

06 CEOメッセージ

12 NRIの価値共創

- 12 NRIの企業理念
- 14 変わらぬ価値共創のあゆみ
- 16 NRI at a Glance
- 18 NRIのビジネスモデル
- 20 NRIの強み
- 22 価値共創プロセス
- 24 外部環境の変化による機会とリスク

26 2030年に向けた成長ストーリー

- 26 成長戦略の変遷

28 NRI Group Vision 2030 (V2030)

32 中期経営計画(2023-2025)(中計2025)

- 38 特集：NRIらしいAI活用
- 42 財務戦略・資本政策

46 マテリアリティ

46 マテリアリティー一覧

48 創出する価値

- 48 活力ある未来社会の共創
- 48 最適社会の共創
- 49 安全安心社会の共創
- 50 NRIの事業活動が創出する社会インパクト

52 価値を生み出す資本

- 52 人的資本の拡充
- 66 知的資本の創出・蓄積
- 76 人的資本・知的資本への投資が企業価値にもたらすインパクトの分析

78 経営基盤(ESG)

- 78 地球環境への貢献
 - 78 気候変動対応や自然資本の保全に向けた取り組み(TCFD・TNFD)
 - 88 2050年度ネットゼロ実現に向けた取り組み
- 91 社会的責任の遂行
 - 92 人権尊重への取り組み
 - 95 ステークホルダーとの協働
 - 96 情報開示・コミュニケーション
 - 98 ステークホルダーマップ

100 ガバナンスの高度化

- 100 ガバナンス鼎談
- 104 NRIのコーポレート・ガバナンス
- 108 役員一覧
- 110 取締役会および諮問委員会の取り組み状況
- 111 政策保有株式に関する考え方
- 112 取締役会の実効性評価
- 114 取締役の報酬等
- 116 内部統制／倫理・コンプライアンス

120 企業情報、データ

- 120 財務ハイライト
- 122 過去10年間の要約連結財務諸表
- 124 連結財務データ
- 126 非財務ハイライト
- 128 非財務データ
- 130 会社情報／株式情報
- 132 イニシアチブへの加盟・賛同
- 133 ESGに関する外部からの評価

本レポートPDFの使い方

本レポートのPDFは、目次・ページ数記載の箇所・URLをタップすると、該当ページにジャンプする仕様になっています。

また、ダウンロードした上でAdobe Acrobat Readerで閲覧すると、しおりの表示 ① によってどのページでも目次を表示しながら読むことができます。

しおりの項目は、右端のインデックスに記載の大項目ごとに折りたたんだり開いたりすることも可能です ②。

(注)一部ブラウザでは、ダウンロードせずにしおりを表示することも可能です。



編集方針／情報体系

統合レポートの編集方針

NRIでは、2014年3月期から、NRIの全体像をわかりやすくお伝えするために、重要な財務・非財務情報を関連付けながら説明する統合レポートを発行しています。

統合レポート2025では、長期経営ビジョン「NRI Group Vision 2030 (V2030)」や「中期経営計画 (2023-2025)」において、中長期の成長ストーリーおよびマテリアリティをご紹介します。

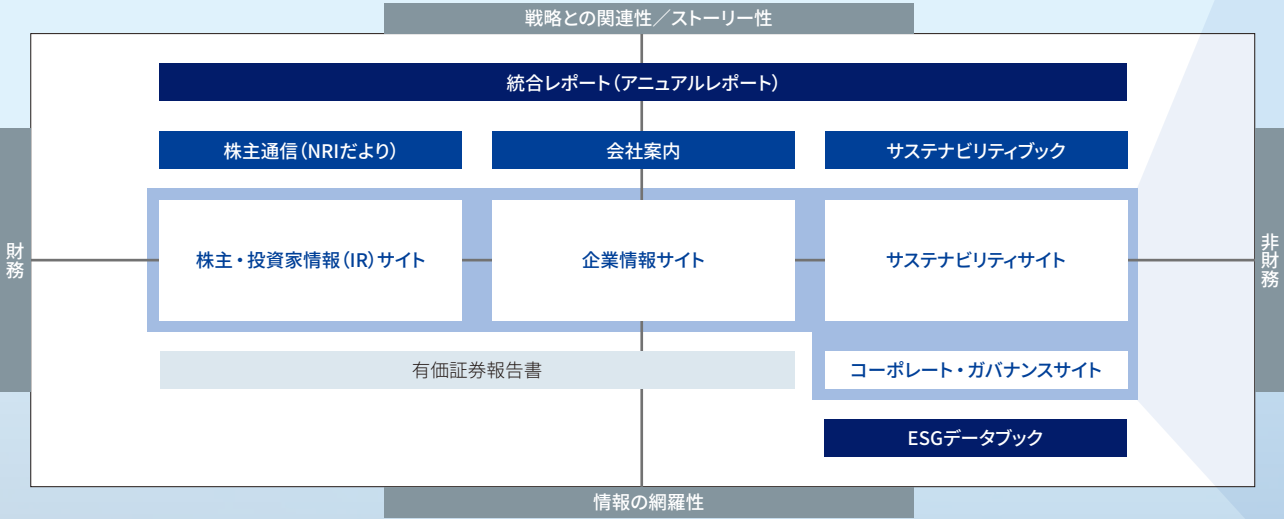
情報開示の体系については、下図をご参照ください。統合レポートに掲載しきれない詳細情報や関連情報は、下記およびP.5のリンク集に加え、統合レポートの各ページにおいてウェブサイトや有価証券報告書等の情報ソースを紹介していますので、ぜひご活用ください。

NRIでは、中長期的な企業価値向上に邁進し、その価値をご判断いただくために、ステークホルダーの皆様とのより深いコミュニケーションに努めていきます。

開示にあたって参考にしたガイドライン



情報開示の体系



- 注意事項**
- ・本統合レポートは、2025年3月期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、(株)野村総合研究所 (NRI) 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。
 - ・本レポートに記載されている意見や見通しは、作成時点におけるNRI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、予告なしに変更されることがあります。
 - ・本レポートのいかなる部分も一切の権利はNRI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。
 - ・本レポートに登場する商標は、NRIまたは各社の商標です。
 - ・本レポート内の“NRI”は、一部“NRIグループ”全体を指す場合がありますが、便宜上“NRI”と表記しています。
 - ・記事、写真の説明等における所属・役職は実施当時のものを掲載しています。



▶ **NRIウェブサイト**
<https://www.nri.com/jp>



▶ **企業情報**
<https://www.nri.com/jp/company>



○ 企業理念
https://www.nri.com/jp/company/c_philosophy



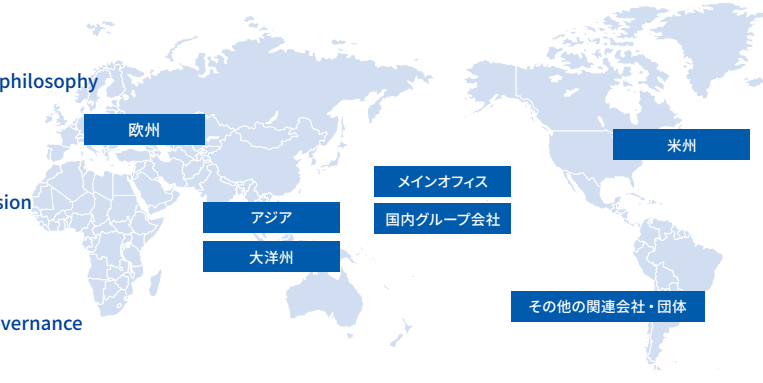
○ 経営ビジョン
<https://www.nri.com/jp/company/vision>



○ コーポレート・ガバナンス
<https://www.nri.com/jp/company/governance>



○ 国内・海外拠点
<https://www.nri.com/jp/company/map>





▶ **株主・投資家情報 (IR)**
<https://ir.nri.com/jp/ir.html>



○ IRライブラリ
<https://ir.nri.com/jp/ir/library.html>
- 決算短信・説明会資料
- スモールミーティング資料
- 事業概要・事業説明会資料
- 有価証券報告書
- 統合レポート (アニュアルレポート)
- 株主通信 (NRIだより)



