

(2026年1月29日開催、東京)

株式会社野村総合研究所 2026年3月期第3四半期決算説明会

質疑応答 (Q & A)

説明者： 取締役 常務執行役員 山崎 政明
執行役員 山口 隆夫

質問者 1 人目 (アナリスト)

Q1：海外事業の業績は第3四半期に悪化している。北米と豪州を中心に、詳細を伺いたい。また、構造改革の対象範囲を拡大すると説明されたが、現時点でどのような内容を想定しているか。

A1：海外事業は第3四半期累計で売上収益が前期比43億円減少した。このうち約27億円が為替影響であり、実力ベースは約16億円程度の減収である。また、現地通貨ベースで、北米は約8%増収、豪州は約7%減収、アジアは前期並みである。

北米では、ネットワーク事業が前期に低調だった反動もあって上期は増収となったものの、現在は定常的な水準に落ち着いている。クラウド事業は営業力強化によってパイプラインは増加しているものの、顧客の意思決定スピードが上がらず、本格回復には時間を要する見通しである。

豪州は、コンサルティングやマネージドサービスが低調。人材派遣型から高付加価値型へのビジネスモデル改革を実行中だが、まだ成果は顕在化していない状況である。構造改革は、主要地域・主要拠点を対象に検討している。改革すべき事業領域の観点でも対象範囲を広げ、どの事業領域を抜本的に見直すべきかを見極めている。

Q2：構造改革の実施時期は、2026年3月期第4四半期という当初想定から変更はないか。

A2：時間軸の変更は想定していない。第4四半期に構造改革を実施すると同時に、2026年4月に予定している中期経営計画の発表時に、構造改革の結果を説明する。

Q3：メモリ価格上昇に伴うサーバーなどハードウェア価格の上昇・部材逼迫が、ソフトウェアの需要やプロジェクト進行に与える影響をどのように見ているか。対策も含めて伺いたい。

A3：ハードウェアについては、仕入れ価格上昇分を含めて顧客への提案価格に反映する方針である。アプリケーションレイヤーや上流工程への影響としては、部材不足により納期が延びるケースが今後

も発生し得ると認識している。そのため、提案段階から導入プロジェクトのスケジュールを調整し、需要の見通しも踏まえながら顧客に適切な提案を行っている。一方で、当社は物品購入・納入そのものの比率は事業全体から見ると大きくない。クラウド環境にシステムを実装する案件が主流であり、ハードウェア調達に強く依存するビジネスは限定的である。このため、メモリ価格上昇や部材逼迫の影響は全社ベースでは軽微であり、大きな問題にはならないと見ている。

質問者 2 人目 (アナリスト)

Q1：第 2 四半期の説明会では、海外事業の構造改革は第 4 四半期に実施するとの説明だった。第 3 四半期の業績において構造改革に伴うコストは含まれていないという理解でよいか。売上が弱く、その影響によって利益が減少したという認識でよいか。

A1：豪州の減益は、小規模な人員整理に伴うコストを含む。これは短期的な採算性改善の対応であり、(今議論となっている) 構造改革とは異なる位置付け。構造改革に伴う本格的なコストは、第 3 四半期の計上はなかった。

Q2：海外の構造改革に伴うコストは、通期の業績予想の範囲に収まる想定か。それとも国内の上振れで吸収する等の調整は行わず、必要な費用は計上するスタンスか。

A2：構造改革を計上される費用の金額ありきでは見ておらず、国内事業での上振れ分に合わせて費用計上する考え方ではない。やるべき改革を確実に実施して、2027 年 3 月期以降の収益性改善につなげる方針である。従って、2026 年 3 月期の業績予想の範囲内に収めるために改革規模やタイミングを調整する想定ではない。

質問者 3 人目 (アナリスト)

Q1：第 3 四半期は構造改革費用が計上されていないにもかかわらず、海外事業の利益率が大きく悪化した。為替影響だけでは説明しきれないと思うが、利益率悪化の主要因は何か。

A1：主要因は、マネージドサービスとコンサルティングの需要減、特に人材派遣型ビジネスの停滞が深刻化したことである。人件費高騰などインフレーションを背景に、顧客企業内での内製化志向が強まっており、人材派遣型ビジネスの需要が大きく落ち込んでいる。

Q2：海外の構造改革は 2026 年 3 月期にどこまで対応するか。2027 年 3 月期以降に費用が持ち越される可能性はあるか。次期中期経営計画への影響も含めて伺いたい。

