます。

¹ 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、お客様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、社会とお客様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。

² Vision2022 : 2016年に策定した2016年度～2022年度を対象期間とする、NRIグループの長期経営ビジョンです。詳細は、当社ウェブサイト（以下のリンク）をご参照ください。

<https://www.nri.com/jp/company/vision/>

【本件に関するお問い合わせ先】

株式会社野村総合研究所 コーポレートコミュニケーション部 小松康弘

TEL：03-5877-7100 E-mail：kouhou@nri.co.jp

(将来に関する記述等についてのご注意)

本資料に記載されている業績見通し等の将来に関する記載は、当社が現時点で入手している情報及び合理的であると判断する一定の前提（仮定）に基づいており、当社としてその実現を約束する趣旨のものではありません。実際の業績等は様々な要因により大きく異なる可能性があります。実際の業績等に影響を与える可能性のある重要な要因には、国内外の経済情勢、ITサービスの市場需要、他社との競争、税制その他諸制度の変更などがありますが、これらに限定されるものではありません。なお、新たな情報や事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。