

(2023年7月27日開催、東京)

株式会社野村総合研究所 2024年3月期第1四半期決算説明会

質疑応答 (Q & A)

質問者1人目 (アナリスト)

Q1 : 海外は計画よりも厳しい状況だが、どういった点が下振れているのか。また、追加のリストラを行ったとのことだが、一過性の費用はどの程度発生しているか。

A1 : 当初の計画に比べて厳しい状況。豪州は景気後退の影響を受けている。北米は営業体制の刷新を行ったが、営業活動の本格化には時間がかかる。加えて、景気後退の影響もあり、低迷している。Core BTSで50人ほど、豪州はそれより少ない数だが人員削減を行ったことに伴い、それぞれ約1億円の費用が発生しているが、(P/Lに)への影響は限定的。

Q2 : アーンアウトは第2四半期に追加で発生するリスクはないか。また、Core BTSの営業体制刷新に想定より時間がかかっている理由は何か。

A2 : Velradaのアーンアウトは今回で終了したため、以降は発生しない。

Core BTSの営業体制強化については、1月にCROを選任して体制が整ったばかりであり、本格始動しようとしている状況。やや進捗が遅れている。

Q3 : 国内の受注が全般的に強いが、コンサルティング、金融IT、産業ITについて、どういった業種からの受注が伸びているのか教えてほしい。

A3 : コンサルティングは、コロナ禍で抑制していた会社が回復してきている。経営コンサル、システムコンサル共に民間からの需要が大きい。脱炭素やDXのテーマが増えている。金融ITは証券、銀行、その他金融の順に増加、保険はやや減少。証券では、大手証券会社での基盤更改やそれ以外のSI案件が寄与。産業ITは小売り、量販店、製造業、インバウンド関連業種(旅行関係など)で増加。IT基盤は情報セキュリティが増加。各セグメントで幅広い業種からの受注が獲得できている状況。

Q4 : 産業ITの通信系の顧客は今期受注が増えているのか。

A4 : 通信系顧客からは前期末までに既に大きな受注があったため、今期第1四半期に大きな受注があったというよりも、既に売上計上が始まっている状況。

Q5：国内は好調が継続すると見ているか。

A5：国内は期初の想定以上に民間のコンサルティングや IT ソリューションに対する引き合いが大きい。

Q6：生成 AI について、社内プロセスに適用することによる生産性改善効果、ソリューションの販売による売上拡大効果の二面が考えられると考えている。NRI にとって、生成 AI の引き合いが強いとはどういう意味か。

A6：お客様の業務効率化を目指すための活用、加えて私達が行うシステム開発の生産性向上、コーポレート部門の事務作業の効率化の側面がある。1 点目のお客様向けの生成 AI の活用については、IT ソリューションの提供までは行きついていないが、生成 AI の活用方法の検討や提案を行っているところであり、現状はコンサルティングがこのテーマで活況。今後順調に進捗すれば今期後半から来期にかけて IT ソリューションの領域で生成 AI をお客様に対して活用することができるように考えている。

Q7：生成 AI に関するコンサルティングをお客様に対して行い、売上としてあがっているということか。

A7：その通り。

Q8：社内の効率化にも成果が出始め、マージンにもプラスに影響しているか。

A8：POC の結果からは、部分的には倍程度の生産性を上げる事例もあるが、全般的に使うにはもう少し研究が必要。全社において、お客様への適用や弊社内での活用についてタスクフォースを立ち上げて検討を進めている。

社内の様々なところでユースケースが出てきており、どのあたりにリソースを集中的に投下するのが適切かを検討している。より詳しい内容は次の決算発表頃に披露できると思う。

質問者 2 人目（アナリスト）

Q1：海外の損益状況について、実額を教えてください

A1：豪州は数億円の赤字だが、仮に一過性の費用発生がなければ、黒字であった。米国は 10 億円ほどの赤字。構造改革費用はそれぞれ 1 億円程度。

Q2：北米の回復が遅れている理由は、構造改革の途上にあるため営業活動が回復していないからか、または外部環境の悪化によるか。

A2：両面ある。ようやく営業体制は整い、適切な営業も行い始めているが、景気はよくない状況。両者がせめぎあっている状況。

Q3：トップラインはやや減速が続くが、内部体制が整うことで利益を確保したい意向か。外部環境が減退しても、営業活動の活発化でトップラインの伸びは確保できそうか。

A3：稼働率を上げるために人員削減を行った。強化した営業体制でトップラインを伸ばしていく予定だが、お客様が仕事を発注するかどうかは景気に影響される面もある。第2四半期において現在の景況がどの程度続くか、また営業体制の強化でどの程度プラスにできるのかは、現時点ではお答えするのは難しい。

Q4：トップラインの伸びが確保できれば、利益は好転する見込みか。

A4：その通り。去年の第1四半期は黒字であったため、そこまで持っていきたい。

Q5：第2四半期には黒字転換が見えてくる見立てか。

A5：本格的な回復は秋以降だろう。

Q6：国内は好調だが、海外はリセッションの影響があるということか。

A6：国内と海外で明暗が分かれた。他社を見ても海外のIT業界は厳しい状況が続いている。一方で国内が想定以上に好調であり、真逆の状況。

Q7：海外の減退を補完できなくなるほど国内が繁忙ということはないか。リソースに課題はないか。

A7：そこまでの状況ではない。パートナーにも協力いただき、発注量も増やしている。パートナーを活用しながらリソースを適材適所に配置しており、その点について心配はない。

質問者3人目（アナリスト）

Q1：アーンアウトが発生したVerladaの第1四半期の業績は想定よりもどの程度よかったのか。

A1：3月末時点でも好調であったため、ある程度の好調は見込んでいた。今期に入っても案件が活況であった。金額としては数億円の上振れだが、アーンアウトの支払いはEBITDAの上振れ額の10倍程度としているため、今期第1四半期の費用計上が9.7億円となった。