○ 株式・債券情報
<https://ir.nri.com/jp/ir/stock.html>



○ 個人投資家の皆さまへ
<https://ir.nri.com/jp/ir/individual.html>



▶ **サステナビリティ**
<https://www.nri.com/jp/sustainability>



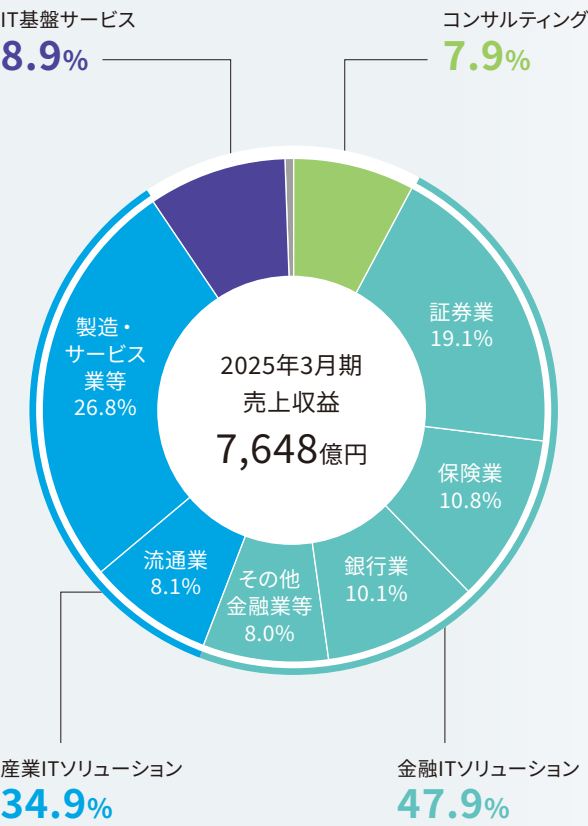
○ サステナビリティブック2025
[https://www.nri.com/jp/s](https://www.nri.com/jp/sustainability/files/sustainability_book2025.pdf)

NRI at a Glance

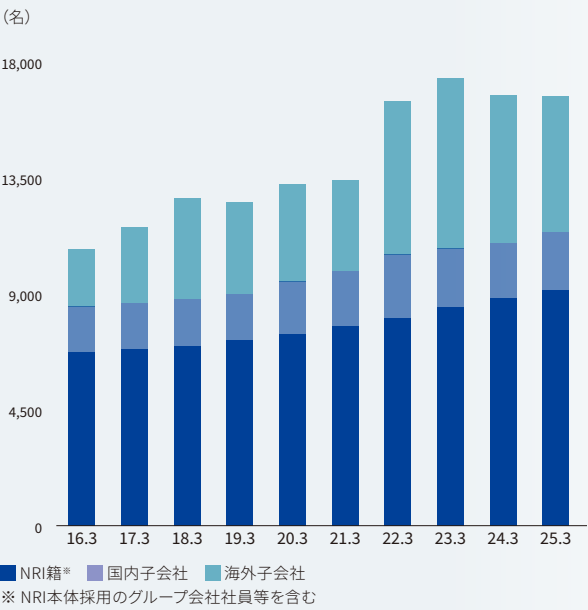
2025年3月期実績

売上収益	7,648億円
営業利益	1,349億円
ROE	22.5%
営業活動による キャッシュ・フロー	1,301億円
従業員数	16,679名
コンサルタント人数	1,000名超
営業利益率	17.6%
従業員1人当たり 売上収益	45.85百万円
従業員1人当たり 営業利益	8.08百万円

セグメント別売上収益比率



社員数の推移

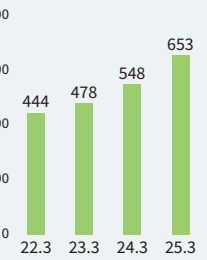


4つの事業セグメント

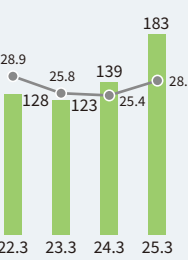
コンサルティング

企業や官公庁向けに、経営コンサルティング、業務コンサルティング、システムコンサルティングを提供しています。また、社会、経済、ビジネス、技術等に関する研究、未来予測、社会提言を行っています。

売上収益
(内部売上収益を含む)
(億円)



営業利益・営業利益率
(億円／%)



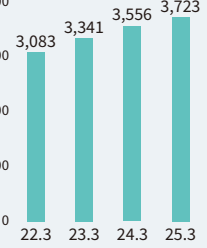
金融ITソリューション

主に証券業、保険業、銀行業、資産運用業等の金融機関向けに、システムコンサルティング、システム開発および運用サービス、ビジネスプラットフォーム等のITソリューションやBPOサービスを提供しています。

主要な関係会社

NRIプロセスイノベーション(株)、(株)だいこう証券ビジネス、(株)DSB情報システム、日本証券テクノロジー(株)、Australian Investment Exchange Limited

売上収益
(内部売上収益を含む)
(億円)

