

Financial Results

For the year ended 31st March, 2004

Akihisa Fujinuma, President, CEO&COO

Nomura Research Institute, Ltd.

April 27, 2004

Highlights of Consolidated Results

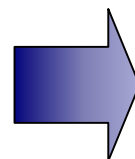
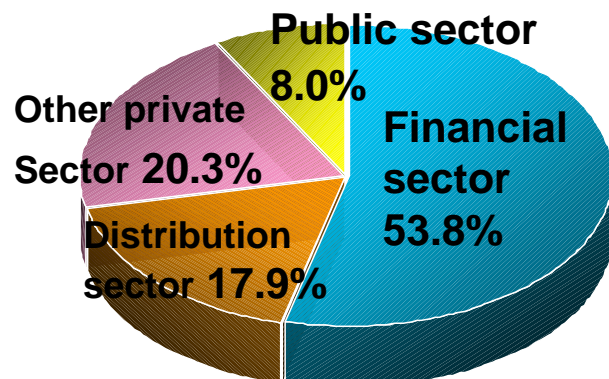
(Unit:JPY million)

	FY Mar. 2003	FY Mar. 2004		
			Difference	YoY Change
Sales	232,743	238,067	5,323	2.3%
Operating Profit	27,164	28,022	858	3.2%
Operating Profit Margin	11.7%	11.8%	0.1P	
Net Income	15,459	18,269	2,810	18.2%
Earnings per share	JPY337.26	JPY399.44	JPY62.19	18.4%
Dividends per share	JPY20.00	JPY40.00		

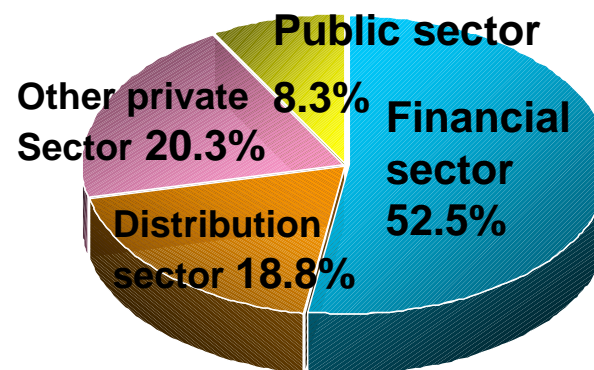
* Amount of less than JPY million were rounded down.

Sales by sector

FY Mar. 2003



FY Mar. 2004



(Unit:JPY million)

	FY Mar. 2003		FY Mar. 2004		YoY Differenece	
		Share		Share		Change
Nomura Securities Group	63,621	27.3%	59,423	25.0%	(4,198)	(6.6%)
Others	61,650	26.5%	65,681	27.6%	4,030	6.5%
Financial sector	125,272	53.8%	125,104	52.5%	(168)	(0.1%)
Distribution sector	41,686	17.9%	44,676	18.8%	2,989	7.2%
Other private sector	47,144	20.3%	48,427	20.3%	1,283	2.7%
Public sector	18,640	8.0%	19,859	8.3%	1,219	6.5%
Total	232,743	100.0%	238,067	100.0%	5,323	2.3%

* Amount of less than JPY million were rounded down.

These materials were prepared for the sole purpose of providing information to use as reference in making investment decisions, and are not intended as a solicitation for investment. Copyright(C) Nomura Research Institute, Ltd.

Sales by segment

(Unit:JPY million)

	FY Mar. 2003		FY Mar. 2004		
		Share		Share	YoY Change
System Development & System Application Sales	83,062	35.7%	78,339	32.9%	(5.7%)
System Management & Operations	90,218	38.8%	93,502	39.3%	3.6%
Product Sales	21,188	9.1%	23,203	9.7%	9.5%
System Solution Services	194,469	83.6%	195,045	81.9%	0.3%
Consulting&Knowledge Services	38,274	16.4%	43,022	18.1%	12.4%
Total	232,743	100.0%	238,067	100.0%	2.3%

* Amount of less than JPY million were rounded down.

P/L Highlight

(Unit:JPY million)

	FY Mar. 2003	FY Mar. 2004	YoY
Sales	232,743	238,067	2.3%
Cost of sales	173,545	178,096	2.6%
Subcontracting costs	74,253	67,618	(8.9%)
(To Chinese subcontractors	2,060	3,503	70.0%)
Gross profit	59,198	59,971	1.3%
Gross profit margin	25.4%	25.2%	
SG&A	32,034	31,948	(0.3%)
Operating profit	27,164	28,022	3.2%
Operating profit margin	11.7%	11.8%	

* Amount of less than JPY million were rounded down.

These materials were prepared for the sole purpose of providing information to use as reference in making investment decisions, and are not intended as a solicitation for investment. Copyright(C) Nomura Research Institute, Ltd.

P/L Highlight continued

(Unit:JPY million)

	FY Mar. 2003	FY Mar. 2004	YoY
Operating Profit	27,164	28,022	3.2%
Non-operating gain and loss	462	1,271	174.7%
Other Income	7,369	5,314	(27.9%)
Gain on investment securities	-	1,217	
Gain on investments in affiliates	136	3,784	
Gain on securities contributed to an employee retirement benefit trust	6,735	-	
Other expenses	7,818	1,680	(78.5%)
Loss on property sales option	-	1,196	
Actuarial Loss	6,942	-	
Net Income	15,459	18,269	18.2%

* Amount of less than JPY million were rounded down.

These materials were prepared for the sole purpose of providing information to use as reference in making investment decisions, and are not intended as a solicitation for investment. Copyright(C) Nomura Research Institute, Ltd.

Cash Flow

(Unit:JPY million)

	FY Mar. 2003	FY Mar. 2004	
			YoY Difference
Cash and cash equivalents at beginning of fiscal year	95,203	88,760	(6,442)
Operating activities	14,611	29,312	14,700
Investing activities	(18,994)	(19,143)	(148)
Free Cash Flow	(4,382)	10,169	14,552
Financing activities	(1,503)	(1,508)	(4)
Effect of exchange rate changes on cash and cash equivalents	(556)	(609)	(53)
Cash and cash equivalents at end of FY Mar.2004	88,760	96,812	8,051

* Amount of less than JPY million were rounded down.

These materials were prepared for the sole purpose of providing information to use as reference in making investment decisions, and are not intended as a solicitation for investment. Copyright(C) Nomura Research Institute, Ltd.

