

(2024年7月25日開催、東京)

株式会社野村総合研究所
2025年3月期第1四半期決算説明会

質疑応答 (Q & A)

説明者： 代表取締役 専務執行役員 安齋 豪格
常務執行役員 山崎 政明

質問者1人目 (アナリスト)

Q1：(第1四半期に発生した)一過性の利益について解説してほしい。

A1：子会社の退職給付制度改定に伴う利益とオフィスのサブリースに伴う評価益で合わせて約10億円である。いずれも国内事業の利益として計上している。

Q2：北米は下期の回復を見込むと期初に説明があったが、北米の景気には減速感があり、他社の決算でもコンサルティングに少し減速感があった。現在も期初の見通しから変化は無いか。

A2：ある会社の決算発表を見ると、若干のプラス成長に転じていたが大きくは改善していない。Core BTSは、前期までに取り組んだコスト削減策の効果が出ており、2024年3月期第3四半期を底にして徐々に利益改善している。後は、下期に売上が回復することを期待している。

Q3：金融ITでトランザクションに連動した収入は、相場が活況な局面では利益貢献が大きいと思う。可能であればこの部分を分解した数字を伺いたい。相場の動きに連動してくるか。

A3：金融プラットフォームの利用料は、基本料金、口座数に連動する料金、従量課金等で構成されるが、分解して説明することは難しい。従量課金は、トランザクション数や資産残高などに連動している。

質問者2人目 (アナリスト)

Q1：産業ITの受注は端境期にあり、新規の大型受注に注力しているとの説明だった。(2025年3月期の)第2四半期以降に受注や売上に計上される見通しは立っているか。

A1：既存のお客様から新たな案件を受注することに加えて、2024年3月期通期決算発表で説明したように、コンサルティングでお取引のあるお客様にITソリューションの提案を行っており、こういった案件は既に複数ある。しかし案件の立ち上がり期にあることから業績に大きな貢献はしていないため、2025年3月期第2四半期以降での業績貢献を期待している。

Q2：新規顧客について、業界など特徴を伺いたい。

A2：例えば、グローバル製造業の顧客などで案件が立ち上がりつつある。

Q3：第1四半期の産業IT（国内分）は2024年3月期から2025年3月期に掛けて利益率が低下しているが、新規顧客の獲得により収益性が低下しているのか、それとも四半期の変動の範囲内か、考え方を伺いたい。

A3：新規のお客様獲得の過程で収益性が低下している面もあるが、2024年3月期第1四半期の営業利益率は15.3%と高水準だったことも要因としてはある。ちなみに、2023年3月期第1四半期は12.0%だった。ビジネスプラットフォームがある金融ITと比べると、産業ITの利益率は振れ幅が大きくなるが、2025年3月期第1四半期の利益率が低水準とは認識していない。

Q4：産業ITの利益率は、2024年3月期第1四半期のハードルが高かったので、今後低下し続けるわけではない、という見方で合っているか。

A4：常に生産性向上に取り組んでおり、利益率の向上を目指している。

Q5：海外の業績について、2024年3月期にあったアーンアウト費用（9.7億円）の剥落、為替影響を考慮すると、実質的には減収減益という認識。地域別の業績を伺いたい。

A5：米国Core BTSは、2024年3月期第3四半期を底にして徐々に利益改善しているものの、現時点では1桁億円前半の赤字。豪州は、6月が年度末であるにもかかわらず、政府系の案件が想定よりも少なかったため、収支均衡だった。

Q6：豪州の損益は前期比で悪化していると思う。この傾向は継続性があるか。

A6：継続性があるか現時点では不明である。豪州の損益は、2024年3月期第1四半期を底に回復してきたので、今後の状況を注視したい。

Q7：他社の決算発表を見ていると、共通して米国のITサービスは底打ちしたという見解である。Core BTSの顧客は中堅企業が多いので大手ITサービス企業とは異なるかもしれないが、3か月前と比べて2025年3月期下期以降の回復確度は上昇しているか。

A7：Core BTSの売上は、2024年3月期第4四半期に比べて少し伸びた。しかし、中堅企業のお客様が多いので、大手ITサービス企業と比べて業績回復に遅行性があると想定し、回復は下期と