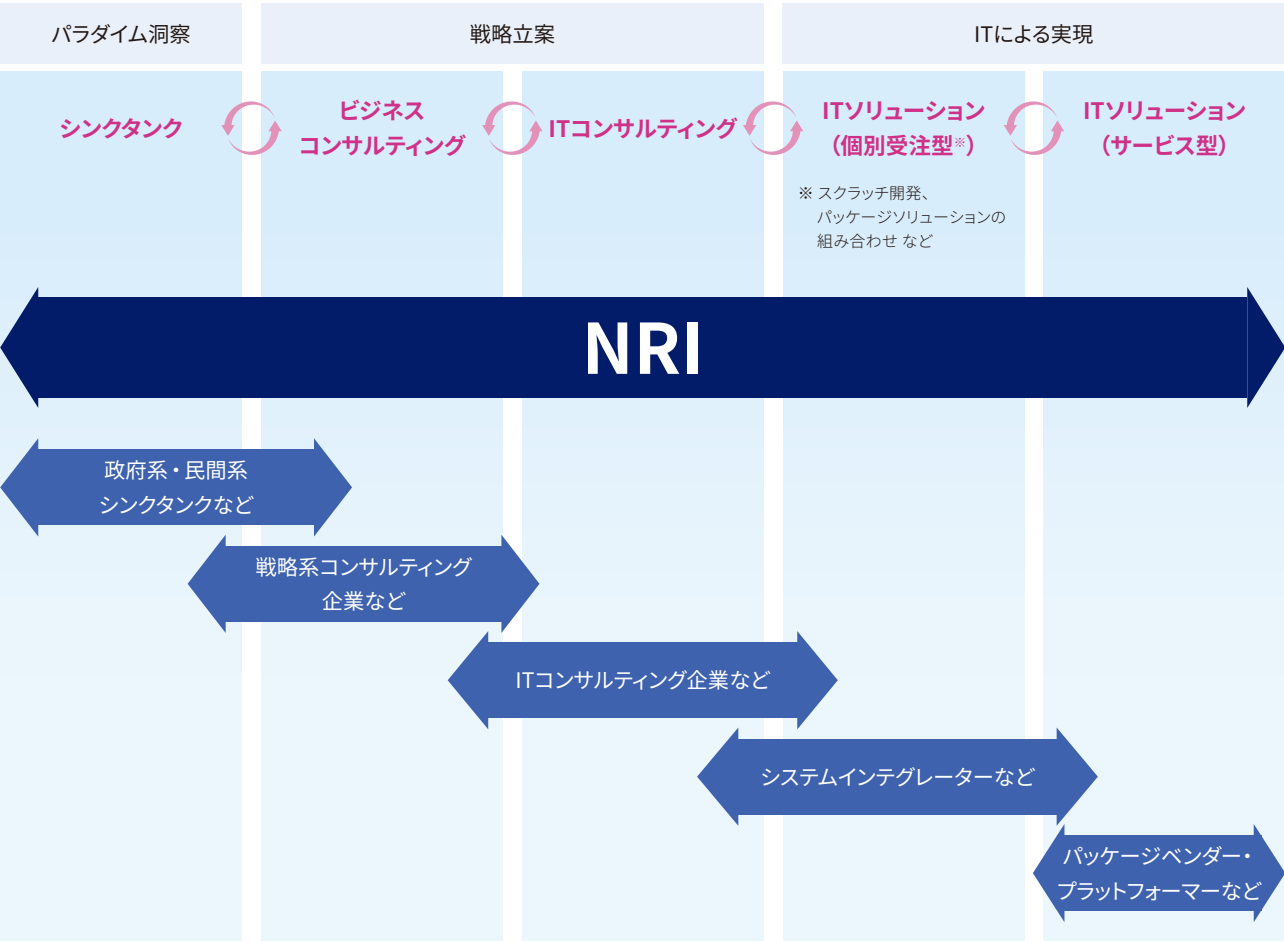


NRIのビジネスモデル

NRIのビジネスの特徴と優位性

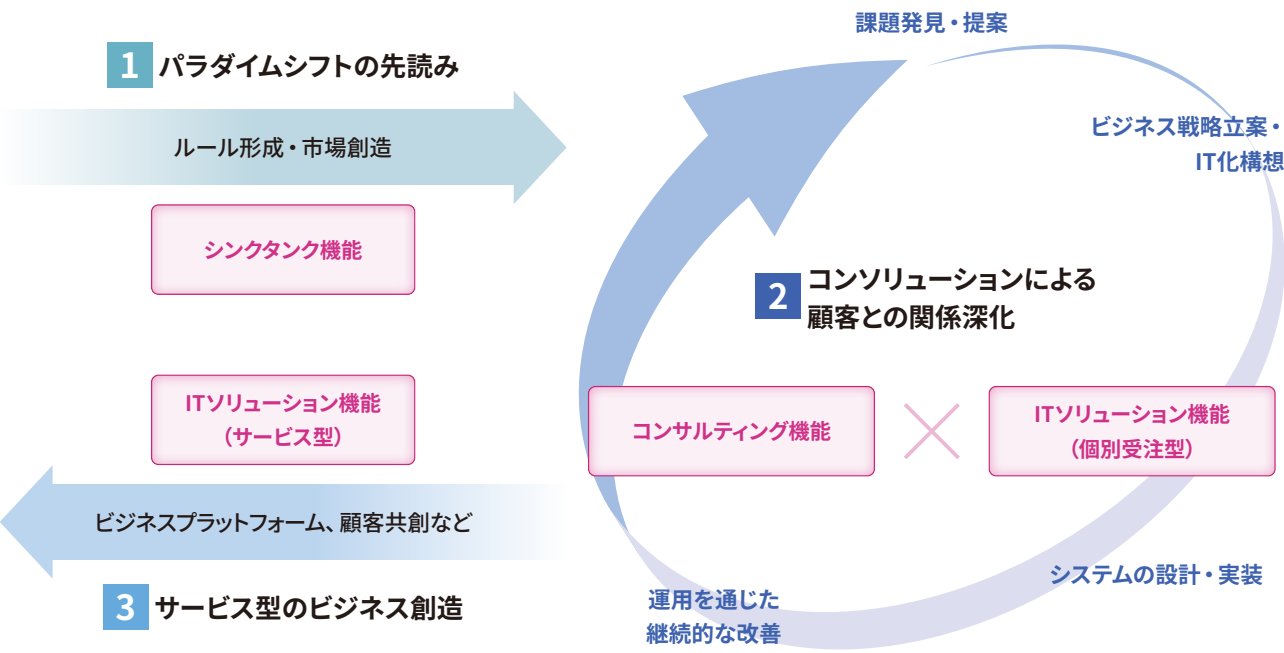
NRIは長年にわたり、シンクタンクからコンサルティング、ITソリューションなどに関する幅広い知見を蓄積してきました。こうしたノウハウを武器に、パラダイムの洞察からお客様の戦略立案、ITの実装までシームレスに展開することがNRIのビジネスの特徴です。

NRIのコンサルティング事業の源流は1965年に設置された旧(株)野村総合研究所にあります。また、ITソリューション事業の源流は、1953年に設置された野村証券(株)計算部を母体とする野村コンピュータシステム(株)です。1988年にこの2社が合併して誕生した現在の(株)野村総合研究所には、コンサルティングおよびITソリューションのいずれにおいても60年近い歴史があります。長年の事業を通して培ってきた豊富な経験やノウハウは、NRIの優位性の1つです。加えて、シンクタンク、コンサルティング、ITソリューションの機能を全て有し、複合的に提供できる企業はNRIにおいて他にありません。



NRIのビジネスモデル

NRIは、独自のビジネスモデル「コンソリューション」によって、シンクタンク機能を起点に顧客にアプローチし、コンサルティングとITソリューションがお客様と併走し、仮説検証を繰り返しながら価値を高めていくことによって顧客との関係を深化させていきます。さらには、顧客との信頼関係や蓄積されたノウハウを活かし、ビジネスプラットフォームや顧客共創などのサービス型ビジネスを創造することで、継続性の高い事業構造を実現しています。



1 パラダイムシフトの先読み

NRIには、信頼性の高いリサーチと長年の情報発信の実績があります。コンサルタントは、制度政策、社会課題、マクロ経済、業界知見、先端技術などの幅広い専門性を有し、政府・官公庁・公的機関の委員を通じた制度設計やルール形成を支援します。

2 コンソリューションによる顧客との関係深化

NRIでは、コンサルティングが顧客の経営トップへ訴求し、経営戦略やビジネス戦略を起点としたテーマ開拓を行い、また、ITソリューションが豊富な業務知識や技術理解により上流から案件組成と緻密なシステム構築を行っています。コンサルティングとITソリューションが併走する「コンソリューション」により顧客との関係を深化させていきます。