Financial Results Forecast

for fiscal year ended March 2005

Forecast for FY Mar.2005 (Consolidated)

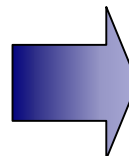
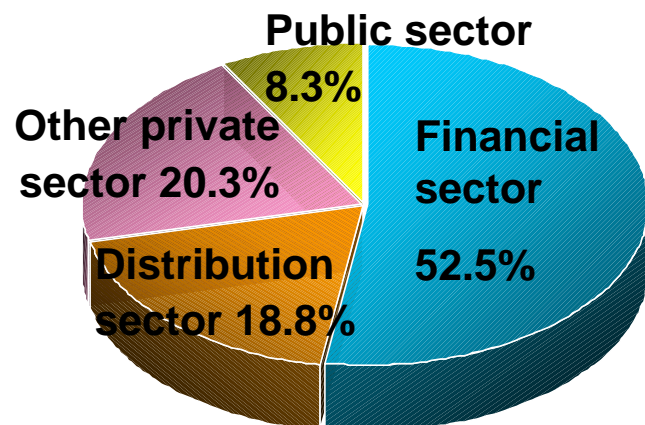
Highlights of Forecast

(Unit:JPY billion)

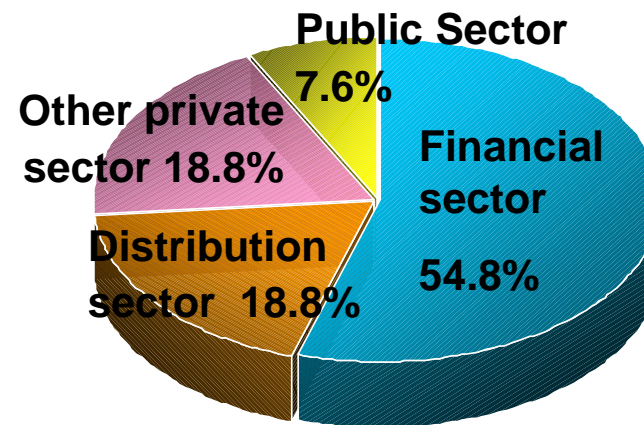
	FY Mar.2004 (Results)	FY Mar.2005	
		(Forecasts)	YoY Change
Sales	238.0	250.0	5.0%
Operating Profit	28.0	30.0	7.1%
Operating Profit Margin	11.8%	12.0%	0.2P
Net Income	18.2	17.6	(3.7%)
Earnings per share	JPY399.44	JPY391.11	(2.1%)
Dividends per share	(E) JPY40.00	JPY40.00	

Sales forecasts by sector

FY Mar. 2004



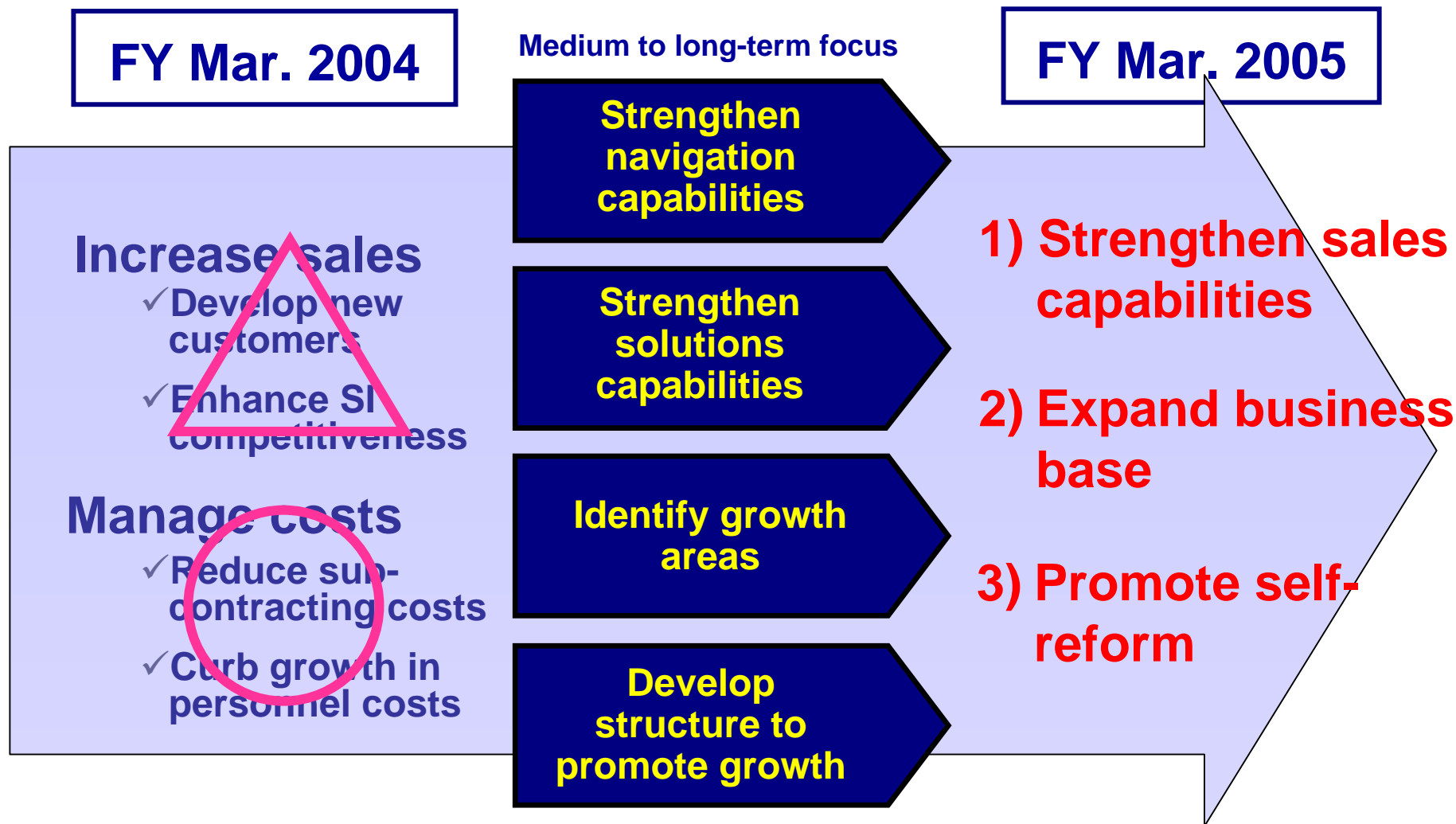
FY Mar. 2005(Forecast)



