

(2021年1月27日開催、東京)

株式会社野村総合研究所 2021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、電話参加者)

Q1：第3四半期の産業ITセグメントの受注は、上期と同様に少数の大手顧客からの案件が伸びたのか、より幅広い顧客からの受注が伸びたのか。

A1：上期と同様に、特定のお客様からの大型案件が受注の伸びを牽引しているが、それに加えて、第3四半期に入ってから幅広いお客様からの比較的小規模な案件の受注が増えてきている。コロナウイルス感染拡大の影響で、これまでIT投資を控えられていたお客様が、足元で動き始めたという印象である。

Q2：第3四半期の好調な受注環境が今後も続き、第4四半期以降の業績へ好影響を与えるか。

A2：今年1月の緊急事態宣言による影響が少し不安であるものの、基本的には好調な受注環境が続くと見ている。今期の業績に関しては、すでに受注残高が十分に高い水準にあり問題はないと考えている。今後の好調な受注継続は、来期の業績に対しポジティブな影響を及ぼすだろう。

Q3：今期の業績を牽引した特定の大型案件は、来期も継続するのか。

A3：足元でIT投資が活発な産業分野のお客様は、一度案件をご支援するとその後も継続的に依頼を頂く傾向がある。したがって、今期大きな取引をさせて頂いたお客様から、来期も引き続き案件を期待することができる。

Q4：金融ITセグメントの利益に関して、来期は共同利用型サービスの案件が一巡して、利益が低下する心配は無いのか。

A4：共同利用型サービスの案件は、導入に向けた開発段階よりも、運用フェーズへ移行した後の方が利益率は上がる。例えば、進行中の大手証券会社の案件は、来期中に導入が終了して、すぐに運用フェーズへ移行する。共同利用型サービスについては、今期よりも来期の方が利益に対する寄与は高まるとみている。

質問者2人目 (アナリスト、電話参加者)

Q1：コンサルティングセグメントの営業利益率が上昇した理由は何か。

A1：リモートによる活動に対する習熟が進んだ影響で、従前よりも経費をかけずに案件が獲得でき、結果的に利益率が上がっている。これまでは、お客様と直接対面して営業及び生産活動をしてきたが、コロナの影響により、それができなくなったことが結果として功を奏している。

Q2：コンサルティングセグメントの第3四半期の受注高が前期比で低下している理由は何か。

A2：上期は公共分野の案件受注が多かった一方、民間からの受注は低調だった。第3四半期に入って、公共分野からの受注が落ち着いた一方で、民間分野の案件が活性化している。第3四半期の受注高は前期比マイナスであるものの、期末に向けて民間分野からの受注の勢いが続いていくとみている。

Q3：第3四半期、現地通貨ベースでみた海外子会社の受注高はどのような状況か。

A3：豪州事業の受注高は、現地通貨で見ても前期比で倍増している。日本よりも早くコロナ禍からの脱却が進んでいることもあり、IT投資に勢いが戻りつつある。一方、北米はまだ受注回復の動きは見られない。

Q4：豪州事業の利益水準はどのような状況か？今後、のれん償却後でブレイクイーブン達成は可能か。

A4：第3四半期時点の豪州事業の利益は、のれん償却前で若干プラス、のれん償却後で若干マイナスの状況である。下期は、のれん償却後での黒字を達成する計画である。

Q5：マイナンバー関連事業の、来期以降の事業機会について教えてほしい。

A5：e-NINSHO、e-私書箱といったプラットフォーム型のサービスをすでに展開しており、金融分野・産業分野を問わず、口座開設など本人認証が必要なサービス向けに広く利用していただける体制ができています。金額的に大きな貢献を早期に求めるのは難しいが、利用件数については伸びが期待でき、持続的に事業を拡大して行ければよい。

質問者3人目（アナリスト、電話参加者）

Q1：国内の産業ITセグメントの受注が大きく伸びているが、今後に向けて、リソース面の準備に問題はないか。

A1：産業分野の大手のお客様は、長期継続的な取引を希望されており、今後のIT投資計画について事前にニーズを聞きながら準備を進めることができている。したがって、突発的な開発の発生に備えてリソースをあらかじめ準備しておく等の必要はなく、計画的にリソースを用意できるので問題はない。

Q2：金融ITセグメントの増益要因である、共同利用型サービスの利用量の増加と、BPO案件の増加の背景は何か。また、それぞれの増益への影響度はどの程度か。

A2：共同利用型サービスについては、証券市場取引の活況による影響で好調が継続している。また、個人を含めた新規口座開設の増加で BPO 案件も増えている。いずれも同じくらい、金融 IT セグメントの増益に貢献している。

Q3：今後、新規口座開設の勢いが弱まれば、BPO 案件の伸びに影響があるか。

A3：ご指摘の通りである。

Q4：第 3 四半期と比較して、第 4 四半期の利益見通しはやや保守的に見えるが、ソフトウェア減損などを見込んでいるためか。

A4：ソフトウェアの減損は定常的に毎四半期実施しており、業績見通しにも織り込んでいるが、特に大きな金額を見込んでいるわけではない。

質問者 4 人目（アナリスト、電話参加者）

Q1：第 4 四半期の利益見通しは保守的にみているのか？例えば、緊急事態宣言による影響を考慮しなければ、どのくらいの利益水準を期待できるのか。

A1：緊急事態宣言下にあることを含め一定のリスクを勘案した利益見通しとしている。仮にリスクがあまり顕在化しなければ、第 3 四半期並みの利益額を目指すことは可能と考えている。

