

(2024年1月31日開催、東京)

株式会社野村総合研究所 2024年3月期第3四半期決算説明会

質疑応答 (Q & A)

質問者 1 人目 (アナリスト)

Q1 : 第3四半期の海外損益(P.35)は、6億円と大きく改善している。海外事業は安定したと考えられるか。

A1 : 当社が戦略的に拡大を志向している北米・豪州以外の地域における子会社の売却で売却益が発生した結果6億円の営業利益となったが、実態はまだ(前四半期比で)減益の状況。

Q2 : 海外子会社の売却益はどの程度か。

A2 : 10億円強。

Q3 : 以前に4月からAIをテスト工程に活用できるという話があったが、コスト削減効果を期待するのはまだ早いか。AI活用によりさらなる採算改善が見込めるか。

A3 : 私たち自身の生産に活用するものも含め、現在130件程度のテーマに取り組んでいる。その成果は生産性向上に結び付くと考えているが、具体的な金額はまだ申し上げることはできない。

Q4 : テスト工程への導入が実用レベルということは間違いないか。

A4 : まずテスト工程から始めていくのは間違いない。適用できるものにはしっかり適用し、生産性向上に寄与させていきたい。

Q5 : PoCレベルではなく、お客様からいただいた受注に商業レベルで使用するということがか。

A5 : まずは、私たち自身の生産性改善に寄与する部分に使う。

質問者 2 人目 (アナリスト)

Q1 : 第3四半期の国内事業は、市場の期待に比べると第1、2四半期ほどの強さがないように見える。受注残高は積みあがっているため、来期に向けて費用を使いながら生産活動を意図的に絞っている

るのか。事業面でスローダウンは起こっていないか。

A1：受注に関してスローダウンの状況はない。金融 IT ソリューションセグメントでは前期第 3 四半期にあった大型案件の剥落により、6.4 億円のマイナスとなった。大型案件の剥落影響がありながら、この減少幅で収まっていると評価。また、産業 IT ソリューションセグメントでは、グローバル製造業向けで 20 億円ほどの保守契約を前期は第 3 四半期に、今期は第 2 四半期に受注した期ずれの影響により 7 億円程度のマイナスとなった。受注環境は悪くなく、引き続き好調な状況が継続している。

Q2：増益モメンタムが鈍化しているように見える。これは来期を見据えて、費用を使っているためか。

A2：鈍化は起きていないと考えている。第 4 四半期は、通期予想から第 3 四半期までの累計金額を引いた数字よりは上振れすると思う。上方修正を行わなかったのは、来期以降の受注残高が積みあがっているため、今期に仕込みを行うという意味も含んでいる。

Q3：例年第 4 四半期に一時費用計上などが行われることが多いが、それも含めた見立てか。

A3：今期、第 2 四半期でいくつか資産の評価替えを行ったが、第 4 四半期で大きく処理することは想定していないため、第 4 四半期の営業利益は上振れするのではないかと考えている。一方で、仕込み的な施策についてもバランスを見ながらやっていく。

Q4：生成 AI により生産工程での効率化が実現した場合、その先についてはどのように考えているか。外注コストの削減だけであれば利益率の上昇のみにとどまるが、それだけではなく、外注先の優秀な人材を提案側にまわすことで供給力を増やし、増収につなげる正の循環も考えられる。そこまで念頭に置くのはまだ早いのか。

A4：考え方はおっしゃる通り。まずはテスト工程で AI を活用する。現状テスト工程は国内外のパートナーにお願いしているが、これを AI に任せ、より上流の設計工程にシフトしていただく。また、NRI 社員は提案活動や仕事を作るところへ更に人を振り向けたい。現在は 500 人規模で採用を行っており、これをコントロールしながら事業の拡大と生産性向上のバランスをとっていきたい。

質問者 3 人目（アナリスト）

Q1：産業 IT ソリューションセグメントのグローバル製造業において、エンハンス案件の受注の期ずれによるインパクトはどの程度あったのか。第 4 四半期および来期に向けてのパイプラインの状況について解説いただきたい。

A1：産業 IT ソリューションセグメントのグローバル製造業向けで保守契約が約 20 億円あった。前期はこれを第 3 四半期に受注したが、今期は第 2 四半期に受注した。この影響をカバーしマイナス 7 億円に収まっている状況。受注残高の積み上がりも多く、国内については活況が継続している。

Q2：海外の特殊要因として北米でのインセンティブ支払いほどの程度あったか。また、海外の来年の売上見通し、改善見込み、目標についてコメントいただきたい。

A2：Core BTS においてリテンションを図るための費用が、構造改革とあわせて数億円前半程度、発生した。営業体制の刷新や 70～80 人のリストラなどの構造改革も行い、利益を出せる会社にしていくことに取組んでいる。事業拡大に向けては NRI-ITSA との連携も仕掛けている。金利高が継続しており、お客様の需要環境は厳しい。まずはコスト削減をしながら、利益を出していくのが目標。来期の売上目標はまだはっきり言えないが、利益水準は現状赤字だが来期はブレークイーブンには持っていきたい。