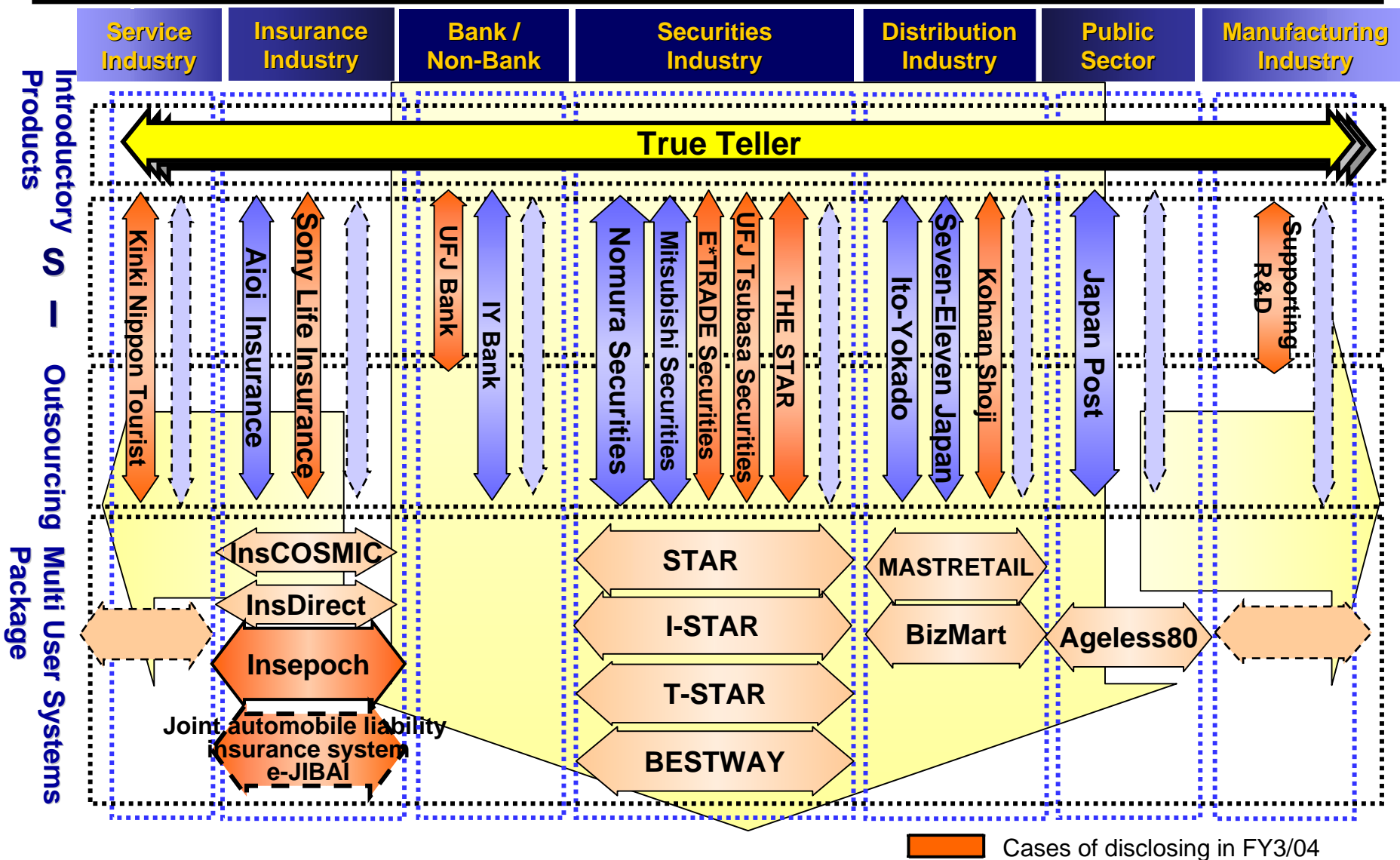
(Unit:JPY billion)

	FY Mar.2004		FY Mar.2005		YoY Difference	
	(Results)	share	(Forecasts)	share		Change
Financial sector	125.1	52.5%	137.0	54.8%	11.8	9.5%
Distribution sector	44.6	18.8%	47.0	18.8%	2.3	5.2%
Other private sector	48.4	20.3%	47.0	18.8%	(1.4)	(2.9%)
Public sector	19.8	8.3%	19.0	7.6%	(0.8)	(4.3%)
Total	238.0	100.0%	250.0	100.0%	11.9	5.0%

FY March 2005 Priority Measures

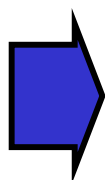


1) Strengthen sales capabilities: Selection and concentration



1) Strengthen sales capabilities: Strengthen partnerships

- **Nomura Securities group**



Support the IT capabilities required for the Nomura Securities group to prevail in global competition

- **Ito-Yokado group**



Support the self-reform efforts of the Ito-Yokado group and develop a relationship focusing on the upcoming 10 years