A2：構造改革は 2026 年 3 月末までに実施する。この構造改革を踏まえて次期中期経営計画を策

定し、2027年3月期以降の収益改善につなげていく。

Q3：第2四半期の説明会では、国内の業績が上振れる分をベースに構造改革費用を計上する主旨の説明があった。現時点でもその考え方を維持しているか。国内の上振れに関わらず、のれんも含めて様々なコストを今期中に出し切る方針か。

A3：現在は国内の業績上振れ分の範囲内で対応する考え方ではない。2026年3月期中に構造改革の内容と費用を確定させて、2027年3月期からの次期中期経営計画に円滑につなげたい。

Q4：国内の産業ITソリューションの受注について、第3四半期単独では伸び悩んでいるが第3四半期累計では前期比9%増であり、大きな問題には見えない。新規顧客の獲得状況や業種ごとの状況、現時点のステータスを伺いたい。

A4：新規顧客は、製造業（複数）に加え、サービス業、エネルギー関連業、小売業などにおいて獲得した。既存顧客では、製造業、サービス業、流通業のいずれも回復の兆しが明確であり、今後の収益に寄与すると見ている。2025年3月期と比較して、現在は非常に力強い見通しが立っており、産業ITソリューション事業の成長は加速している。

質問者4人目（アナリスト）

Q1：産業ITソリューションの受注が第3四半期でプラス3.9%と伸びが鈍い。コンサルティングで獲得した案件が製造工程に入ってきているのであれば、より強い数字でもよいように見えるが、伸びが限定的な理由は何か。

A1：第3四半期のみを見るとプラス3.9%とやや物足りなく見えるかもしれないが、今期このタイミングでは大型受注がなかったことが主要因である。これまで第2四半期までに新たに獲得した案件の後続工程が順次進捗しており、大きな懸念は持っていない。

Q2：売上総利益率は第3四半期単独ベースで37%であり前年同期と同水準となっている。海外が不調で国内が好調であれば、それぞれの事業規模を考えると、全体の売上総利益率が改善してもよいと思う。改善しなかった要因と今後の見通しを伺いたい。

A2：海外の売上比率はさほど大きくない一方で、前期第1四半期は構造改革に伴うコスト削減の効果で人件費負担が一時的に軽かった。その反動もあり、今期は巡航速度に戻っていると見ている。通期見通しでは、売上収益は前期比5.9%増、原価は3.6%増となる計画であり、コストを抑えながら売上成長ができていますと認識している。従って、第3四半期の売上総利益率37%は十分な収益性が確保できたと考えてあり、むしろ前期第3四半期の売上総利益率が一時的に高い水準にあった影響と理解している。今後も筋肉質な体制を維持し、安定した売上総利益率を確保し

ていく。

Q3：北米のクラウド事業における受注不足とのコメントに関し、具体的にどのようなビジネスが伸び悩んでいるのか。事業内容と受注減の要因を伺いたい。

A3：北米では、大きくネットワーク事業とクラウド事業の2事業がある。ネットワークは商品販売が中心で付加価値は相対的に低い。クラウド事業は、上流工程で顧客の要件を把握し、クラウド環境でソフトウェアの設計・構築・提供を行う高付加価値サービスである。継続利用型のサービスとして、当社に高い付加価値が留保されるビジネスモデルとなっている。現在は、付加価値が高いクラウド事業の伸びが鈍化し、ネットワーク事業の割合が増加した。このため、売上が増加しても利益が減少する構成となってしまう。なお、クラウド基盤はハイパースケーラーが提供するものを利用している。それらを組み合わせて顧客ごとに最適なアーキテクチャの上で、サービス提供することで、ネットワーク事業より高い付加価値を生み出している。

質問者 5 人目 (アナリスト)

Q1：国内コンサルティングの営業利益率が前期同期比で低下している。また、金融 IT ソリューションの営業利益率は改善しているが、改善幅が第 1 四半期・第 2 四半期より弱いように見える。それぞれの背景を伺いたい。

A1：コンサルティングは増収増益ではあるものの、社内計画ではより高い目標を掲げていた。その計画に合わせて採用や人員配置を進めていたが、公共系案件の受注が計画を下回ったため、人員増と売上増のバランスがとれず、結果として利益率がやや物足りない水準となった。金融 IT ソリューションについては、収益性を大きく毀損する要因はない。第 3 四半期における利益率の伸び率が第 1 四半期や第 2 四半期と比べて相対的に小さいのは案件構成の違いによるものであり、事業構造や外部環境に大きな変化はない。