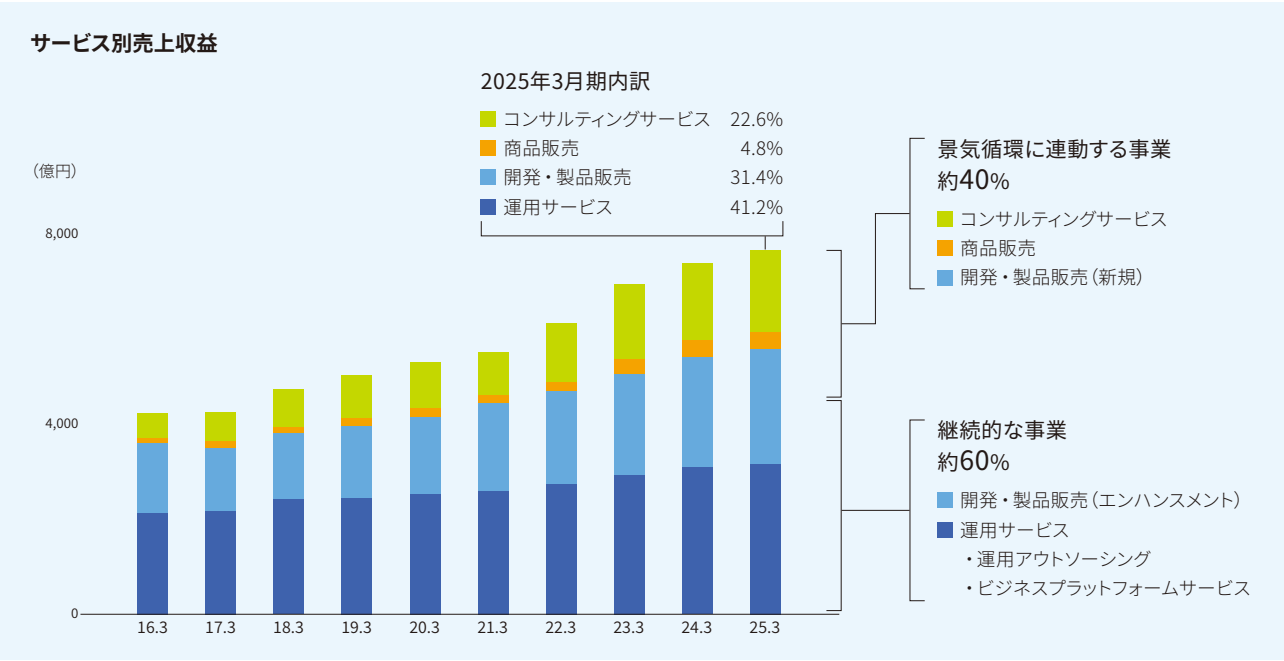
3 サービス型のビジネス創造

NRIには、業界のTier1企業群へのサービス提供で培った深い業界知見と顧客業務への理解があります。複雑な要件を有する非競争領域や協調領域を見極め、様々なビジネスプラットフォームサービスを創出しています。また、多様なプレイヤーの利害関係を解きながらエコシステムをデザイン・組成するイネーブラーの役割も担っています。