Nihon Keizai Shimbun,
March 2, 2004

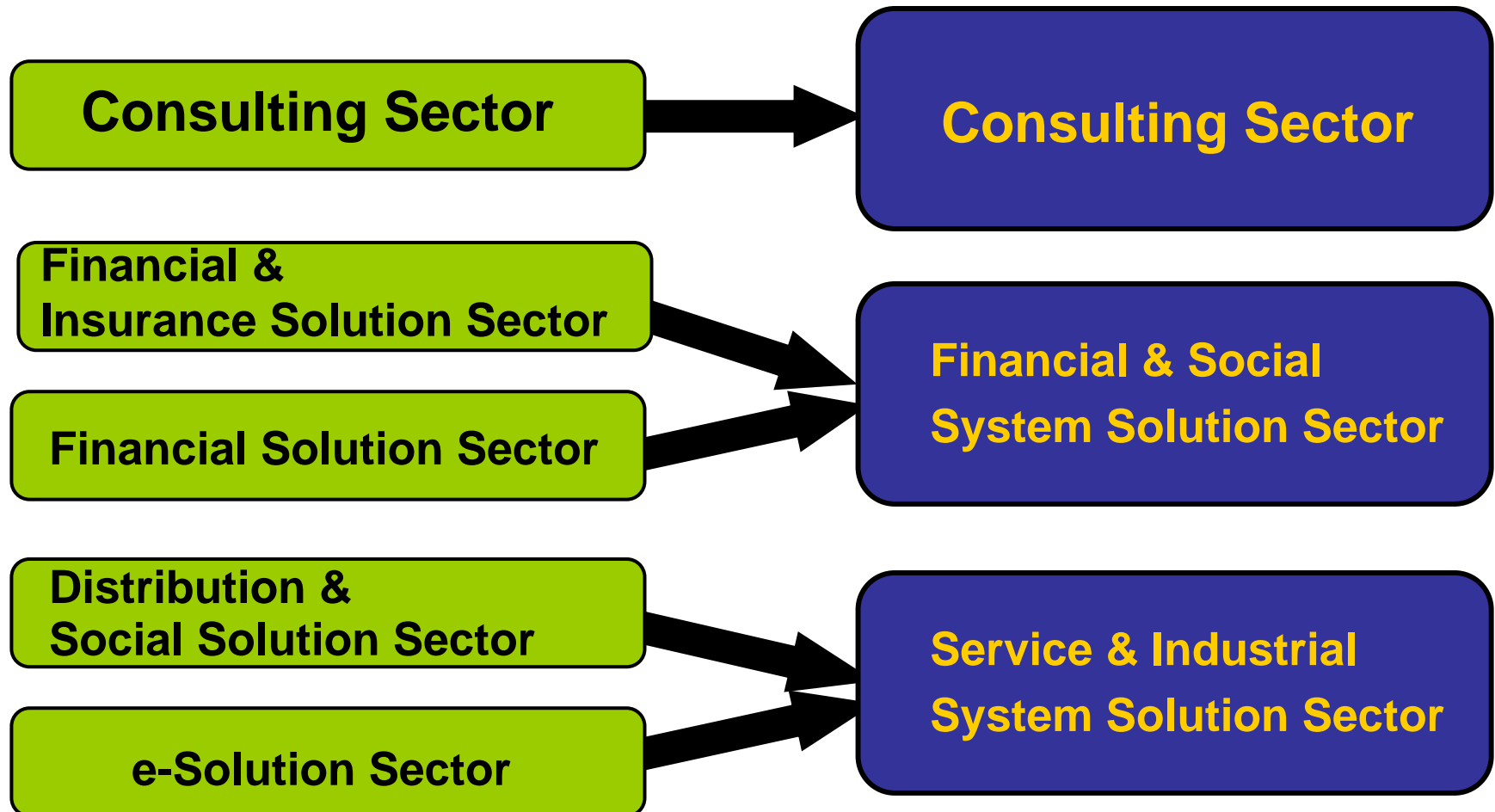
Nihon Keizai Shimbun,
April 6, 2004



1) Strengthen sales capabilities: Strengthen partnerships

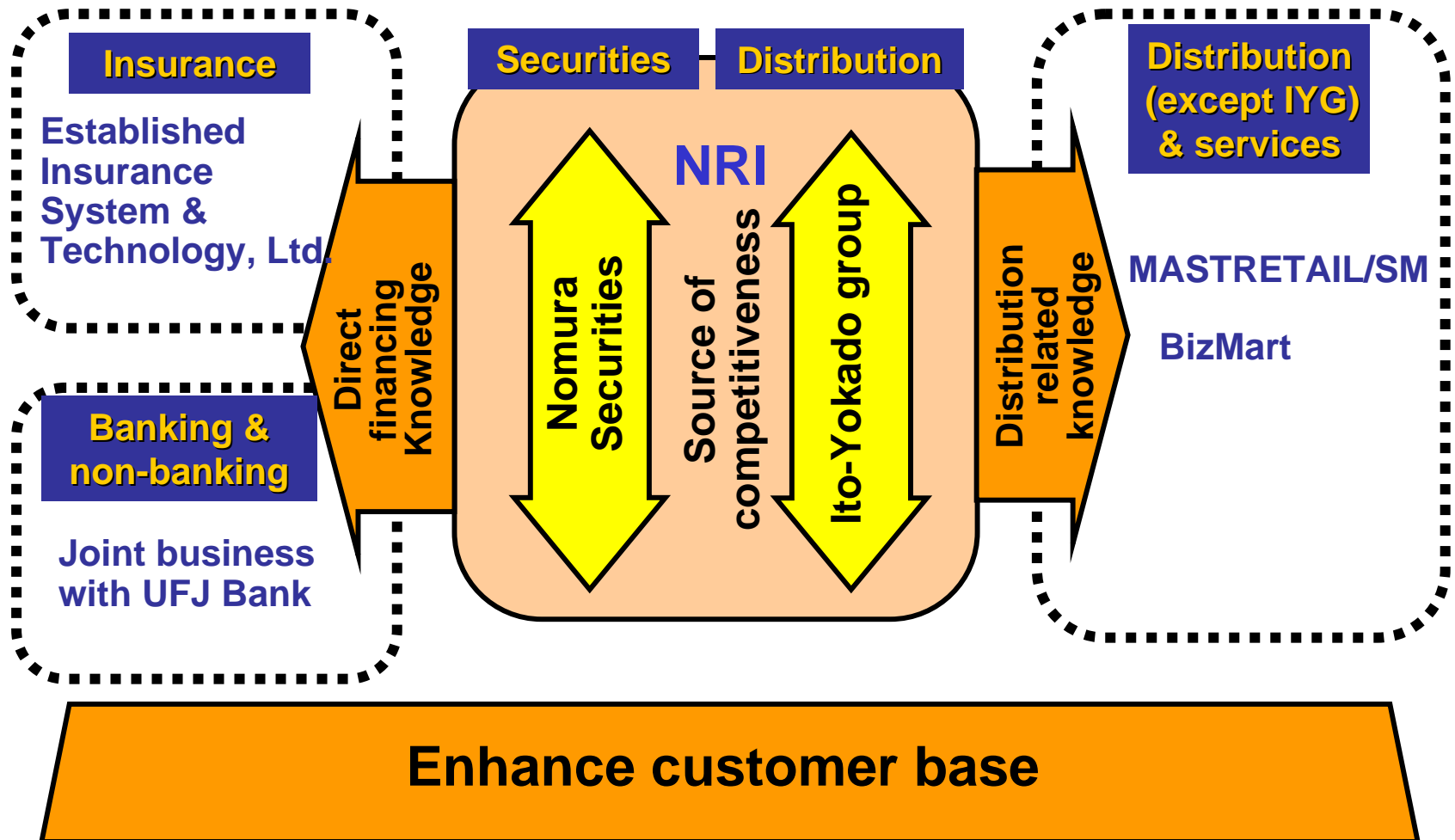
➤ Reorganize five major sectors

April 1, 2004 -

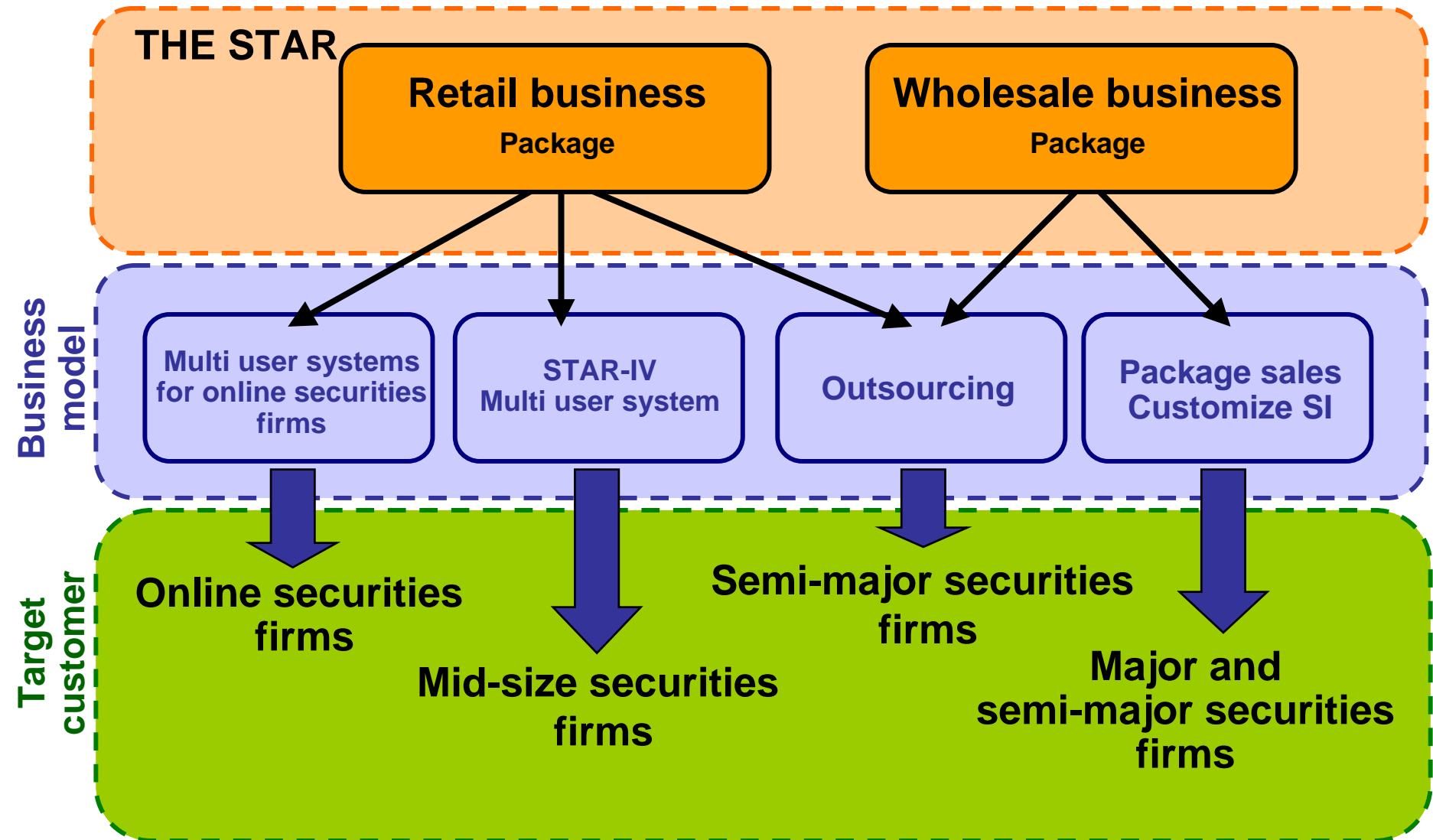


2) Expand business base: Three priority areas

➤ Priority allocation of business resources