Q2：海外クラウド事業の受注減速により収益性が悪化したとの説明だが、ネットワーク機器と比べるとクラウドは長期間の案件が多い印象である。3ヶ月で急に変動した理由は何か。例えば短納期のライセンス収入が減少した等、事業内容と収益構造について伺いたい。

A2：ネットワーク事業の比率が上昇し、付加価値の高いクラウド事業は比率が低下した。前者は製品販売が中心で売上総利益率は相対的に低い。後者は、要件定義から設計・構築・クラウド提供までを首尾一貫して行う高付加価値サービスであり、継続課金型のサービスも多い。クラウド側の新規案件の獲得は計画を下回っており、売上総利益率が低下している。3ヶ月で一気に需要が消失したというより、意思決定の遅れなどから受注タイミングが後ろにずれている影響が出ている。

Q3：金融 IT ソリューションにおける自社ソフトウェアのモダナイゼーションに生成 AI を活用していると思うが、その進捗状況を伺いたい。

A3：モダナイゼーションについては、2025 年 3 月期に R&D を実施し、かなりの納期短縮と生産性向上の手応えを得た。2025 年 10 月から、金融ビジネスプラットフォームの EOS（End of Service）対応案件への適用を開始した。並行して生産性向上の評価も行っており、順調に推移している。このノウハウを他のプロジェクトへ展開する方法も検討している。生成 AI 活用に関して、2026 年 3 月期に約 170 億円の投資を行う計画であり、現時点で約 75%の進捗率である。

質問者 6 人目（アナリスト）

Q1：豪州の人材派遣型ビジネスの落ち込みは、AI などによる業界構造の変化が要因か。それともマクロ環境悪化で顧客が単にコスト削減を行っているためか。海外で何が起きているかを整理してほしい。

A1：主要因はインフレと人件費高騰である。物価と人件費が上昇する中で、顧客企業側で IT に関する業務の内製化志向が強まっていると見ている。その結果、人材派遣型ビジネスの需要が抑制されており、当社への受注が減少している。現時点で AI が直接的に需要を代替しているというよりも、コスト構造見直しの一環としての内製化の影響が大きいと考えている。

Q2：生成 AI の活用について、金融 IT ソリューション以外、特に産業 IT ソリューションでの応用可能性や社内での進め方の考え方を伺いたい。

A2：特定のセグメントによらず、会社全体で AI を活用した生産性の高いプラットフォーム構築を進めている。これを社内標準として横展開する計画であり、産業 IT ソリューションにおいても生産性向上に資する AI 活用を検討・実行している。次期中期経営計画では、個々の案件単位というより全社の生産性向上の枠組みとして AI 活用を位置づけ、その成果を報告していく考えである。

Q3：国内コンサルティングの受注や売上の成長率について、公共案件の減少はあるものの、民間の需要環境はどうか。業種ごとの濃淡も含めて伺いたい。

A3：民間の需要は堅調である。人件費やコストの上昇を背景とした構造改革ニーズが顕著で、業種を問わずコンサルティング需要は強い。特に、コスト構造改革や業務改革に関するテーマの引き合いが増えており、民間の需要は総じて好調である。

質問者 7 人目（アナリスト）

Q1：海外事業の悪化は、期初には想定されていなかったと思う。第 2 四半期までの説明でも、ここまで

悪化するという話はなかった。足元の急速な悪化は、どの程度事前に想定していたか。

A1：海外の市場環境悪化は以前からであり、当社の対応スピードが不十分だった面がある。第2四半期までの状況を踏まえ、前回の決算発表時に海外の事業構造改革を宣言した。期初時点では、第3四半期の悪化を想定していなかった。

Q2：海外の金融ITソリューションは2025年3月期に続き2026年3月期も業績好調。今後も海外の金融ITソリューションは堅調と考えてよいか。

A2：海外における金融ITソリューションの売上収益の大部分は豪州である。規模は大きくないものの、国内の金融ITソリューションと同様にビジネスプラットフォーム型のビジネスモデルを展開する。収益性は底堅く推移しており、今後も堅調に推移すると考えている。

以上