NRIの強み

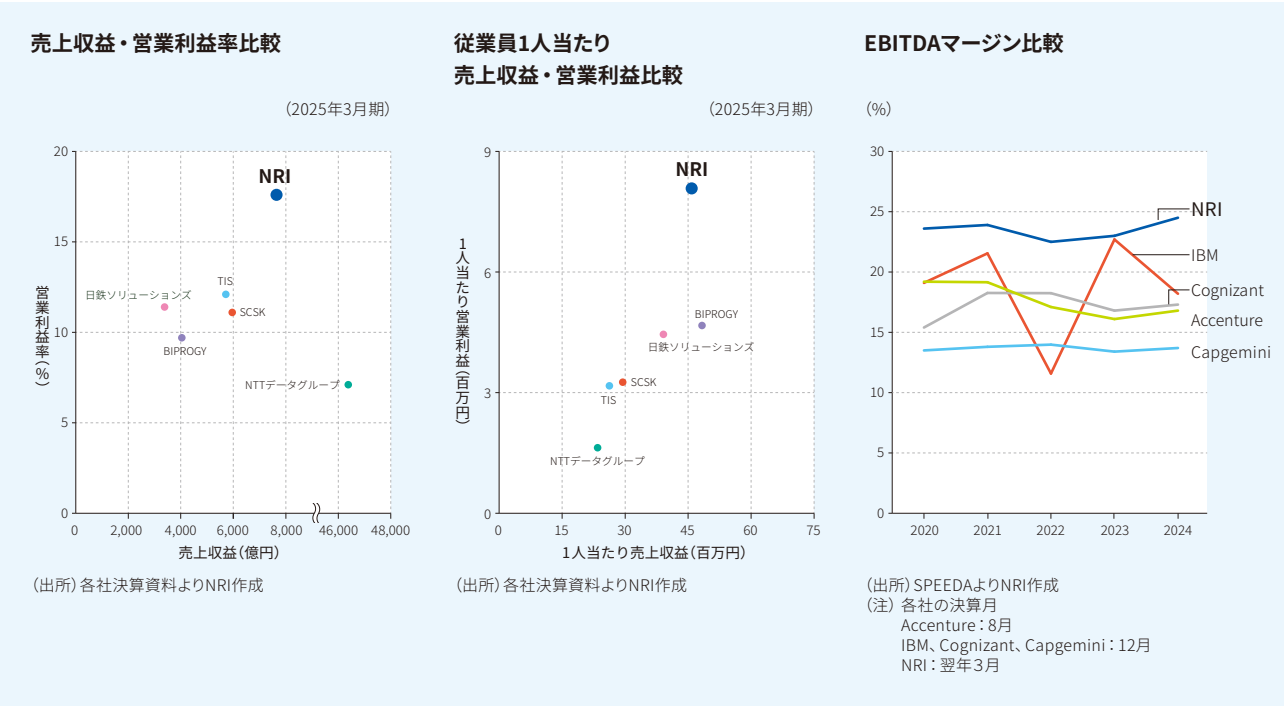
安定的な収益構造

NRIは、ビジネスプラットフォームサービス、運用アウトソーシングやエンハンスメントなど継続性の高い事業が約6割を占める安定的な収益構造を構築しています。



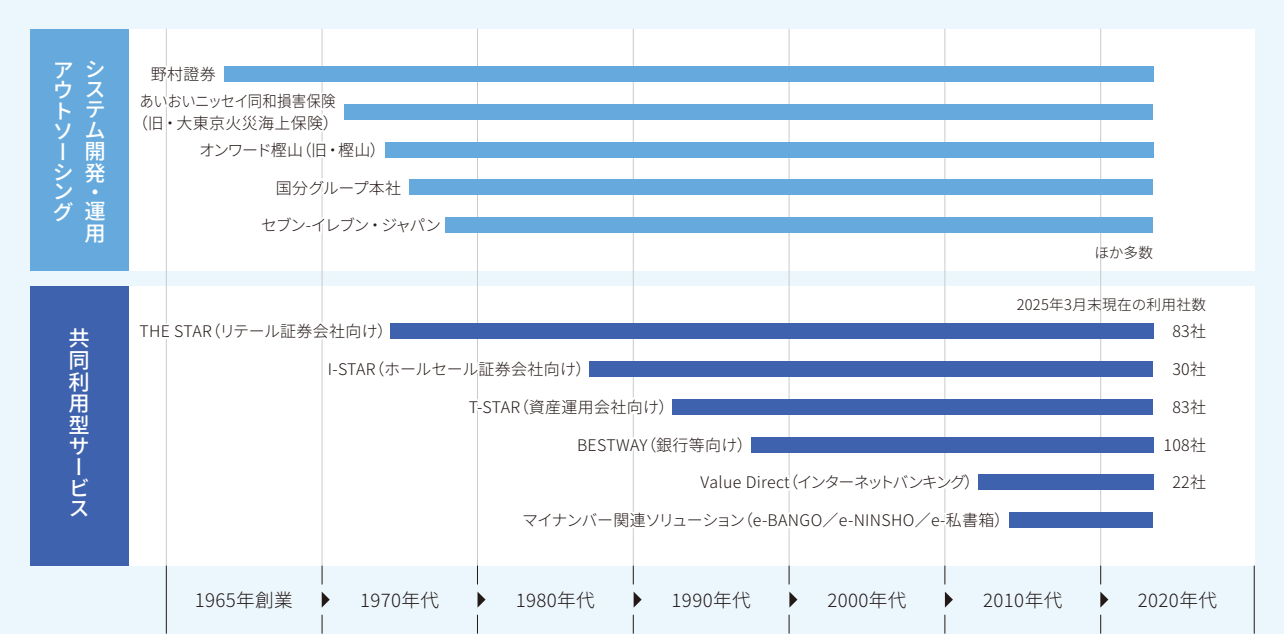
高い収益力と生産性

NRIは、国内外の同業他社と比べて、トップレベルの収益力(営業利益率・EBITDAマージン)と生産性(1人当たり連結売上収益・連結営業利益)を示しています。

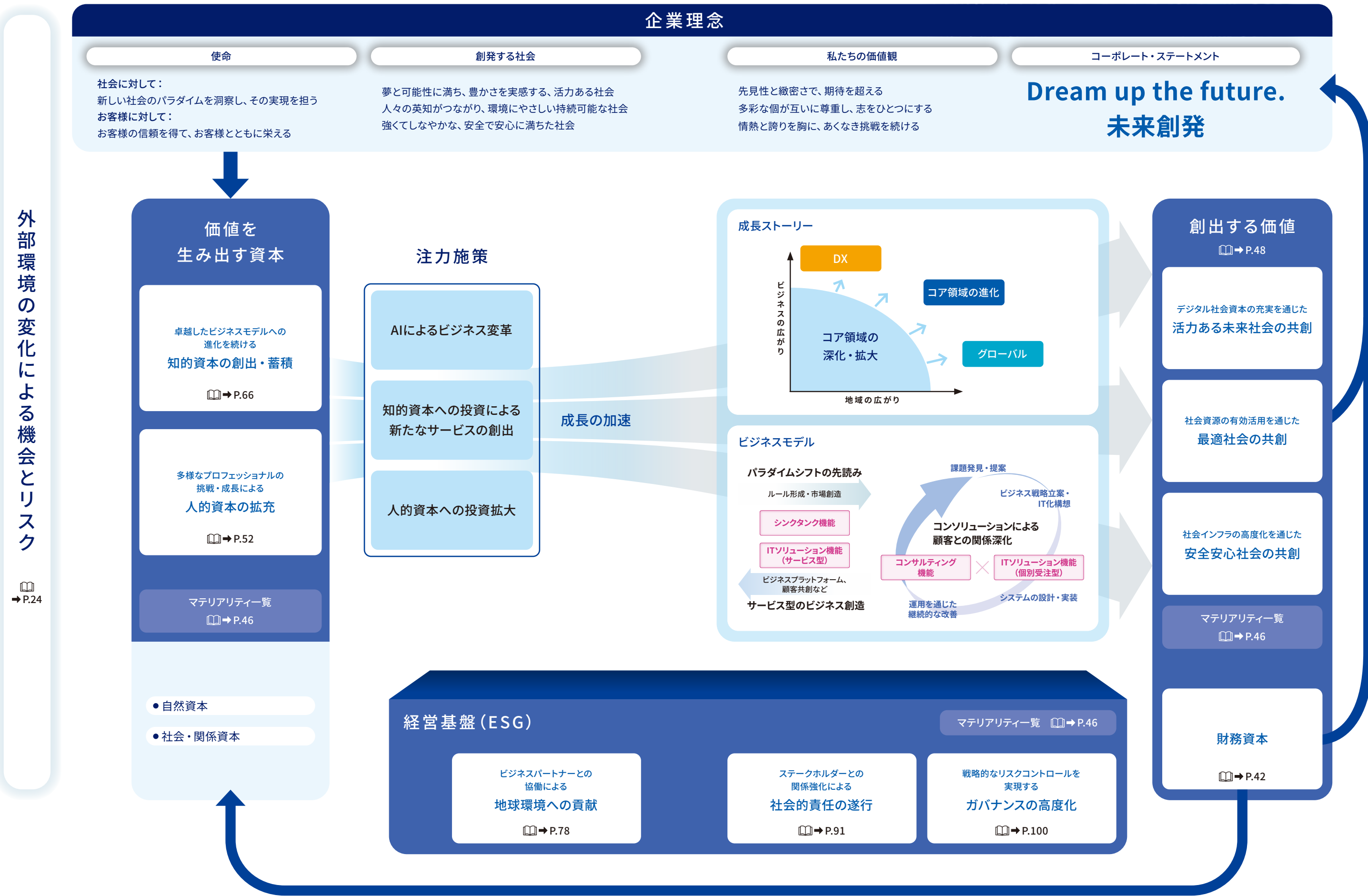


強固な顧客基盤

NRIは、業界トップクラスの企業との長い取引関係を通して、様々な業界や業務に係る経験やノウハウを蓄積しています。これらの知的資産を活用して、ビジネスプラットフォームサービスなどの革新的なソリューションを生み出し、高品質のサービスを提供し続けることで、強固な顧客基盤を築いています。



価値共創プロセス



外部環境の変化による機会とリスク

(注) リスクの詳細に関しては、有価証券報告書の「事業等のリスク」参照

主な外部環境変化		機会	リスク	関連する取り組み	
社会課題の 複雑化	●社会・投資家から企業に対する 社会課題解決への期待の高まり	●社会課題解決では協調領域が拡大 ・ビジネスプラットフォームサービスによるお客様の温室効果 ガス排出量削減	●社会的責任 ・人権・労働慣行に関する取り組み不足	➡	人権尊重への取り組み 書➡ P.92-94 内部統制／倫理・コンプライアンス 書➡ P.116-119
		●緊急事態での事業継続 ・高度防災機能を有するデータセンターのニーズ	●事業継続 ・新たな感染症の拡大、大規模自然災害への準備不足		ステークホルダーとの協働 書➡ P.95 NRIの品質マネジメント 書➡ P.70-75
	●国際政治動向の複雑化に連動した サイバー攻撃の増加 ●グローバルな規制動向の変遷	●情報セキュリティの強化 ・個人情報などのデータを安全・安心に管理する情報セキュリ ティサービスのニーズ ・情報セキュリティ専門人材の不足に起因して、専門家による助 言サービスのニーズ	●情報セキュリティ ・外部からの不正アクセスによる情報漏洩 ・NRIおよびビジネスパートナーでのルール違反	➡	ステークホルダーとの協働 書➡ P.95 情報セキュリティの品質 書➡ P.74-75 リスク管理PDCAサイクル 書➡ P. 116
		●金融分野の新商品、新サービス	●金融関連規制・法令への対応 ●金融システミックリスクへの波及		
	●少子高齢化による人口減少	●DXなどIT活用の拡大	●採用競争(新卒、中途)の激化	➡	人材採用 書➡ P. 55
	●海外市場規模の相対的拡大	●海外市場への展開 ・海外市場におけるIT投資ニーズの取り込み ・海外において競争力のあるIPを獲得	●グループガバナンス ・M&Aや提携による相乗効果が不十分 ・グローバル戦略を推進する体制が不十分	➡	NRIのコーポレート・ガバナンス 書➡ P.104-107
		●サプライチェーンの再構築 ・グローバルでサプライチェーンを構築する企業に対する助言 サービスのニーズ	●ビジネスパートナー ・海外でのオフショア開発に対する規制強化、効率性の低下 ●関税等の貿易障壁	➡	経済安全保障推進法への対応 書➡ P.117
産業構造の 流動化	●地球環境への貢献に対する 関心の高まり	●温室効果ガス排出量の管理 ・コンサルティング、ITソリューション	●サプライチェーン全体での対応 ・ネットゼロ目標に向けた取り組みが不十分	➡	地球環境への貢献 書➡ P.78-90
	●デジタル化で業種業態の境界が溶解 ●既存の収益モデルの成長限界	●産業・ビジネスモデルの再定義、 経営とテクノロジーの融合 ・コンサルティングとITソリューションの連携により、お客様のビ ジネスとITの両方を同時に変革するニーズ	●品質 ・大規模な障害の発生 ・運用するシステムの不安定な稼働	➡	知的資本の創出・蓄積 書➡ P.66-77 NRIの品質マネジメント 書➡ P.70-75
		●権利保護の強化	●コンプライアンス ・第三者の知的財産権を侵害 ・国内外の法令・規則の違反	➡	内部統制／倫理・コンプライアンス 書➡ P.116-119
先端技術の進化と コモディティ化の 進展	●生成AI、クラウド、次世代通信など 技術の進化 ●ノーコード／ローコードなどの コモディティ化	●AI活用による事業創発 ●AI活用による生産性向上 ●DX関連の事業創発 ・DX関連を中心とした先端的テーマの研究開発 ・お客様との協業を通じたノウハウ蓄積による事業創発	●社会活動への悪影響 ・人権や知的財産権の侵害 ・情報の漏洩 ●価格破壊による契約金額低下 ●プロジェクト ・納期の遅延 ・当初の見積もりを超えた作業工数 ●投資の過不足	➡	AI活用 書➡ P.38-41 AI倫理 書➡ P.118-119 知的資本の創出・蓄積 書➡ P.66-77 NRIの品質マネジメント 書➡ P.70-75
		●高付加価値な知的資本			
価値観・働き方の 多様化	●個人を尊重、新しい働き方の定着	●ITサービスの利用拡大 ・業務の効率化や生産性向上ニーズの高まり ・ビジネスプラットフォームサービスへのシフト ・新しい技術を利用したシステムのモダン化	●人材確保・育成 ・専門性を備えた人材の確保・育成が不足 ・労働生産性の低下、人材流出	➡	人的資本の拡充 書➡ P.52-65
		●働き方の多様性、多彩な人材 ・テレワークの活用などNRIに最適な働き方を追求 ・ビジネスパートナー、外部人材との協働による価値創造	●ビジネスパートナー ・ビジネスパートナーの確保が不足 ・ビジネスパートナーおよびNRIにおける生産性や品質の低下		

成長戦略の変遷

Vision2015
NRInnovation !