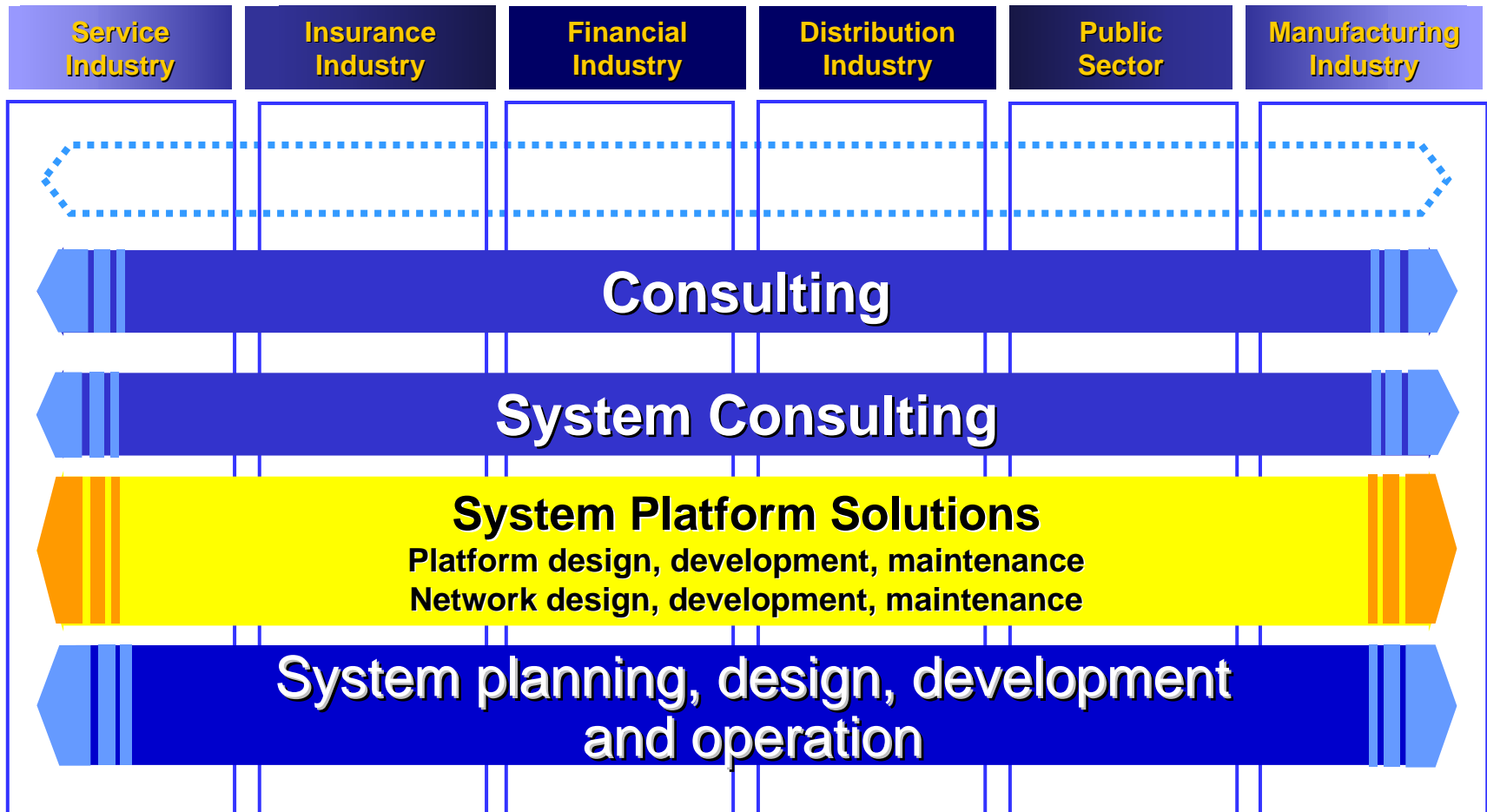


2) Expand business base : THE STAR



2) Expand business base : Strengthen System Platform Solutions capabilities

➤ Working on legacy-system's market



3) Promote self reform: Solidifying self reform efforts

- **Raise efficiency with enhancement tools**

 - Use the DevelopersNet (DevNet) management enhancement tool