説明している。

質問者 3 人目（アナリスト）

Q1：国内コンサルティングの受注は、2024 年 3 月期第 4 四半期からの期ずれ（約 40 億円）を除いても 13%ぐらい伸びているのではないか。2024 年 3 月期第 1 四半期は、複数年にまたがる案件などで強い数字だったが、2025 年 3 月期も複数年にまたがる案件はあるか。どのようなセンチメントか。

A1：国内のコンサルティングは、公共向け、民間向け、ともに活況である。公共向けでは、GX（グリーントランスフォーメーション）やリスキリングなどのテーマ、民間向けでは、DX、CX（カスタマーエクスペリエンス）向上、ESG 関連のテーマがある。公共系は期間の長い案件があり、今回期ずれした案件も複数年の契約である。民間向けは 3～6 か月の短期間の案件が多い。

Q2：2025 年 3 月期は生成 AI 関連で 100 億円の投資と説明していた。第 1 四半期の進捗を伺いたい。

A2：四半期で 25 億円という訳ではないが、投資は予定通り進めている。

Q3：順調に投資を進めたうえでの利益率か。

A3：その通り。生成 AI への投資は、自主事業、開発生産性の向上、GPU を含む設備購入などで進めている。

質問者 4 人目（アナリスト）

Q1：BaaS/CORE で新規顧客を獲得したとの説明だったがどの程度の貢献があるか。今までに受注した 2 社の売上は、ピークを過ぎて今後は減少していくか。

A1：開発のピークを過ぎると売上は減少していくが、代わりに運用収入が入ってくる。新規のお客様 1 社は、既存 2 社のお客様の売上が減少に向かうタイミングでの受注である。

Q2：明るいトーンでのプレゼンテーションだった。上方修正含みの印象である。全体的に何が良かったか。

A2：産業 IT は受注高が前期比減少したが、仕込みの段階ではあるものの、概ね想定通りに進捗している。また、金融 IT は安定して推移している。コンサルティングでは、IT ソリューションに繋がる案件が多く出てきている。今後も、この傾向が続くと考えている。

Q3：海外の業績は悪化していないか。

A3：現状、収支均衡水準にある。コスト面では（前期）対策を打った。景気回復に伴う売上の増加に向けて営業体制の強化も実施済。以前にも説明したが、NRI-A のコンサルティング部門や NRI-ITSA の IT ソリューション部門と Core BTS の連携という新しい取り組みを進めている。

質問者 5 人目（アナリスト）

Q1：第 1 四半期の営業利益の実績は社内計画比でどの程度良かったか。

A1：第 1 四半期に発生した 10 億円の利益は一時的なもの。一過性の利益を除いた場合、実力での利益率は 16.8%。上期計画は 16.8%であり、大幅に超過した訳ではない。

Q2：一過性の収益は期初の計画に入っていなかったか。

A2：入っていなかった。

Q3：第 2 四半期が減益予想となっているのは、（期初時点での上期予想から第 1 四半期実績を差し引くという）予想の立てつけによるものか。

A3：今回も上方修正についての議論はあったが、上期が終わった時点で状況を見て判断することとした。

Q4：生成 AI への投資の成果としては、下期に向かって売上が計上され、収益貢献が出てくると考えてよいか。また、大型案件の獲得が新規顧客向けであるとすれば収益性を下げる材料になるか。

A4：生成 AI の投資は着実に進めているが、すぐに効果が出るものではない。STEP1、STEP2 と呼んでいるテスト工程や開発工程の自動化に取り組んでいるが、プロジェクト全体から見ると適用できる工程は限定的であり、プロジェクト全体に与える効果はそれほど大きくない。本当に意味があるのは、STEP 3 と呼んでいる開発工程全体への AI 適用であり、今年トライアル実施を計画している。ここで知見を得て、来年のビジネスプラットフォーム更改に本格活用することを考えている。投資効果については、すぐに効果が出るものではないが、今後刈り取りを進めていく。新規顧客の獲得時、すぐに大きな利益が計上されるものではない。お客様との関係性が強化されるとともに上がっていく。立ち上げ時は多少収益性が落ちても、その後しっかりと上げていく考え方である。

