

(2020年7月29日開催、東京)

株式会社野村総合研究所 2021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、電話参加者)

Q1 : 第1四半期のコンサルティングの受注高がマイナスだが、いつ頃反転するのか今後の見通しを教えてください。

A1 : コンサルティングは、新型コロナウイルスによる営業活動への制約が大きく、民間分野を中心に受注の積み上げが難しかった。第1四半期は民間よりも、公共分野の長期の案件を中心に受注及び生産活動が進捗した。ただし、6月に入ってから企業活動が戻りつつあり、営業活動も概ね再開できているため、民間からの受注が今後増えていくと想定している。民間のコンサルティング案件をITソリューションにつなげていく動きがNRIの主流のビジネススタイルであり、この動きが活発化していくことを期待している。今後、コンサルティング受注の積み上げが進行するかをしっかりと注視していきたい。

Q2 : 海外子会社の受注高が大きく減少しているが、海外事業の通期売上高の見通しを教えてください。通期業績予想を変更する必要は無いのか？

A2 : 今期の海外売上高の目標は期初に500億円と設定しているが、先行きは非常に厳しいという感触を持っている。今後、海外の事業環境の回復が期初の想定より遅れる場合には、通期業績予想の変動要因になる可能性はあるものの、一方で国内事業の伸びでカバーできるとの見通しを持っている。以上を勘案して、通期予想は今回据え置いている。

質問者2人目 (アナリスト、電話参加者)

Q1 : 第1四半期のコンサルティングが減収となっているが、どのように評価しているのか？

A1 : 第1四半期のコンサルティングは、民間からの受注の積み上げが進捗しなかった。官公庁向けの期間の長い案件が受注に占める割合が比較的多く、売上についても第1四半期中は進捗が遅かった。6月に入ってから営業活動が本格化しつつあることから、今後は民間分野の新規受注を増やして、売上の進捗を図ってきたい。

Q2 : コンサルティングが減収増益となっているが、増益となった要因は？

A2 : 第1四半期中にコスト削減の施策を特別に打ったわけではないが、減収の中で適切なコストコント

ロールができた。第 2 四半期も売上に合わせた適切なコストコントロールを継続する。

Q3：産業 IT の受注高について、国内外の合計よりも国内受注分の金額の方が大きくなっているのは、海外の受注高がマイナスになっているという理解でよいか？

A3：ご認識のとおりである。海外事業の受注がマイナスになった大きな要因は、北米のロックダウンの影響で顧客の業績が大きく悪化し、既受注の案件の減額要請があったのに対し受注をマイナスで反映した結果である。

質問者 3 人目（アナリスト、電話参加者）

Q1：海外について、第 2 四半期もロックダウンにより受注が同様に減少すると、減収幅が深まっていくと予想できるが、どう考えているか？第 2 四半期のガイダンスは微増益だが、海外はどのような想定か？

A1：豪州については、マネージドサービスは固いが、コンサルティングサービスが大きく影響を受けている。この部分のコストコントロールを実施しており、その効果が出てくると、のれん償却前で収支をブレイクイーブンに持っていけると考えている。第 2 四半期まではコストを抑える施策を打って行く。収益の回復は第 3 四半期以降に期待している。

Q2：IT サービスは一般的に遅効性が見られるが、豪州は現在の受注が減っている状態で下期にさらに厳しくなることはないか？

A2：豪州の事業はコンサルティングからマネージドサービスへの連続性はそれほど強くない。マネージドサービスの営業としてのコンサルティングのようなつながりはなく、コンサルティングはコンサルティングで立て直していく。日本のように遅効性がリンクして出てくるわけではないと考えている。

Q3：マネージドサービスは受注に計上せず、売上に直接計上されているのか？

A3：期初に見えている今期分のマネージドサービスの売上想定額は 3 月末の受注残高に含まれている。

Q4：コンサルティングの内訳（官公庁、経営コンサル、DX コンサル、海外、IT コンサル等）について簡単に説明して欲しい。

A4：官公庁案件はソリューションにつながるものではなく、入札に応じるようなもの。今、引き合いが強いのは DX に関連する案件。経営トップが問題意識を持ってビジネスをデジタル化する部分の相談にお応えするもので、経営コンサルと DX コンサルが混ざったようなかたちのもの。この部分が伸びており、やがてソリューションビジネスにつながるようになってくる。ここは大きな塊で成長を期待している。営業活動が制限されていた時には開拓が難しかったが、今は問題意識のある方々からお声がけいただいている。海外については、従来のように日本の部隊が海外に出て支援することは、現在は難しいため、抑え気味の状況。ソリューションの上流工程としての IT コンサルは営業も兼ねており、ダイ