- **System operations innovation committee**

 - Improve quality by 30%

 - Raise productivity by 30%

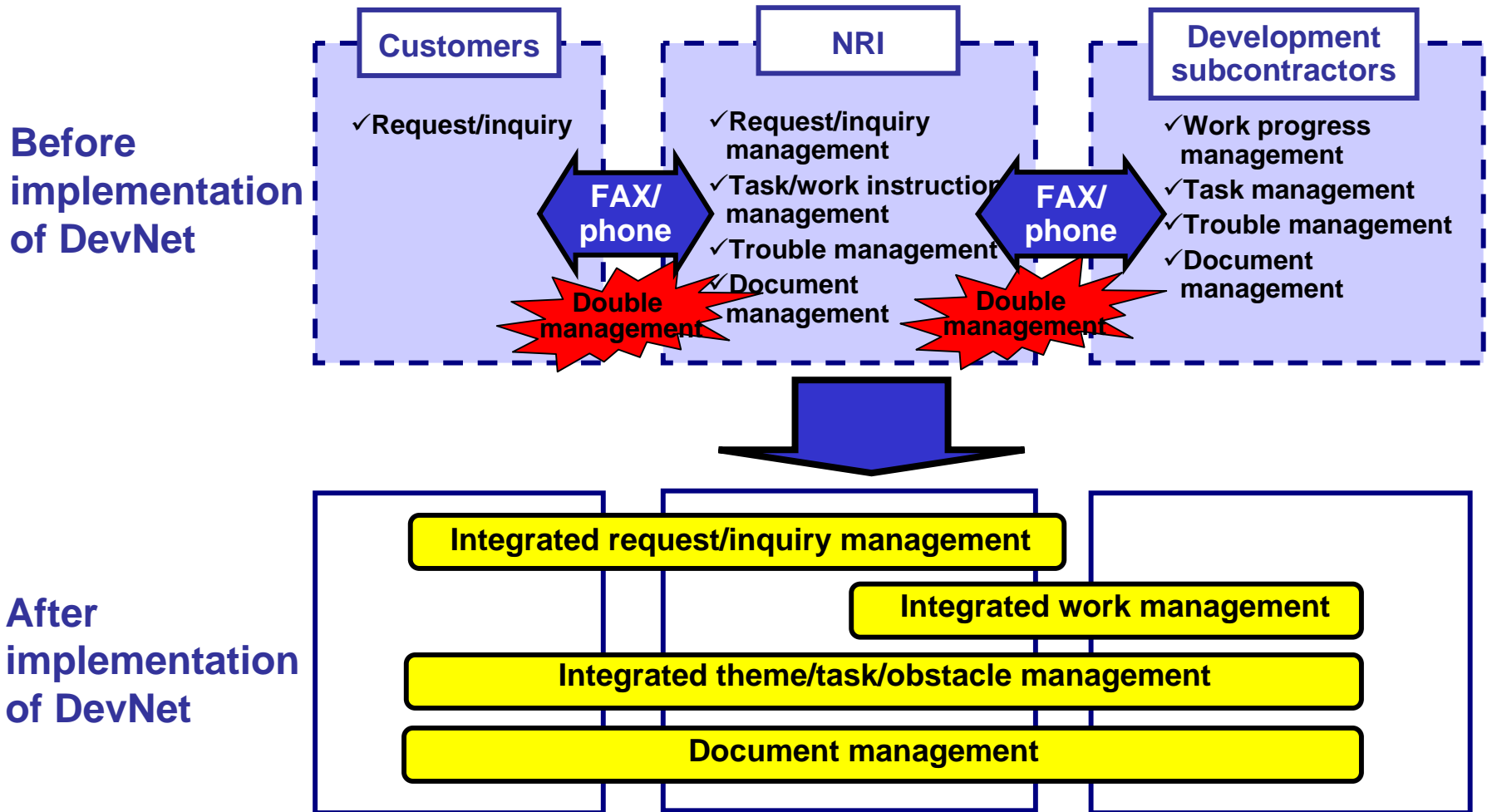
- **Back office operations reform committee**

 - Standardize and rationalize back office operations

 - Continue cost-reduction efforts

3) Promote self reform: Use DevNet

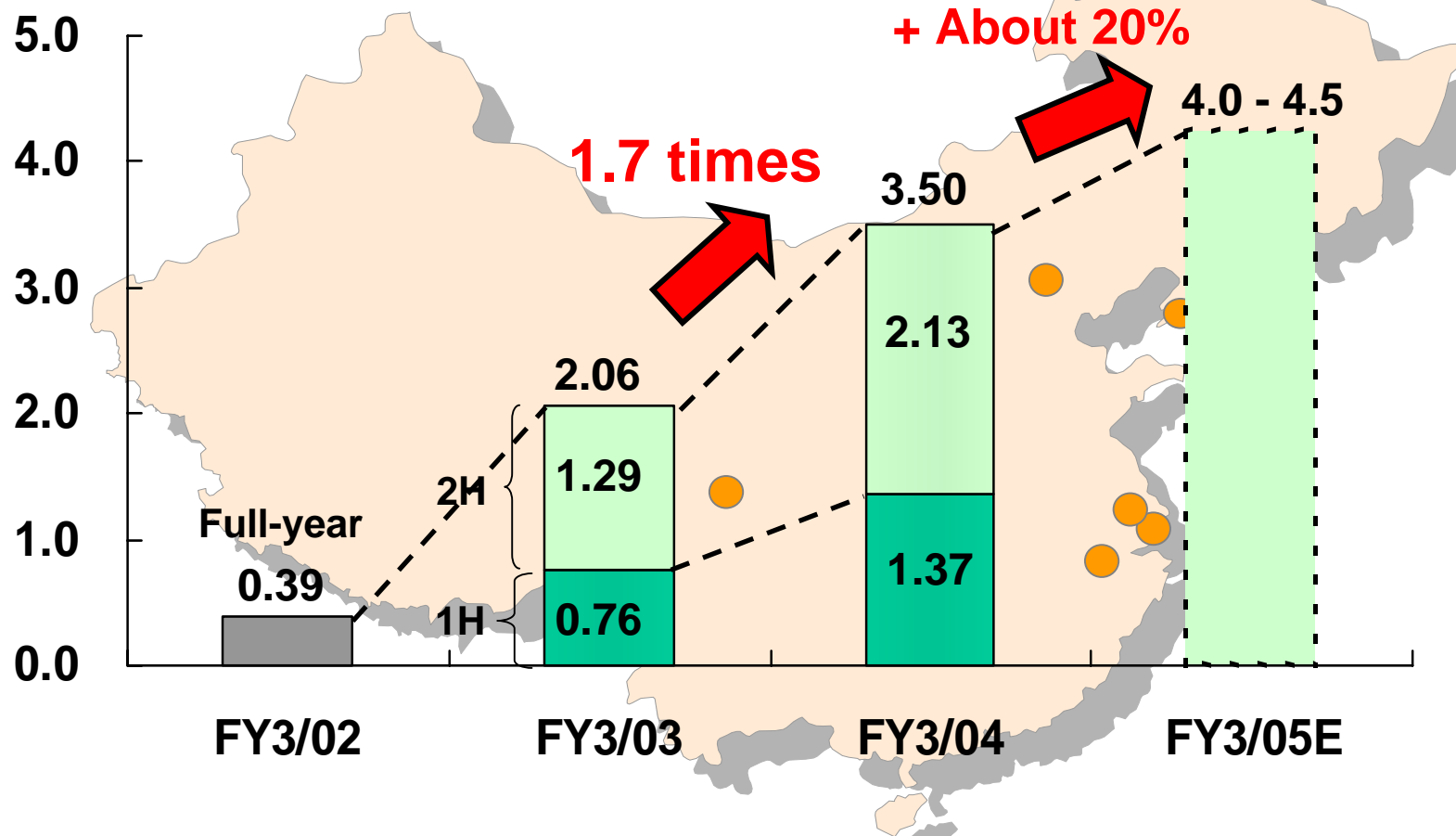
➤ Currently used by about 7,000 people on 142 projects



