

(2021年4月27日開催、東京)

株式会社野村総合研究所 2021年3月期決算説明会

質疑応答 (Q & A)

質問者1人目 (アナリスト、電話参加者)

Q1 : プレゼンテーション資料の P27 に示されている日本基準と IFRS の差異は、今期の業績予想値についてはどのように影響するのか。恒常的要因は前期実績と概ね同額を考慮しているのか。

A1 : 前期の恒常的要因の + 11 億円は、今期についてもほぼ同額の影響がある。一時的要因の △ 68 億円はあくまで前期の実績値であり、今期の予想と直接の関係はないが、今期も資産売却など一時的な要因による一定の数値を予想に織り込んでいる。

Q2 : 恒常的要因のうち、マイナスに寄与するものは何か。

A2 : プレゼン資料の P27 にある通り、日本基準から IFRS へ移行することにより営業利益へマイナス寄与する項目として、退職給付費用がある。前期と概ね同等の金額が、今期も計上される見込みである。

Q3 : セグメント別の業績予想値で、証券業向け売上が前期比増となっている背景は何か。

A3 : 大手証券会社の STAR 導入案件が一段落し、今期は減収要因となるものの、AUSIEX の連結効果を増加要因として織り込んでおり、それらを差し引きした結果である。

Q4 : セグメント別の受注および今期の売上予想値に関し、海外 M&A による増分を織り込んでいるのか。織り込んでいる場合、増加の金額規模はどの程度か。

A4 : 2021 年 3 月末時点で AUSIEX と Planit の 2 社はまだ子会社となっていないので、受注残及び受注高には反映していない。一方、今期の売上予想については、2 社の連結による影響を織り込んでいる。産業 IT セグメントの売上を約 100 億円、金融 IT セグメントの売上を約 40 億円、それぞれ押し上げる効果がある。

Q5 : 今期の予想営業利益率の伸びは、国内事業の利益率向上が主な要因と考えてよいのか。海外 M&A による営業利益率への影響はほとんどないのか。

A5 : 今期子会社化する 2 社については、今期の利益インパクトは、プラスもマイナスも大きくない。国内事業、特に産業 IT セグメントの増収効果による増益が、今期の営業利益率の向上を見込んでい

る主な理由である。

質問者 2 人目（アナリスト、電話参加者）

Q1：コンサルティングの売上が、今期は通期で前期比 10%伸びる見通しだが、上期の伸びが高い一方、下期は伸びが低い。その理由は何か。

A1：受注残高が既に大きく積み上がっており、上期は高い売上の伸びが期待できる。下期は、先のことなので分からないという面もあるが、前期にかなり高い売上を達成しているため、ベースラインとして前期並みの水準を設定している。今後、例えばアジアなど海外のコンサルティング案件が回復する等のアップサイドの可能性はある。

Q2：コンサルタントの採用が、成長の制約になっていることは無いか。

A2：人材の採用が制約になっていることは無い。

Q3：産業 IT セグメントで、M&A の効果を除いても、流通業と製造・サービス業等で今期の売上の伸びに差があるように見えるが、その理由は何か。

A3：流通業では、大手顧客がコロナの影響で事業構造の見直しを行うタイミングにあり、受注の勢いが弱い。大手顧客の海外案件については、先方が現地で IT 内製化を進めている影響で、伸びは期待できない状況。それ以外の流通業においては、EC 案件など活況な分野もあり、それらをミックスした結果が今期の流通業向けの売上予想値である。

製造・サービス業等では、総じて案件が活況であり、これまで取引規模の小さかったお客様が大手顧客となる事例が増えている。今期のみでなく、今後しばらくは高水準の伸びが期待できる。

Q4：第 4 四半期の産業 IT セグメントが増収・減益となっている理由は何か。今期の利益に対し影響は無いか。

A4：大型不採算案件（10 億円以上の赤字案件）ではないが、一部の案件で不採算があった。その影響で第 4 四半期の利益が前期比でマイナスとなっている。本案件のリスクは前期ですべて織り込み済みであり、今期の利益への影響は想定していない。

Q5：海外事業の損益について、前期実績と今期の見通しを教えてください。

A5：前期の豪州事業は、（のれん償却を考慮しないで）上期が概ねブレイクイーブン、下期には大きく回復し 5%強の利益率だった。前期通期で概ね 2-3%の営業利益率。今期は、上期が前期比で大きく増益を予想。下期は伸びが緩やかになるものの、通期で大きな伸びを期待できる。

Q6：今期の豪州事業は、通期で 4-5%程度の利益率になるのか。

A6：前期の第 4 四半期の利益率は 10%程度あり、もう少し高い水準を期待できる。

質問者 3 人目（アナリスト、電話参加者）

Q1：海外 2 社の買収による各セグメントへの売上増分は、2 社の売上金額を、連結開始以降の各月にフラットに織り込んでいるのか。

A1：ご指摘の通りである。

Q2：海外 2 社の買収による、3-5 年後までの成長ポテンシャルについて教えてほしい。

A2：AUSIEX は、豪州の証券マーケットの伸びに応じて、1 桁%台後半／年のオーガニック成長が見込まれる。これに加え、NRI の金融 ASP のコア技術を、証券会社のバックオフィスへ導入していきたい。Planit については、これまでファンドの保有であったため R&D 投資など制約があったが、今後は投資を強化してオーガニックな成長を目指す。さらに、この 2 社とは別に、セキュリティ分野での M&A を検討している。