質問者 6 人目（アナリスト）

Q1：第 1 四半期に不採算案件はあったか。

A1：大きなものはなかった。順調に進んでいる。

Q2：為替や物価の高騰など、第2四半期以降に影響するリスクや懸念事項はあるか。

A2：円安になるとは中国のビジネスパートナーをはじめ、海外からの調達コストが上がるという問題がある。加えて、北米は、大統領選挙の影響を見通しにくい。

Q3：北米の顧客にパブリックセクターやヘルスケアはあるか。

A3：パブリックセクターは少ない。Core BTS は祖業がネットワーク事業のため顧客業種の偏りは少なく、幅広い顧客ポートフォリオを持っている。クラウド事業では小売り、グローバル製造業が大きな顧客。今後、金利が低下する局面で投資が復活することを期待している。

質問者7人目（アナリスト）

Q1：IT 基盤サービスの業績が好調だが、要因を教えてください。NRI セキュアテクノロジーズが好調と想像するが、どのような需要が出てきているのか。最近、ランサムウェアの被害が目立つが、ゼロトラストなどの需要が高まっているか。

A1：IT 基盤サービスは、情報セキュリティ事業が好調である。お客様の意識が高まりNRI セキュアテクノロジーズへの引き合いが多いことは事実である。また、デジタルワークプレイスへのニーズも高い。この2つがけん引している。

質問者8人目（機関投資家）

Q1：サービス別売上を見ると運用サービスは前期比 3.7%増であり、過去の水準と比較して伸びは大きくない。金融 IT ソリューションの増益に与える影響のうち、共同利用型サービスの運用料増加による寄与と開発・製品販売の増加による寄与について説明がほしい。また、収益性の高い製品販売があったのかどうかについても説明してほしい。

A1：サービス別による開示は売上のみで利益の開示がないためわかりにくいかもしれないが、運用料増加による貢献は、利益面は大きいものの、売上面へのインパクトは小さい。そのため、サービス別売上のうち、運用サービスの伸びが小さく見えている。また、製品販売において、収益性が高いものはなかった。

Q2：豪州事業の公共向けが弱いという話は、第1四半期のみか、7月以降も含めての話か。

A2：豪州の年度末（4～6月期）は公共向けが伸びると考えていたが、公共系のコンサル需要が落

ちていたため、思った程には伸びなかった。豪州の新年度となる 7 月以降の状況はこれから見極めていく。

質問者 9 人目 (アナリスト)

Q1 : 期初の見通しでは改善を見ていなかった産業 IT の利益率について、第 2 四半期以降の上昇余地を伺いたい。既存顧客の案件を増やししながら、新規顧客も獲得していく中で、新規顧客からの案件は想定以上に収益性が高くなる見通しを持っているか、もしくは既存顧客向け案件で生産性改善効果の手応えが期初よりも高まってきているのか。

A1 : 第 1 四半期に関しては、新規顧客向けの案件の比率が増えたことで、収益性は低下した。生産性向上の取り組みや、既存顧客の深掘には引き続き取り組んでいく。

Q2 : 国内の産業 IT は、ここ数年は利益率が上がり、好循環が続いている。高収益案件、通常案件、チャレンジ案件の割合をうまくマネージするのがサステナブルな成長に向けたベストミックスと思うが、ここ数年はチャレンジ案件が少なかったため利益率が上がってきた印象を持っている。今期、国内の産業 IT で利益率改善を計画していないのは、チャレンジ案件に多く取り組むためと解釈すればよいか。

A2 : 常に利益率を上げていく方向で考えているが、四半期のぶれによる利益率の低下は発生する。また、大型案件も最初から収益性が高いわけではない。収益性が低い段階を通過して、その後しっかり稼ぐという経緯を過去もたどっており、これからもそうなると考えているが、顧客大型化による成果が 3 か月単位で出てくることはないだろう。長いトレンドで見れば、低かった産業 IT の利益率は、金融 IT と肩を並べるまでになっており、これは長年積み重ねてきた努力の結果と考えている。

以上