3) Promote self reform: Subcontract policy

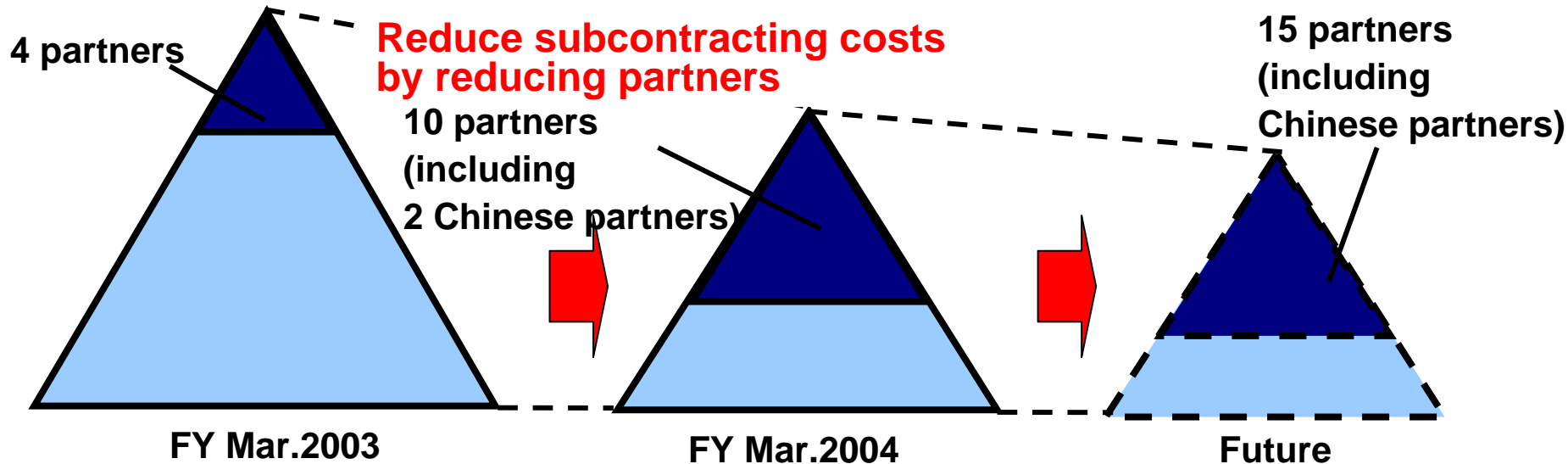
➤ Progress of subcontractors in China

(JPY billion)



3) Promote self reform: Subcontract policy

➤ Progress of “ePartner” agreements



“ePartner” agreements with 10 partners (As of March 31,2004)

Japan(8 partners)

- ARGO21 Corp.
- HIMACS,Ltd.
- Cube System Inc.
- VIC TOKAI

China (2 partners)

- Shanghai Chuwa Software Co.,Ltd.
- SinoCom Software Group Limited

4 more partners

Order Backlog(Outstanding)

(Unit:JPY million)

	At the end of Mar.2003	At the end of Mar.2004		
			YoY Difference	YoY Change
System Development & System Application Sales	6,163	13,474	7,311	118.6%
System Management & Operations	79,690	79,350	(339)	(0.4%)
System Solution Services	85,854	92,825	6,971	8.1%
Consulting&Knowledge Services	18,220	15,723	(2,497)	(13.7%)
Total	104,074	108,548	4,474	4.3%

* Amount of less than JPY million were rounded down.

This document contains statements that constitute forward-looking statements. These statements include descriptions regarding the intent, belief or current expectations of the Company or its officers with respect to the consolidated results of operations and financial condition of the Company.

Such forward-looking statements are not guarantees of future performance and involve risks and uncertainties, and actual results may differ from those in the forward-looking statements as a result of various factors.

The Company does not undertake to revise forward-looking statements to reflect future events or circumstances.

References

Service



**DATA COMMUNICATION (Tokyo),
 March 29, 2004**

Provide aggregation services to JAL

- First usage in airline industry -
- Aggregation services offer multiple services integrated as a single service
- Allows customers to view all websites for hotels, JAL Card, and JAL mileage points from JAL's website (150 million page views per month)
- Aim to expand to a variety of companies in the communications, travel, hotel, and other industries

Consulting

野村総合研究所は韓国政府から、日本企業の韓国進出を支援する業務を受託した。韓国に工場を設ける日本の部品・素材メーカーに対し、無償で市場調査や建設計画の立案、韓国企業との提携などを支援する。対日貿易赤字削減のために日系企業の誘致をめざす韓国政府の政策に伴い、需要を見込む。

韓国産業資源部から日本企業の対韓進出を促進する事業「ジャパネスク」の運営を引き受けた。日本の本社と韓国・ソウル支店のコンサルタントが日系企業の相談を受け付ける。同事業では自動車や電子部品メーカーを中心に、二年間で三十社以上の日系企業の工場進出をめざしている。

野村総研は一九九五年にソウル支店を開設。韓国の政府や企業向けにコンサルを手がけており、韓国での情報網や人脈などを活用する。

日系メーカー進出支援業務 韓国政府から受託

野村総研

Win contract “Japan desk operations”

- contract for S. Korean government operations to promote expansion to S. Korea by Japanese companies -

- Conduct market surveys and prepare construction plans free of charge for Japanese component and materials manufacturers building plants in S. Korea
- Aim for 30 or more Japanese affiliated firms to build plants within two years
- Utilize personal and information networks developed through consulting for S. Korean government companies

Nikkei Sangyo Shimbun,
 March 22, 2004

Finance

**投信銀行窓販
 支援システム**

野村総研

野村総合研究所は主に銀行を対象とする投資信託の窓口販売支援システム「BESTWAY」で、顧客の取引情報をリアルタイムで処理するサービスを始め、現在注文内容を入った勘定終了後に改めて口座管理システムに入力しているが、新サービスの導入が二重入力の手間が省ける。投信窓販を拡大している大手銀行や地方銀行などに売り込む考えだ。

野村総研の投信窓販システム「BESTWAY」は、顧客の取引情報をリアルタイムで処理するサービスを始め、現在注文内容を入った勘定終了後に改めて口座管理システムに入力しているが、新サービスの導入が二重入力の手間が省ける。投信窓販を拡大している大手銀行や地方銀行などに売り込む考えだ。

野村総研の投信窓販システム「BESTWAY」は、顧客の取引情報をリアルタイムで処理するサービスを始め、現在注文内容を入った勘定終了後に改めて口座管理システムに入力しているが、新サービスの導入が二重入力の手間が省ける。投信窓販を拡大している大手銀行や地方銀行などに売り込む考えだ。