Q3：Core BTS は無形資産の償却減少の効果も出てくるが、それを考慮してブレークイーブンの考えか。

A3：無形資産の償却は第 4 四半期から半減していく。需要環境の改善や 1 桁億前半の構造改革費用等の剥落、四半期単位で数億円程度の無形資産償却費減少を含めてブレークイーブンにしていきたい。

Q4：豪州は円建て、現地通貨建ての両方でマイナスが続いているが、現在の情勢をどう見ているか。

A4：2022 年の政権交代や金利の状況により政府や金融機関からの仕事は減っており、豪州においても構造改革を行った。現状、マネージドサービスは緩やかな改善がみられ、第 3 四半期の利益率は前期並みに改善している。第 4 四半期も改善が進むと考えており、来期は 5～10%の利益を出せるようにしていきたい。

質問者 4 人目（アナリスト）

Q1：国内事業の成長に期待している。2025 年 3 月期は、どのような見通し・組み立てか。2024 年 3 月期は、既存顧客の大型化に取り組んでおり、第 2 四半期の決算発表では、（国内の）既存顧客の大型化で成長を持続できるとの説明だった。2025 年 3 月期は、海外事業が回復しなくても、国内事業の成長によって中期経営計画の目標を達成できる見通を持てる業績をつくれそうか。

A1：国内の事業環境は良い。産業 IT ソリューションセグメントでは、引き続き顧客大型化に取り組んでいきたい。また、顧客大型化の限界に備えて、各セグメントでは大型化を狙えそうな顧客とのリレーション強化をしっかりと行っている。

Q2：2025 年 3 月期も既存顧客の大型化により、2024 年 3 月期と同様のモメンタムとなるか。大型化した通信系顧客がさらに大型化するのか、他の（まだ大型化していない）既存顧客を大型化していくのか。現時点で見通せるものがあれば伺いたい。

A2：1 顧客あたりの売上収益 100 億円を大型顧客の目安としている。現時点で 100 億円に到達し

ていないが、ポテンシャルのある顧客は複数存在する。(NRI の売上収益が) 100 億円に到達する顧客では発注先のバランスを考慮して他社にも発注する可能性があることを見越し、次の大型顧客の仕込みをしっかりとっていく。この方向性は変わらない。

Q3 : 2025 年 3 月期の見通しは期初に公表予定と思うが、現時点で M&A や投資を抑制して株主還元にはキャッシュを配分する方向性に変わりはないか。

A3 : キャッシュはバランスよく配分していくが、今の中期経営計画において大型の M&A は実施しない方針に変わりはない。北米は、まだ事業規模が小さいが、Core BTS をしっかり立て直していく。豪州は、事業基盤を構築できたので景気回復に合わせ、ビジネスを拡大していく。

Q4 : 現時点では、規模に言及できないと思うが、2025 年 3 月期も株主還元にはキャッシュを使うと考えてよいか。

A4 : 2025 年 3 月期に自己株式取得を実施するか否かはコメントできないが、2024 年 3 月期は 500 億円の自己株式取得と増配を実施した。

質問者 5 人目 (アナリスト)

Q1 : プレゼン資料 p.41 の第 3 四半期受注高に関して、海外の受注高は為替の追い風があっても 17.9%減少した。北米と豪州の受注環境の状況および見通しを伺いたい。

A1 : 北米、豪州ともに受注環境が良くない点は共通している。Core BTS の方が売上収益の見通しが厳しい。Core BTS の 2 大顧客であるグローバル製造業と流通業での落ち込みが大きく影響している。豪州は、大型顧客での剥落は生じていないが、政府および民間企業での停滞が長引いている。

Q2 : Core BTS の損益は徐々に改善する見通しとあるが、受注では特定顧客の投資回復が鍵となる。受注回復の見通しはたっているか。

A2 : 豪州はマネージドサービスが緩やかに回復しているが、Core BTS は受注が大きく伸びる状況にはなっておらず、コストコントロールなどにより立て直しを図っている状況である。

Q3 : 海外全体で第 3 四半期の営業利益は前期比約 5 億円改善しているが、子会社売却益を考慮すると約 5 億円の減益となる計算。北米と豪州について前期比での変化を定量的に伺いたい。

A3 : 金融 IT ソリューションは、海外子会社の売却益を除くと損益は前期並みである。産業 IT ソリューションは、Core BTS の損益が数億円 (1 桁後半) の減益だったが、豪州で一部増益となった結果が前期比約 4 億円の減益となっている。

Q4 : 売却した海外子会社の地域や事業分野を伺いたい。

A4：売却先との関係上詳細は説明できない。北米や豪州に本格展開する前に買収した企業であり、これらの地域ではない。売却した企業の事業分野は説明できないが、グローバルの成長戦略には大きく影響しない。売上収益の影響も軽微である。

Q5：収益面で主力ではない海外子会社のうち売却候補はまだあるか。今回の売却はイレギュラーなものか。

A5：今回、地域という観点で取捨選択したものではない。今回の売却は特殊事情であり、他の売却候補は現時点では無い。

以上