

2012年3月期第2四半期決算 決算説明会 Q&A (要旨)

【2012年3月期第2四半期の業績について】

Q：金融ITソリューションで受注高が増えているが、その内訳は？

A：証券業の主要顧客向けの STAR-IV 導入プロジェクトでの受注が大きく増えている。また、保険業の主要顧客向けの受注が、例年だと3月末時点で一年分入るところを今年は半年分ずつ計上されていた特殊要因が解消されたこともある。それ以外にも、銀行業向けなどで増加している。

Q：証券業の主要顧客向けの STAR-IV 導入プロジェクトに関して、従来のS I売上高見通しや、STAR-IV へのソフトウェア開発投資見通しの規模感に変化は無いのか。

A：今期の売上高寄与、ソフトウェア投資ともに、期初に見込んでいた規模感を若干上回るかもしれない。

Q：STAR-IV へのソフトウェア開発投資の見通しが当初より上振れているのは案件が前倒しになっているのか、それとも全体のボリュームが増えているのか。

A：全体が増えている。要件定義が固まってきて、当初の計画よりも詳細が見えてきたことによる。

Q：産業分野での取り組みとして紹介された（1）プライムアカウント戦略、（2）大型案件獲得、（3）流通小売業向け基幹システムの開発、について教えてほしい。

A：プライムアカウント活動に関してはいくつか成果が出始めている。それらは今後、業績への寄与が期待できる。大型案件についてはすでに受注しているものもあるが、まだ今期の産業ITソリューションセグメントの業績予想を満たすほど十分でない。流通小売業向け基幹システムサービスは開発を進めていて現在営業中。

Q：プレゼン資料の「プライムアカウント」と「大型案件」は何が違う？また、通信分野ではどのような案件を獲得している？

A：「プライムアカウント」は時間をかけてコンサルティングとともにITソリューションの顧客を獲得していくもので、「大型案件」は産業ITセグメントが中心になって新規の顧客獲得をしているもの。

通信分野は基幹系ではなく、NRIの強みのある決済系や店頭支援に関わる部分を中心。

【今後の見通しについて】

Q：証券業の主要顧客向けの大型プロジェクトが今後進むことによって、稼働率はさらに改善していくのか？

A：売上は第1四半期、第2四半期と上がってきている。下期の売上高はさらに増えていく見通し。また、設備投資については前倒しでやっている部分もあるが、下期にも投資していくべきものがま

・本資料は、2012年3月期第2四半期の業績および今後の経営戦略に関する情報の提供を目的としたものであり、当社が発行する有価証券の投資勧誘を目的としたものではなく、また何らかの保証・約束をするものではありません。本資料に掲載されております事項は、資料作成時点における当社の見解であり、その情報の正確性および完全性を保証または約束するものではなく、また今後、予告無しに変更されることがあります。

・本資料のいかなる部分も一切の権利は野村総合研究所に帰属しており、電子的または機械的な方法を問わず、いかなる目的であれ、無断で複製または転送を行わないようお願いいたします

である。以上を鑑みると、当該プロジェクトについての仕事のボリュームは今後まだ増える傾向にあるので、局所的に見れば稼働率についてもさらに上がる可能性はある。

Q：産業分野で第1四半期に10億円程度の戦略的コストがあったと思うが、足元の状況はどうか。また、産業向けの下期の売上見通しを10億円下げた理由は？

A：体制を厚めにして進めており、本番リリースに向けて対応を進めている。

下期に産業分野向けの売上見込みを10億円下げたのは、マーケットや営業の状況、受注の進捗などが、予想に比べて弱い点を考慮した。

Q：減価償却費の通期予想を10億円引き下げたのはなぜ？

A：既存のデータセンターの老朽化対応などが若干後ろ倒しになっているため、設備投資の予想を引き下げており、それに対応して減価償却費予想についても引き下げた。

Q：中国アジア関連の中期的な見通しについて、教えてほしい。

A：中国アジア関連では、流通業主要顧客のグローバル展開の展開、グローバルサプライチェーンシステム（アジア地域の日系企業向けERP）については堅調に伸びている。現状は海外の売上高は小さいが、今後早いうちにまずは売上高の5%にまで増やしたい。それに向かっていろいろな施策を打っている。

Bizmart という流通小売業向けのソリューションを海外にも展開するほか、情報セキュリティーや金融系の案件など具体的な成果も出てきている。また、コンサルティングは順調に伸びている。

Q：NR1の強みである、証券業向けビジネスをアジアで展開する事は難しいのか？

A：日系の証券会社が中国でビジネスを展開すると良いが、規制等があり難しいようだ。また、中国の証券ビジネスは日本とは制度やプロセスが異なるため、現時点で、短期的に大きな展開は考えにくい。

Q：インドへの事業展開について。コンサル現地法人の顧客は日系企業が中心？

またオフショア先としてインドを活用していこうと考えているか？

A：最初は日系企業の支援が中心。その後、現地の顧客も拡大していきたい。

ITソリューションについては、インドのシステム開発会社との協業なども検討中。

以上