レクトにソリューションビジネスにつながっている。

Q5：国内でソリューションにつながるコンサルティング(DX コンサルや IT コンサル)は減っていない認識でしょうか？

A5：ほとんど減っていないと認識している。

Q6：金融 IT の不採算案件と連結拡大の影響(金額)を教えてください。

A6：不採算案件は当社で大型不採算としている 10 億円以上の赤字額となったため、ご報告している。NSTec の連結影響は売上で約 30 億円、3 か月の受注高では約 20 億円。

Q7：金融 IT の子会社での不採算案件はどういったもので、第 2 四半期以降はどう影響するか？また、どの程度の規模の案件か？

A7：プロジェクト計画の詰めが甘さが不採算につながった。適切に再見積もりを行い、必要な手当てをした。第 2 四半期にさらに影響が出ることは考えていない。赤字額が 10 億円以上ということから想像できるとおり、規模の大きい案件。

質問者 4 人目 (アナリスト、電話参加者)

Q1：産業 IT の国内の受注はしっかり伸びているが、今後マイナスに転じるようなことはなく、このままプラスを維持して行けそうという想定か？

A1：IT 投資に積極的なお客様の期待にしっかり応えて行けば、減るものではないと考えている。

Q2：豪州で引き続き地域戦略を進めて行くとのことだが、ロックダウンの影響で、バリュエーションが下がり、買いやすい環境になっているのか？

A2：バリュエーションは買いやすい状態ではあるが、ロックダウンの影響で簡単に案件を進められる状況ではない。

質問者 5 人目 (アナリスト、電話参加者)

Q1：営業活動が再開し、新たに引き合いが来ているのか、または止まっていた案件が進んできた状況で、加速する動きはまだ見られないのか？国内の IT 投資の見通しについて教えてください。

A1：アンケートの結果を見ると、IT 投資に対して弱気の会社はあまりないのが今の状態だと思う。国内の IT 投資は維持またはプラスになっていこうと想像している。

Q2：IT 基盤サービスはデジタルワークプレイス事業の引き合いが強いとのことだが、これは今後伸び率が加速するような強い引き合いなのか？

A2：デジタルワークプレイス事業で規模が大きいのはオフィスの移転で生じる IT の様々な案件だが、オフィス移転そのものが下火になっている。今後大きく成長するわけではないと思う。

質問者 6 人目（アナリスト、電話参加者）

Q1：NSTec の連結により、粗利益率に対してマイナスの影響があるのではないか？

A1：ご指摘通り影響としてはマイナスであるが、全体の利益率に大きな影響を与える金額の規模ではない。

Q2：第 1 四半期の国内パートナーの稼働率は低下していたのか？テレワーク環境の整備により、第 2 四半期へ向けて稼働率向上の効果が見込まれるのか？

A2：第 1 四半期を通じて生産活動に大きな影響は出ておらず、国内パートナーの稼働率が低下していたという認識はない。テレワーク環境が整備されたことにより、今後は、これまで以上にいい勤務環境で、国内パートナーの稼働率を適正に維持できると考えられる。

Q3：第 1 四半期の製造・サービス業等の売上が伸びている要因、一過性の大規模案件等によるものではないのか？下期の予想値が前期比マイナスとなっているのはなぜか？

A3：足元で IT 投資需要が活性化しているお客様は、ビジネスモデルを変革したいとの意向を持っており、そのようなニーズに対応する IT 投資案件が増えつつあり、決して一過性の需要等の影響によるものではない。現時点では、下期の産業 IT の予想値は、通期の予想値から上期分を差し引いた形で算出している。現在の産業 IT の引き合いの強さを鑑みると、下期は予想値より上振れを期待できる。

質問者 7 人目（アナリスト、電話参加者）

Q1：第 1 四半期の金融 IT の受注高の増加について、NSTec の連結効果以外の要因はあったのか？

A1：NSTec の連結効果を除外すると、銀行業向け・保険業向けの受注が比較的強かった。

以上