質問者 4 人目（アナリスト、電話参加者）

Q1：コンサルティングの受注の伸びが強かった要因、その継続性について教えてほしい。

A1：2020 年 3 月末時点ですでに高い受注残があり、その後 4、5 月は営業ができない状況になり落ち込んだが、元々の地合いは強かった。前期は、民間の DX 関連のテーマが強かったのに加えて、マイナンバー関連など、コンサルティングでは大型の公共プロジェクトもあった。今後も公共系は大型案件が期待できる。今後、最も期待しているのはカーボンニュートラルで、引き合いがいくつか来ている。この問題が深刻なグローバル製造業でプロジェクトチームが発足し、様々な専門性を持った当社のコンサルタントが対応している。カーボンニュートラルの案件は、非常に活況になると期待できる。

Q2：今期予想の利益率は上期が下期より高くなっているが、その背景に特殊な要因はあるか？大手証券案件が第 4 四半期から運用フェーズに入る予定であり、下期の方が利益率の方が高くなるのではないか。上期下期の利益率の考え方を教えてほしい。

A2：上期は資産の売却益を一定額、予想に織り込んでいる影響で利益の伸びが高く見えている。売却益の金額は現時点では非開示。大手証券の案件が今期後半で寄与するのはご認識の通りである。

Q3：大きな設備投資（無形固定資産）を想定されているが、その内容は何か。

A3：プレスリリースしている通り、金融向けの共同利用型サービスで OCI（Oracle Cloud Infrastructure）の活用を進めており、その投資を予定している。また、金融機関向けの新プラットフォームに今期は投資したいと思っている。

質問者 5 人目（アナリスト、電話参加者）

Q1：産業 IT セグメントの第 4 四半期での不採算案件の要因について教えてほしい。

A1：新しい技術を活用する挑戦的なプロジェクトで、実際に開発してみたところ、生産性や性能が想定したほど出ない、という状況が起こった。当初想定よりコストが高み、10 億円まではいかないが、赤字が出てしまった。まったく予期せぬところが出たということではなく、ある程度のリスクは認識していたが、やはり難しい挑戦だったということになる。

Q2：これからも技術的に難しい案件は増える可能性があるのですが、ある程度コントロールする中でも、一定の不採算は今後も発生するものと見ておくべきか。

A2：程度問題だと思うが、採算が合わなくてもチャレンジすべきことはやって行かなくてはならない。あまり規模が大きくなると全体の収益に大きな問題を起す。しかし、避け続けると技術力が停滞するので、ある程度はチャレンジをしながら、トータルで目標としている収益を実現していくということだと思う。

Q3：コンサルティングの受注が強いことで DX 関連売上比率が今後引きあがっていくという見立てが良いのか。DX 関連売上比率の伸びに対し、リソースがボトルネックになっていることはないか。

A3：これまでは、先行して DX に取組むお客様にリソースを集中して、取引を大型化する方向で進めてきた。加えて、この 1 年の大きな変化として、DX に取組みたいお客様が広がりつつあり、今後 DX 関連売上の比率が高まるのは間違いないと思う。リソースが制約になっているということはない。

Q4：DX3.0 は今後 5-10 年で、売上の構成比率としてどの程度引き上げていく見通しか。

A4：DX3.0 がどれくらいのボリュームの事業になるのかは今のところはわからないが、何らかの業務知識などを凝縮したプラットフォーム型の事業を目指したい。たとえば電力利用のミックスと CO₂ 排出量をモニタリングして、企業の電力使用を最適化するような仕組みをある電力会社と一緒に開発し、それを使用してもらいながら利用料を頂くような構成ができないかといったことを相談している。個別の案件を個別に対応するだけでなく、どのような領域にプラットフォームの事業機会があるのかを探索していく。今期はコンサルティングが中心になって特にカーボンニュートラルに取組みたいと思っている。関連するプロジェクトを重ねて、その中から仕組み化できるテーマを紡ぎ出していきたいと思っている。

質問者 6 人目（アナリスト、電話参加者）

Q1：今期の予想について、産業 IT の国内の増収による増益効果や利益率の改善効果は見ているとのことだが、もう少し詳しく教えてほしい。DX の先行企業からの売上貢献が今後も大きく見込まれるのか。

A1：足元では、先行して DX に取組んでいるお客様向けの事業が売上を牽引してくれており、ビジネス

のコンサルティングから、システムの開発・運用・エンハンスメントまで一括してお受けする場合もある。お客様からするとモノ作りだけのベンダーや、コンサルティングだけの会社へ依頼するよりもメリットがある。トップ同士で信頼関係ができ、お付き合いが深まると仕事の量が加速度的に増え、売上成長へすぐに寄与する。一方、DX にこれから本格的に取り組もうとしているお客様からも、ご相談はたくさんあるので、まずはコンサルティングで全体を俯瞰した案件の整理をする。その上で、NRI が価値を訴求できるところを提案していきたい。

Q2：今後の産業 IT の利益率向上に、システム開発で共通に利用できる IP 等の部品化も寄与していくのか。

A2：EC 向け部品化などデジタル IP への投資は着々と進めている。その成果はすでに国内の産業 IT の利益率向上に表れている。

質問者 7 人目（アナリスト、電話参加者）

Q1：今期の国内・海外の受注の見通しを教えてください。

A1：今期の売上予想は、国内・海外とも増加を見込んでいる。それに見合った形で今期の受注が計上されていくと思う。

Q2：中計目標の営業利益 1,000 億円を超えられると考えているのか。IFRS 移行の影響も含め、どのように考えているのか。

A2：このペースでいけば利益 1,000 億円を上回る水準になると考えている。IFRS 移行による影響は大きくない。

以上