Q2：思ったより1億円程度よかったということか。

A2：その程度の上振れ。大きな会社でない割に伸びが大きかったということ。

Q3：NRIが豪州に進出した際にはIT投資の期待成長率が日本より高いという思惑だったと思う。今回の環境の悪化は一時的なものか。事業を継続することに不安も感じるが、NRIはどのように考え

ているか。

A3：政権交代により、IT 予算を削減することは想定していなかった。豪州は人口も増加し、産業も伸びているため、これから先の政府の IT 投資は伸びると思う。民間も同様。

Q4：NRI の豪州ビジネスにおいて、政府と民間の売上はどのような構成か。

A4：豪州で一番大きなエンティティである NRI オーストラリア（旧 ASG）の売上の半分ぐらいが中央および地方政府、次が金融機関向け。この 2 セクターで半分以上を占めている。

Q5：いつかは回復するが、いつ回復するのはまだ分からないというのが実態か。

A5：まずはコスト面を軽くし、需要が回復してきた時にはしっかりと対応する。

質問者 4 人目（アナリスト）

Q1：証券業や産業 IT ソリューションで言及されていた国内の顧客拡大について伺いたい。既存顧客での拡大、新たな顧客獲得のどちらが主か。

A1：証券業での基盤更改の案件や通信業のコールセンター再構築などは、既存顧客の IT 投資が伸びたものであり、第 1 四半期に新たな大口顧客を獲得したものではない。顧客の大型化は常に指向している。

Q2：上期予想は上振れて着地する見通しであるとの説明があった。期初に比べて強気に転じた印象だが、第 1 四半期の P/L の見込みがパツとしないことに対し、安心させるためにわざわざ強調したのか。豪州のアーナウトは期初に織り込まれていなかったようだが、その下振れを補う要因があるのか。

A2：海外は苦戦しているが、国内は想定以上に好調である。システム開発は短期で終わるものではなく、第 2 四半期以降に継続する大型案件が複数あることが、上期上振れ見通しの背景にある。

Q3：海外事業は後手に回っている印象である。株式の保有、取締役会への出席に留まるのではなく、マネジメント層を日本から派遣し、立て直しが終わるまで帰国させないなど、もっと積極的に関与すべきではないか。

A3：東京サイドも真剣に取り組んでいるが、成果が出せるように頑張りたい。

質問者 5 人目（アナリスト）

Q1：セグメント別損益を見ると、国内の利益率が改善している。産業 IT ソリューション、IT 基盤サービ

スにおいて改善した背景を伺いたい。

A1：産業 IT ソリューションでは、期初から大型案件が順調に立ち上がり、稼働率が上昇した。また、大型案件では適切な利益率を確保しやすいという事情もある。大型の不採算案件が発生していないこと、リソースコントロールもうまくいっていることも挙げられる。加えて、デジタル IP の活用も進んでおり、これらが高利益率に繋がっている。IT 基盤サービスは、サイバーセキュリティなど高付加価値の事業が順調。

Q2：国内の受注が強かった。先ほど説明のあった大型案件など、金融 IT セグメントでの受注高増加の背景を伺いたい。

A2：証券業での基盤更改や銀行向け BaaS/CORE 導入案件など 2 桁億円の大型案件が複数あることで受注が伸びた。

Q3：海外の受注高は、為替影響がプラスに効いていると思うが、売却した Brierley + Partners の前期の受注高（20 億円）の影響を除いても前期比で減少している。豪州で政府系顧客の減少についての説明があったが、その他に要因はあるか。

A3：ご認識頂いていることに加えて、先程の説明で触れたように、北米 Core BTS の受注が伸びていない。

質問者 6 人目（アナリスト）

Q1：海外の営業損益は通期でどの程度の水準になりそうか。前期は 30 数億円だったが、今期第 1 四半期は一過性要因の影響もあって赤字となり、第 2 四半期も北米を中心に赤字が継続しそうであると見ているが、どのように考えているか。

A1：第 1 四半期が終わったばかりであり、期初に説明した今期 20～30 億円の増益目標を撤回する段階ではない。期初に想定していなかった一時費用が発生し、事業の進捗で後れを取っている状況を踏まえると、キャッチアップに努めていくものの、期初の目標達成が厳しくなっていることはご指摘の通りである。

Q2：今期第 1 四半期の海外の営業損益は、期初の想定をどの程度下回ったか。

A2：一時費用の影響に加えて、10 億円程度下回った。

Q3：ChatGPT（生成 AI）に関して、下期から売上・利益を見込めそうか。人材確保、ライセンス料支払いなどの負担があるが、収益を出せる事業になりそうか。

A3：単に生成 AI を利用するだけでは高い付加価値を出せない。生成 AI に学習させるデータは、顧客

の業務を理解した独自のデータベースとして整備する必要がある。これを検索する仕組みをリトリーバーと呼ぶが、リトリーバーをどのように作るかのノウハウが付加価値に結びつくと考えている。

Q4：収益化には時間がかかりそうか。来期に利益貢献するか。

A4：現時点で具体的な数値はお伝えできない。高付加価値な領域を見極めつつ、どこかのタイミングで報告したい。

Q5：従業員持株インセンティブ・プラン向けの自己株式取得について進捗状況を伺いたい。

A5：予定通り完了した。

Q6：北米の M&A について、パイプラインや考え方を伺いたい。M&A の実施は、Core BTS の体制を立て直した後になるのか。

A6：北米で大規模な M&A は現時点では考えていない。必要な機能を補完するための小規模な M&A はあるかもしれないが、実施するとしても今期末から来期にかけてとなろう。

以上