2009年3月期～2016年3月期

目指すもの

V2015の成長目標と実績

業界平均を上回る成長、業界で突出した収益力

	実績	目標
売上成長率 CAGR (2008年3月期から2016年3月期)	2.6%	7%成長
営業利益率 (2016年3月期)	13.8%	13%以上

力強い事業ポートフォリオの構築

	2008年3月期実績		2016年3月期実績
2大顧客「以外」拡大	58%	→	74%
産業分野の拡大	19%	→	24%
業界標準ビジネスプラットフォームの拡大	12%	→	22%
グローバル関連事業の拡大	1%	→	6%

(注) %は全て売上高比率

主な取り組み

- 野村證券へのTHE STAR導入
- 産業分野での子会社設立や買収
 - ・3社
- 新たな業界標準ビジネスプラットフォームの提供開始
 - ・金融機関向けサービスラインアップの拡充
 - ・マイナンバー関連サービスの拡充
- 海外拠点の開設
 - ・アジアを中心に5拠点

Vision2022
Share the Next Values !

中期経営計画 (2016-2018)

2017年3月期～2019年3月期

成長戦略

国内得意領域の生産性向上

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

- ・THE STAR: 73社 (+5社) *
- ・BESTWAY: 114社 (+5社) *
- ・T-STAR: 78社 (+5社) *
- ・売上高10億円以上の顧客数: 86社 (+22社) *

グローバル関連事業の基盤構築

- ・グローバルでの買収: 豪州2社、米国1社

ビジネスITの創出

- ・JV設立: 4社

財務目標と実績

	2019年3月期実績	財務目標
売上高	5,012億円	5,000億円
営業利益	714億円	700億円
営業利益率	14.3%	14%
海外売上高	530億円	580億円
ROE	12.3%	12%前後

※ 社数は2019年3月期 (2016年3月期比)

Vision2022
Share the Next Values !

中期経営計画 (2019-2022)

2020年3月期～2023年3月期

成長戦略

顧客基盤の裾野を広げ、
グローバルやデジタル等の新領域へ挑む

DX戦略

ビジネスプラットフォーム戦略

クラウド戦略

グローバル戦略

人材・リソース戦略

財務目標と実績

	2023年3月期実績	財務目標
売上高	6,921億円	6,700億円以上
営業利益	1,118億円	1,000億円
営業利益率	16.2%	14%以上
海外売上高	1,232億円	1,000億円
EBITDAマージン	22.5%	20%以上
ROE	20.7%	14%*

※ 継続的に高い資本効率を目指す

NRI Group Vision 2030
Envision the value, Empower the change

2024年3月期～2031年3月期

経営とテクノロジーの融合で時代を先駆け、
DXの先にある豊かさを洞察し、
デジタル社会資本で世界をダイナミックに変革する存在へ

成長ストーリー

ビジネスの広がり

DX

コア領域の進化

コア領域の
深化・拡大

グローバル

地域の広がり

2030年の数値イメージ

売上

うち海外

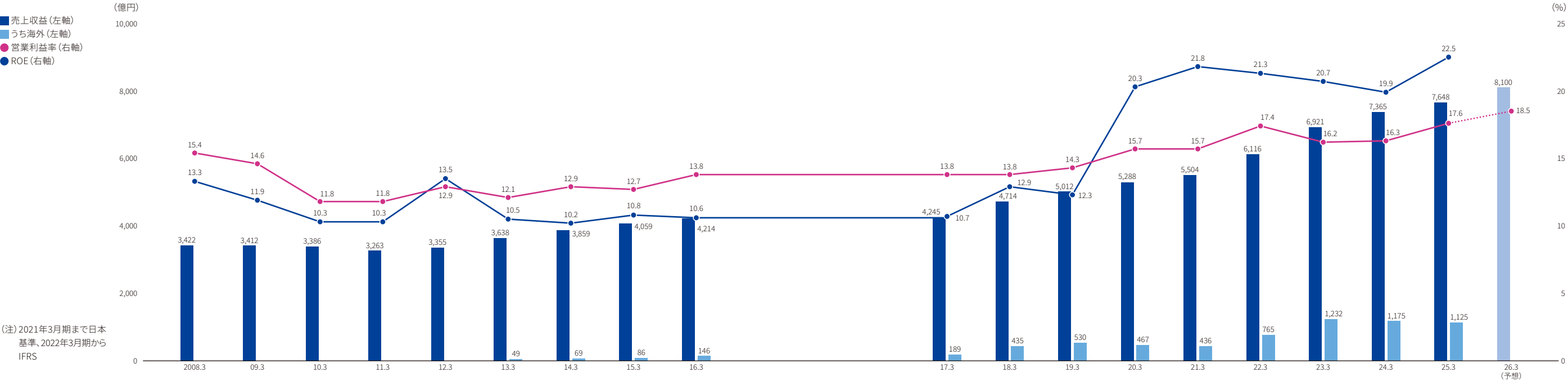
営業利益率

1兆円超

2,500億円超

20%以上

売上収益 (億円)、営業利益率 (%)、ROE (%)



中期経営計画(2023–2025) (中計2025)

「中期経営計画(2023–2025)」では、成長戦略の柱として「コア領域」「DX進化」「グローバル」「マネジメント」の4つを掲げています。

2026年3月期の業績予想は、売上収益8,100億円(2023年3月期から2026年3月期の年平均成長率5.4%)、営業利益1,500億円(同10.3%)、営業利益率18.5%です。

2025年3月期の振り返り

2025年3月期は、3つの成長戦略の柱「コア領域」「DX進化」「マネジメント」は順調に進捗しました。一方で、「グローバル」については課題の解消に努めています。

中計2025：成長戦略の柱と振り返り

成長戦略の柱	2025年3月期の振り返り
コア領域 ビジネスモデルの進化で競争力と付加価値を向上	- 国内既存ビジネスは、当初目標を超える進捗 産業ITソリューションの受注も回復 - 生産革新に成果。AI活用も想定以上に進捗し、AI開発の道筋を確立
DX進化 デジタル社会資本の共創と新領域への挑戦	- AI活用コンサルが引き続き活況 - ソーシャルDX(マイナンバー関連)ビジネスのサービス領域を順調に拡大
グローバル 世界3極での事業運営に向けた体制整備	- 北米、豪州ともに、低調な投資環境を受けて厳しい状況が継続 - 地域ごとの課題を明確にし、対応策を推進中
マネジメント 経営基盤の盤石化	- さらなる事業成長のための優秀人材の確保に注力 - サステナビリティ経営は、外部からの高評価を維持

外部環境認識

現在、お客様を取り巻く事業環境は大きな変化に直面しており、人口減少に伴う人手不足をはじめ、様々な社会課題への対応が求められています。加えて、リスクの多様化が進行しており、これらの複雑な課題に対して、デジタル技術を活用した解決策への期待が高まっています。特に、AI技術の活用は今後の課題解決において重要な鍵を握ると認識しており、NRIとしても積極的な取り組みを進めていきます。