Q2：中期経営計画の進捗状況を教えてほしい。コロナ禍の中で進捗がむしろ早まっているということはないか。

A2：前期（2020 年 3 月期）は、計画比で上振れの決算であったため、結果的に、コロナウイルス感染拡大の影響を踏まえた現時点での進捗もインラインで推移している。

Q3：合併会社 NVANTAGE の解消を受け、野村 HD とのグローバル事業の今後の協業はどのようになるのか。

A3：今後については、これまでの考え方にとらわれずに、新しい方法を検討していくことになるだろう。野村 HD との関係性は継続しており、グローバル戦略をどのようにしていくのか、野村 HD の経営陣の方々とディスカッションした上で望ましい形でご支援をしていきたい。

質問者 5 人目（アナリスト、電話参加者）

Q1：海外事業の損益について、上期ほどの程度の赤字になっていたのか。

A1：海外で最も事業規模の大きい豪州は、上期にのれん償却費相当分の赤字であり、海外事業全体の赤字幅も概ね同等と見ていただければよいと思う。四半期毎ののれん償却費が約 8 億円弱のため、上期ではその倍となる。

Q2：下期から海外事業の赤字が解消し、来期は黒字を積み上げていくことが可能か。

A2：来期は海外事業が増益に貢献できるとみている。

Q3：営業利益が過去に比べても高い水準だが、第3四半期の一時的もしくは継続的な増益要因は何か。

A3：共同利用型サービスのトランザクションボリュームが増加したことが一番の要因である。加えて、案件数が多いにもかかわらず、運営に苦勞するプロジェクトが少なく、非常に順調に進捗している。このような状態は過去にあまり経験がない。第3四半期はすべての稼働リソースが増益に貢献している印象である。

Q4：前期の第3四半期に不採算案件はどの程度あったのか。

A4：大きな不採算案件はなかったため、その戻りが増益に寄与したということはない。また、不採算とまではいなくても、収益の足を引っ張る案件は通常あるが、足元ではそのような案件が比較的少なく、計画通りに進められているものが多い。

Q5：現状の高い営業利益率の継続性はあるのか。来期に向けて下がる要因はあるか。

A5：マーケットの環境変化などによる影響の余地はあるが、高い利益率を継続できるように努力したい。

Q6：研究開発投資を抑制する計画はあるか。

A6：そのような計画はない。

質問者6人目（アナリスト、電話参加者）

Q1：今期だけでなく、来期業績に貢献する案件の受注割合が増えているとのことだが、どういった案件が増えているのか。

A1：長く継続的な取引が見込まれる案件の受注が増えており、長期の視点でリソース確保を計画できるものが多い点が前期との違いである。

Q2：DX領域で顧客側のニーズが増え、それに応える案件が増えているのか。

A2：DXに限らず、長い付き合いを前提にした案件の受注が増えていると思う。

Q3：コンサルティングの利益率の改善について、リモートワークによる固定費削減の効果が5億ぐらい出ているものと見ているが、今後も高水準の利益率を維持可能か。

A3：コロナの状況に対応し、出張等をせずにお客様とコミュニケーションをしているが、この状態が永遠に続くとは思っていない。緊急事態宣言が解除されれば徐々に経費も増えていく。現状の利益率を

維持していくことよりは、お客様に対してしっかりと提案活動をやって行くことを優先する。

質問者7人目（アナリスト、電話参加者）

Q1：DX 以外の売上は DX 関連よりも伸びているが、上期に抑制されていた取引が、DX だけではなく DX 以外に関しても回復しているということか。

A1：投資を控えられていたお客様の取引の復活については、既存のシステムに対するメンテナンスや機能追加が多く、DX 以外も多く含まれる。

Q2：DX 以外の売上が上期マイナスからプラスに転じたが、来期は従来型の投資が牽引するのではなく、再び DX の伸び率が逆転する見込みか。

A2：DX 売上比率は結果指標であり、見通すのは難しい。既存のシステムに手を入れないとお客様の業務が回らないということであれば、旧来の仕組みであっても対応する。DX 以外の案件をやらないというわけではなく、お客様の需要度や緊急度に応じて対応する。

Q3：既存システムに手を入れ、その後に DX 案件も見据えているような顧客が出てきているということか。

A3：そのようなお客様も存在する。プラスアルファで DX の案件が増えていくことを望んでおり、既存のシステムを無理に転換するような提案はしていない。

質問者8人目（アナリスト、電話参加者）

Q1：長期の案件が増えているとのことだが、これまで取引の小さかった顧客が長いお付き合いになり、大きな案件になっているのか、それとも既存の大きな顧客の中で長期案件が増えているのか。

A1：両方ある。既存の大きなお客様で案件が大きくなるケースと、あまりお付き合いのなかったお客様で大きなソリューションの案件を一緒に取り組みたいと言っているケースがある。

Q2：来期、長い付き合いを望まれるお客様がさらに増えた場合、リソースは対応できるのか。

A2：急に案件が獲得できるわけではなく、案件が見え始めたら徐々に体制を用意していくので、対応は可能である。

以上