野村総研の投信窓販システム「BESTWAY」は、顧客の取引情報をリアルタイムで処理するサービスを始め、現在注文内容を入った勘定終了後に改めて口座管理システムに入力しているが、新サービスの導入が二重入力の手間が省ける。投信窓販を拡大している大手銀行や地方銀行などに売り込む考えだ。

New functions added to BESTWAY

- Mutual fund sales support system for banks -
- Launch services to process customer transaction information in real time
- Sales to about 100 firms, including leading banks, that use BESTWAY/AM

Nikkei Financial Daily,
 February 26, 2004

Securities

UFJと野村総研

2005年 国債の決済代行 清算機関係働に併せ

UFJ銀行と野村総研は共同で、二〇〇五年に国債清算機関が稼働するに併せて、国債取引の決済代行業務を開始する。国債の約定から決済照合に至る決済業務と、会計処理など事務を代行するクリアリングバンク業務を始めるのは国内で初めて。UFJは業務の外部委託を担うことで手数料収入の拡大を狙う。(国債清算機関は2面「3/23総研」参照)

証券会社など金融機関についても、取引約定後の業務を委託することで決済制度改革に伴うシステム投資や事務コストを削減できる。

UFJ銀行は金融機関が保有する国債を預かり、受け渡し事務や保管業務を代行する。野村総研は約定、決済照合など証券会社の事務に関するシステム構築を担う。

野村総研の事務システムをUFJ銀行の決済代行システムに接続し、取引のデータを受け取ったUFJが国債清算機関とのネットバンキング(相殺)を代行し、日銀ネットを使用した国債の決済をまとめて処理する仕組み。この仕組みを使えば、国債取引での翌日決済(T+1)も可能になる。

証券会社や機関投資家など金融機関は約定したデータをUFJ銀行に送れば、照合や清算、振替決済など決済事務をすべて委任できる。すでに外国証券会社が外部委託を

複数の金融機関の決済を相殺する国債清算機関が稼働すれば、金融機関は取引の約定や照合をするためのシステム構築に多額の投資が必要となる。取引件数が少なくても、人件費がかかるなどの問題点もある。

クリアリングバンクとなるUFJ銀行を利用すれば、国債清算機関や日銀に直接システム接続する必要がなくなる。手数料は一件あたり千円から数千円にとどまる見込みで、大幅にコストを削減できる。

UFJ銀行は手数料ビジネスを伸ばすが狙い。今後、一般債やコーポレート債などの決済代行業務も検討する。

Providing Japan's first full-scale clearing bank services

- Launching settlement services for government bond trading -

- Seamless link between I-STAR and UFJ Bank's government bond settlement service
- Plan to start services in 1H 2005 with the scheduled launch of the Japan Government Bond Clearing Corporation
- Plan to launch new transfer and settlement system for general bonds in October 2005 and respond to securities settlement system reform, including paperless stocks and shorter settlement times

Nikkei Financial Daily
 December 10, 2003

Insurance

野村総研が開発
システムを採用
PCA生命、契約管理で
英アールデンシヤルグ
ループのピーシーエー生
命保険は三日、野村総合
研究所が開発した生保の
契約管理システムを導入
すると発表した。保険の
種類にかかわらずシステ
ムを一本化。新規契約や
契約の保全などを総合的
に管理でき、新商品の開
発時のシステムの拡張に
も対応しやすくなる。来
年に予定する新商品の発
売に合わせて導入する。

Nikkei Financial Daily
December 4, 2003

PCA Life Insurance

- Built contract management system -

- Supporting aggressive business expansion in Japan
- Built system on Windows platform
- Created web-based user interface and electronic forms for internal company use
- “Object Works for .NET” used for development framework
- NRI Data Services responsible for system operations

Insurance

野村総合研究所は十二月一日付で独立系システム開発会社、エスティム（東京・千代田、野崎博社長）から営業権を譲り受ける。エスティムは損害保険会社向けのシステム開発・構築に強みを持つが、過剰投資などから業績が悪化していた。協力関係にある野村総研が事業を引き継ぎ、保険業界向けのシステム開発を強化する。

野村総研は受け皿となる新会社「インステクノ」を全額出資で設立した。資本金は四億九千五百万円。エスティムからの従業員約八十人や、技術や顧客情報も引き継ぐ。新会社の売上高は五年後に二十四億円を見込む。エスティムは生命保険会社などのシステム開発を手がけており、売上高は約十二億円。営業権

保険システム会社

野村総研、営業権を取得

Established new subsidiary “Insurance System&Technology,Ltd.” (Instechno)

- Acquired business of independent systems developer STS -

- Acquired business of STS, which specializes in developing and building systems for non-life insurers, to strengthen systems development for the insurance industry
- Established new subsidiary “Insurance System & Technology” as a wholly owned subsidiary to take over this business; capitalized at JPY495 million

Nihon Keizai Shimbun, Morning Edition
 November 25, 2003

Insurance

Sony Life Insurance

- Develop new sales process management system -
- Focus on the status of each sales process
- Use NRI product "Object Works for .NET"

Joint use automobile liability insurance system "e-JIBAI"

- Joint use system of six non-life insurance companies
 - Aioi Insurance
 - Tokio Marine and Fire Insurance
 - Sompo Japan Insurance
 - Mitsui Sumitomo Insurance
 - Nipponkoa Insurance
 - Nissay Dowa General Insurance
- Partnership between NRI and Hitachi

Aim to launch operations in 2H FY March 2005

ソニー生命 営業職員の管理支援 野村総研とシステム開発

ソニー生命保険は、野村総研と共同で、同社の営業職員の活動を支援するシステムを開発した。顧客の家族構成などを把握した上で、保険商品の種類などを分析できるほか、営業所ごとの管理が営業職員の活動を支援するシステムを開発した。顧客の家族構成などを把握した上で、保険商品の種類などを分析できるほか、営業所ごとの管理が営業職員の活動を支援するシステムを開発した。顧客の家族構成などを把握した上で、保険商品の種類などを分析できるほか、営業所ごとの管理が営業職員の活動を支援するシステムを開発した。

Nikkei Financial Daily, September 5, 2003

自賠責を共同運用 損保6社、来年度下期から

自賠責保険の共同運用が実現する。損保6社、来年度下期から共同運用を開始する。共同運用により、自賠責保険の料率を抑制し、顧客に還元する。共同運用のメリットとして、リスクの分散化による安定性の向上、事務処理の効率化などが挙げられる。共同運用のデメリットとして、各社独自のサービスや特約の提供が難しくなる可能性がある。共同運用の具体的な運用方法は、各社間で協議中である。

Nikkan Kogyo Shimbun, August 21, 2003

Service Industry



Nikkei Sangyo Shimbun, October 8, 2003

Kinki Nippon Tourist

- Develop accounting information system -
- Development cost: approx. JPY1.8 billion**
- Cost savings: JPY500 million annually**
- **Compile and analyze daily sales information from approx. 400 sales offices nationwide**
- **Share information to facilitate individual marketing**