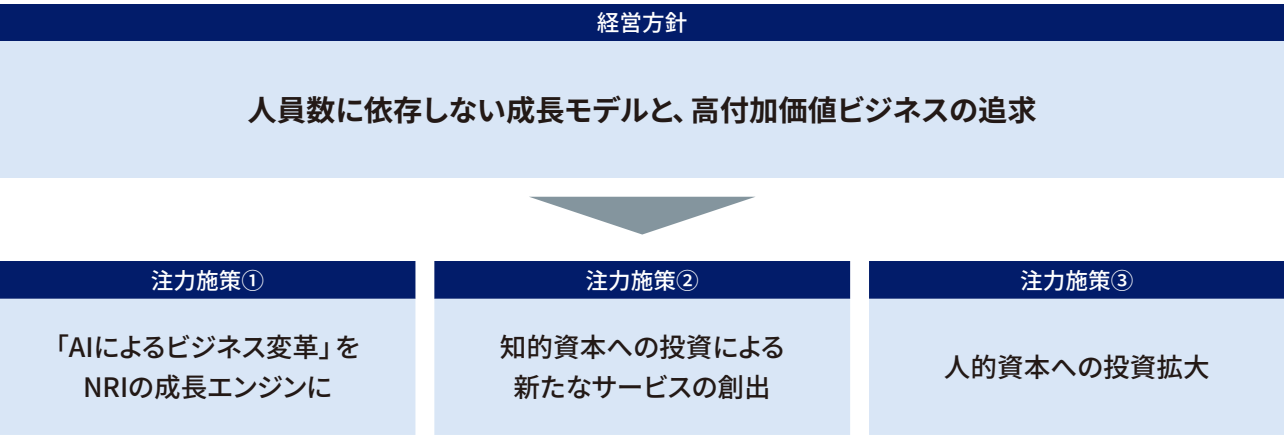
社会環境の変化とその影響

企業を取り巻く社会環境の変化	産業への影響と企業の動き
人口減少の加速	- 既存ビジネスが成熟する中、企業は他産業への進出、経済圏化を模索 - 労働人口減少による働き手不足を、省人化などデジタルで解決
生成AIなどテクノロジーの進化	- ビジネスとITの一体化が進み、付加価値はハードからソフトへ - AI活用が拡大し、AIを前提としたシステムのモダナイゼーションが加速
社会課題解決への対応	- グローバル企業においては環境規制強化への対応が課題 - 社会課題を解決する、企業間のデータ連携や共通機能の協業の取り組みが始まる
多様化するリスク	- 外部からの攻撃、社内の情報漏洩などセキュリティリスクへの対応が急務に - 地政学リスク、資源価格変動に対するサプライチェーン強靱化も課題

経営方針と注力施策

V2030の達成に向けて、2026年4月から開始する次期中期経営計画に関する議論を行っています。その議論の過程で、2026年3月期の経営方針と3つの注力施策を整理しました。これら3つの施策を通じて、人員数に依存しない成長モデルと高付加価値ビジネスを追求していきます。

3つの注力施策



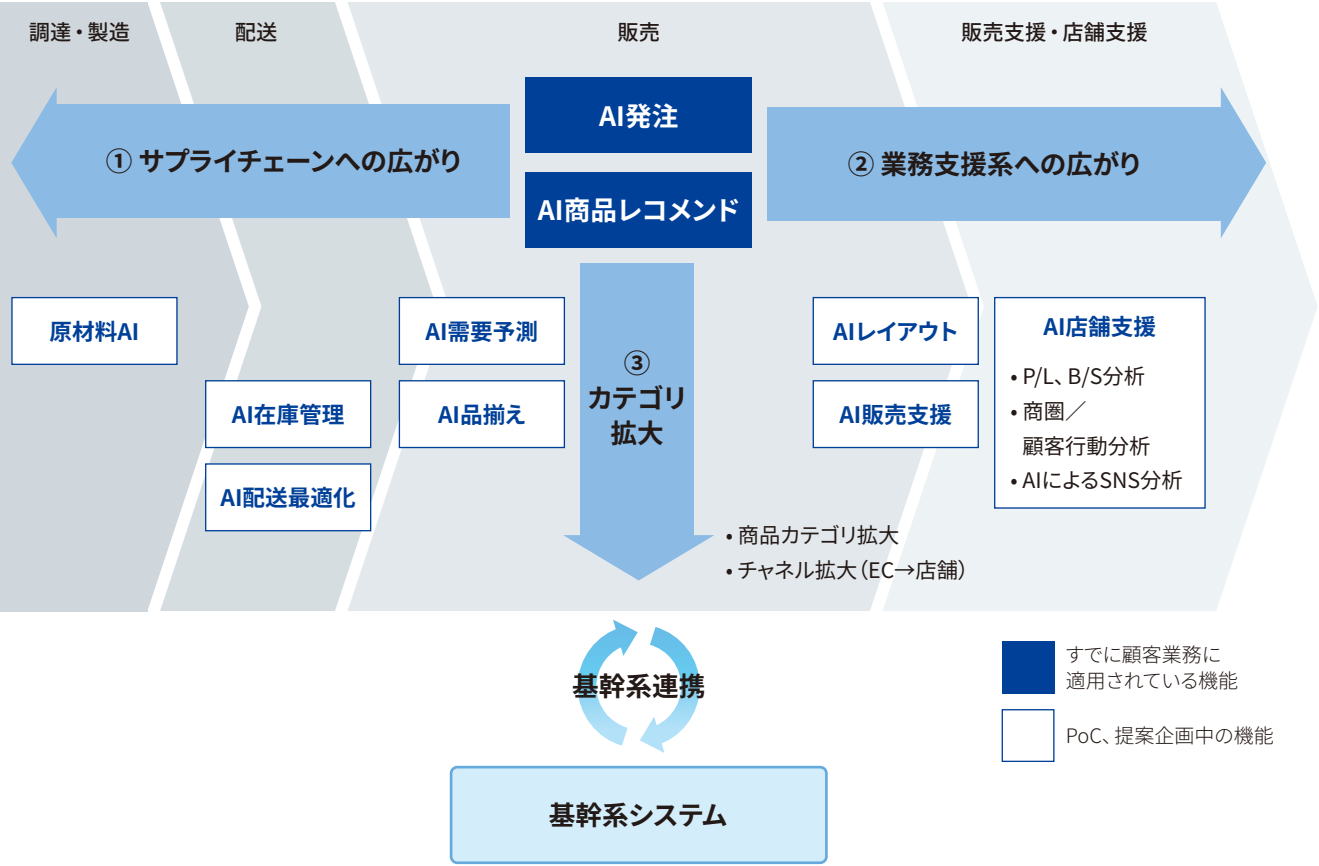
▶ 注力施策①「AIによるビジネス変革」をNRIの成長エンジンに

AIによるビジネス変革では、お客様向けAIソリューションと社内の生産革新に取り組んでいます。

お客様向けAIソリューションに関して、多くのお客様は業務の一部に限定したAI活用にとどまっています。そこで、NRIは、コンサルティングを中心にお客様ニーズを把握しながら、AIを業務全体に適用するための環境整備に貢献することで、AIの本格活用を支援しています。特に、AIエージェント技術の活用により複数の業務プロセスへAIを適用すること、また、汎用的なLLM(大規模言語モデル)だけではなく、業界特化型のLLMに対するニーズに対応することなどを通じて、お客様に最適な形でソリューションを提供できるように社内の知見を横断的に活用できる体制を構築しています。

今後は、お客様の業務内容の理解とその変革を提案するコンサルティング力、既存システムやデータ構成を把握するシステムエンジニアリング力、さらにAIインテグレーションを推進する実装力などのケイパビリティを組み合わせることで、AIの全面適用による高い効果の実現を目指していきます。

流通業・小売業におけるAIの展開イメージ



社内においては、生産革新(生産性向上)を目的としたAI活用を計画通りに進めており、テスト支援やプログラム生成へのAI適用件数は大幅に伸長しています。また、2025年3月期に実施したAIに最適化された新たな開発手法を探索するR&Dは計画通り終了し、実際の案件への適用計画を進めている段階です。今後、金融ビジネスプラットフォームのモダライゼーションなどにAIを本格的に活用していく予定です。

単なるコスト削減にとどまらず、短納期化、人為的ミスの防止による品質向上といった観点でも、AI活用の効果が明確になってきており、今後も積極的に生産革新におけるAI活用を進めていきます。

▶ 注力施策② 知的資本への投資による新たなサービスの創出

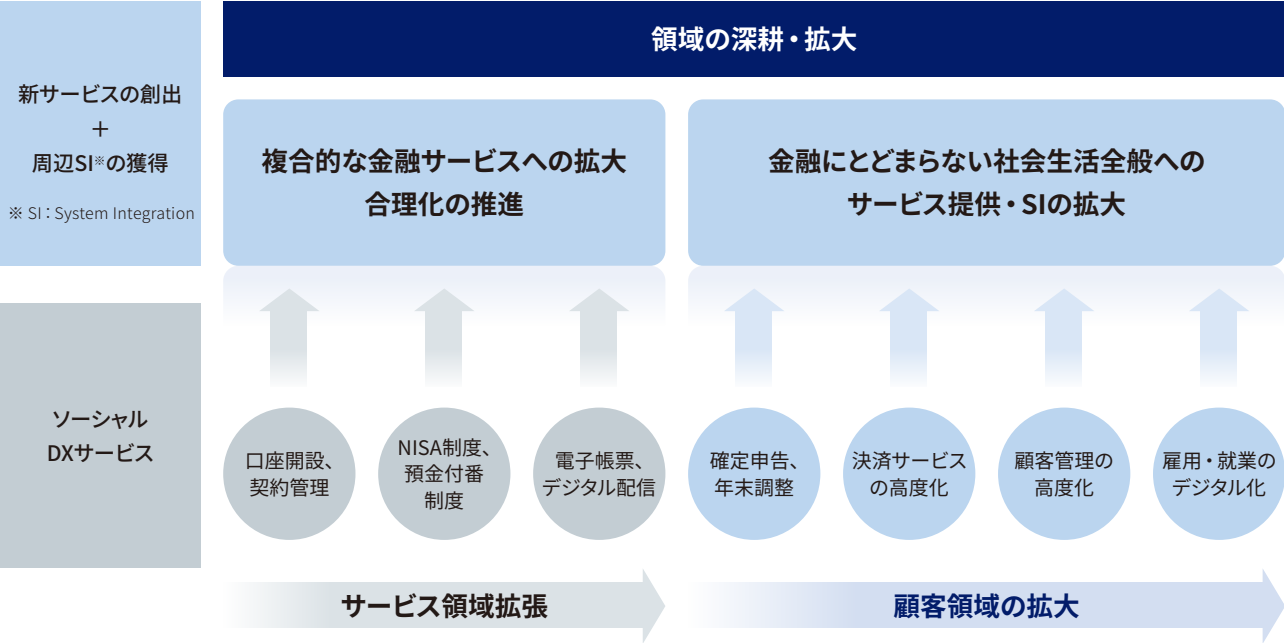
人員数に依存しないビジネスモデルとして、当社はこれまでビジネスプラットフォーム事業を展開してきました。今後もその範囲を広げ、高度化・成長させていきます。特に、金融機関で業態横断のニーズが高まっていることから、金融ビジネスプラットフォームでは、新たな機能追加や新規プラットフォーム開発を進めています。例えば、ネット銀行向けのクラウド型勘定系サービス「BaaS/CORE」のように非金融企業が銀行業に参入するニーズを捉えたサービスは成長領域の1つとなっています。

金融ビジネスプラットフォームの「業態横断化」と「金融参入事業者対応」



ソーシャルDXサービスは、もともと金融機関の口座開設時の本人確認プロセスの電子化を目的として開始しましたが、現在は確定申告や年末調整など一般事業会社の従業員向けや、売買・賃貸契約の本人確認、雇用・就業のデジタル化など様々な場面で活用が広がりつつあります。この領域はお客様へのコンサルティングを通じた業務改革の提案とITソリューションを組み合わせて展開しており、NRIの強みが活きる分野と考えています。

金融機関向けから生活シーンへサービス浸透を加速するソーシャルDX



▶ 注力施策③ 人的資本への投資拡大

人的資本については、新卒採用に関して初任給の引き上げ、メリハリある業績評価によるトップ層社員の処遇改善など、報酬面での魅力向上に取り組んでいます。また、AIやセキュリティ分野など成長領域の人材育成にも積極的に投資していきます。

処遇改善による優秀人材確保と社員のアップスキリング

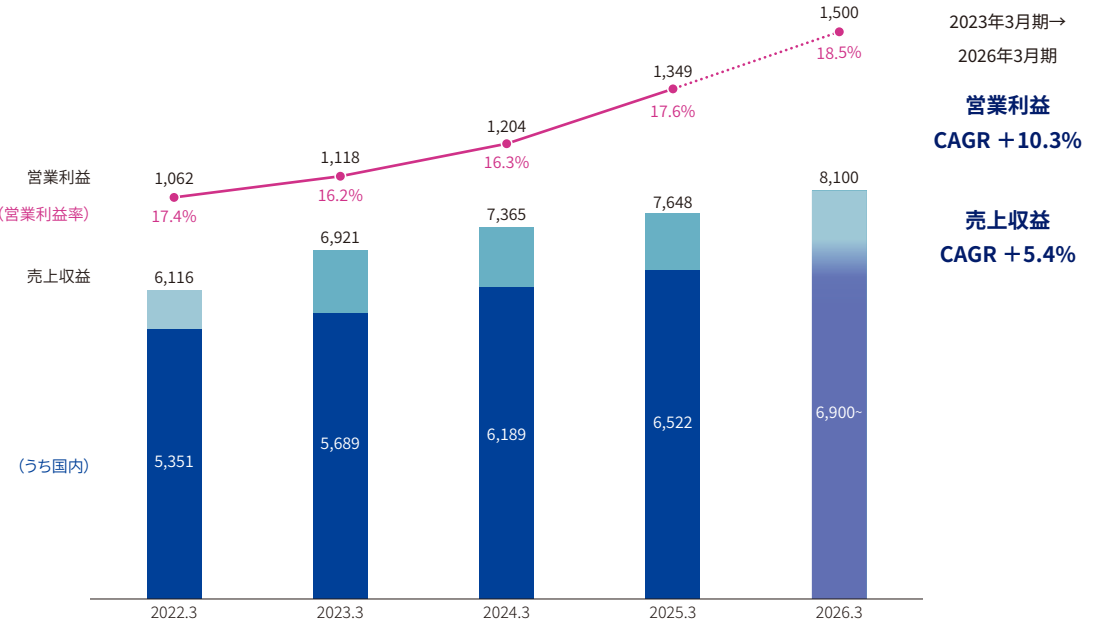
優秀人材獲得の競争力向上	成長領域の人材開発 (アップスキリング)
・初任給・月例給アップ ・メリハリある業績評価 ・優秀な若手社員の早期抜擢	・AI人材育成 ・セキュリティ人材育成

数値計画

中計2025は、2023年4月の発表当初、売上収益8,100億円、営業利益1,450億円を目標に掲げていましたが、2025年4月に公表した業績予想において、営業利益の目標を1,500億円へと上方修正しました。

中計2025の数値計画

(億円)



	2022年3月期 実績	2023年3月期 実績	2024年3月期 実績	2025年3月期 実績	2026年3月期 予想	中計2025 目標
売上収益	6,116億円	6,921億円	7,365億円	7,648億円	8,100億円	8,100億円
営業利益	1,062億円	1,118億円	1,204億円	1,349億円	1,500億円	1,450億円
営業利益率	17.4%	16.2%	16.3%	17.6%	18.5%	17.9%

(注) 2026年3月期の予想値は2025年4月24日時点のものです。

